

ԵՐԵՎԱՆԻ ՊԵՏԱԿԱՆ ՀԱՄԱԼՍԱՐԱՆ

ՈՍԿԱՆՅԱՆ ԿԱՐԼԵՆ ՎԱՂԱՐՇԱԿԻ

**ԱՆՁԻ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՎԱՐՔԻ ՄՈԴԵԼԱՎՈՐՄԱՆ ՀՈԳԵԲԱՆԱԿԱՆ
ՕՐԻՆԱԶԱՓՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ**

ԺԹ. 00.01- «Ընդհանուր հոգեբանություն, հոգեբանության տեսություն և պատմություն, անձի հոգեբանություն» մասնագիտությամբ հոգեբանական գիտությունների թեկնածուի գիտական աստիճանի հայցման ատենախոսության

Ս Ե Ղ Մ Ա Գ Ի Ր

ԵՐԵՎԱՆ 2022

Ատենախոսության թեման հաստատվել է Երևանի պետական համալսարանում

Գիտական ղեկավար՝ հոգեբանական գիտությունների դոկտոր, պրոֆեսոր
Հրանտ Միքայելի Ավանեսյան

Պաշտոնական ընդդիմախոսներ՝ հոգեբանական գիտությունների դոկտոր, պրոֆեսոր
Կամո Երեմի Վարդանյան

հոգեբանական գիտությունների թեկնածու, դոցենտ
Էլինա Վյաչեսլավի Ասրիյան

Առաջատար կազմակերպություն՝ **ՀՀ պետական կառավարման ակադեմիա**

Ատենախոսության պաշտպանությունը կկայանա 2022թ. հունիսի 8-ին, ժամը 16:00–ին, Երևանի պետական համալսարանում գործող ՀՀ ԲՈԿ-ի հոգեբանության 067 մասնագիտական խորհրդի նիստում:
Հասցե՝ 0025, ք. Երևան, Աբովյան 52ա:

Ատենախոսությանը կարելի ծանոթանալ Երևանի պետական համալսարանի գրադարանում:
Սեղմագիրն առաքված է 2022թ. ապրիլի 18-ին:

Հոգեբանության 067 մասնագիտական խորհրդի գիտական քարտուղար, հոգեբանական գիտությունների թեկնածու, դոցենտ՝



Գ. Ռ. Հայրապետյան

ԱՏԵՆԱԽՈՍՈՒԹՅԱՆ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԲՆՈՒԹԱԳԻՐԸ

Թեմայի արդիականությունը: Անձի տնտեսական վարքի մոդելավորման հիմնախնդիրը ավելի քան երկդարյա պատմություն ունի: Այսօր էլ տնտեսագիտական տեսությունները մեծ տեղ են հատկացնում անձի տնտեսական վարքին և նրա մոդելավորմանը նվիրված հետազոտություններին: Մաթեմատիկական մեթոդների գործադրմամբ կառուցվում են անձի տնտեսական վարքի տարատեսակ մոդելներ, սահմանվում վարքի արդյունավետության ցուցանիշներ:

Տնտեսագիտական մոտեցումների նախնական փուլում անտեսվում էր հոգեբանական գործոնների դերը, որոնց թվին են պատկանում մասնավորապես անձի ուղղվածությունը, դրդապատճառները, արժեքային համակարգը, ինքնակարգավորման կարողությունները: Բացարձակացնելով մարդու կոգնիտիվ կարողությունների դերը, անձի տնտեսական վարքի մոդելները կառուցում էին տնտեսական ընտրանքների վերաբերյալ Ջոն Նեյմանի և Օսկար Մորգենշտերնի աքսիոմներից ելնելով՝ ցուցաբերելով այդ հարցում ապրիորի և դեդուկտիվ մոտեցում:

Սակայն, տնտեսական վարքի դրսևորումներին նվիրված սոցիալ-հոգեբանական փորձարարական հետազոտությունները փաստեցին (Դ. Կահնեման, Ա. Տվերսկի, Պ. Սլովիկ, Մ. Ռաբին, Ս. Լիխտենշտեյն, Ա. Էտցհոնի, Պ. Վայզե, Բ. Մելլերս), որ փորձարկվողների զգալի մասի մոտ Նեյման-Մորգենշտերնի նորմատիվային աքսիոմները չեն գործում, քանի որ նրանք իրենց ընտրությունն իրականացնում են ոչ թե կոգնիտիվ, այլև աֆեկտիվ (հուզական) գործոնների ազդեցության տակ: Ձևավորվեց այն տեսակետը, որ տնտեսական վարքը հետազոտելիս պետք է հաշվի առնել անձի վարքն ուղղորդող պերցեպտիվ գործընթացները, խառնվածքով, բնավորությամբ, կամային որակներով, արժեքային համակարգով, դիրքորոշումներով, կարծրատիպերով, ինչպես նաև հասարակական-քաղաքական գործընթացներով պայմանավորված գործոնները: Բազմաթիվ հետազոտություններ նվիրվեցին սպառողների և ձեռներեցների ակնկալիքներով պայմանավորված վարքին, վարքի սոցիալ-հոգեբանական մեխանիզմների վերլուծությանը (Ջ. Կատոնա, Հ. Բեքկեր, Ջ. Կոմմոնս, Ջ. Քլարկ):

Տնտեսական ընտրության և նրա արդյունավետության հիմնախնդիրներին անդրադարձել են Կ. Մենզերը, Լ. Վալրասը, Վ. Պարետոն, Ջ. Մարշակը, Հ. Սայմոնը և շատ այլ հետազոտողներ: Հատկանշանակ են Հ. Սայմոնի աշխատանքները, որոնք ելակետ հանդիսացան «սահմանափակ արդյունավետության» տեսության հենքի վրա անձի տնտեսական վարքի տնտեսագիտական և հոգեբանական ինդուկտիվ մոդելների դիտարկման համար: Տնտեսական վարքի ոչ նորմատիվային մոդելների կառուցման հարցում զգալի ներդրում ունեն ամերիկյան և եվրոպական գիտնականներ Ժ. Տիրոլը, Մ. Ռաբինը, Կ. Բրուները, Ջ. Էրրոն, Ս. Լինդեբերգը, Ա. Էտցհոնին, Պ. Վայզեն, Դ. Կահնեմանը, Ա. Տվերսկին, Պ. Սլովիկը, Ս. Լիխտենշտեյնը, Բ. Մելլերսը, Դ.

Բուդեսկուն, Ու. Էդվարդսը: Անցյալ դարի երկրորդ կեսից տնտեսական վարքի հիմնախնդիրները հետազոտության առարկա դարձան նաև ռուս գիտնականների համար (Ա. Ի. Կիտով, Օ. Ս. Դեյնեկա, Վ. Մ. Սոկոլինսկի, Վ. Պ. Պոզնյակով, Ա. Դ. Կարնիշև, Օ. Ս. Պասիպանովա, Ա. Ն. Վերիգին, Ա. Լ. Ժուրավյով, Մ. Ա. Վինակուրով, Գ. Վ. Զալևսկի): Հայ հոգեբանների կողմից անձի վարքի ուսումնասիրություններն իրականացվել են Ռ. Վ. Աղուզումցյանի, Հ. Մ. Ավանեսյանի, Ա. Բ. Լոքյանի, Ս. Ռ. Գևորգյանի, Ս. Ա. Սեդրակյանի, Ն. Ռ. Հակոբյանի, Դ. Ռ. Հայրապետյանի և Ա. Ռ. Մարտիրոսյանի, Դ. Հ. Ավանեսյանի կողմից՝ կառավարման, աշխատանքի, ինժեներական, սոցիալական հոգեբանության համատեքստում: Այսօր էլ իրականացվում են հոգեբանական հետազոտություններ, որոնց նպատակն է պարզել, թե ինչպես են սոցիալ-հոգեբանական գործոնները և անձի անհատական հոգեբանական առանձնահատկություններն ազդում նրա տնտեսական վարքի վրա: Այս համատեքստում արդիական են դարձել անձի տնտեսական վարքն ուղղորդող հոգեբանական օրինաչափությունների բացահայտման և այդ օրինաչափություններով պայմանավորված վարքի առավել իրատեսական՝ ինդուկտիվ մոդելների կառուցմանը նվիրված հետազոտությունները:

Հետազոտության նպատակը: Հետազոտել անձի տնտեսական վարքի հոգեբանական գործոններով պայմանավորված այն օրինաչափությունները, որոնք կարող են հիմք հանդիսանալ տնտեսական վարքի ինդուկտիվ մոդելների ձևավորման համար:

