

**ԱՆՁԻ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՎԱՐՔԻ ՄՈԴԵԼԱՎՈՐՄԱՆ ԳՈՐԾՆԹԱՑԻ ԴՈԳԵՔԱՆԱԿԱՆ ՕՐԻՆԱԶՄՓՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԲԱՑԱՀԱՅՏՄԱՆ ՄԵԹՈԴԱԲԱՆԱԿԱՆ ՀԻՄՔԵՐԸ\***

ՀԴՏ 159.9 + 330.16

DOI: 10.52063/25792652-2021.2-230

**ԿԱՐԼԵՆ ՈՍԿԱՆՅԱՆ**

*Երևանի պետական համալսարանի փիլիսոփայության և հոգեբանության ֆակուլտետի ընդհանուր հոգեբանության ամբիոնի ասպիրանտ, ք. Երևան, Հայաստանի Հանրապետություն [voskanyankarlen@gmail.com](mailto:voskanyankarlen@gmail.com)*

**Հոդվածի նպատակն է ներկայացնել միջգիտակարգային այն մոտեցումները, որոնք առկա են անձի տնտեսական վարքի հոգեբանական օրինաչափություններով պայմանավորված մոդելավորման գործընթացում: Հոդվածում անձի տնտեսական վարքը և նրա արդյունավետության հարցերը քննարկվում են թե՛ տնտեսագիտական և թե՛ հոգեբանական տեսանկյուններից:**

Ելնելով «արդյունավետություն» եզրույթի տնտեսագիտական ընկալումից՝ առաջ է քաշվում հոգեբանական տեսանկյունից նրա հարաբերականության վարկածը: Հարաբերականությունը պայմանավորված է նրանով, որ առաջնորդվելով իրավիճակներից բխող դիպվածային շարժառիթներով՝ անձը դրսևորում է օկպիոնալ վարք, որը տնտեսագիտական տեսանկյունից արդյունավետ համարել չի կարելի:

Այս համատեքստում ինդիք է դրվել հիմնավորել այն տեսակետը, որ անձի տնտեսական վարքը տնտեսական, հոգեբանական ու սոցիալ-քաղաքական գործոնների համադրությամբ ուղղորդվող այնպիսի մի դինամիկ համակարգ է, որի մոդելավորման գործընթացը պետք է հենվի ոչ միայն դեդուկտիվ, այլև ինդուկտիվ մոտեցումների վրա:

Հետազոտության տեսական հատվածում կիրառվել են համագիտական մեթոդներ (վերլուծություն, համեմատում, համադրում, ընդհանրացում): Հետազոտության փորձարարական մասն իրականացվել է հատուկ մեթոդներով (գիտափորձ, մաթեմատիկական մոդելավորում, թեստավորում, հարցում և այլն):

Հետազոտության արդյունքները հիմք են տալիս երակացնելու, որ անձի տնտեսական վարքի հիմքում պետք է դնել կոնատիվ (գործառնական) արդյունավետության սկզբունքը, իսկ անձի տնտեսական վարքի վրա ազդող հոգեբանական գործոնները համարել իրավիճակային փոփոխականներ:

**Հիմնաբառեր՝** անձ, տնտեսական վարք, պահանջմունքներ, ընտրանք, արդյունավետ վարք, հոգեբանական գործոններ, մոդելավորում, օգտակարության ֆունկցիա, մեթոդաբանություն, մեթոդներ:

**Ներածություն**

Մարդն իր կենսագործունեության ընթացքում հաճախ է հայտնվում այնպիսի իրավիճակներում, երբ հարկադրված է ընտրություն կատարել: Տնտեսական ընտրություն կատարել՝ նշանակում է ֆինանսական հնարավորությունների

\* Հոդվածը ներկայացվել է 10.05.2021թ., գրախոսվել՝ 03.06.2021թ., տպագրության ընդունվել՝ 30.06.2021թ.:

սահմաններում ընտրել նյութական ու հոգևոր ռեսուրսների օգտագործման այն տարբերակը, որը կապահովի պահանջմունքների առավելագույն բավարարում: Ընտրանքների գործընթացով է պայմանավորվում անձի տնտեսական վարքը: Յուրաքանչյուր անձ որպես տնտեսավարող սուբյեկտ որոշակի գործոններից ելնելով (տնտեսական, հոգեբանական, սոցիալական, քաղաքական)՝ դրսևորում է իրեն յուրահատուկ տնտեսական վարք, որն ուղղորդվում է հասարակության ներսում գործող սոցիալ-տնտեսական հարաբերություններով, պետական ինստիտուտներով: Անձի տնտեսական վարքը, որպես գիտական հետազոտության օբյեկտ, եղել և մնում է ոչ միայն տնտեսագիտական տեսությունների, այլև հասարակական գիտությունների ուշադրության կենտրոնում: Այն դարձել է Միջգիտակարգային հետազոտության առարկա: Այսօր էլ քիչ չեն տարբեր տեսանկյուններից (հոգեբանական, սոցիոլոգիական, տնտեսագիտական) անձի տնտեսական վարքին նվիրված հետազոտությունները:

