

Психологія групового впливу у формуванні раціональної економічної поведінки

Повстин О. В.¹, Піцикевич В. В.², Косач І. В.³, Паньків Ю. В.⁴, Мисаньо О. Б.⁵,
Мельничук Ю. І.⁶, Рак О. З.⁷

Опубліковано	Секція	УДК
30.03.2024	Соціальні та поведінкові науки/Педагогіка	331.101.262:658.1

DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.12516567>

Ліцензовано за умовами Creative Commons BY 4.0 International license

Анотація. Стаття присвячена дослідженню впливу групової динаміки на формування раціональної економічної поведінки. Розглянуто ключові психологічні аспекти, такі як: конформізм, групова поляризація та колективне мислення - і їхній вплив на прийняття економічних рішень. Висвітлено групові норми та їх вплив на економічні рішення, роль лідерства у формуванні економічної поведінки групи, а також ефект соціального впливу на індивідуальні економічні рішення. Проаналізовано теоретичні основи цих феноменів та їхнє значення для економічної науки і політики. Результати дослідження можуть бути корисними для розробки ефективних економічних політик та стратегій, що враховують психологічні аспекти групової поведінки.

Ключові слова: раціональна економічна поведінка, груповий вплив, конформізм, групова поляризація, колективне мислення, економічна політика.

Psychology of group influence in the formation of rational economic behavior

Abstract. In contemporary economic science, significant attention is paid to studying the behavior of economic agents, as it determines the efficiency of economic systems. One of the key aspects of this behavior is the rationality of decision-making, which is usually considered through the lens of individual characteristics and external factors. However, social contexts, particularly group dynamics, also significantly influence economic decisions.

The psychology of group influence, which includes conformity, group polarization, and collective thinking, substantially impacts the formation of economic behavior. Group norms,

¹ доктор наук, <https://orcid.org/0000-0001-6347-8536>

² кандидат юридичних наук, ЗВО «Львівський університет бізнесу та права», <https://orcid.org/0009-0009-0874-3400>

³ аспірант ЗВО «Львівський університет бізнесу та права», <https://orcid.org/0009-0002-8918-5293>

⁴ аспірант ЗВО «Львівський університет бізнесу та права», <https://orcid.org/0009-0007-2127-5301>

⁵ аспірант ЗВО «Львівський університет бізнесу та права», <https://orcid.org/0009-0007-6637-3060>

⁶ аспірант ЗВО «Львівський університет бізнесу та права», <https://orcid.org/0009-0009-3733-5596>

⁷ аспірант ЗВО «Львівський університет бізнесу та права», <https://orcid.org/0009-0004-2563-6395>

social expectations, leadership roles, and the informational context determine the extent to which economic decisions are rational. Given this, the study of the psychological aspects of group influence is highly relevant for modern psychological and economic science, as it reveals mechanisms often overlooked by traditional economic models.

This article is dedicated to examining the impact of group dynamics on the formation of rational economic behavior. Key psychological aspects such as conformity, group polarization, and collective thinking are considered, and their influence on economic decision-making is analyzed. The study highlights the role of group norms in economic decisions, the impact of leadership on the economic behavior of groups, and the effect of social influence on individual economic decisions. The theoretical foundations of these phenomena and their significance for economic science and policy are explored. The research results can be useful for developing effective economic policies and strategies that take into account the psychological aspects of group behavior.

Key words: rational economic behavior, group influence, conformity, group polarization, collective thinking, economic policy.

Вступ

У сучасній економічній науці значну увагу приділяють вивченню поведінки економічних агентів, оскільки саме вона визначає ефективність функціонування економічних систем. Одним із ключових аспектів цієї поведінки є раціональність прийняття рішень, яка зазвичай розглядається через призму індивідуальних характеристик та зовнішніх факторів. Проте, значний вплив на економічні рішення мають також соціальні контексти, зокрема, групові динаміки.

Психологія групового впливу, яка включає конформізм, групову поляризацію та колективне мислення, суттєво впливає на процес формування економічної поведінки [1]. Групові норми, соціальні очікування, роль лідерства та інформаційний контекст визначають, якою мірою економічні рішення будуть раціональними. Зважаючи на це, дослідження психологічних аспектів групового впливу є надзвичайно актуальним для сучасної психологічної і економічної науки, оскільки розкривають механізми, які часто залишаються поза увагою традиційних економічних моделей.