Հետազոտության օբյեկտը: Անձի տնտեսական վարքը պայմանավորող հոգեբանական առանձնահատկությունները և սոցիալ-հոգեբանական գործոնները:

Հետազոտության առարկան: Անձի տնտեսական վարքի մոդելավորման գործընթացի հոգեբանական գործոններով պայմանավորված օրինաչափությունները:

Հետազոտության վարկածը: Անձի՝ տնտեսագիտական տեսություններում ընդունված օգտակարության ֆունկցիայով հաշվարկվող տնտեսական վարքի արդյունավետության ցուցանիշները, որոնք, ըստ Կահնեման-Տվերսկու փորձարարական հետազոտությունների, հարաբերական են, չեն արտացոլում անձի տնտեսական վարքի վրա անձնային հոգեբանական և սոցիալ-հոգեբանական գործոնների ազդեցությունների իրական հարաբերակցությունը: Հետևաբար, անձի տնտեսական վարքը մեդելավորելիս, վարքի վրա ազդող հոգեբանական գործոնները համարելով իրավիճակային փոփոխականներ, տնտեսական վարքի հիմքում պետք է դիտարկել գործառնական-դինամիկ արդյունավետության սկզբունքը:

Հետազոտության խնդիրները:

1. Վերլուծել անձի տնտեսական վարքին և նրա մոդելավորմանը նվիրված տնտեսագիտական, հոգեբանական և այլ գիտակարգերում գոյություն ունեցող տեսական մոտեցումները:

2. Հետազոտելով անձի տնտեսական վարքի վերլուծության առավել տարածված մեթոդաբանական մոտեցումները, կատարել տնտեսական վարքի օրինաչափությունների բացահայտման մեթոդիկաների ընտրություն:
3. Փորձնականորեն բացահայտել անձի տնտեսական վարքում անձնային հոգեբանական և սոցիալ-հոգեբանական գործոններով պայմանավորված օրինաչափությունները:
4. Մշակել հոգեբանական գործոնների ազդեցությամբ պայմանավորված անձի տնտեսական վարքի ինդուկտիվ մոդել, որը կարտացոլի անձի անհատական հոգեբանական (անկախ փոփոխականներ) և սոցիալ-հոգեբանական (կազուալ փոփոխականներ) գործոնների հարաբերակցությամբ պայմանավորված օրինաչափությունները:
5. Փորձարարական տվյալներից ելնելով՝ ներկայացնել տնտեսական անձի (economic agent) վարքի վրա հոգեբանական գործոնների ազդեցության լոկալ պատկերը, ինչը հիմք կարող է հանդիսանալ անձի տնտեսական վարքի ընդհանրական մոդելների ձևավորման համար:

Հետազոտության մեթոդաբանական հիմքերը և մեթոդները:

Հետազոտության համար հիմք են հանդիսացել տնտեսագիտության նեոդասական, ինստիտուցիոնալ և ինովացիոն տեսություններում (Թ. Վեբլեն (Veblen T., 1904), Զ. Կատոնա (Katona G., 1951), Հ. Բեքկեր (Becker G., 1976), Զ. Կոմմոնս (Commons J., 1934), Մ. Ռաբին (Рабин М., 2014), Ս. Լինդենբերգ (Lindenberg S., 1985), Օ. Ուիլյամսոն (Уильямсон О., 1993), Հ. Սայմոն (Саймон Г., 1991), Հ. Լեյբենստայն (Leibenstein H., 1976), Վ. Ավտոնոմով (Автономов В. С., 1998)) կոգնիտիվ հոգեբանության, տնտեսագիտական հոգեբանության և ընդհանուր հոգեբանության ոլորտներում (Դ. Կահնեման, Ա. Տվերսկի, Պ. Սլովիկ (Kahneman D., Slovic P., Tversky A. (eds.), 2003, 2005), Ա. Լիխտենշտեյն (Lichtenstein S., Slovic P., 1971), Ա. Էտզիոնի (Etzioni A., 2011), Պ. Վայզե (Weise P., 1989), Կ. Մենգեր (Менгер К., 2014), Յու. Կոզելեցկի (Козелецкий Ю., 2013), Ա. Մալախով (Малахов С. В., 1992), Օ. Դեյնեկա (Дейнека О. С., 2000), Օ. Պասիպանովա (Посыпанова О. С., 2012), Ա. ժուրավյով (Журавлев А. Л., 2004), Վ. Զալեվսկի (Залевский В. Г., 2004), Գ. Բլեյներ (Клейнер Г., 2005), Տ. Կարնիլովա (Корнилова Т. В., 2003, 2013), Վ. Մորոսոնովա (Моросонова В. И., 2010)) տնտեսական վարքին նվիրված տեսական և փորձարարական հետազոտությունների արդյունքները, նրանցում կիրառվող մեթոդաբանական սկզբունքները և մոտեցումները:

Հետազոտության տեսական փուլում կիրառվել են տեսական վերլուծության, համեմատության և համադրման, ինդուկտիվ, տեսական ընդհանրացումների, վիճակագրական մշակման, քանակական և որակական վերլուծության, մաթեմատիկական մոդելավորման մեթոդներ:

Հետազոտության փորձարարական փուլերում կիրառվել են հետևյալ մեթոդիկաները և միջոցները.

- Կահնեման-Տվերսկու մեթոդաբանության (Դ. Կահնեման, Ա. Տվերսկի, Պ. Սլովիկ) հիման վրա կազմված թիրախային ուղղվածություն ունեցող հարցարան,
- (PCQ) հոգեբանական կապիտալի հարցարան,
- անձնային 5 գործոնները (էքստրավերտություն, բարյացակամություն, բացություն, բարեխղճություն, նեյրոտիզմ) բացահայտող «Եեծ հնգյակ» (Big 5) հարցարան,
- վարքի ինքնակարգավորման ոճի բացահայտման Վ. Ի. Մորոսոնովայի մեթոդիկան (CCPM 98),
- Շ. Շվարցի՝ անձի արժեքային կողմնորոշման ախտորոշման մեթոդիկան,
- հաջողության հասնելու անձի մոտիվացիայի ախտորոշման Թ. Էլերսի մեթոդիկան,
- Օ. Ս. Պասիպանովայի՝ սպառողի հոգեբանական պրոֆիլների բացահայտման մեթոդաբանության հենքով կազմված ինքնազնադատման հարցարան,
- հեղինակային հարցարան:

Փորձարարական արդյունքների վերլուծությունն իրականացվել է EXCEL-2017, SPSS-23 մաթեմատիկական վիճակագրական համակարգչային ծրագրերով:

Պաշտպանության ներկայացվող դրույթները:

1. Իրադրությունով պայմանավորված՝ անձի անհատական հոգեբանական և սոցիալ-հոգեբանական գործոնների ազդեցությունների հարաբերակցությունը փոփոխության է ենթարկվում, հետևաբար անձի տնտեսական վարքը մոդելավորելիս անձնային հոգեբանական առանձնահատկությունները և սոցիալ-հոգեբանական գործոնները պետք է դիտարկել որպես իրավիճակային փոփոխականներ:

2. Տնտեսական անձն իր ընտրությունը կատարվում է իրավիճակային դետերմինիզմի սկզբունքով՝ սոցիալ-հոգեբանական գործոնների գերակշիռ ազդեցության ներքո, ինչի հետևանքով անձի նախասիրությունները և անձնային հոգեբանական առանձնահատկությունները նրա տնտեսական վարքի վրա երկրորդական դերակատարություն են ունենում:

3. Չկարողանալով ճշգրիտ գնահատել իր տնտեսական շահը՝ տնտեսական անձը գնահատում է դրանք որոշակի ստանդարտներից ելնելով՝ ձգտելով խուսափել իրավիճակի անորոշությունից: Հավասարաթեք ֆինանսական ելքերով ընտրանքային իրադրություններում ցուցաբերում է պարզեցված ինտուիտիվ մոտեցում:

4. Անձի տնտեսական վարքի արդյունավետությունը, ընտրության գործընթացում կոգնիտիվ (իմացական) կամ աֆեկտիվ (հուզական) դրդապատճառներով առաջնորդվելու նրա հակվածությունը, տնտեսական վարքում դրսևորվող հոգեբանական օրինաչափությունները կախված չեն մասնագիտությունից և պայմանավորված չեն անձի մասնագիտական կարողություններով:

Հետազոտության գիտական նորոյթը:

