

თემა IV.

ეკონომიკური ფსიქოლოგიის არსი და კავშირი ეკონომიკასთან

მოკლე შინაარსი

← 4.1. ეკონომიკური ფსიქოლოგიის არსი და კავშირი ეკონომიკასთან

← 4.2. ეკონომიკური ფსიქოლოგია და ეკონომიკური ქცევის მოდელები

← 4.3. მიდგომის და გადაწყვეტილების მიღების თეორია. ექსპერიმენტალური ეკონომიკა

← 4.4. კულტურული მიდგომა ფსიქოლოგიის მიმართ

← 4.5. ეკონომიკური ფსიქოლოგიის გამოყენება

← 4.6. ეკონომიკური გამოკვლევების სოციალური და ეკონომიკური ეფექტიანობა

4.1. ეკონომიკური ფსიქოლოგიის არსი და ამოცანები ეკონომიკაში

ეკონომიკური საკითხების კვლევის დროს არ შეიძლება ამა თუ იმ დონით არ იყოს გათვალისწინებული სოციალურ-ფსიქოლოგიური ფაქტორები, რომლებიც მნიშვნელოვან ზეგავლენას ახდენენ ეკონომიკურ მაჩვენებლებზე. შრომითი საქმიანობის ანალიზის პროცესში ეკონომიკური და სოციალ-ფსიქოლოგიური მიდგომა საშუალებას იძლევა უფრო სრულყოფილად გამოვლინდეს ის პროცესები, რომლებიც თანამედროვე პირობებში საბაზრო ეკონომიკური ურთიერთობებისათვისაა დამახასიათებელი.

თანამედროვე პირობებში გამოყენებითი ფსიქოლოგიური გამოკვლევები სულ უფრო მეტად იძენენ მნიშვნელოვან ფუნქციას ოპ-

ერატიული, ორგანიზაციული და წარმოების მართვის რეგულირებისას. წარმოებითი ურთიერთობები, რომლებიც ეკონომიკური მეცნიერებების ქვაკუთხედს წარმოადგენს, ადამიანთა ურთიერთობების ამსახველია შრომის პროცესში. ეკონომიკური ფსიქოლოგიის განვითარების ობიექტური მოთხოვნილება იმ ურთულესი ეკონომიკური კრიზისითაა განპირობებული, რაც გამოიწვია წარმოების სფეროში ძველმა მიდგომამ, უმძიმესი ეკონომიკური ურთიერთობებიდან გამოსვლის აუცილებლობამ, მართვის ეკონომიკურ მეთოდებზე გადაყვანამ. სახელმწიფო, კოლექტიური, პირადული ინტერესების დაბალანსებაზე ორიენტაციამ, მშრომელებისათვის სამეურნეო დამოუკიდებლობისა და ინიციატივის მინიჭებამ ეკონომიკის განვითარებაში წინ წამოწია ადამიანთა ახლებურად აზროვნების აუცილებლობა. საკუთრებისადმი ახლებურმა მიდგომამ მთლიანად შეცვალა, როგორც შრომისადმი, ისე ადამიანთა ურთიერთდამოკიდებულებები.

ტექნოლოგიური შესაძლებლობები და საინჟინრო-ტექნიკური ცოდნა, რომელიც მეწარმეს გააჩნია, საკმარისი არაა ეკონომიკური მაჩვენებლების ასამაღლებლად. აუცილებელია ადამიანის განწყობილების ცოდნა, დამოკიდებულება სხვა ადამიანების მიმართ, ამას კი ფსიქოლოგიური ასპექტების ჩართვის გარეშე ვერ შევძლებთ. სწორედ ეს ხარვეზი უნდა ამოავსოს ეკონომიკურმა ფსიქოლოგიამ, რომელიც ახლებურად გაიაზრებს მიმდინარე ეკონომიკურ და წარმოებით ურთიერთობებს ეკონომიკაშიც. ფსიქოლოგ ლ. სვანიძის მიერ მოცემულ განმარტებაში, რომელიც ჩაწვდა ეკონომიკურ და ტექნოლოგიების ურთიერთობებს, მოგვცა ეკონომიკური ფსიქოლოგიის ასეთი განმარტება:

“ეკონომიკური ფსიქოლოგია იკვლევს სამეურნეო საქმიანობაში მონაწილე პიროვნების ფსიქოლოგიას, ადამიანის საქმიანობისა და მოქმედების რეგულირებას საზოგადოების ეკონო-

