

П.Н. Майкова
студент 4 курс
ФГБОУ ВО «Тольяттинский Государственный Университет»
г. Тольятти
Е.Н. Майкова
магистрант 1 курс
ФГБОУ ВО «Тольяттинский Государственный Университет»
г. Тольятти

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА

Аннотация: чтобы понять экономическое поведение людей, необходимо думать, что человек при выборе полезности, суммирует предпочтения по желаемым результатам. В данной статье рассмотрим, как альтруизм влияет на экономическое поведение многими и разнообразными способами.

Ключевые слова: экономическая психология, экономическое поведение, ресурс, человек, индивидуум.

E.N. Maikova
1 year graduate student
Togliatti State University,
Togliatti
P.N. Maikova
4 year student
Togliatti State University,
Togliatti

Human Economic Behavior

Abstract: in order to understand the economic behavior of people, it is necessary to think that a person, when choosing utility, summarizes preferences for the desired results. In this article, we will look at how altruism influences economic behavior in many and varied ways.

Key words: economic psychology, economic behavior, resource, person, individual.

Экономическая психология – это междисциплинарное исследование интерфейса между психологией и экономикой. Он касается психологических основ экономического поведения людей и влияния экономических процессов

на психологию людей. В нем используются как экономические, так и психологические концепции и методы исследования. Экономическая психология – это междисциплинарное исследование экономического поведения людей, а также влияния состояния и характера экономики и позиций людей в ней на индивидуальное поведение и психическую жизнь. Экономические психологи сосредоточили свое внимание на таких вопросах, как психология сбережений, долгов и инвестиций; психология денег и налогообложения, как с точки зрения соблюдения или уклонения от уплаты налогов, так и с точки зрения психологического воздействия налоговых систем; и психологические последствия крупных экономических изменений, таких как недавний финансовый кризис, признание экологической неустойчивости некоторых современных экономических моделей.

Альтруизм влияет на экономическое поведение многими и разнообразными способами. Один из аргументов, заключается в том, что снижение налогов (финансируемое за счет повышения налогов для будущих поколений) не повлияет на расходы – агенты поймут, что их потомкам придется платить больше. налоги и альтруистические связи таковы, что они сохраняют полученные дополнительные деньги и передают их последующим поколениям.

Чтобы быть более точным, предположим, что мне предоставляется налоговая скидка в размере 100 долларов, которая будет финансироваться за счет налога на одного из моих потомков равной текущей стоимости, то есть налог покроет 100 долларов, которые предположительно есть у правительства. заимствовал для финансирования моей налоговой скидки плюс накопленные проценты. Кроме того, предположим, что я планировал передать определенную сумму денег своим потомкам до того, как будет предоставлен налоговый вычет. Затем, потому что я могу вернуть своим потомкам тот же уровень потребления, которого они могли ожидать до снижения налогов, и потому что я мог бы дать им сниженный уровень потребления, который они получили бы, если бы я не увеличил свои

сбережения в ответ на снижение налога. скидку, но не сделал, из этого следует, что предоставление им такого уровня потребления является моим предпочтительным вариантом, поэтому я сэкономлю всю сумму снижения налогов и передам ее своим потомкам, которые в конечном итоге будут использовать деньги и накопленные проценты, чтобы заплатить от более высокого налогового счета, который в конечном итоге поступит. Говоря немного по-другому, сочетание текущей налоговой скидки и будущего повышения налогов никоим образом не меняет возможности, открывающиеся передо мной и моими потомками – любое распределение потребления, которое было осуществимо ранее, по-прежнему осуществимо, и любое распределение потребления, которое раньше было невозможным, по-прежнему невозможно, поэтому логически следует, что я сделаю тот же выбор с точки зрения распределения потребления между поколениями.

Предположим, например, что будущие налоги ложатся не на потомков лица, получившего налоговую скидку, а, скорее, на потомков кого-то еще, кто не получает налоговую скидку. Тогда, пока этот человек не осознает, что его потомкам придется платить более высокие налоги, он не изменит своего поведения. Следовательно, вопрос о том, верно ли оно (или, скорее, является ли оно полезным приближением), является эмпирическим, но, к сожалению, эмпирические данные кажутся неясными.