1. Տեսականորեն և փորձարարական ճանապարհով հիմնավորվել է, որ անձի տնտեսական վարքի արդյունավետության տնտեսագիտական ցուցանիշը հարաբերական է այնքանով, որ նրանում չեն հաշվառվում անձի անհատական հոգեբանական առանձնահատկությունները և սոցիալ-հոգեբանական գործոնները, որոնք հանգեցնում են վարքի իռացիոնալ դրսևորումների:

2. Բացահայտվել են տնտեսական անձի վարքին բնորոշ այն հիմնական օրինաչափությունները, որոնք պայմանավորվում են անձի հոգեբանական առանձնահատկություններով և սոցիալ-հոգեբանական գործոններով:

3. Տնտեսագիտական ելակետով կառուցվել է ապրանքազնային տարածության մաթեմատիկական մոդել, մեկնաբանվել են մոդելի հետ զուգորդվող ռիսկային հեռանկարի (վիճակախաղի) անձնային մոդելի և ակնկալվող օգտակարության ֆունկցիայի (ծախսերի ֆունկցիայի) կառուցվածքները՝ տնտեսական վարքի վրա հոգեբանական գործոնների հաշվառման պարագայում:

4. Կառուցվել է անձնային հոգեբանական և սոցիալ-հոգեբանական գործոններով պայմանավորված անձի տնտեսական վարքի իրադրական մոդել, որը կարող է որպես ենթամոդել օգտագործվել տնտեսական վարքի համահասարակական ընդհանրական մոդելների կառուցման գործընթացում:

Հետազոտության տեսական և գործնական նշանակությունը:

Հետազոտության տեսական և փորձարարական արդյունքները կարող են օգտագործվել ընդհանուր, տնտեսագիտական և մաթեմատիկական հոգեբանության ոլորտներում անձի տնտեսական վարքին և նրա մոդելավորմանը նվիրված հետազոտություններում: Կիրառված միջգիտակարգային մոտեցումները և եզրահանգումները կարող են դասընթացի կարգավիճակով քննարկման նյութ դառնալ «հոգեբանություն», «սոցիոլոգիա», «շուկայագիտություն», «տնտեսագիտություն» մասնագիտությունների զծով մագիստրատուրայում և ասպիրանտուրայում սովորողների, ինչպես նաև տնտեսական վարքի հիմնախնդիրներով հետաքրքրված գիտաշխատողների համար:

Աշխատանքի փորձաքննությունը: Հետազոտության արդյունքները 2017-2022 թթ զեկուցվել են ՀՀ գիտությունների ակադեմիայի գիտակրթական կենտրոնի սեմինարներում, ԵՊՀ ընդհանուր հոգեբանության ամբիոնի և փորձարարական հոգեբանության գ/հ լաբորատորիայի նիստերում, ինչպես նաև մի շարք միջազգային գիտաժողովներում («Ինտվացիոն հնարավորությունները և մարտահրավերները ժամանակակից աշխարհում» (Եր., 2018), «2-nd International Congress on Social Sciences and Humanities» (Vancouver, 2018), «Հոգեբանական հիմնախնդիրներ, բնութագրերը, դասակարգման և ախտորոշման սկզբունքները» (Եր., 2019), «Տեսական և կիրառական հոգեբանության արդի հիմնախնդիրները» 7 և 8-րդ միջազգային գիտաժողովներ (Եր., 2019, 2021):

Աշխատանքի ծավալը և կառուցվածքը: Աշխատանքի ընդհանուր ծավալը կազմում է 143 համակարգչային էջ: Այն բաղկացած է ներածությունից, երեք գլխից, եզրակացություններից, գործնական առաջարկներից, գրականության ցանկից և հավելվածից:

ԱՏԵՆԱԽՈՍՈՒԹՅԱՆ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ատենախոսության առաջին գլխում (**«Տնտեսական վարքի մոդելավորման հիմնախնդրի հայեցակարգային վերլուծություն»**), որը բաղկացած է չորս ենթագլխից, կարևորվում է անձի տնտեսական վարքի միջգիտակարգային հետազոտությունների անհրաժեշտությունը: Հետազոտությունների կարևորությունը հիմնավորվում է նրանով, որ տնտեսական սուբյեկտների վարքով պայմանավորված կառավարչական բնույթի շատ հարցերի լուծումներ, որոնք հենված են տնտեսագիտական նորմատիվային մոտեցմամբ հաշվարկվող ֆինանսական ցուցանիշների վրա, չեն բավարարում ներկայիս հասարակությունների պահանջները: Տնտեսական սուբյեկտների վարքը այսօր դարձել է անկանխատեսելի և չի ենթարկվում տնտեսագիտական հաշվարկային ալգորիթմներին: Առաջացել է տնտեսական վարքի օրինաչափությունների բացահայտմանը նվիրված այնպիսի հետազոտությունների անհրաժեշտություն, որոնք դուրս են մնացել տնտեսագիտական տեսությունների հետազոտության շրջանակից և կարող են պարզաբանվել հարակից ոլորտներում իրականացվող գիտական հետազոտությունների շնորհիվ: Հղում կատարելով կոգնիտիվ հոգեբանության փորձարարական հետազոտությունների արդյունքներին՝ կարևորվում է անձի տնտեսական վարքի այնպիսի բազմաչափ հոգեբանական հետազոտությունների անհրաժեշտությունը, ոոնցում անձի տնտեսական վարքը դիտվում է որպես անձի անհատական հոգեբանական առանձնահատկություններով և սոցիալ-հոգեբանական գործոններով պայմանավորված համակարգ:

Այս գլխում տնտեսագիտության և հոգեբանության տեսանկյուններից վերլուծության է ենթարկված «տնտեսական վարք» եզրույթը, որի տարրնկալումը տնտեսագետների և հոգեբանների միջև տարակարծությունների հիմնական պատճառն է: Խնդիրն այն է, որ անձի տնտեսական վարքի հոգեբանական մոդելի հիմքում հոգեբանները դնում են տարբեր դրոպապատճառներ՝ համարելով, որ անձի տնտեսական վարքի դրսևորումները պայմանավորված են գլխավորապես նրա իմպուլսիվությամբ, զգացմունքայնությամբ, չգիտակցված և չվերահսկվող ներքին մղումներով, որոնք էլ վարքը դարձնում են հակասական և անկանխատեսելի: Համարվում է, որ անձի նախասիրությունները հաստատուն չեն և շրջապատի հետ անձի փոխհարաբերվելու ընթացքում ենթարկվում են ադապտացման: Այսինքն, այն գործոնները, որոնք տնտեսագետի համար ի սկզբանե հաստատագրված և էկզոգեն են, հոգեբանի համար դառնում են փոփոխական և էնդոգեն: Տնտեսագետները նման «խախտումները» համարում են անոմալ երևույթ, այն դեպքում, երբ հոգեբանի համար դրանք բնութագրում են փոփոխությունների հանդեպ անձի համարժեք ռեակցիան:

Առաջին գլխի երրորդ ենթագլխում կատարված է անձի տնտեսական վարքը պայմանավորող հոգեբանական գործոնների դասակարգում, որից ելնելով էլ հաջորդ՝ չորրորդ ենթագլխում վերլուծվում և մեկնաբանվում է անձի տնտեսական ընտրության արդյունավետության հիմնախնդիրը:

Ատենախոսության երկրորդ գլուխը («**Հոգեբանական գործոններով պայմանավորված փնտեսական վարքի մոդելավորման առանձնահատկությունները**») բաղկացած է երեք ենթագլխից: Առաջին ենթագլխում դիտարկվում են այն մոդելները, որոնք կիրառելի են հոգեբանական գործոններով պայմանավորված տնտեսական վարքի հետազոտություններում: Տարբերակված են մոդելների լոկալ (տեղային), գլոբալ (ընդհանրական), ֆունկցիոնալ (գործառնական), նկարագրական, գծային և ստոխաստիկ տարատեսակները, պարզաբանված են դրանց յուրահատկությունները, ներկայացված յուրաքանչյուրի գործածելիության շրջանակը: Մեկնաբանված են հոգեբանության մեջ մաթեմատիկական մոդելների կիրառելիության սկզբունքներն ու ձևերը: Պարզաբանված են տնտեսական վարքի հոգեբանական մոդելների կառուցման գործընթացում «դիսկային հեռանկար» և «ակնկալվող օգտակարության ֆունկցիա» մաթեմատիկական հասկացությունները և դրանց միջոցով անձի տնտեսական վարքի արդյունավետության հաշվարկման առանձնահատկությունները՝ անձի տնտեսական վարքի վրա հոգեբանական գործոնների ազդեցության հաշվառման պարագայում:

Երկրորդ գլխի երկրորդ ենթագլխում ներկայացված են անձի տնտեսական ընտրանքների և տնտեսական վարքի արդյունավետության հարցերի շուրջ նեոդասական, ինստիտուցիոնալ և էվոլյուցիոն տնտեսագիտական ուղղություններում, Նեյման-Մորգենշտերնի ակնկալվող օգտակարության, Հ. Սայմոնի սահմանափակ արդյունավետության և Կահնեման-Տվերսկու հեռանկարների տեսություններում ընդունված մեթոդաբանական մոտեցումները և դրանց առանձնահատկությունները:

Ատենախոսության երկրորդ գլխի երրորդ ենթագլխում կառուցվում է $A^n \otimes \tilde{A}^n$ ապրանքագնային տարածության մաթեմատիկական մոդել: $A^n \otimes \tilde{A}^n$ տարածության վրա դիտարկվում է վիճակախաղի $[(\tilde{f}^1, p_1); (\tilde{f}^2, p_2); \dots; (\tilde{f}^n, p_n)]$

մոդելը և $U(\tilde{x}) = \sum_{i=1}^n \tilde{f}^i p_i$ օգտակարության ֆունկցիան, որտեղ p_1, p_2, \dots, p_n թվերը

$\tilde{f}^1, \tilde{f}^2, \dots, \tilde{f}^n$ նվազագույն ծախսերի արժեքներն ընդունելու հավանականություններն

են: $[(\tilde{f}^1, p_1); (\tilde{f}^2, p_2); (\tilde{f}^3, p_3); (\tilde{f}^4, p_4); (\tilde{f}^5, p_5)]$ -ը վիճակախաղը, որտեղ $\tilde{f}^1, \tilde{f}^2,$

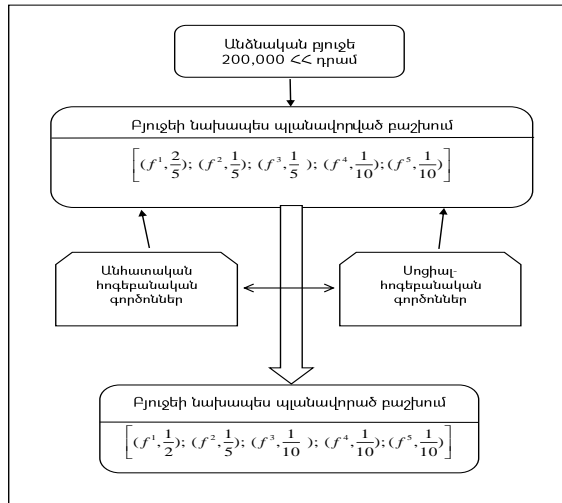
$\tilde{f}^3, \tilde{f}^4, \tilde{f}^5$ արժեքները Ա. Մասլոուի հիերարխիկ սխեմայի առաջին 5

պահանջմունքների՝ ֆիզիոլոգիական, ապահովության, սոցիալականացման, ճանաչված լինելու և ինքնիրացման բավարարման համար անձի կատարվող ծախսերն են, դիտարկված են որպես մասնավոր օրինակ: Օգտակարության

$$U(\bar{x}) = \sum_{i=1}^5 \tilde{f}^i p_i$$

Ֆունկցիան դիտարկվում է որպես մի մեծություն, որի արժեքը

պայմանավորված է անձի հոգեբանական առանձնահատկություններով և սոցիալ-հոգեբանական գործոններով: Բերված մասնավոր օրինակով ցույց է տրվում, թե ինչ դրսևորումներ կարող է ունենալ ապրանքագնային տարածության վրա տրված վիճակախաղի անհատական մոդելը և, թե հոգեբանական գործոնների ազդեցության դեպքում ինչ հնարավոր փոփոխության կարող է այն ենթարկվել (նկար 1):



Նկար 1. Հոգեբանական գործոնների ազդեցության հետևանքով բյուջեի նախօրոք պլանավորված բաշխման և նրան համապատասխան վիճակախաղի մոդելի փոփոխության պարկերը

Ատենախոսության երրորդ («**Անձի փնտեսական վարքի հոգեբանական գործոններով պայմանավորված օրինաչափությունների հեղազոտություն**») խորագրով գլուխը, որը բաղկացած է երեք ենթագլխից, նվիրված է հետազոտության մեթոդաբանությանը, ռազմավարությանը, հետազոտության փորձարարական փուլերում գործածված հարցարանների տեղայնացմանը, էմպիրիկական հետազոտության նկարագրությանը: Բերված է համալիր հետազոտության հինգ փուլերի (երկու տեսական և երեք փորձարարական) իրականացման ժամանակագրությունը, յուրաքանչյուր փուլի համառոտ բովանդակությունը:

Որպես հետազոտության իրականացման ռազմավարական ելակետ է ընդունվել անձի կողմից իր պահանջմունքների վրա կատարվող ծախսերի նվազեցման տնտեսագիտական դրույթը: Հոգեբանական գործոնները համարվել են իրավիճակային փոփոխականներ: Փորձարարական հետազոտությունների նպատակը եղել է անձի հոգեբանական առանձնահատկություններով պայմանավորված գործոնների ազդեցությամբ օրինաչափությունների բացահայտումը և դրանց հաշվառմամբ տնտեսական վարքի մոդելի ձևավորումը:

Կիրառվել է վարքի ինքնակարգավորման ոճի բացահայտման Վ. Մորոսոնովայի (ССПМ 98) մեթոդիկան, որը հնարավորություն է տալիս ախտորոշել անձի ինքնակարգավորման կարողությունների մակարդակը, կառուցել անձի վարքը կարգավորող անհատական-կարգազավորիչ որակների (պլանավորում, մոդելավորում, ծրագրավորում, արդյունքների գնահատում, ճկունություն և ինքնուրույնություն) ոճային առանձնահատկությունների պրոֆիլները: Տնտեսական վարքի վրա անձի արժեքային համակարգի ազդեցությունը բացահայտելու համար կիրառվել է արժեքների բացահայտման Շ. Շվարցի մեթոդիկան, որը գործածելի է ինչպես խմբի, այնպես էլ առանձին վերցրած անձի արժեքային համակարգի հետազոտության պարագայում: Մոտիվացվածությամբ պայմանավորված անձի ռիսկի դիմելու հակվածությունը բացահայտելու նպատակով օգտվել ենք Թ. Էիլերսի մեթոդիկայից: Հետազոտության փորձարարական փուլում կիրառվել են նաև Օ. Ս. Պասիպանովայի մեթոդաբանության հենքով կազմված սպառողի հոգեբանական պրոֆիլները բացահայտող ինքնագնահատման և Կահնեման-Տվերսկու մեթոդաբանության հենքով կազմված թիրախային ուղղվածություն ունեցող հարցարաններ:

Փորձարարական փուլերի արդյունքները մշակվել են խմբավորման, դասակարգման, կորելյացիոն և վիճակագրական վերլուծության մեթոդներով: Գիտափորձերի տվյալները ներկայացված են աղյուսակների և գծապատկերների միջոցով՝ օգտագործելով գնահատման քանակական-թվային և դասակարգման ռեյտինգային սանդղակներ: Արդյունքների վերլուծությունն իրականացվել է մաթեմատիկական վիճակագրության թվային բնութագրիչների (միջին թվաբանականի, մաթեմատիկական սպասման, դիսպերսիայի, բաշխման դիագրամների, կորելյացիոն ցուցանիշների, Սպիրմենի դասակարգային կորելյացիայի գործակցի) միջոցով:

Փորձարկվողների առաջին փուլի մասնակիցների միջին տարիքը կազմել է 34.54, երկրորդինը՝ 28.35, երրորդ ա/-ինը՝ 32.44, ք/-ինը՝ 31.72, բոլոր 314 մասնակիցներինը՝ 32,29 տարեկան: Ընտրանքի տարիքային միջինը ($M=32,29$) վկայում է, որ հետազոտության մասնակիցները սպառողական շուկայի առավել ակտիվ զանգվածն են կազմում:

Փորձարարական առաջին փուլում (մասնակիցների կազմում էին հաշվապահներ, մարզիկներ, ծրագրավորողներ, լեզվաբաններ, իրավաբաններ,