მიკურ სფეროში. იგი სწავლობს ფსიქოლოგიურ მოვლენებს, რომლებიც დაკავშირებული არიან ადამიანთა წარმოებით ურთიერთობებთან, იკვლევს სამეურნეო მექანიზმის ეფექტური ფუნქციონირების ფსიქოლოგიურ პირობებს.“ [2]

ეკონომიკური ფსიქოლოგიის ძირითადი ამოცანაა ფსიქოლოგიური გამოკვლევების, ადამიანთა განწყობის შესწავლის საფუძველზე იმ ფსიქოლოგიური ფაქტორების კვლევა, რომლებიც ზემოქმედებენ ადამიანის შრომის პროცესში და იწვევენ ეკონომიკური ეფექტიანობის ამაღლებას ან დაქვეითებას.

ეკონომიკური ფსიქოლოგია, როგორც ყოვლისმომცველი გამოყენებითი დარგი ფსიქოლოგიის სფეროში, ინტენსიურად ვითარდება უკანასკნელი წლების განმავლობაში. თავისი სტატუსით ეკონომიკური ფსიქოლოგია შერეული მეცნიერული დისციპლინაა (ინტერდისციპლინარული დარგია), რომელიც მოიცავს თეორიულ ცნებებს, მეთოდებს და ფსიქოლოგიური მეცნიერების და ეკონომიკის სფეროში კვლევის შედეგებს. ის მჭიდროდ უკავშირდება ფსიქოლოგიური მეცნიერების მრავალ დარგს. დღეს კვლევის საგანს წარმოადგენს პიროვნების ფსიქოლოგია და ინდივიდუალურ-ფსიქოლოგიური განსხვავებები ინდივიდუალურ-ფსიქოლოგიურ და სუბიექტის ეკონომიკური ქცევის ფაქტორებზე დამოკიდებულებით.

ეკონომიკური ფსიქოლოგია ეკონომიკური შეგნების არსის განჭვრეტაა, როგორც საზოგადოებრივად განვითარებული ადამიანის ეკონომიკური ურთიერთობების ფსიქიკური ასახვის უმაღლესი დონე. მისი შემადგენელი ნაწილია ეკონომიკური თვითშეგნება, როგორც სამეურნეო საქმიანობის და ეკონომიკური ურთიერთობების სუბიექტთან დამოკიდებულება, რის საფუძველზეც ყალიბდება ეკონომიკური ქცევის მიმართულება და აქტიურობის დონე. ეკონომიკური ფსიქოლოგია მოიცავს ეკონომიკური რეალობის ფსიქოლოგიური შეფასების მეთოდს და შესწავლის შემდეგ ასპექტებს:

-ეკონომიკური ადამიანის საქმიანობის მოტივაციას;

-პიროვნების ეკონომიკური ცნობიერებას, რომელიც შექმნილია ინდივიდუალური, ცხოვრებისეული გამოცდილების და სიძნელეების დაძლევის საფუძველზე;

-გაუთვითცნობიერებელი საწყისის მასებში

და ინდივიდის ფსიქიკაში;

-ეკონომიკურ ქცევას, აქტიურ ქმედებას გარემომცველი გარემოს მიზანმიმართულად შეცვლისათვის.

ეკონომიკური ფსიქოლოგია ძირითადად ორ ნაწილს მოიცავს: ბიზნესის ეკონომიკურ ფსიქოლოგიას და მარკეტინგის ეკონომიკურ ფსიქოლოგიას.

პლანეტის ყველა ქვეყნის მეცნიერთა ყურადღების ცენტრშია ადამიანის ფაქტორი, რომელმაც მიუხედავად ბუნებრივი სიმდიდრეების უდიდესი მარაგისა, სიღარიბის პრობლემა ვერ გადაწყვეტეს. მეცნიერ-მკვლევართა განხილვის საგანს ორი მნიშვნელოვანი პრობლემა წარმოადგენდა: აღმოსავლეთ ევროპაში ეკონომიკური კრიზისების მიზეზები და

ბიზნესის განვითარებაში ფსიქოლოგიური ფაქტორების როლი. საბაზრო ურთიერთობებზე გადასვლის დროს წამყვანი ფიგურა მეწარმეა. განვითარებულ ქვეყნებში ადამიანების აქტივაციას ბიზნესში სოციალურ-ფსიქოლოგიური და ეკონომიკური მოტივაცია, მისწრაფება და უნარი-მიადწიოს დასახულ მიზანს, იყოს თავისი ბედის ბატონ-პატრონი- წარმოადგენს.