Տնտեսական սուբյեկտների վարքը վերլուծելիս տարբեր գիտություններ հենվում են «տնտեսական մարդու» տարատեսակ մոդելների վրա, ինչը տարակարծությունների առիթ է տալիս: Իրականում այդ տարակարծությունները (մասնավորապես տնտեսագետների ու հոգեբանների միջև) թվացյալ են և պայմանավորված են ոչ թե «տնտեսական մարդ» եզրույթի հակաբևեռ ընկալումներով, այլ հետազոտությունների նպատակով, ուղղվածությամբ ու մեթոդաբանությամբ: Տնտեսագետներին, օրինակ, առավելապես հետաքրքրում են ընտրանքների գործընթացում տնտեսական սուբյեկտների վարքն ուղղորդող այն գործոնները, որոնց հիման վրա հնարավոր կլինի կառուցել տնտեսական վարքի համահասարակական մոդելներ և կատարել մակրոտնտեսական կանխատեսումներ. նրանք առավելապես հետաքրքրված են ընտրանքների գործընթացի տնտեսական արդյունքներով: Ըստ տնտեսագիտական նեոդասական տեսությունների (բացառությամբ թերևս որոշ նեոորթոդոքսալ ճյուղերի)՝ «մարդն օգտակարության սկզբունքի վրա հենվող անձնական բարեկեցության արդյունավետ մաքսիմիզատոր է» (Белянин 107): Այս տեսությունների ներկայացուցիչներն «արդյունավետություն» եզրույթն ընկալում են զուտ տնտեսագիտական ելակետով (որպես ծախսերի առավելագույն նվազեցում և եկամուտների առավելագույն ավելացում) և սահմանում են այն «որոշակի աքսիոմների միջոցով, որոնք հնարավորություն են տալիս անձի նախասիրությունները ներկայացնել մաթեմատիկական իմաստով մաքսիմիզացվող օգտակարության ողորկ ֆունկցիաների միջոցով» (Белянин 107): Ցուցաբերելով դեդուկտիվ մոտեցում անձի տնտեսական վարքի մեխանիզմների հիմքում դնում են Նեյման-Մորգենշտերնի աքսիոմների համակարգը (Нейман и Моргенштерн 52-53), որից ելնելով էլ հիմնավորում են ընտրանքների գործընթացը: Նրանց մոտեցման հիմքում նաև անձի կոզնիտիվ կարողությունների գերազնահատումն է (Саймон 16-38), այդ իսկ պատճառով էլ անձի տնտեսական վարքը համարում են «բացարձակ արդյունավետ»: Տնտեսական վարքը պայմանավորող գործողությունների մեխանիզմները նույնացնում են անձի կողմից մեքենայաբար իրականացվող մաթեմատիկական գործողությունների մեխանիզմների հետ:

Տնտեսագիտական ու հոգեբանական փորձարարական հետազոտություններն ապացուցեցին (Katona; Becker; Kahneman and Tversky, Prospect Theory; Kahneman and Tversky, Choices), որ անձի տնտեսական վարքը միշտ չէ, որ ուղեկցվում է մաթեմատիկական հաշվարկների վրա հենված և առավելագույն եկամուտներ ստանալուն միտված արդյունավետ լուծումների որոնմամբ, քանի որ գտնվելով հույզերի, սովորույթների, իրավական ու հասարակական գործոնների ազդեցության տակ՝ անձը հաճախ չի կարողանում կայացնել բացարձակ արդյունավետ որոշումներ: Ավելին՝ պարզվեց, որ ընտրանքների գործընթացում փորձարկվողների մի զգալի մասի մոտ Նեյման-Մորգենշտերնի նորմատիվային աքսիոմները չեն գործում և հետևաբար չեն կարող համարվել տնտեսական վարքի արդյունավետության գնահատման

տեսական նախադրույթներ (փորձարկվողների մոտ 40-ից 80%-ը ռիսկային պայմաններում ընտրություն էր կատարում ոչ կոգնիտիվ դրդապատճառներից ելնելով):