արվեստագետներ), նպատակ էր դրված պարզել, թե տնտեսական ընտրանքների ժամանակ որքան է կոգնիտիվ և աֆեկտիվ մոտեցումներով ընտրություն կատարողների տոկոսային փոխհարաբերությունն այն դեպքում, երբ յուրաքանչյուր ընտրանքի հանդես գալու հավանականությունը 1/2 է: Հարցարանը, որը կազմված էր Կահնեման-Տվերսկու մեթոդաբանության հենքով, բացահայտում էր կոգնիտիվ և աֆեկտիվ մոտեցմամբ ընտրություն կատարողների ցուցանիշները, ինչպես նաև համարժեք ընտրանքային իրադրություններում շահելու և կորցնելու ռիսկերի հարաբերակցությունը: Հարցարանի որոշ հարցեր (5-7) տնտեսագիտական տեսանկյունից ընտրության ռացիոնալության չափանիշի որոշման նպատակ էին հետապնդում:

Հետազոտության մասնակիցների տված հակասական (երբեմն էլ իրարամերժ) պատասխանները փաստեցին, որ անձի տնտեսական վարքի վրա զգալի ազդեցություն են ունենում իրադրությունով թելադրված հոգեբանական գործոնները: Հոգեբանական գործոնների ազդեցության ապացույց էին հարցարանի երկու նույնաբովանդակ հարցադրումների (1 և 2) պատասխանների հակաբևեռ շեղումները, որոնք որևէ օրինաչափության չէին ենթարկվում: Օրինաչափության առկայության դեպքում այդ շեղումները պետք է ունենային նույն ուղղվածությունը (երկուսն էլ միաժամանակ պետք է կամ աճեին, կամ նվազեին՝ թեկուզև տարբեր տոկոսներով), այնինչ հարցերի կոգնիտիվ պատասխանի ցուցանիշը մեկում նվազել էր 9.15%-ով, մյուսում՝ բարձրացել 12.11%-ով: Օրինաչափություններ են նկատվել 3 և 4 հարցերի պատասխանների ցուցիչներում, ինչը վկայում էր, որ հարցվածների գերակշիռ մեծամասնությունը (առաջին փուլում մոտ 76%, երրորդում՝ 79%) գերադասել է փոքր գումարաչափով մեծ հավանականությամբ շահը՝ մեծ գումարաչափով փոքր հավանականությամբ շահից: Կորուստի պարագայում նկատվել է հակառակ երևույթ:

Նշենք, որ և՛ առաջին, և՛ երրորդ փուլերում 1-4 հարցերի պատասխանների ցուցանիշները համապատասխանել են Կահնեման-Տվերսկու փորձերի արդյունքների ցուցանիշներին. ոչ կոգնիտիվ ընտրություն կատարողների քանակը տատանվել է 50 տոկոսի սահմաններում:

Առաջին փուլում նպատակ էր դրված ճշտել տնտեսական ընտրանքների վրա անձի մասնագիտական գործոնի դերը: Ենթադրվում էր, որ ճշգրիտ գիտությունների ներկայացուցիչների մոտ կոգնիտիվ մոտեցմամբ ընտրության հակվածությունը պետք է ավելի ուժեղ դրսևորվի:

Երկրորդ փուլում փորձնականորեն ստուգվել է վավերականությունը PsyCap-ի անձնային բնութագրերի և այնպիսի անձնային կառույցների միջև, ինչպիսիք են «Մեծ հնգյակի» անձնային հատկությունները, անձի վարքի ինքնակարգավորման բնութագիրը, հաջողության հասնելու անձի մոտիվացիան և անձի արժեքային համակարգը: Նշված հարցարանների ցուցանիշների հարաբերակցությունն ուսումնասիրվել է կորելյացիոն վերլուծության մեթոդով: Ստորև ներկայացված են PCQ-ի սանդղակների դրական և բացասական

կորելյացիաները մյուս 4 հարցարանների բնութագրիչների միջև (** - ը՝ նշանակալիության $p=0.01$, իսկ * - ը՝ $p=0.05$ մակարդակներն են):

Դրական կորելյացիաներ.

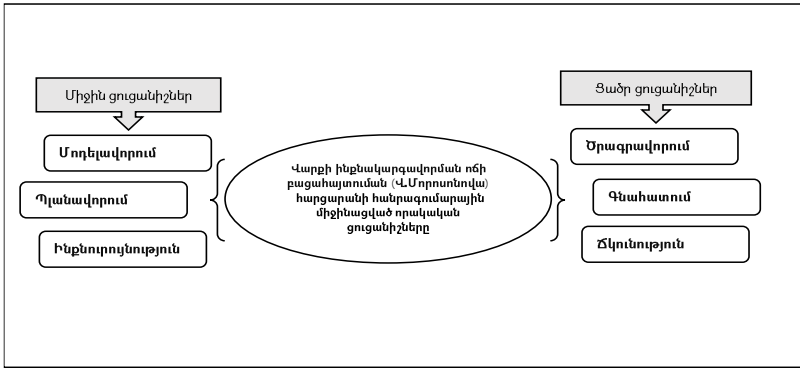
- *Արդյունավետություն.* էքստրավերսիա ($r=0,465^{**}$), ինքնակարգավորում ($r=0,462^{**}$), բարեխղճություն ($r=0,421^{**}$), ճկունություն ($r=0,478^{**}$), մոդելավորում ($r=0,529^{**}$), հեղոնիզմ ($r=0,526^{**}$), ունիվերսալիզմ (համընդհանրություն) ($r=0,366^{**}$), ինքնուրույնություն ($r=0,581^{**}$), խթանում ($r=0,416^{**}$), ձեռքբերում ($r=0,568^{**}$), իշխանություն ($r=0,475^{**}$), մոտիվացիա ($r=0,427^{**}$):
- *Հույս.* էքստրավերսիա ($r=0,459^{**}$), ինքնակարգավորում ($r=0,462^{**}$), բարեխղճություն ($r=0,332^{**}$), արդյունավետություն ($r=0,321^{**}$), ճկունություն ($r=0,347^{**}$), մոդելավորում ($r=0,361^{**}$), ինքնատուղորդում ($r=0,385^{**}$), խթանում ($r=0,397^{**}$), հեղոնիզմ ($r=0,357^{**}$), ձեռքբերում ($r=0,353^{**}$), իշխանություն ($r=0,313^{**}$):
- *Ճկունություն.* էքստրավերսիա ($r=0,573^{**}$), համաձայնություն ($r=0,310^{**}$) ինքնակարգավորում ($r=,408^{**}$), բարեխղճություն ($r=,319^{**}$), ճկունություն ($r=,605^{**}$), համընդհանրություն ($r=0,287^{**}$), ինքնատուղորդում ($r=0,633^{**}$), խթանում ($r=0,574^{**}$), ձեռքբերում ($r =0,418^{**}$):
- *Հավաքեսություն.* ճկունություն ($r=0,307^{**}$), ինքնուրույնություն ($r=0,320^{**}$), խթանում ($r=0,321^{**}$), հեղոնիզմ ($r=0,301^{**}$), ձեռքբերում ($r=0,455^{**}$):

Բացասական կորելյացիաներ.

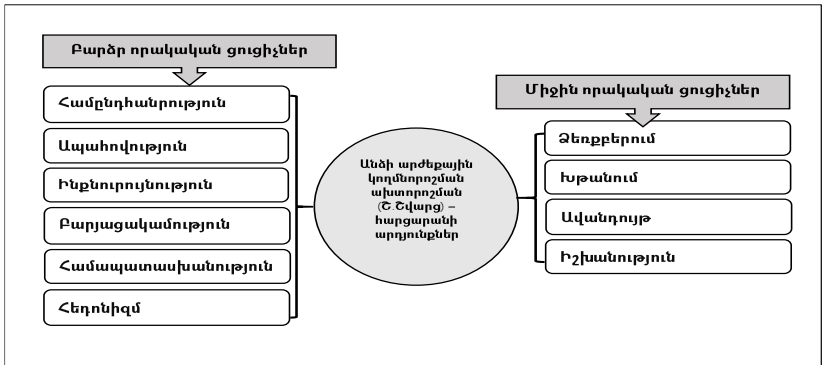
- *Արդյունավետություն.* ներյոտիզմ ($r=-0,321^{**}$):
- *Ճկունություն.* ներյոտիզմ ($r=-0,397^{**}$):
- *Հավաքեսություն.* ներյոտիզմ ($r=-0,481^{**}$), համապատասխանություն ($r=0,311^{**}$), տարիք ($r=-0,300^{**}$):

Ներկայացված ցուցիչները փաստեցին, որ միջնորդավորված ձևով (կորելյացիայի փոխանցականության հատկություն) դրական կորելյացվածություն գոյություն ունի վարքի ինքնակարգավորման ոճի բացահայտման Վ. Մորոսանովայի հարցարանի մոդելավորման, ճկունության, ինքնուրույնության ցուցիչների, Շ. Շվարցի անձի արժեքային կողմնորոշման հարցարանի խթանման, հեղոնիզմի, ձեռքբերման, ինքնուրույնության, իշխանության ցուցիչների և Թ. Էլիերսի հաջողության հասնելու անձի մոտիվացիայի պատրոշման սանդղակների միջև, ինչը հիմք հանդիսացավ փորձարարության երրորդ փուլում փորձարկումները շարունակել նշված երեք հարցարաններով:

Ստորև բերված են վարքի ինքնակարգավորման ոճի և անձի արժեքային համակարգի բնութագրերն պատրոշող հարցարանների արդյունքներում ձևավորված պատկերները (նկար 2 և 3).