სამეწარმეო საქმიანობით ხორციელდება პიროვნების თვითრეალიზაცია, ხოლო თავად მეწარმეობა ეკონომიკური საქმიანობის განსაკუთრებული სახეობაა, რომელიც ეფუძნება მისი განმხორციელებელი სუბიექტის განსაკუთრებულ ფსიქოლოგიურ თვისებებს.

ბიზნესის ეკონომიკურ-ფსიქოლოგიური ანალიზის დროს წინ მეწარმის პიროვნებაა წამოწეული, რომელიც ეკონომიკურ ბაზარზე დიდი სოციალური ჯგუფების მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებებისათვის ეძებს ეფექტურ საშუალებებს.

მეწარმე ბაზარზე დასამკვიდრებლად უნდა გაითვალისწინოს კონკურენციის მრავალი ასპექტი, რომელიც მას ხვდება თავის ყოველდღიურ ბიზნეს-საქმიანობაში. საბოლოოდ მეწარმის მაღალი შედეგის მთავარ მოტივაციის თავისებურებებს წარმოადგენს:

1. თავის არჩევანში დამოუკიდებელია და ემორჩილება მხოლოდ კანონს და ბაზარს;
2. საკუთარ თავზე იღებს მთელ პასუხისმგებლობას მიღებულ გადაწყვეტილებებზე და მასთან დაკავშირებულ ეკო-

ნომიკურ რისკებზე;

3. მიისწრაფვის შემოსავლების და მოგების მაქსიმიზაციისაკენ წარმოების ფაქტორთა ყველაზე ეფექტური და ობიექტური კომბინაციის ხარჯზე, ორიენტებულია კომერციული წარმატების მიღებაზე.

მეწარმეს ფსიქოლოგიური უნარი და ალღო შესაძლებლობას აძლევს უმტკივნეულოდ დაამყაროს კონტაქტი მომხმარებლებთან. მისთვის, როგორც ბიზნესმენისათვის, უადრესად საჭიროა იმის ცოდნა, თუ კონკრეტულად ვინ ყიდულობს, სად ყიდულობს და რატომ ყიდულობს. მისთვის ცნობილი უნდა იყოს თუ როგორი დამოკიდებულება აქვს მომხმარებელს მარკეტინგული საქმიანობის სტრატეგიებისადმი.

ტექნოლოგიური შესაძლებლობები და საინჟინრო-ტექნიკური ცოდნა, რომელიც მეწარმეს გააჩნია, შესაძლებლობას აძლევს მას დაამზადოს რეალური საქონელი, მაგრამ ამ პროდუქციის შექმნა ან მომსახურების გაწევა მომხმარებელთა მოთხოვნილებების შესაბამისად, მხოლოდ მარკეტინგის სფეროს სპეციფიკური ცოდნის წყალობით არის შესაძლებელი. წარმოების გეგმები, კაპიტალდაბანდებები და სამუშაო ძალის დაქირავება იმის გარანტიას უნდა ეფუძნებოდეს, რომ ეს პროდუქცია გასაღდება. სადღეისოდ წარმატებულ კომპანიებს გააჩნიათ ერთი საერთო ნიშანი: ისინი ორიენტებული არიან მომხმარებლებზე და მთელ თავის საქმიანობას აგებენ მარკეტინგზე. ყველა ეს კომპანია მიზნად ისახავს მომხმარებელთა მკაფიოდ გამოხატულ საჭიროებისა და მოთხოვნილებების შესწავლას და დაკმაყოფილებას, რაც კომპანიის მუშაკებს აღუძრავთ სურვილს, დააბროექტონ და შექმნან ყველაზე მაღალი სამომხმარებლო ფასეულობები და უზრუნველყონ კლიენტთა მოთხოვნილებების სრული დაკმაყოფილება. მხოლოდ ასეთი მიდგომა მისცემთ საშუალებას მიიღონ სასურველი შედეგები ეკონომიკური და ფსიქოლოგიური თვალსაზრისით.