Ի տարբերություն տնտեսագետների՝ հոգեբանները հետաքրքրված են անձի տնտեսական վարքի վրա ազդող այն գործոններով, որոնք պայմանավորված են անձի ոչ միայն կոգնիտիվ, այլև աֆեկտիվ առանձնահատկություններով (զգացմունքայնություն, իմպուլսիվություն, տարբեր շարժառիթներ, ազդակներ, չգիտակցված ու չվերահսկվող ներքին մղումներ և այլն): Ըստ հոգեբանների՝ որքան էլ կայուն պահանջմունքներից ու նախասիրություններից ելնելով մարդը փորձի դրսևորել մաթեմատիկական հաշվարկներով հիմնավորվող էզոցենտրիկ տնտեսական վարք, միևնույն է, նա, որպես որևէ սոցիալական խմբի (հանրույթի) անդամ, հաշվի է նստում հասարակական նորմերի ու սովորույթների հետ, ենթարկվում է հասարակական-հոգեբանական «տարատեսակ ճնշումների» (Веблен ; Пасьяпанова): Հետևաբար, անձի տնտեսական վարքի հետազոտություններում պետք է հաշվի առնել վարքն ուղղորդող ոչ միայն տնտեսական, այլև անձի անհատական ընկալումներով, մտածողությամբ, արժեքային համակարգով, խառնվածքով, բնավորությամբ, դիրքորոշումներով, կարծրատիպերով, ինչպես նաև հասարակական-քաղաքական երևույթներով պայմանավորված գործոնները:

### **Հետազոտության վարկածը, ռազմավարությունը, մեթոդաբանությունը, միջոցները**

Միջգիտակարգային փորձարարական հետազոտությունները, բացահայտելով անձի բացարձակ արդյունավետ տնտեսական վարքի մոդելի թերությունները, պատճառ դարձան նոր մոդելների ձևավորման («սահմանափակ արդյունավետ», «օրգանապես անարդյունավետ», «գործառնապես արդյունավետ» և այլն), որոնցում դրմիսանտ են տնտեսական վարքն ուղղորդող ոչ միայն իմացական-ճանաչողական, այլև զգացական ու գործառնական-դիսամիկ (կոնստիվ) գործոնները: Այս համատեքստում արդիական են անձի տնտեսական վարքի վերաբերյալ այնպիսի հետազոտությունները, որոնցում *տնտեսական վարքը համարվում է տնտեսական, հոգեբանական և սոցիալ-քաղաքական գործոնների համադրությամբ ուղղորդվող դիսամիկ համակարգ, և որի մոդելավորման հիմքում դրվում են ինչպես դեդուկտիվ-տեսական, այնպես էլ ինդուկտիվ-գործնական նախադրույթներ: Հետևաբար, տնտեսական վարքը մոդելավորելիս պետք է հենվել հոգեբանական այնպիսի օրինաչափությունների վրա, որոնք արտացոլում են անձի ոչ միայն ժառանգական ու էթնոհոգեբանական նախադրյալները, կենսափորձը, կարծրատիպերը (որոնք առավելապես ստատիկ գործոններ են), այլև տվյալ պահին հասարակության (պետության) ներքում տիրող սոցիալ-տնտեսական ու քաղաքական իրավիճակը, այսինքն՝ անձը պետք է դիտարկվի այն իրողության մեջ, որում նա տվյալ պահին գտնվում է: Բնական է, որ նման մոտեցման դեպքում տնտեսական վարքի օրինաչափությունների բացահայտման գործընթացը որոշակի պայմանականություններ է պարունակելու այն առումով, որ անձի հոգեֆիզիոլոգիական (զենետիկ) ու սոցիոհոգեբանական առանձնահատկությունների դրսևորումների հարաբերակցությունը, իրադրությունով պայմանավորված, կարող է փոփոխվել: Ավելին՝ որպես տարբեր հանրույթների ու հասարակական խմբերի անդամ անձը, առաջնորդվելով իրավիճակային-դիպլոմատիկ դրդապատճառներով, կարող է ցուցաբերել տարբեր (ընդհուպ իրարամերժ) մոտեցումներ նույնիսկ միևնույն տնտեսական երևույթի հանդեպ և վերակարգավորել սեփական վարքն ըստ այդ մոտեցումների:*

Ամփոստելի է, որ անկախ տնտեսական գործունեության տեսակից, նպատակից և ուղղվածությունից, ինչ հոգեբանական գործոններով էլ որ անձի տնտեսական վարքը պայմանավորվի, նրա արդյունավետության հարցն ի վերջո հանգելու է որոշակի ապրանքատեսակների ու ծառայությունների վրա կատարվող ծախսերի (անվանենք դրանք պահանջմունքների բավարարման ծախսեր և ներառենք դրանցում նաև անձի

հոգևոր պահանջմունքների բավարարմանը միտված ծախսերը) նվազեցման խնդրին: Այլ բան է, թե այդ պահանջմունքների բավարարման համար գործառույթային առումով անձն ինչ գործողությունների է դիմում: Բնական է, որ այդ գործողությունները պայմանավորվելու են անձի ֆինանսական կարողություններով ու հնարավորություններով, նրա տարիքային, սեռային, ֆիզիոլոգիական ու հոգեբանական առանձնահատկություններով, սոցիալական կարգավիճակով (սոցիալական դիրք ու դեր), հասարակության արժեքային համակարգով, սոցիալ-տնտեսական, քաղաքական իրավիճակներով: Այս ամենից ելնելով էլ մեր հետազոտություններում տնտեսական սուբյեկտների վարքի հիմքում դնելով *գործառնական-դինամիկ արդյունավետության (կոնստիդ արդյունավետության)* սկզբունքը և արդյունավետությունը համարելով հարաբերական ցուցանիշ՝ անձի տնտեսական վարքի վրա ազդող հոգեբանական գործոնները դիտարկելու ենք որպես *իրավիճակային փոփոխականներ*:

Հոգեբանական օրինաչափությունների բացահայտման նպատակով կիրառելու ենք ինչպես վերլուծական, համադրական, վերացարկման, ընդհանրացման և այլ համագիտական, այնպես էլ փորձարարական հոգեբանության և սոցիոլոգիայում գործածվող ինդուկտիվ-մասնական ու մաթեմատիկական մեթոդներ (Ավանեսյան): Մասնավորապես օգտագործելու ենք փորձարարական հոգեբանության մեջ տնտեսական վարքի հետազոտության (մոդելավորման) միջոց համարվող «ռիսկային հեռանկար» (կամ «վիճակախաղ») և «ակնկալվող օգտակարության ֆունկցիա» մաթեմատիկական հասկացությունները:

Ռիսկային հեռանկարը որոշակի  $x_i$  ( $i = 1, 2, 3, \dots, n$ ) ելքերի (որոնք ֆինանսական շահեր կամ կորուստներ են) և դրանց հանդես գալու  $p_i$  հավանականությունների

$[(x_1, p_1); (x_2, p_2); \dots; (x_n, p_n)]$  համախումբն է՝  $\sum_{i=1}^n p_i = 1$  պայմանով (Шумейкер 31):

Օգտակարության ֆունկցիայի տակ նկատի ենք ունենալու տնտեսական սուբյեկտի կողմից տվյալ ժամանակահատվածում օգտագործվող բարիքների և դրանց վրա կատարվող ծախսերի կախվածությունն արտահայտող  $U(\bar{x}) = \sum_{i=1}^n u(x_i) p_i$  տեսքի

ֆունկցիաները: Օգտակարության ֆունկցիան ապրանքների (ներառյալ ծառայությունների) բազմության վրա սահմանվող շատ փոփոխականների ֆունկցիա է, որն ապրանքների ամեն մի  $(x_1, x_2, \dots, x_n)$  հավաքածուի համապատասխանեցնում է նրա օգտակարությունն արտահայտող դրական թիվ: Այդ ֆունկցիաների միջոցով հաշվարկվում են տնտեսական վարքի մոդելների վիճակագրական թվային բնութագրիչները, մեկնաբանվում տնտեսական վարքի արդյունավետության ցուցանիշները: Մեր գիտափորձերում ապրանքազևային  $A^n \otimes \tilde{A}^n$  տարածության (Ոսկանյան 58-84) վրա սահմանվող վիճակախաղի մոդելը և փորձարկողների օգտակարության ֆունկցիաները ներկայացվելու են համապատասխանաբար

$[(f_\alpha^1, p_1); (f_\alpha^2, p_2); \dots; (f_\alpha^n, p_n)]$  և  $U(\bar{x}_\alpha) = \sum_{i=1}^n f_\alpha^i p_i$  տեսքերով, որտեղ  $\bar{x}_\alpha$  - ները

փորձարկողների պահանջմունքի վեկտորներն են,  $f_\alpha^i$  - ն  $i$  - րդ ապրանքատեսակի վրա  $\alpha$ -րդ փորձարկողի կողմից կատարվող ծախսերի նվազագույն արժեքն է՝  $f_\alpha^i = \min\{x_\alpha^{|i|} \lambda_{|i|}^1, \dots, x_\alpha^{|i|} \lambda_{|i|}^m\}$ , իսկ  $\lambda_\alpha^m$  - երը՝  $\alpha$ -րդ փորձարկողի  $\bar{x}_\alpha$  պահանջմունքի վեկտորին համապատասխանող  $\lambda_\alpha$  գնային վեկտորի կորոդինատներն են (Ոսկանյան 62-77):

Տևտեսական վարքի վրա հոգեբանական գործոնների ազդեցության հաշվառման

պարագայում  $U(\bar{x}_\alpha) = \sum_{i=1}^n f_\alpha^i p_i$  բանաձևում մասնակցող  $f_\alpha^i$  ֆունկցիաների արժեքները

կախված են լինելու փորձարկվողների անհատական գնային վեկտորներից և տեսականու ապրանքների օգտագործվող ծավալներից, իսկ  $p_i$  հավանականային արժեքները պայմանավորվելու են փորձարկվողների անհատական հոգեբանական առանձնահատկություններով և հանդես են գալու որպես փոփոխականներ:

Հետազոտության ռազմավարությամբ պայմանավորված՝ գիտափորձերն իրականացնելու ենք ինչպես առանձին անհատների հետ, այնպես էլ տարիքային, տարածքային, սեռային, մասնագիտական ընդհանրության սկզբունքով ձևավորված խմբերում, ինչը հնարավորություն կտա ճշտելու խմբերից յուրաքանչյուրին պատկանող անձանց շրջանում միանման հոգեբանական առանձնահատկությունների առկայությունը, տարածվածության աստիճանը: Փորձարկվողների խմբերը կարող են դասակարգվել նաև ըստ ծավալած տնտեսական գործունեության տեսակի: Կիրառվելու են սոցիոլոգիական հարցման միջոցով տեղեկատվության հավաքման, թեստավորման, բաց կամ փակ հարցադրումներով անկետավորման, բովանդակային վերլուծության (կոնտենտ անալիզի) մեթոդներ: Փորձերի արդյունքները մշակվելու են խմբավորման, բազմաչափ դասակարգման, վիճակագրական վերլուծության, կորելիացիոն վերլուծության մեթոդներով: Գիտափորձերի տվյալները ներկայացվելու են աղյուսակների ու դիագրամների միջոցով՝ օգտագործելով գնահատման (բանակական-թվային) ու դասակարգման (ռեյտինգային) սանդղակներ: Արդյունքների վերլուծությունն իրականացվելու է մաթեմատիկական վիճակագրության թվային բնութագրիչների՝ միջին թվաբանականի, մաթեմատիկական սպասման, միջինից շեղումների, դիսպերսիայի, բաշխման դիագրամների, կորելիացիայի հաշվման, Սպիրմենի դասակարգային կորելիացիայի գործակցի, Պիրսոնի գործակցի, Գաուսյան կորերի միջոցով (Гмурман ; Сидоренко):

### Եզրակացություն

Մարդու տնտեսական վարքը մեծապես պայմանավորվում է նրա հետաքրքրություններով, որոնք տնտեսագիտության մեջ հաճախ նույնացվում են «եկամուտ» հասկացության հետ: Այն հաշվարկվում է տնտեսական գործունեության հետևանքով ստացված արդյունքի և այդ արդյունքի ստացման համար դրամով արտահայտված հանրագումարային ծախսերի տարբերությամբ: Հոգեբանության մեջ «եկամուտ» եզրույթը հանդես է գալիս ոչ միայն տնտեսագիտական, այլև սոցիոլոգիական բաղադրիչով, որի մեջ ներառվում են այն ծախսերը, որոնք անձը կատարում է հոգևոր ու բարոյական բավարարվածություն ստանալու, իր սոցիալական դերը, դիրքն ու ազդեցությունն ընդլայնելու նպատակով:

Հետաքրքրությունները պայմանավորվում են անձի նպատակներով, շարժառիթներով, ստիմուլներով: Ակնհայտ է, որ անձի գործունեության նպատակը լայն առումով եկամուտներ ստանալն է: Հետաքրքրությունները, նպատակին հասնելու խթան հանդիսանալով, ուղղորդում են մարդուն գործողությունների ընտրության հարցում: Շարժառիթներն ու մոտիվները անձի տնտեսական վարքի վրա ազդող տարբեր գործոններ են: «Մոտիվը գործունեության կոնկրետացված պահանջմունք, վարք և գործողություններ ծնող պատճառ է, իսկ շարժառիթը՝ որևէ ազդեցությանն արձագանքող ներքին կամ արտաքին գործոն: Մոտիվն առաջնային է, շարժառիթը՝ երկրորդային. այն ածանցված է մոտիվից, ունենալով դրական կամ բացասական բնույթ՝ կարող է ուժեղացնել կամ թուլացնել մոտիվացիան» (Сазонова 207): *Հետևաբար անձի վարքը կարելի է արդյունավետ համարել այնքանով, որքանով անձն ի*

*վիճակի է համեմատել իրեն գործունեության մոդոլ և այս կամ այն որոշմանը (ընտրանքին) հանգեցնող դրդապատճառները:*

Դրդապատճառները, ինչպես նշվեց, կարող են լինել հանկարծածին և հանդիսանալ իրավիճակային ազդեցությունների հետևանք: Հաճախ անձն ընդունում է տևտեսապես անարդյունավետ որոշումներ, քանի որ դրանք միշտ չէ որ պայմանավորվում են անձի՝ առավելապես կայուն բնութագրիչներով (կոգնիտիվ կարողություններ, արժեքային համակարգ, սովորոյթներ և այլն): Այս է պատճառը, որ անձի տևտեսական վարքում նկատվում են այնպիսի երևույթներ, ինչպիսիք են՝ եզոցենտրիզմը, ռեպրեզենտատիվությունը (Kahneman et al.), պատրանքային կորեկիացիան (Chapman L. and J. Chapman 271-281), էվրիստիկ ճանաչման (Goldstein and Gigerenzer 37-58), տեսանելիության, իրվինի և այլ (Дейнека) էֆեկտները:

Ընդհանրացնելով կարող ենք եզրակացնել, որ անձի տևտեսական վարքի հոգեբանական օրինաչափությունների բացահայտմանը միտված գիտափորձերի ժամանակ անձի կայուն հոգեբանական գործոնները բացահայտող թեստերից ու հարցարաններից զատ անհրաժեշտ է կիրառել հատուկ ուղղվածությամբ իրավիճակային-թիրախային թեստեր ու հարցարաններ:

### **Օգտագործված գրականություն**

1. Becker, Gary. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago, The University of Chicago Press, 1976.
2. Chapman, Loren, and Chapman, Jean. "Illusory correlation as an obstacle to the use of valid psychodiagnostic signs". *J. of Abnormal Psychology*, 1969, V. 74, pp. 271-281.
3. Goldstein, Daniel and Gigerenzer, Gerd. "The recognition heuristic: how ignorance makes as smart". Gigerenzer G., Todd V., the ABC Research Group (eds.), *Simple heuristics that make us smart*, N.Y., Oxford University Press, 1999, pp. 37-58.
4. Kahneman, Daniel, and Tversky, Amos. "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk". *J. Econometrica*, V. 47, No. 2 (Mar., 1979), pp. 263-291.
5. ---, *Choices, Values, and Frames*. Russel Sage Foundation, Cambridge University Press, 2000.
6. Kahneman, Daniel, et. al. *Judgement under uncertainty: Heuristics and biases*. Cambridge, Cambridge University Press, 1982.
7. Katona, George. *Psychological Analysis of Economical Behavior*. B.Y., McGraw-Hill, 1951.
8. Schoemaker, Paul. "The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations". *Journal of Economic Literature*, June 1982, V. XX, No. 2, pp. 529 –563. The American Economic Association, 1982.
9. Белянин Алексей. «Математическая психология как раздел экономической теории». «Психология», Журнал Высшей школы экономики, т. 1, № 3, 2004, с. 106 -128.
10. Веблен, Торстейн. *Теория праздного класса*. М., «Прогресс», 1984.
11. Гмурман, Владимир. *Теория вероятностей и математическая статистика*. Учеб. Пособие для вузов, М., «Высшая школа», 2003.
12. Дейнека, Ольга. *Экономическая психология*. Учебное пособие, – СПбГУ, 2000.
13. Нейман, Джон и Моргенштерн, Оскар. *Теория игр и экономическое поведение*. М., «Наука», 1970.
14. Пасыпанова, Ольга. *Экономическая психология: психологические аспекты поведения потребителей*. Монография, Калуга, Изд-во КГУ им. К.Э. Циалковского, 2012.
15. Сазонова, Светлана. «Экономическое поведение: ценностно-рациональный аспект». *История управленческой мысли и бизнеса: Проблема подготовки менеджеров: вчера, сегодня, завтра*, XV Международная конференция, Москва, МГУ им. М. В.

- Ломоносова, Экономический факультет, 1-3 июля 2014 г., Материалы конференции, М., ВАКО, 2014, С. 201-209,
16. Саймон, Герберт. *Рациональность как процесс и продукт мышления*. /THESIS, 1993, вып. 3, с. 16-38. (Herbert, Simon. "Rationality as Process and as Product of Thought". American Economic Review, May 1978, V. 68, No. 2, pp.1-16. American Economic Association, 1978), Перевод д.э.н. К. Б. Козловой и М. А. Бланко.
  17. Сидоренко, Елена. *Методы математической обработки в психологии*. СПб, ООО, «Речь», 2000.
  18. Шумейкер, Пол. *Модель ожидаемой полезности: Разновидности, подходы, результаты и пределы возможностей*. 1994, вып. 5, Перевод А. В. Белянина, с. 29-80.
  19. Ավանեսյան Հրանտ. *Փորձարարական հոգեբանություն*. Ուսումնական ծեռնարկ, Երևան, Եղիթ Պրինտ, 2010:
  20. Ոսկանյան Կարլեն. 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:
  21. - -, Անձի՝ հոգեբանական գործոններով պայմանավորված տնտեսական վարքի մոդելավորման մաթեմատիկական մոտեցման առանձնահատկությունները. *Բանբեր Երևանի համալսարանի*, Փիլիսոփայություն, Հոգեբանություն, Երևան, № 3 (33), 2020, էջ 62-77:

#### Works Cited

1. Becker Gary. "The Economic Approach to Human Behavior". Chicago, The University of Chicago Press, 1976.
2. Chapman, Loren, and Jean Chapman. "Illusory correlation as an obstacle to the use of valid psychodiagnostic signs". J. of Abnormal Psychology, 1969, V. 74, pp. 271-281.
3. Goldstein, Daniel, and Gerd Gigerenzer. "The Recognition Heuristic: How Ignorance Makes us Smart". Gigerenzer G., Todd V., the ABC Research Group (eds.), Simple heuristics that make us smart., N.Y., Oxford University Press, 1999, pp. 37-58.
4. Kahneman, Daniel, and Amos Tversky. "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk". J.Econometrica, V. 47, No. 2 (Mar., 1979), pp. 263-291.
5. - -, "Choices, Values, and Frames". Russel Sage Foundation, Cambridge University Press, 2000,
6. Kahneman, Daniel, et. al. "Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases". Cambridge, Cambridge University Press, 1982.
7. Katona George. "Psychological Analysis of Economical Behavior". B.Y., McGraw-Hill, 1951.
8. Schoemaker Paul. "The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations". Journal of Economic Literature, June 1982, V. XX, No. 2, pp. 529 -563. The American Economic Association, 1982. Translated by A.Belyanin).
9. Beljanin Aleksej. "Matematicheskaja psihologija kak razdel jekonomicheskoy teorii". «Psihologija», Zhurnal Vysshej shkoly jekonomiki, t. 1, № 3, 2004, s. 106 -128. ["Mathematical Psychology as a Branch of Economic Theory". "Psychology", Journal of the Higher School of Economics, vol. 1, No. 3, 2004, pp. 106 -128.]
10. Veblen Torstejn. "Teorija prazdnogo klassa". M., «Progress», ["The Theory of the Leisure Class". M., "Progress"] 1984.
11. Gmurman Vladimir. "Teorija verojatnostej i matematicheskaja statistika". Ucheb. Posobie dlja vuzov, M., «Vysshaja shkola», ["Probability Theory and Mathematical Statistics". Studies. Manual for Universities, M., "Higher School"] 2003.

12. Dejneka Ol'ga. “Jekonomicheskaja psihologija”. Uchebnoe posobie, – SPbGU, [“Economic psychology”. Textbook, – St. Petersburg State University] 2000.
13. Nejman, Dzhon i Oskar Morgenshtern. “Teorija igr i jekonomicheskoe povedenie”. M., «Nauka», [“Game Theory and Economic Behavior”, Moscow, Nauka] 1970.
14. Pasypanova Ol'ga. “Jekonomicheskaja psihologija: psihologicheskie aspekty povedenija potrebitel'ej”. Monografija, Kaluga, Izd-vo KGU im. K.Je. Cialkovskogo, [“Economic psychology: psychological aspects of consumer behavior”. Monograph, Kaluga, Publishing House of K. E. Tsialkovsky KSU] 2012.
15. Sazonova Svetlana. “Jekonomicheskoe povedenie: cennostno-racional'nyj aspekt”. Istorija upravlencheskoj mysli i biznesa: Problema podgotovki menedzherov: vchera, segodnja, zavtra, XV Mezhdunarodnaja konferencija, Moskva, MGU im. M. V. Lomonosova, Jekonomicheskij fakul'tet, 1-3 ijulja 2014 g., Materialy konferencii, M., VAKO, 2014, s. 201-209. [“Economic behavior: a Value-Rational Aspect”. History of Managerial Thought and Business: The Problem of Training Managers: Yesterday, Today, Tomorrow, XV International Conference, Moscow, Lomonosov Moscow State University, Faculty of Economics, July 1-3, 2014, Conference Materials, Moscow, VAKO, 2014, pp. 201-209]
16. Sajmon Gerbert. “Racional'nost' kak process i produkt myshlenija”. /THESIS, 1993, vyp. 3, s. 16-38. (Herbert A. Simon. Rationality as Process and as Product of Thought. Richard T.Ely Lecture // American Economic Review, May 1978, V. 68, No. 2, pp.1-16. American Economic Association, 1978, Perevod d.je.n. K. B. Kozlovoj i M. A. Blanko) [Rationality as a Process and as a Product of Thinking. Lecture by Richard T. Ely // American Economic Review, May 1978, V. 68, No. 2, pp. 1-16. American Economic Association, 1978, Translated by Doctor of Economics K. B. Kozlova M. I. A. Blanco]
17. Sidorenko Elena. “Metody matematicheskoy obrabotki v psihologii”. SPB, OOO, «Rech'», [“Methods of Mathematical Processing in Psychology”. St. Petersburg, LLC, “Speech”,] 2000.
18. Shumejker Pol. “Model' ozhidaemoj poleznosti: Raznovidnosti, podhody, rezul'taty i predely vozmozhnostej”. /THESIS, 1994, vyp. 5, s. 29-80. [The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations // Journal of Economic Literature, June 1982, V. XX, No. 2, pp. 529 –563. The American Economic Association, 1982. Perevod A. V. Beljanina].
19. Avanesyan Hrant. P'ord'arakan hogebanut'yun. usumnakan d'er'nark, Erevan, Edit' Print, [Experimental psychology. Study guide, Yerevan, Edith Print] 2010:
20. Voskanyan Karlen. Apranqagnayin tarac'ut'yan mat'ematikakan modely' & nra kirar'umy' tntesakan varqi hogebanakan hetazotut'yunnerum. Lraber Hay-r'usakan hamalsarani, Seria` humanitar & hasarakakan gitut'yunner, HR'H hrat., № 3 (36), Er., 2020, e'j 58-84. [Mathematical model of the commodity-tariff space and its application in psychological studies of economic behavior; Lraber of the Armenian-Russian University, Humanities and Social Sciences series, Rau publishing house. № 3 (36), Yerevan, 2020, pp 58-84]
21. - -, And'i hogebanakan gorc'onnerov paymanavorvac' tntesakan varqi modelavorman mat'ematikakan motecman ar'and'nahatkut'yunnery'. Banber Erevani hamalsarani, P'ilisop'ayut'yun, Hogebanut'yun, Erevan, № 3 (33), 2020, e'j 62-77. [Features of the Mathematical Approach to Modeling the Economic Behavior of an Individual Due to Psychological Factors; Bulletin of the Yerevan University, Philosophy, Psychology, Yerevan, No. 3 (33), 2020, pp. 62-77].