Поскольку важное экономическое поведение, такое как сбережения, касается потребления, которое должно осуществляться в течение длительного периода времени, экономическая теория должна явно моделировать, как потребители оценивают отсроченное, а также немедленное потребление.

Социология, экономика, психология и антропология особенно важны для исследования занятости. Увеличение одних видов деятельности должно компенсироваться сокращением других. Анализ деятельности может отражать категории (например, работа, отдых), определенные исследователями, которые облегчают сравнение, или авторами дневников,

которые соответствуют различиям, которые они используют для организации своей повседневной жизни. Подход основан на воспоминании об использовании времени (а не на наблюдении за поведением) и может упускать нечастые или эпизодические действия. Акцент делается на поведении, а не на опыте. Вторым подходом является набор данных об оценочной деятельности, в которых людей просят оценить время, которое они тратят на выборку всех видов деятельности. Ограничения включают предвзятость припоминания информанта, вопросы опроса и категоризацию данных, которые не имеют отношения к местной деятельности или дискурсу, внимание к поведению, а не к опыту, а также данные, которые не фиксируют тонкие сдвиги в использовании времени. Несмотря на ограничения для понимания занятости, исследования распределения времени обеспечивают наилучшее отслеживание использования времени американцами, а полученные результаты предоставляют большую часть данных, важных для государственной политики и гражданского дискурса о природе современного общества.

Экономисты рассматривают время как дефицитный ресурс, который люди и домохозяйства должны рационально распределять. Данные о распределении времени имеют отношение к тому, как люди предпочитают участвовать в домашнем производстве по сравнению с дополнительными часами работы и покупкой товаров и услуг, при этом время является конечным ограниченным ресурсом. Распределение времени, по крайней мере, частично отражает тенденции в заработной плате и стоимости товаров и услуг. Психологи рассматривают использование времени как поведенческое проявление предпочтений и ценностей, в частности, поскольку оно коррелирует с психическими процессами в повседневной жизни.

Человека обычно можно классифицировать как человека, нейтрального к риску, избегающего риска или предпочитающего риск. Индивидуум считается нейтральным к риску, если он безразличен между уверенностью в

получении математического ожидаемого значения игры и неопределенностью самой игры. Поскольку ожидаемое богатство релевантно для нейтрального к риску, а изменчивость богатства - нет, функция полезности является линейной по богатству, а вторая производная, обозначаемая $U''(W)$, будет равна нулю. Для такого человека изменение риска результата не влияет на его благополучие, пока ожидаемый результат остается неизменным.

Одна из интерпретаций занятости – это нехватка времени или нехватка времени. Чтобы понять экономическое поведение людей, удобно думать, что человек о выборе полезности, который суммирует предпочтения по желаемым результатам. Человека обычно можно классифицировать как человека, нейтрального к риску, избегающего риска или предположительного риска. Индивидуум считает нейтральным к риску, если он безразличен между уверенностью в получении математического определения значения игры и неопределенностью самой игры. Исчезновение богатства релевантно для нулевого риска, а изменчивость богатства – нет.

«В ходе развития экономической науки было обнаружено, и в настоящее время почти все согласны с тем, что подход к этому огромную проблему решает анализ поведения индивидов, составляющих экономическое сообщество». Конечно, такой подход требует адекватного представления мотивов личности. Стандартным подходом в экономике было представление индивидуальных предпочтений набором кривых безразличия, что соответствует порядковому ранжированию альтернатив. Несмотря на то, что этот стандартный подход основан на сильном допущении о том, что предпочтения полны (индивидуум способен сравнить все возможные перспективы), он имеет лишь ограниченную применимость, поскольку не допускает неопределенности, а работа с ним также несколько неудобна. теория должна иметь дело с неопределенностью, и что готовность допустить полноту предпочтений, а также некоторые другие «естественные» свойства на самом деле получает гораздо более простое числовое представление».

Список литературы:

- 1) Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. — СПб.: Эк. шк. —2020.
- 2) Лаврик Э.Г. Экономическое поведение: «рациональность» или «разумность»? // Социологические исследования. —2019. —№ 9.
- 3) <https://www.sciencedirect.com/>