მარკეტინგი წარმოადგენს საწარმოს სამეცნიერო-ტექნიკური, საწარმოო და გასაღებითი საქმიანობის მართვის საბაზრო კონცეფციას და მიმართულია მომხმარებელთა მოთხოვნილების ფორმირების, სტიმულირებისა და გაყიდვების გაფართოებისაკენ. სამეცნიერო-ტექნიკური პროგრესის, წარმოების და გასაღების

მთავარი დევიზია: „აწარმოე ის, რაც გაიყიდება“. მარკეტინგი ნებისმერი ფორმის ეკონომიკური წარმატების უმნიშვნელოვანესი პირობაა - იქნება ის დიდი თუ მცირე. მარკეტინგს ადგილი აქვს მაშინ, როდესაც ადამიანები თავიანთი მოთხოვნილებების (მატერიალური, ეკონომიკური, სოციალური, სულიერი) დაკმაყოფილებას გაცვლითი ოპერაციების მეშვეობით ცდილობენ.

მარკეტინგი, როგორც წესი, ასოცირდება ბიზნესისა და კომერციის წარმომადგენლებთან, თუმცა მასში, ამ სიტყვის ფართო გაგებით, შეიძლება ჩართული იქნან საწარმოო-ტექნოლოგიური პროცესები, სამეცნიერო-ტექნიკური სფეროები, საზოგადოების ფართო წრეები თავიანთი მოთხოვნილებებიდან გამომდინარე.

მარკეტინგის მიზანია ნაწარმში უზრუნველყოს ისეთი თვისებების შეთავსება, ფასის და რეკლამის ორგანიზაციის შერწყმა, რომლებიც მაქსიმალურ მიმზიდველობას მიაღწევენ მომხმარებლის თვალში, მეწარმის მიერ დაგეგმილი მოგების დაცვის ფარგლებში.

4. 2. ეკონომიკური ფსიქოლოგია და ეკონომიკური ქცევის მოდელები.

ეკონომიკური საკითხების კვლევის დროს არ შეიძლება ამა თუ იმ დონით არ იყოს გათვალისწინებული სოციალურ-ფსიქოლოგიური ფაქტორები, რომლებიც მნიშვნელოვან ზეგავლენას ახდენენ ეკონომიკურ მაჩვენებლებზე. შრომითი საქმიანობის ანალიზის პროცესში ეკონომიკური და სოციალ-ფსიქოლოგიური მიდგომა საშუალებას იძლევა უფრო სრულყოფილად გამოვლინდეს ის პროცესები, რომლებიც თანამედროვე პირობებში საბაზრო ეკონომიკური ურთიერთობებისათვისაა დამახასიათებელი.

ეკონომიკური ფსიქოლოგიის შესწავლა ან ეკონომიკის ფსიქოლოგიური ასპექტები - სამეცნიერო კვლევის პერსპექტიული სფეროა. ეკონომიკური ფსიქოლოგია დაინტერესებულია ისეთი თემებით, როგორიცაა ეკონომიკის ყოველდღიური გაგება; ეკონომიკური გადაწყვეტილებების გამომწვევი ფაქტორები; პერსონალური იდენტობისა და მასობრივი მოხმარების ურთიერთობები და სხვა. კვლევები ტარდება სოციალურ ფსიქოლოგთა, შემეცნებით ფსიქოლოგთა

(გადაწყვეტილების მიღების პროცესის კონცენტრაცია), განვითარების ფსიქოლოგთა (ეკონომიკური პროცესის შესახებ ბავშვთა იდეების განვითარების კონცენტრირება) მიერ.

მიუხედავად იმისა, რომ ეკონომიკური ფსიქოლოგია დინამიურად ვითარდება, მას არ შეუძლია მეცნიერების ყურადღების ცენტრში ყოფნა. თანამედროვე აკადემიურ ფსიქოლოგიაში შემეცნებითი, კომპიუტერული და ნევროლოგიური მიდგომები დომინირებს. სამეცნიერო კვლევების, პროფესორ-მასწავლებლების, ჟურნალების რედაქტორების და ინსტიტუციური მმართველობის სხვა თანამდებობების განაწილებისას სოციალური ფსიქოლოგიის პერიფერიაზეა. ეკონომიკური ფსიქოლოგია მხოლოდ განვითარებად დონეზეა.

ფსიქოლოგია ტრადიციულად იძლევა თანამედროვე მატერიალური ცხოვრების კვლევის ანალიზს. ამ ბოლო დროს თითქმის არ ექცევა ყურადღება თანამედროვე ფსიქოლოგიურ თეორიას. მიუხედავად პორტერის კრიტიკისა (Porter, 1989), ლაბორატორიული მეთოდების ჰეგემონია გრძელდება.