Базецька Г. у своїй роботі досліджує особливості економічної поведінки людини та групи під впливом різних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, включаючи умови невизначеності. Автором визначено, що процес прийняття економічних рішень більше залежить від психологічних та соціальних факторів, ніж від економічних. Зазначено, що вплив індивідуальних та групових ефектів, обумовлених саме психологічними характеристиками людини, формує сучасну економічну поведінку, яка часто стає ірраціональною, особливо в умовах невизначеності та ризику [2].

Тельнов А., Решміділова С. зазначають на необхідності дослідження поведінкових особливостей економічних агентів, враховуючи психологічні чинники, для розвитку поведінкової економічної теорії. Такі дії допоможуть краще зрозуміти прийняття економічних рішень у нестабільному середовищі та розробити стратегії для подальшого розвитку економічної поведінки [3].

Фактори раціональної економічної поведінки, зокрема психологічні, досліджували такі науковці: Базецька Г., Длугопольський О., Іващенко М., Івашук Ю., Москаленко В., Набатьва О., Надибська О., Палагнюк О., Петінова О., Серіков Д., Тельнов А., Юркевич Г., Шайгородський Ю. та інші.

Мета статті - дослідити теоретичні основи психології групового впливу та їхнє значення для формування раціональної економічної поведінки. Основна увага приділяється аналізу впливу групових норм на економічні рішення, ролі лідерства у формуванні групової економічної поведінки, а також ефекту соціального впливу на

індивідуальні економічні рішення. Окрім того, розглядаються психологічні аспекти, такі як конформізм, групова поляризація та колективне мислення, та їхній вплив на раціональність прийняття економічних рішень.

Результати

Поняття групового впливу охоплює широкий спектр взаємодій між індивідами в групі, що призводять до змін у поведінці, переконаннях та установках учасників групи. Груповий вплив характеризується такими ключовими аспектами, як: конформізм, групова поляризація, соціальний вплив та колективне мислення. Зазначені аспекти взаємодіють між собою, створюючи складну мережу психологічних і поведінкових реакцій, що визначають економічні рішення індивідів у груповому контексті.

Основні теорії групового впливу включають концепції соціального порівняння, теорію соціальної ідентичності та теорію самокатегоризації. Теорія соціального порівняння, запропонована Фестінгером, підкреслює прагнення індивідів порівнювати свої думки та поведінку з іншими, щоб оцінити їх правильність [4]. Теорія соціальної ідентичності Теджфела і Тернера пояснює, як ідентифікація з групою впливає на поведінку індивідів, сприяючи прийняттю групових норм та цінностей [4]. Теорія самокатегоризації, розвиток теорії соціальної ідентичності, додає розуміння того, як люди визначають себе в межах різних груп та як ці визначення впливають на їх поведінку [5].

Психологічні механізми групової динаміки включають конформізм, де індивіди змінюють свою поведінку або думки відповідно до групових норм, та ефект групової поляризації, який полягає в збільшенні екстремальності думок та рішень у груповому контексті. Конформізм є результатом як інформаційного впливу, коли індивіди приймають групові норми як правильні, так і нормативного впливу, коли індивіди прагнуть уникнути соціального відторгнення [1]. Ефект групової поляризації виникає, коли групові дискусії приводять до більш екстремальних рішень, ніж ті, які були б прийняті індивідуально. Іншим важливим механізмом є феномен колективного мислення, який проявляється в тенденції групи до досягнення консенсусу, що призводить до прийняття нераціональних рішень через ігнорування альтернативних точок зору.

Таким чином, теоретичні основи психології групового впливу на економічну поведінку охоплюють широкий спектр концепцій і механізмів, що пояснюють, як і чому групи впливають на економічні рішення індивідів. Розуміння цих теорій і механізмів є критично важливим для аналізу раціональної економічної поведінки в умовах групової динаміки.

Поняття раціональної економічної поведінки є фундаментальним для економічної теорії, і його дослідження здійснюється крізь призму різних теоретичних підходів, які підкреслюють різні аспекти цього явища.

З точки зору класичної економічної теорії, раціональна економічна поведінка розглядається як процес прийняття рішень, що спрямований на максимізацію індивідуальної корисності [6]. Такий підхід базується на припущенні про повну інформованість та логічність дій суб'єкта, який здатен оцінити всі можливі альтернативи і вибрати ту, яка приносить максимальну вигоду. Розроблені моделі передбачають наявність повної інформації про ринок, відсутність емоційних та інших ірраціональних впливів, а також стабільність переваг споживачів.