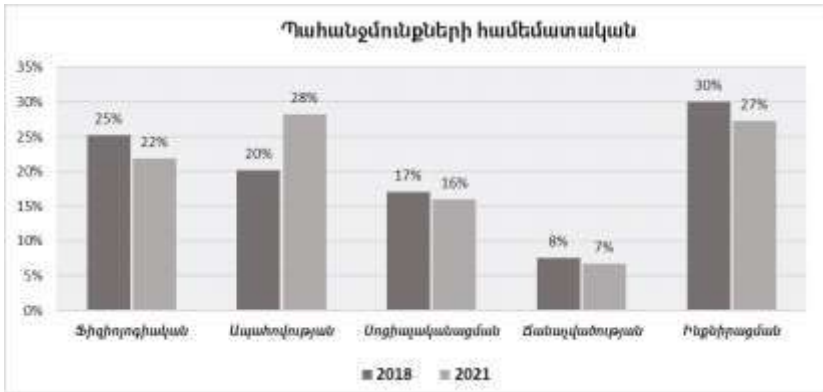
Նկար 2. Վ. Մորոտնոլվայի վարքի ինքնակարգավորման ոճի բացահայտման հարցարանի միջինացված որակական ցուցանիշների բաշխվածությունը



Նկար 3. Շ. Շվարցի անձի արժեքային կողմնորոշման հարցարանի որակական ցուցանիշների բաշխվածությունը

Առաջին և երրորդ փորձարարական փուլերում փորձարկվողներին խնդրել էինք պահանջմունքների Մասլոուի հիերարխիկ սխեմայի առաջին 5 պահանջմունքները ռեյտինգավորել ըստ իրենց նախընտրած կարևորության: Ակնհայտ է, որ որքան որևէ պահանջմունք առաջնային է անձի համար, այնքան նրա բավարարման համար կատարվող ծախսերի չափաբաժինը մեծ է: Հետևաբար, ըստ կարևորության պահանջմունքների ռեյտինգավորման պատկերը կարող է արտացոլել անձի նախապատվելի ծախսերի հերթագայությունը, որը ներառում է տվյալ պահանջմունքի վրա կատարվող ծախսերի օգտակարության

ցուցանիշը: Ստորև ներկայացված է փորձարկումների 2018 և 2021 թվականների պահանջմունքների դասակարգման համեմատական հիստոգրամը (նկար 4):



Նկար 4. Պահանջմունքների դասակարգման համեմատական հիստոգրամ

Ինչպես երևում է հիստոգրամի փաստացի տվյալներից, 2021թ. փորձարկվողները նախապատվությունը տվել են ապահովությանը, որը միակ պահանջմունքն է, որն աճ է գրանցել ի տարբերություն մյուս պահանջմունքների, որոնց կարևորությունը նվազել է: Այս օրինաչափությունը պայմանավորված է կազուալ փոփոխականների ազդեցությունով, որոնք տեղի են ունեցել այդ տարիների ընթացքում (իշխանափոխություն, համաճարակային իրավիճակ, պատերազմ):

Նկար 5-ում դիտարկված վիճակախաղի մոդելի բաղադրիչները նշված ժամանակահատվածների համար, ըստ հիստոգրամի տվյալների, ունեն համապատասխանաբար հետևյալ տեսքը (որպես բյուջեի չափի միավոր պայմանականորեն վերցված է 200000 դրամը).

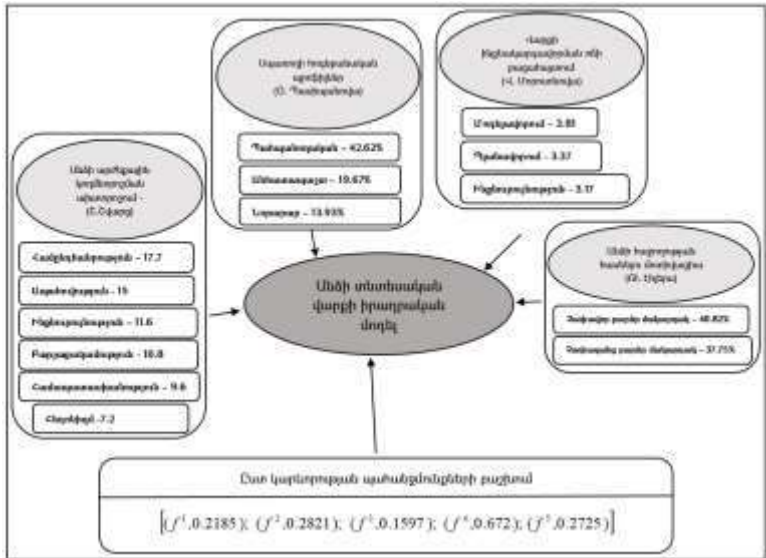
$[(50480, 0.2524); (43700, 0.2185); (34020, 0.1701); (15200, 0.076); (60020, 0.3001)]$ (2018թ)

$[(43700, 0.2185); (56420, 0.2821); (31940, 0.1597); (13440, 0.0672); (54500, 0.2725)]$, (2021թ)

որոնց օգտակարության ֆունկցիաների արժեքներն են $U_1 = 47242$ և $U_2 = 47629$:

Ինչպես տեսնում ենք $U_2 > U_1$, ինչը տնտեսագիտորեն նշանակում է, որ U_1 -ն ավելի արդյունավետ է, քան U_2 -ը, սակայն ոչ ոք չի կարող պնդել, որ ապահովության պահանջմունքի բավարարումը ավելի քիչ կարևորություն ունի, քան ֆիզիոլոգիական կամ ինքնիրացման պահանջմունքներինը: Ակնհայտ է, որ նկատվող փոփոխությունները հետևանք են վերջին երեք տարիների սոցիալ-քաղաքական փոփոխություններով պայմանավորված հոգեբանական գործոնների ազդեցության:

Համադրելով փորձարարական բոլոր փուլերի արդյունքները՝ հանգել ենք անձի տնտեսական վարքի հետևյալ իրադրական մոդելին (նկար 5),



Նկար 5. Անձի տնտեսական վարքի իրադրական մոդել

որին բնորոշ են հետևյալ առանձնահատկությունները:

- Ընտրության գործընթացում առավելապես հուզական դրդապատճառներով առաջնորդվելու հակվածություն:
- Տնտեսագիտական տեսանկյունից իռացիոնալ ընտրանքների գերակայություն:
- Ժամանակագրական տարբեր հատվածներում, ինչպես նաև համարժեք ընտրանքային իրադրություններում կոգնիտիվ և աֆեկտիվ նախադրյալներով պայմանավորված ընտրանքների ցուցանիշների ասիմետրիկ շեղումներ:
- Հաջողության հասնելու բարձր մոտիվացվածություն, ռիսկերից խուսափելու հակվածություն:
- Պլանավորման, մոդելավորման և ինքնուրույնության անհատական հոգեբանական միջինացված ցուցանիշների համեմատաբար բարձր մակարդակ:
- Տնտեսական վարքի դրսևորումներում մտածողության ռճի երկու տիպի՝ արագ-ակամա (fast-automatic) և դանդաղ-կշռադատված (slow-deliberative) առկայություն:
- Անձնային արժեքներից՝ համընդհանրությունը, համապատասխանությունը, ապահովությունը, բարյացակամությունը, ինքնուրույնությունը:

ԵԶՐԱԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Ելնելով տեսական և փորձարարական համալիր հետազոտությունների արդյունքում բացահայտած օրինաչափությունների բնույթից՝ հանգել ենք հետևյալ եզրակացություններին.