ეკონომიკურ ფსიქოლოგიაში ადვილად გამოირჩევა ორი მიდგომა:

პირველი- მოხმარების კულტურული ასპექტები დიდწილად გადაწეულია უკანა მხარეს და ძირითადად ეკონომიკასა და ფსიქოლოგიას შორის ურთიერთობას განიხილავს.

მეორე-მიმართულია კულტურული მიდგომების ურთიერთქმედებაზე და მასობრივი მოხმარების სოციალურ ფსიქოლოგიას ხედავს ფართო ინტერდისციპლინარულ სივრცეში. ვინაიდან ორივე მიდგომა არის ერთმანეთის გვერდით მდგომი, ამდენად საჭიროა ორივე განვიხილოთ.

ეკონომიკური ფსიქოლოგიის არსებობის დასაწყისში, ეკონომიკური ფსიქოლოგიის პრობლემები ძირითადად ორიენტირებული იყო ფსიქოლოგიასა და ეკონომიკას შორის ურთიერთობებზე. ჯორჯ კატონი წერდა: “ჩვენ გაითვალისწინებთ ეკონომიკურ პროცესებს ადამიანის ქცევიდან გამომდინარე და განვიხილავთ თანამედროვე ფსიქოლოგიის თვალსაზრისით”(1) ჯ. კატონის მიერ იქნა შემოთავაზებული პირველი პროექტი: „ეკონომიკური ქცევის ემპირიული შესწავლის ფსიქოლოგიური ასპექტები“. ამ პროექტის ერთერთი ნაწილი იყო ადამიანის ფსიქოლოგიასა და ეკონომიკას შორის ურთიერ-

თობის გააზრების გზა. ამავდროულად ჯ. კატონს ჰქონდა განსხვავებული ფსიქოლოგიური მიდგომები არსებულთან შედარებით, რომლებიც ეხება “თანამედროვე ფსიქოლოგიის მეცნიერებს შორის ფუნდამენტურ შეთანხმებებს” (ibid.). ეს იყო ლინგვისტური ქცევების ვერსია, შემდეგ გავრცელებულ ფსიქოლოგიაში, რომლის საფუძველზედაც ბრძანების კონტროლირებადი დაკვირვება ეფუძნება შუალედური ფსიქოლოგიური ცვლადების ურთიერთქმედებას. კატონის კვლევამ - “ეკონომიკური ფსიქოლოგიის დამფუძნებელი” - საკმაოდ კრიტიკული ყურადღება დაიმსახურა.

კატონი მიიჩნევს, რომ არსებობს აშკარა კავშირი ადამიანთა ფსიქოლოგიასა და ეკონომიკას შორის. “ობიექტური” ეკონომიკური პირობები მოქმედებს ინდივიდუალური ქცევის შესახებ, მაგრამ ისინი ასევე განსაზღვრავენ სუბიექტურ შეხედულებებს ეკონომიკის შესახებ. ასე რომ, ვერავენ გაითვალისწინებს, თუ რომელი მიმართულებით მიდის ეკონომიკა: ზრდადია თუ არა მომდევნო პერიოდის განმავლობაში. ხალხმა უნდა გადაწყვიტოს კითხვა, დახარჯოს ან შეინახოს მათი დანაზოგი. ამ პირობებში, საზოგადოებრივი აზრი ეკონომიკაში მნიშვნელოვანი ფაქტორია. თუ ადამიანების დიდი ჯგუფი ერთდროულად ცვლის მათ ქცევას, გადაწყვეტილების მიღებას, ხარჯვას ან ფულის დაზოგვას, მათი გადაწყვეტილება გავლენას მოახდენს ისეთ მაკროეკონომიკურ ფენომენზე, როგორიც ინფლაციისთვის ხელმისაწვდომი ფულის ოდენობაა. ფსიქოლოგიური ფაქტორი იცვლება ბიზნეს ციკლის მიმდინარეობისას.