Неокласична теорія додає до цього підходу більш складні моделі, враховуючи фактори неповної інформації та невизначеності. У рамках цієї теорії раціональність інтерпретується через призму максимізації очікуваної корисності, де індивіди роблять вибір на основі ймовірнісних оцінок результатів своїх дій. Такий підхід дозволяє

враховувати ризики та невизначеності, які неминуче присутні в реальних економічних умовах, що робить моделі більш гнучкими і реалістичними [7].

Інституціональна економіка пропонує інший погляд на раціональну поведінку, акцентуючи увагу на ролі соціальних, політичних та культурних інститутів, які формують рамки прийняття рішень. Згідно з цим підходом, раціональна економічна поведінка визначається не тільки індивідуальними уподобаннями та корисністю, але й нормами, правилами та звичаями, які встановлюються суспільством. Інституційні теоретики наголошують, що поведінка, яка є раціональною в одному інституційному контексті, може виглядати ірраціональною в іншому [8].

Поведінкова економіка, у свою чергу, кидає виклик традиційним уявленням про раціональність, підкреслюючи роль психологічних факторів та когнітивних обмежень у прийнятті економічних рішень. З цього підходу випливає, що економічні агенти часто приймають рішення, які відхиляються від оптимальних через такі фактори, як упередження, обмеженість уваги, соціальний вплив та емоційні стани. Поведінкові економісти використовують експериментальні методи для вивчення реальних моделей поведінки і створюють теорії, що пояснюють чому і як відбуваються відхилення від раціональності [9].

Таким чином, поняття раціональної економічної поведінки є багатовимірним і залежить від обраного теоретичного підходу. Класичні та неокласичні моделі наголошують на максимізації корисності в умовах повної або часткової інформації, інституціональна економіка акцентує на впливі соціальних інститутів, а поведінкова економіка підкреслює роль психологічних факторів та когнітивних обмежень. Кожен з цих підходів робить свій внесок у розуміння складної природи економічної раціональності, дозволяючи формувати більш комплексні та адекватні моделі економічної поведінки.

Фактори, що впливають на раціональність економічної поведінки, можна класифікувати на три основні категорії: індивідуальні, соціальні та контекстуальні [8, 10].

Індивідуальні фактори включають когнітивні здібності, особистісні характеристики та емоційний стан суб'єкта. Когнітивні здібності визначають здатність індивіда обробляти інформацію та приймати обґрунтовані рішення. Високий рівень інтелекту та добре розвинуті аналітичні навички сприяють більш раціональній поведінці. Особистісні характеристики, такі як: терпимість до ризику, дисциплінованість та самооцінка - також відіграють значну роль. Емоційний стан впливає на здатність суб'єкта діяти раціонально, оскільки стрес, тривога або інші емоційні стани спотворюють процес прийняття рішень.

Соціальні фактори охоплюють вплив соціальних норм, очікувань та групової динаміки. Соціальні норми та очікування формують рамки прийняття рішень, задаючи стандарт поведінки, якого дотримуються індивіди в суспільстві. Групова динаміка та соціальний вплив, такі як: конформізм і лідерство - також впливають на раціональність економічної поведінки. Під впливом групи індивіди можуть змінювати свої рішення та дії, прагнучи відповідати груповим стандартам або уникати соціального відторгнення.

Контекстуальні фактори включають економічні умови, політичне середовище та інформаційні обмеження. Економічні умови, такі як: рівень доходів, інфляція та безробіття - впливають на можливості та обмеження, з якими стикаються індивіди у процесі прийняття рішень. Політичне середовище, включаючи законодавство, політичну стабільність та регулювання ринку, створює інституційні рамки, які визначають економічну поведінку. Інформаційні обмеження, такі як: доступність та якість інформації - визначають ступінь поінформованості суб'єкта, що є критичним для прийняття раціональних рішень [11].

Отже, раціональність економічної поведінки є результатом взаємодії індивідуальних, соціальних та контекстуальних факторів. Розуміння цих факторів дозволяє краще передбачати економічну поведінку та розробляти політики, спрямовані на підвищення раціональності рішень у різних економічних ситуаціях.