1. Իրադրությունով պայմանավորված՝ փոխվում է տնտեսական անձի անհատական հոգեբանական և սոցիալ-հոգեբանական գործոնների ազդեցության հարաբերակցությունը, ինչի հետևանքով կոգնիտիվ մոտեցմամբ իրականացվող ընտրանքների ցուցանիշը ժամանակագրական առումով ենթարկվում է տարաբևեռ փոփոխությունների:
2. Անձի անհատական հոգեբանական առանձնահատկություններով պայմանավորված գործոնների ազդեցությունը էական փոփոխություն չի կրում: Իռացիոնալ տնտեսական ընտրանքները պայմանավորվում են.
 - արդարացիության սկզբունքի խախտման զգացումով,
 - այլոց շահի չափաբաժնի համեմատ սեփական շահի չափը անբավարար համարելու հոգեբանական երևույթով,
 - անձնական փոքր շահն այլոց մեծ շահից կարևորելու եսակենտրոն հակումներով:
3. Տնտեսական անձի կոգնիտիվ կամ աֆեկտիվ դրդապատճառներով առաջնորդվելու հակվածությունը կախված չէ անձի մասնագիտական պատկանելությունից և մասնագիտական կարողություններից:
4. Ցածր են տնտեսական անձի պլանավորման, ծրագրավորման, գնահատման, ճկունության և ինքնուրույնության ցուցանիշները, ինչը խոսում է անձի կողմից իրավիճակների փոփոխությունների անհամարժեք ընկալման և իրադրությանը անհամարժեք գործողությունների իրականացման մասին: Դինամիկ իրադրություններում նա անվստահ է, ի վիճակի չէ արագ և համարժեք արձագանքել իրադրության փոփոխությանը և վերակարգավորել սեփական վարքը: Առկա է գործողությունների հաջորդականության մշակման թույլ կարողություն, ինչը իմպուլսիվ գործողությունների պատճառ է դառնում:
5. Տնտեսական ընտրանքներն իրականացնում է իրավիճակային դետերմինիզմի սկզբունքով, առավելապես՝ արտաքին սոցիալ-հոգեբանական գործոնների ազդեցության ներքո:
6. Ունի հաջողության հասնելու բարձր մոտիվացիա, հակված է խուսափել բարձր ռիսկերից: Նրա տնտեսական վարքը կախված է շրջապատի կարծիքից և գնահատականներից, հաճախ հետևում է այլոց խորհուրդներին:
7. Համեմատաբար բարձր են պլանավորման, մոդելավորման և ինքնուրույնության միջինացված ցուցանիշները, ինչը խոսում է արտաքին պայմանների վերաբերյալ իրական պատկերացումներ ունենալու և դրանք պահպանելու կարողությունների մասին: Տնտեսական վարքի բացահայտված երկու ոճերից՝ արագ-ակամա և դանդաղ-կշռադատված, գերակշռում է պլանավորող կշռադատվածը:
8. Անձնային արժեքներից արժևորում է համընդհանուր բարեկեցության պահպանումը, ներդաշնակությունը և արդարությունը, ընտանիքի և հասարակության անվտանգությունը, իրավիճակների կայունությունը և կանխագուշակելիությունը, անորոշությունների բացակայությունը, անկախությունը, համագործակցությունը, հեղոնիզմը (հաճույքներ, բավականություն,

բավարարվածություն, կյանքի վայելում): Մեծ կարևորություն չի տալիս հասարակության կողմից խրախուսանքի արժանացմանը, ավանդույթների պահպանմանը, այլոց վրա ազդեցություն և իշխանություն ունենալուն:

Ատենախոսության հիմնական բովանդակությունը արտացոլված է հետևյալ հրապարակումներում

1. Ոսկանյան Կ. Վ., Հոգեբանական երևույթների դերի կարևորումը տնտեսական գործընթացներում // ՀՀ ԳԱԱ, «Կաճառ» գիտական տարեգիրք, «Զանգակ» հրատ., Եր., 2017, էջ 277-282:
2. Ոսկանյան Կ. Վ., Էթնոհոգեբանական առանձնահատկությունները որպես տնտեսական վարքագծի և գործունեության վրա ազդող գործոններ // Խ. Աբովյանի անվան ՀՊՄՀ, «Գիտական տեղեկագիր», № 2-3 (31-32), Եր., 2017, էջ 114-119:
3. Ոսկանյան Կ. Վ. Հոգեբանական գործոնների հաշվառման անհրաժեշտությունը տնտեսական սուբյեկտների վարքի մաթեմատիկական մոդելավորման գործընթացում // «Մանկավարժության և հոգեբանության հիմնախնդիրներ», ՀՊՄՀ գիտական հանդես, № 2, Եր., 2018, էջ 132-141:
4. Ոսկանյան Կ. Վ., Տնտեսական վարքի մոդելների կառուցման գործընթացում հոգեբանական գործոնների հաշվառման արդիականությունը // «Արդի հոգեբանություն» գիտական հանդես, № 2 (4), Եր., 2019, էջ 383-388:
5. Ոսկանյան Կ. Վ., Անձի՝ հոգեբանական գործոններով պայմանավորված տնտեսական վարքի մոդելավորման մաթեմատիկական մոտեցման առանձնահատկությունները // «Բանբեր Երևանի համալսարանի», Փիլիսոփայություն, Հոգեբանություն, № 3 (33), Եր., 2020, էջ 62-77:
6. Ոսկանյան Կ. Վ., Ապրանքագնային տարածության մաթեմատիկական մոդելը և նրա կիրառումը տնտեսական վարքի հոգեբանական հետազոտություններում: // Լրաբեր Հայ-ռուսական համալսարանի: Սերիա՝ հումանիտար և հասարակական գիտություններ, ՀՌՀ հրատ., № 3 (36), Եր., 2020, էջ 58-84:
7. Ոսկանյան Կ. Վ., Անձի տնտեսական վարքի մոդելավորման գործընթացի հոգեբանական օրինաչափությունների բացահայտման մեթոդաբանական հիմքերը // Գիտական Արցախ պարբերական, ԵՊՀ, «ԱՐՑԱԽ» հրատ., № 2 (9), Եր., 2021, էջ 230-239:
8. Voskanyan K. V., Papoyan S. A., Manukyan M. A., Hovsepyan N. S. Adaptation and Validation of the Psychological Capital Questionnaire (PCO) in Armenian Language (A Pilot Study) // «Արդի հոգեբանություն» գիտական հանդես, № 2 (9), Եր., 2021, էջ 365-370:
9. Ավանեսյան Հ. Մ., Ոսկանյան Կ. Վ., Սպառողական ընտրության հոգեբանական կարգավորումները անձի տնտեսական վարքում // «Արդի հոգեբանություն» գիտական հանդես, № 1 (10), Եր., 2022, էջ 135-142:

Восканян Карлен Вагаршакович

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ МОДЕЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ЛИЧНОСТИ

Диссертация на соискание ученой степени кандидата психологических наук по специальности 19.00.01 - "Общая психология. Теория и история психологии. Психология личности".

Защита диссертации состоится 8 июня 2022 г., в 16:00 на заседании специализированного совета по психологии 067 ВАК по присуждению ученых степеней при Ереванском государственном университете, по адресу: 0025, ул. Абовяна 52а, Ереван, Армения.

РЕЗЮМЕ

Актуальность исследования. Проблемы, связанные с экономическим поведением личности, давно вышли за рамки экономических исследований и стали предметом междисциплинарных исследований. В современных экономических и психологических теориях большое внимание уделяется вопросам моделирования экономического поведения личности. Применением математических методов строятся различные модели экономического поведения, обусловленные психологическими особенностями личности и социально-психологическими факторами. Выявляются показатели эффективности этих моделей, на основе которых разрабатываются механизмы управления экономикой. Предполагается, что управление экономикой, осуществляемое с учетом психологических особенностей различных слоев общества, может способствовать формированию здоровых экономических отношений внутри общества, что, в свою очередь, может предотвратить процесс социальной стратификации, предохраняя общество от социально-психологических и политических потрясений.