ეკონომიკური ქცევა, ეკონომიკური სოციოლოგიის ინტერესის საგანს ყოველთვის წარმოადგენდა. სოციოლოგიური და სოციალურ - ფსიქოლოგიური განსაკუთრებით აქტიური, ემპირიული კვლევების საგანი ჯ. კატონის, ა. ფერნანდესისა და დ. მაკლელანდის კვლევების შემდეგ გახდა. მათ საფუძველი ჩაუყარეს ეკონომიკური სამყაროს სოციალურ-კონსტრუირებასთან დაკავშირებულ მრავალ ემპირიულ კვლევას. ამ მიდგომას **ქცევით ეკონომიკას (Behavioral Economics)** უწოდებენ. ქცევითი ეკონომიკა, ეკონომიკურ ქცევას განიხილავს ეკონომიკურ ღირებულებებთან, რწმენებთან და დამოკიდებულებებთან კავშირში. აღნიშნული მიდგომის გამოყენებით, სხვადასხვა ქვეყნებში

არაერთი კვლევა ჩატარდა, რომელთაც აჩვენებს კავშირი ადამიანთა კოგნიტურ სტრუქტურებსა და მათ მიერ განხორციელებულ ქცევას შორის და სხვადასხვა პატერნები გამოვლინდა.

ეკონომიკური რწმენების, ღირებულებების, დამოკიდებულებებისა და ეკონომიკური ქცევის ანალიზი ეფუძნება ბაზისური, პიროვნული და სოციალდემოგრაფიული ცვლადების ერთობლიობას. ეს ცვლადებია:

დროის პერსპექტივა და დაკმაყოფილების გადადების უნარი. ადამიანებს, რომელთაც აქვთ უნარი გადადონ სურვილის დაკმაყოფილება (Delayed Gratification), რომელთაც შეუძლიათ ნაკლებად მნიშვნელოვანი მიზნების გადადება უფრო ღირებული და მნიშვნელოვანი, თუნდაც შორეული მიზნების გამო, ასევე აქვთ დროის ხანგრძლივი პერსპექტივა. ასეთი ადამიანები ორიენტირებული არიან თავიანთ მომავალზე და ცდილობენ თავიანთი ცხოვრება დაგეგმონ. მათ უფრო ძლიერი ნებისყოფა აქვთ და შეუძლიათ საკუთარი სურვილების გაკონტროლება და მათთვის წინააღმდეგობის გაწევა. (მიშელი, 2004)

მიღწევის მოთხოვნილება (need for achievement). მიღწევის მოთხოვნილება (მაკლელანდი, 1961) გულისხმობს ინდივიდის მოტივაციას მიღწეის სოციალური სტანდარტების მაღალ დონეს. მაკლელანდის მიხედვით, მათ ვისაც აქვთ მიღწევის მაღალი მაჩვენებელი, შეუძლიათ ინიციატივისა და მეწარმეობის უნარის გამოჩენა იმის მისაღწევად, რაც მათ უნდათ. ისინი საკუთარი ძალისხმევითა და შრომით ცდილობენ საკუთარი პრობლემების გადაჭრას და დროთა განმავლობაში საკუთარ ეკონომიკურ მდგომარეობას საგრძნობლად აუმჯობესებენ. (სმიტსი, 2008)

კონტროლის ლოკუსი, სამართლიანი სამყარო და მასთან დაკავშირებული რწმენები. კონტროლის ლოკუსი, ეს არის პიროვნების მოლოდინები, შეხედულებები იმასთან დაკავშირებით, შეუძლია თუ არა მას საკუთარი ძალისხმევით განსაღვროს, თუ როგორი იქნება ცხოვრება და გავლენა მოახდინოს სხვადასხვა მოვლენებზე. ადამიანები, რომლებიც თვლიან, რომ მათი ცხოვრების მოვლენები მათივე ქცევის შედეგია, ეწოდებათ **ინტერნალები**. ადამიანები, რომლებიც თვლიან, რომ მათ ცხოვრებას უმეტესად ისეთი გარე ფაქტორები განსაზღვრავს, რომლებიც მათ კონტროლს არ ექვემდებარება (ბედისწერა, შანსი, სოციალური მდგომარეობა და სხვა) არიან

ექსტერნალები (როტერი, 1966).

„ინტერნალების“ აზრით სამყარო პროგნოზირებადი და სამართლიანი ადგილია, სადაც ადამიანები იმას იღებენ, რასაც ისინი საკუთარი ქცევით დაიმსახურებენ. „ექსტერნალებს“ მიაჩნიათ, რომ სოციალური სამყარო უსამართლოა და დამნაშავეა ადამიანის წარუმატებლობაში, ცუდ ეკონომიკურ მდგომარეობაში და ა.შ.