Вплив групової динаміки на економічну поведінку є важливим аспектом досліджень в економічній та соціальній психології. Групові норми виступають важливим регулятором поведінки індивідів у групі, визначаючи стандарти та очікування, яким повинні відповідати члени групи. Зазначені норми суттєво впливають на економічні рішення, адже індивіди часто прагнуть уникнути соціального відторгнення та бажають бути прийнятими групою. Групові норми можуть як сприяти раціональним економічним рішенням, так і, навпаки, спонукати до поведінки, яка не завжди є оптимальною з точки зору індивідуальної вигоди [12].

Роль лідерства у формуванні економічної поведінки групи також є значущою. Лідери групи, зазвичай, володіють певним авторитетом і здатні впливати на думки та рішення інших членів групи. Такі люди встановлюють пріоритети, направляють увагу групи на певні проблеми та пропонують шляхи їх вирішення. Ефективне лідерство здатне мобілізувати ресурси групи для досягнення спільних економічних цілей, сприяти координації дій та прийняттю більш зважених рішень. Проте, залежно від стилю лідерства, цей вплив буває як позитивним, так і негативним. Авторитарне лідерство пригнічує ініціативу і критичне мислення, тоді як демократичне лідерство стимулює активну участь та колективне обговорення [10].

Ефект соціального впливу на індивідуальні економічні рішення є ще одним ключовим аспектом групової динаміки. Соціальний вплив проявляється у формі інформаційного впливу, коли індивіди приймають рішення на основі інформації, отриманої від інших членів групи, або нормативного впливу, коли індивіди змінюють свою поведінку, щоб відповідати груповим очікуванням. Інформаційний вплив сприяє прийняттю більш інформованих рішень, особливо в умовах невизначеності. Нормативний вплив, в свою чергу, часто веде до конформізму, коли індивіди піддаються тиску групи та приймають рішення, які не завжди є оптимальними з їх точки зору [9].

Таким чином, групова динаміка відіграє важливу роль у формуванні економічної поведінки, впливаючи на процес прийняття рішень через механізми групових норм, лідерства та соціального впливу. Розуміння цих процесів є важливим для аналізу поведінки в економічних контекстах, де групові фактори значно змінюють результати індивідуальних рішень та загальну ефективність економічної діяльності.

На основі дослідження психологічних аспектів групового впливу на раціональну економічну поведінку сформульовано кілька ключових інсайтів, які можуть бути враховані при формуванні економічної політики.

Перший інсайт стосується важливості врахування конформізму при розробці політики економічного стимулювання. Оскільки конформізм змушує індивідів приймати економічні рішення, що відповідають груповим нормам, політики повинні враховувати соціальні стандарти та використовувати механізми соціального впливу для заохочення бажаної економічної поведінки. Наприклад, популяризація певних економічних практик через суспільно значущі кампанії підвищує їх прийняття серед широкого загалу.

Другий інсайт пов'язаний з груповою поляризацією. Політикам слід бути обережними при формуванні групових дискусій та обговорень економічних питань, оскільки ці обговорення призводять до екстремальних рішень. Залучення до дискусій різних точок зору та створення умов для критичного мислення допоможе знизити ризик поляризації та прийняття необґрунтованих рішень.

Третій інсайт стосується колективного мислення. Політики повинні стимулювати середовище, яке сприяє відкритому обговоренню та критичній оцінці економічних рішень, включаючи формування незалежних експертних груп та комісій, які будуть оцінювати економічні ініціативи та забезпечувати зворотний зв'язок, що допоможе уникнути недоліків колективного мислення.

Четвертий інсайт акцентує увагу на значенні лідерства. Лідери, які володіють авторитетом, сильно впливають на економічну поведінку груп. Політика повинна сприяти розвитку відповідального лідерства, яке здатне направляти групи до прийняття раціональних та добре обґрунтованих рішень, забезпечуючи баланс між інноваціями та обережністю.

П'ятий інсайт наголошує на важливості прозорості та доступності інформації. Інформаційні обмеження значно знижують раціональність економічних рішень. Політика повинна забезпечувати доступ до надійної та повної інформації, що допоможе індивідам та групам приймати більш раціональні економічні рішення, включаючи створення інформаційних платформ, підвищення фінансової грамотності населення та забезпечення прозорості урядових рішень.

Загалом, врахування психологічних аспектів групового впливу суттєво підвищує ефективність економічної політики, сприяючи прийняттю більш зважених та раціональних рішень на різних рівнях суспільства.