До начала прошлого столетия, большинство экономистов считали человека эгоистичным существом с фиксированными предпочтениями, которое в условиях рыночной экономики, имея возможность свободного выбора, полагаясь на свои когнитивные способности стремится максимизировать свою выгоду. В основе принятия решений, определяющих экономическое поведение личности, ставилась концепция «абсолютной рациональности», а в основе мотивации поведения – концепция полезности потребительских товаров. Абсолютизируя когнитивные способности личности и проявляя при этом априорно-дедуктивный подход к вопросу, модели экономического поведения личности строились исходя из аксиом Джона Неймана и Оскара Моргенштерна. При этом, механизмы действий экономической личности отождествлялись с механизмами познавательных операций, основанными на математических расчетах. В экономических подходах игнорировалась роль психологических факторов, включая черты личности, мотивации, саморегуляцию, систему его ценностей и т. д. Однако, социально-психологические экспериментальные исследования показали, что при выборе в условиях риска, экономические субъекты руководствуются не только когнитивными, но и аффективными мотивами, что может привести к неэффективным проявлениям экономического поведения. Внутри институционального и эволюционного экономических направлений постепенно сформировалось мнение о том, что поведение экономического субъекта не всегда сопровождается поиском эффективных решений, направленных на максимизацию доходов, поскольку, действуя под влиянием привычек, эмоций и ограничений социальных институтов, зачастую не удается принимать наиболее эффективное

решение. В этом контексте актуальными стали такие психологические исследования, целью которых является выявление таких закономерностей экономического поведения личности, в основе которых лежат его личностные психологические особенности и социально-психологические факторы, а так же построение более реалистичных моделей его экономического поведения, обусловленных этими факторами.

Цель исследования. Изучение тех психологических закономерностей экономического поведения личности, которые могут стать основой для разработки обобщенных индуктивных моделей поведения.

Задачи исследования.

1. Проанализировать существующие в экономических, психологических и других дисциплинах теоретические и методологические подходы, посвященные проблемам экономического поведения личности, его рациональности и моделированию. Обосновать необходимость учета психологических факторов в процессе моделирования экономического поведения.
2. Выявить закономерности экономического поведения личности, обусловленные личностно-психологическими и социально-психологическими факторами.
3. Изучив наиболее распространенные методологические подходы к анализу экономического поведения личности, сделать выбор методик и методических средств для проведения необходимых экспериментов. Экспериментально проверить и обосновать истинность гипотезы и эффективность методологической основы исследования.
4. На основании экспериментальных данных разработать индуктивную модель экономического поведения личности, которая будет отражать закономерности обусловленные соотношением индивидуально-психологических (независимые переменные) и социально-психологических (казуальные переменные) факторов.
5. Исходя из полученных экспериментальных данных, представить локальную картину влияния психологических факторов на экономическое поведение в Республике Армения, которая может служить основой для разработки общих моделей экономического поведения человека.

Научная новизна исследования.

- Выявлены закономерности экономического поведения, обусловленные индивидуальными психологическими особенностями личности и доминирующими социально-психологическими факторами.
- Построена математическая модель товарно-денежного пространства, интерпретирована структура ассоциированных с ней модели рискованной перспективы (лотереи) и функции полезности с учетом психологических факторов воздействующих на экономическое поведение личности.
- Разработана ситуационная локальная модель экономического поведения личности обусловленная индивидуальными и социально-психологическими факторами, которая в качестве подмодели может быть использована для построения обобщенных социально-психологических моделях поведения.

Теоретическое и практическое значение исследования. Междисциплинарные подходы, теоретические и экспериментальные результаты исследования могут быть использованы в дальнейших психологических исследованиях, касающихся проблем моделирования экономического поведения личности, а также стать темой обсуждения для обучающихся в магистратуре и аспирантуре по специальностям «Психология», «Социология» «Маркетинг» «Экономика».

Объем и структура диссертации. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, предложений, списка литературы и приложения. Содержание диссертации изложено на 143 страницах.

По теме диссертации опубликовано 9 научных статей.
Voskanyan Karlen

**PSYCHOLOGICAL REGULARITIES OF THE MODELING OF ECONOMIC
BEHAVIOR OF PERSONALITY**

Dissertation thesis for the scientific degree of PhD in psychological sciences in speciality
19.00.01 - “General psychology, theory and history of psychology, psychology of
personality”.

The defence of the dissertation will be held on June 8, 2022, at 16:00 at the session of the
Specialized Council 067 in Psychology of the Supreme Certifying Committee of the
Republic of Armenia at Yerevan State University. Address: 0025, Yerevan, st. Abovyan 52a.

SUMMARY

The relevance of the research.

The problems associated with the economic behavior of the individual have long gone beyond the scope of economic research and have become the subject of interdisciplinary research. In modern economic and psychological theories, much attention is paid to the modeling of the economic behavior of the personality. Using mathematical methods, various models of economic behavior are built, due to the psychological characteristics of the individual and socio-psychological factors. The performance indicators of these models are identified, on the basis of which the mechanisms of economic management are developed. It is assumed that economic management, carried out taking into account the psychological characteristics of various strata of society, can contribute to the formation of healthy economic relations within society, which, in its turn, can prevent the process of social stratification, warning society of socio-psychological and political upheavals.

Until the beginning of the last century, most economists considered a person to be a selfish creature with fixed preferences, who, in a market economy, having the opportunity of free choice and relying on their cognitive abilities, seeks to maximize their benefit. The concept of “absolute rationality” was placed at the basis of decision-making that determines the economic behavior of an individual, and the concept of the utility of consumer goods was at the heart of behavior motivation. Absolutizing the cognitive abilities of the individual and at the same time showing an a priori deductive approach to the issue, the models of economic behavior of the individual were built on the basis of the axioms of John Neumann and Oscar Morgenstern. At the same time, the mechanisms of action of the economic personality were identified with mechanisms of cognitive operations based on mathematical calculations. In economic approaches, the role of psychological factors was ignored, including personality traits, motivation, self-regulation, the system of values, etc. However, socio-psychological experimental studies have shown that when choosing under risk, economic subjects are guided not only by cognitive, but also by affective motives, which can lead to inefficient manifestations of economic behavior. Within the institutional and evolutionary economic directions, an opinion has gradually been formed that the behavior of an economic entity is not always accompanied by a search for effective solutions aimed at maximizing income, since, acting under the influence of habits, emotions and the limitations of social institutions, it is often not possible to make the most effective decision. In this context, such psychological studies have become relevant, the purpose of which is to identify such patterns of economic behavior of the personality, which are based on his individual psychological

characteristics and socio-psychological factors, as well as to build more realistic models of his economic behavior due to these factors.

Purpose of the study.

The study of those psychological patterns of economic behavior of the personality, which can become the basis for the development of generalized inductive models of behavior.

Research objectives.

1. To analyze the existing theoretical and methodological approaches in economic, psychological and other disciplines devoted to the problems of economic behavior of the personality, its rationality and modeling. To justify the need to take into account psychological factors in the process of modeling economic behavior.
2. To reveal patterns of economic behavior of the personality, due to personal-psychological and socio-psychological factors.
3. Having studied the most common methodological approaches to the analysis of an personality's economic behavior, to make a choice of methods and methodological tools for conducting the necessary experiments. Experimentally to test and substantiate the validity of the hypothesis and the effectiveness of the methodological basis of the study.
4. On the basis of experimental data, to develop an inductive model of the personality's economic behavior, which will reflect the patterns determined by the ratio of individual psychological (independent variables) and socio-psychological (casual variables) factors and will.
5. Relying on the obtained experimental data to present a local picture of the influence of psychological factors on economic behavior in the Republic of Armenia, which can serve as a basis for developing general models of human behavior.

Scientific novelty of the research.

The regularities of economic behavior caused by the individual psychological characteristics of the personality and the dominant socio-psychological factors are revealed.

A mathematical model of the commodity-money space has been constructed, the structure of the model of risk perspective (lottery) associated with it and the utility function has been interpreted, taking into account the psychological factors that affect the economic behavior of the personality.

A situational local model of the individual's economic behavior, determined by individual and socio-psychological factors has been developed, which can be used as a submodel to build generalized socio-psychological behavior models.

Theoretical and practical significance of the study.

Interdisciplinary approaches, theoretical and experimental results of the study can be used in further psychological research related to the problem of modeling the economic behavior of the individual, as well as become a topic of discussion for students doing a Master's degree and postgraduate studies majoring in "Psychology", "Sociology", "Marketing", "Economics".

The volume and structure of the dissertation.

The dissertation consists of an Introduction, three chapters, a Conclusion, practical suggestions, a Reference list and an Appendix. The content of the dissertation is presented on 143 pages.

9 scientific articles have been published on the subject of the dissertation.