ზოგადად, ინტერნალი საკუთარი თავზეა ორიენტირებული და მის გაუმჯობესებას, უკეთესობისაკენ შეცვლას ცდილობს. ექსტერნალი ორიენტირებულია სოციალური სამყაროს გარემოს შეცვლისაკენ, რათა შექმნას მისთვის მისაღები გარემო. (მეზერიშვილი, 2003)

ზემოთ აღნიშნული კატეგორიები ერთმანეთს უკავშირდება შემდეგნაირად:

ერთმანეთთან კორელაციურადაა დაკავშირებული დროის გრძელვადიანი პერსპექტივა, მაღალი Need For Achievement მაჩვენებელი, ინტერნალური კონტროლის ლოკუსი და სამართლიანი სამყაროს რწმენა.

ძლიერი კორელაციაა დროის მოკლევადიან პერსპექტივას, დაბალი Need For Achievement მაჩვენებელს, ექსტერნალურ კონტროლის ლოკუსსა და უსამართლო სამყაროს რწმენას შორის.

არსებობს კავშირი აღნიშნულ კატეგორიებსა და სტრატეგიკაციულ სისტემას შორის. პირველი კატეგორიის რესპონდენტები ძირითადად საშუალო და ზედა კლასებში, მეორე კატეგორიისა კი დაბალი შემოსავლის ფენებს მიეკუთვნებოდნენ. როგორც მოსალოდნელი იყო, პირველი კატეგორიის რესპონდენტები ძირითადად პროტესტანტული ეთიკის კულტურებში იყვნენ. (მეზერიშვილი, 2003).

ჯ. კატონას „მომხმარებელთა დარწმუნებულობის „ინდექსს“, დ. მაკლელანდის კონცეფციას „მიღწევის მოთხოვნილების“ შესახებ, პროტესტანტული ეთიკის ოპერაციონალიზაციის მცდელობებს მიიჩნევენ ეკონომიკურ სამყაროს სოციალურ-კონსტრუირებასთან დაკავშირებული ემპირიული სოციალურ-ფსიქოლოგიური და სოციოლოგიური კვლევების დიდი ნაკადის დასაწყისად.

ხშირად ამ მიდგომას უწოდებენ **ქცევით ეკონომიკას**. ა. ფერნჰეიმი უფრო მეტად ავიწროვებს მიდგომის საზღვრებს და მას **ეკონომიკურ ფსიქოლოგიას** უწოდებს.

ეკონომიკური ფსიქოლოგიის პროგრამა, რომელიც კატონის მიერ სხვადასხვა არგუმენტებშია გამოთქმული, დღეს ძალიან მნიშვნელოვანია. იგი ითვალისწინებს ეკონომიკურ და სოციალურ ფსიქოლოგიურ ცვლადებს შორის განსხვავებულ თეორიულ ან მეთოდოლოგიურ პოზიციას ეკონომიკის ობიექტური და სუბიექტური თვალსაზრისით. კატონის შემდეგ ვრცელი კვლევებია განხორციელებული ეკონომიკური ინდიკატორების სოციალური აღქმის შესწავლაზე. კატონის მიხედვით, სოციალურ-ფსიქოლოგიური პროცესები მოქმედებს ინდივიდის დონეზე და არა ჯგუფების ან მასების დონეზე. ეკონომიკური ქცევა აღიქმება როგორც ინდივიდუალური ქცევის ინდიკატორი. ამ თვალსაზრისით განსაკუთრებული როლი ენიჭება გადაწყვეტილების მიღებას მოხმარების შესწავლაში.

4.3. მიდგომისა და გადაწყვეტილების მიღების თეორია და მქსაერიმენტული ეკონომიკა

სოციალური ფსიქოლოგიის ფარგლებში გამოიკვეთა მიდგომის როლი განზრახვების ფორმირების პროცესში. ამ სამუშაოებმა გავლენა მოახდინა კატონის პროგრამის თანამედროვე მიდგომებზე. ამ ტიპის ყველაზე გავლენიანი მიდგომა არის ფიშბეინის და აისენის (1980) შრომები. ავტორები ვარაუდობენ, რომ ადამიანები ანალიზს აკეთებენ ხარჯებს და სარგებელს შორის იმგვარად, რომ თითოეული ხარჯი და სარგებელი მრავლდება მიდგომებით განსაზღვრულ კოეფიციენტზე. ნორმატიული შეხედულებები-ეს არის სხვების შეხედულებები, რომლებიც გამრავლებულია ამ მოსაზრებების შეფასების კოეფიციენტზე.