Висновки

Конформізм є важливим механізмом, який впливає на економічну поведінку індивідів у груповому контексті. Індивіди часто змінюють свої економічні рішення відповідно до групових норм, прагнучи уникнути соціального відторгнення та забезпечити прийняття в групі. Такі дії свідчать про необхідність врахування соціальних стандартів при розробці економічної політики та використання механізмів соціального впливу для стимулювання бажаної економічної поведінки.

Групова поляризація призводить до екстремальних економічних рішень, що виникають у процесі групових обговорень. Явище підкреслює важливість створення умов для залучення різних точок зору та критичного мислення, щоб знизити ризик прийняття необґрунтованих рішень. Політики повинні бути обережними при формуванні групових дискусій та забезпечувати включення незалежних експертів.

Колективне мислення знижує раціональність економічних рішень через прагнення досягти згоди та уникнути конфліктів. Важливо стимулювати середовище, яке сприяє відкритому обговоренню та критичній оцінці економічних ініціатив. Формування незалежних експертних груп та комісій допоможе уникнути недоліків колективного мислення та підвищити якість прийнятих рішень.

Лідерство відіграє значну роль у формуванні економічної поведінки груп. Лідери, які володіють авторитетом, спрямовують групи до прийняття раціональних та добре обґрунтованих рішень. Політика повинна сприяти розвитку відповідального лідерства, яке забезпечує баланс між інноваціями та обережністю, а також мобілізує ресурси груп для досягнення спільних економічних цілей.

Прозорість та доступність інформації є критичними для підвищення раціональності економічних рішень. Інформаційні обмеження значно знижують якість прийнятих рішень. Політика повинна забезпечувати доступ до надійної та повної інформації, що допоможе індивідам та групам приймати більш зважені та раціональні економічні рішення. До цього належить створення інформаційних платформ, підвищення фінансової грамотності населення та забезпечення прозорості урядових рішень.

Загалом, врахування психологічних аспектів групового впливу є важливим для розуміння економічної поведінки та формування ефективної економічної політики, що сприятиме прийняттю більш зважених та раціональних рішень на різних рівнях суспільства.

Список використаних джерел

1. Скоробагатська, О. Феномен конформізму в контексті проблеми ефективності адміністративного управління. Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології. 2017. № 4. С. 259-271.
2. Базецька, Г. І. Економічна поведінка в умовах невизначеності. Економічна теорія та право. 2021. № 4(47). С. 53-68.
3. Тельнов, А. С., Решміділова, С. Л. Розвиток поведінкової економіки у прийнятті економічних рішень. Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування. 2020. Вип. 5. С. 160–170.
4. Серіков, Д. О. Використання положень теорій мотивації для формування системи мотивації персоналу підприємства. 2012. // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/767/1.pdf>
5. Палагнюк, О. В. Соціально-психологічні аспекти соціальної солідарності в умовах суспільних трансформацій: спроба концептуалізації. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Психологічні науки». 2022. № 1. С. 67-76.
6. Петінова, О. Б. Економічна поведінка: специфіка міждисциплінарного дискурсу вивчення. Габітус. 2018. № 6. С. 106-109.
7. Длугопольський, О., Івашук, Ю. Експериментальна та поведінкова економіка: від Вернона Сміта до Даніеля Канемана. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2014. № 1. С. 180-193.
8. Набатьва, О. О. Теоретичні підходи до аналізу економічної поведінки в умовах макроекономічних та інституціональних змін. Економічна теорія та право. 2015. № 2(21). С. 74-85.
9. Іващенко, М. В. Ефект соціальної фасилітації в управлінні та поведінковій економіці. In The 11 th International scientific and practical conference "Modern scientific research: achievements, innovations and development prospects" (April 24-26, 2022) MDPC Publishing, Berlin, Germany. 2022. 460 p. (p. 364).
10. Москаленко, В. В., Шайгородський Ю. Ж., Міщенко О. О. Економічна культура особистості: соціально-психологічний аспект [монографія]. – К.: Вид-во „Центр соціальних комунікацій”. 2012. 348 с.
11. Юркевич, Г. Й. Економічна психологія управління сучасним бізнесом. Сталий розвиток економіки. 2017. № 2 (35). С. 188-195.
12. Надибська, О. Я. Психологія групового та особистісного впливу на формування соціально-правової системи. Південноукраїнський правничий часопис. 2015. № 1. С. 41-44.