## METHODOLOGICAL BASIS FOR IDENTIFYING THE PSYCHOLOGICAL REGULARITIES OF THE PROCESS OF MODELING THE ECONOMIC BEHAVIOR OF AN INDIVIDUAL

**KARLEN VOSKANYAN**

*Yerevan State University, Faculty of Philosophy and Psychology,  
Chair of General Psychology, Ph.D. Student,  
Yerevan, Republic of Armenia*

The purpose of this article is to present the interdisciplinary approaches that exist in the modeling process based on the psychological regularities of a person's economic behavior. This article discusses the economic behavior of a person and issues of its effectiveness from both economic and psychological points of view.

Based on the economic perception of the concept of efficiency, the hypothesis of its relativity from a psychological point of view is put forward. Relativity is conditioned by the fact that a person displays occasional behavior guided by incidental motives arising from situations which cannot be considered effective from an economic point of view.

In this context, the task was to substantiate the point of view according to which the economic behavior of a person should be considered a dynamic system governed by a combination of economic, psychological and socio-political factors, the modeling process of which should be based not only on deductive, but also on inductive approaches.

The results of the research allow us to conclude that the principle of conative efficiency should be based on the economic behavior of a person, and the psychological factors influencing economic behavior should be regarded as situational variables.

General scientific methods (analysis, comparison, synthesis, generalization) were used in the theoretical part of the research. The experimental part of the research will be carried out using special methods (scientific experiment, mathematical modeling, testing, survey, etc.).

The results of the study allow us to conclude that the principle of conative (activity) efficiency should be based on the economic behavior of an individual, and psychological factors affecting economic behavior should be considered by situational variables.

**Keywords:** *person, economic behavior, demands, choice, effective behavior, psychological factors, modeling, utility function, methodology, methods.*

## МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЫЯВЛЕНИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ ПРОЦЕССА МОДЕЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ЛИЧНОСТИ

**КАРЛЕН ВОСКАНЯН**

*аспирант кафедры общей психологии  
факультета философии и психологии Ереванского  
государственного университета  
г. Ереван, Республика Армения*

Цель статьи – представить существующие междисциплинарные подходы, применяемые в процессе моделирования экономического поведения личности, обусловленные

психологическими закономерностями. В статье вопросы экономического поведения и его эффективности обсуждаются как с экономической, так и с психологической точек зрения.

Исходя из экономического восприятия понятия «эффективность», выдвигается гипотеза его относительности с точки зрения психологии. Относительность обусловлена тем, что, руководствуясь случайными мотивами, возникающими из ситуаций, человек проявляет окказиональное поведение, которое нельзя считать экономически эффективным.

В этом контексте была поставлена задача обосновать точку зрения, согласно которой экономическое поведение личности следует рассматривать как динамическую систему, управляемую сочетанием экономических, психологических и социально-политических факторов, процесс моделирования которой должен базироваться не только на дедуктивных, но и на индуктивных подходах.

В теоретической части исследования использовались такие общенаучные методы, как анализ, сопоставление, синтез, обобщение. Экспериментальная часть исследования будет проводиться специальными методами (научный эксперимент, математическое моделирование, тестирование, опрос и т. д.).

Результаты исследования позволяют сделать вывод о том, что в основе экономического поведения личности должен лежать принцип конативной (деятельностной) эффективности, а психологические факторы, влияющие на экономическое поведение, должны быть рассмотрены как ситуативные переменные.

**Ключевые слова:** *личность, экономическое поведение, выборка, потребности, рациональное поведение, психологические факторы, моделирование, функция полезности, методология, методы.*