მოგვიანებით თეორიის ჩამოყალიბება იყო გადაწყვეტილების მიღების და მართვის ასპექტების პრობლემა. ამ მიდგომის მნიშვნელობა ის არის, რომ მას შეუძლია ახსნას შედეგები დამოკიდებულებებსა და ქცევებში, ნორმებისა და კონტექსტების მხრიდან. ადამიანს შეუძლია შეუსაბამოდ მოიქცეს თავისი დამოკიდებულების განხორციელების თვალსაზრისით, თუ ის მიიჩნევს, რომ ხარჯები გადააჭარბებს სარგებელს ან იქნება მოწონებული სხვების მხრიდან. გონივრული მოქმედების თეორიაში, რაღაცის შეძენის

განზრახვა განისაზღვრება შესყიდვის მნიშვნელობის კომბინაციითა და სხვებიც აფასებენ მას. ხალხის ჩვევები, გადაწყვეტილებისა და შედეგების კონტროლის უნარი შეიძლება შეიცვალოს სუბიექტური ნორმებისა და დამოკიდებულებების გავლენით.

დასაბუთებული მოქმედების თეორიამ გვიჩვენა თავისი ფსიქოლოგიური მოქმედების ზოგადი მიდგომის შესწავლა თავისუფალ არჩევანში. ასეთი მიდგომის ძირითადი ღირსება-გამოვლინდეს ის ფაქტორები, რომლებიც გავლენას ახდენენ მრავალი შესაძლებლობებიდან ერთი არჩევანის გასაკეთებლად. ფიშბეინი და ადჰენი თვლიან რომ მყიდველის შეღავათების საკითხი უნდა მიუახლოვდეს, გადაწყვეტილების მიღების ერთერთ ტიპს: “სინამდვილეში, მყიდველის ქცევისას არაფერია უჩვეულო. ეს არის ადამიანის ქმედება, რომელიც მოიცავს არჩევანს რამდენიმე ალტერნატივას შორის და არ არსებობს რაიმე კონკრეტული მიზეზი იმის დასადასტურებლად, რომ იგი ეფუძნება ზოგიერთ ახალ, სხვაგვარად ანალოგიურ პროცესს (Fishbein, Ajzen, 1980). ავტორები იყენებდნენ მათ დამოკიდებულებას ლუდისა და მანქანების მყიდველის ბრენდების არჩევის პროგნოზირებაზე. მათ შეეძლოთ შეძლებისდაგვარად პროგნოზირება შეეძინათ დამოკიდებულების და სუბიექტური ნორმების გათვალისწინებით. აღმოჩნდა, გარკვეული შინაარსობრივი მოვლენები, რომლებიც გავლენას ახდენენ გადაწყვეტილების მიღებით- მაგალითად, პირი ყიდულობს თავისთვის თუ სხვისთვის. დასაბუთებული მოქმედების მოდელი საკმაოდ ხშირად გამოიყენება კვლევებში ეკონომიკური ფსიქოლოგიის გადაწყვეტილების მიღების შესწავლისას. თუმცა, ამ პროცესების ხარჯების შესწავლა დომინირებს კატონის პროგრამის ფარგლებში.

კატონის პროგრამა, გაერთიანების თეორიასთან ერთად მოიცავს გადაწყვეტილების მიღების მოდელის დომინანტს ეკონომიკურ ფსიქოლოგიაში. თუმცა, ხალხი გადაწყვეტილებებს გაურკვევლობის მდგომარეობაში იღებს. ძალიან ხშირად (შესაძლოა თითქმის ყოველთვის) მათ არ აქვთ ყველა საჭირო ინფორმაცია ხარჯების ანალიზისთვის შეზღუდვების შეფასების მიზნით. გაურკვევლობის დროს გადაწყვეტილების მიღებისას ისინი იყენებენ კომერაციულობის კომპლექტს, რომელიც არ საჭიროებს იმ ინფორმაციას,

როგორც სრულად რაციონალური ანალიზი.

ტვერსკის და კანემანის (1981) მუშაობის შედეგად გამოვლინდა, რომ როდესაც სტატისტიკურ ინფორმაციასთან ურთიერთობისას ადამიანები ხშირად ეყრდნობიან ბევრ ევრისტიკას, როგორიცაა **ანალოგია** და **წარმომადგენლობა**. ბოლო წლებში ეს მიდგომა ეკონომიკურ ფსიქოლოგიაში ძალიან მნიშვნელოვანია. ფსიქოლოგები და ეკონომისტები კრიტიკულად უდგებიან ეკონომიკურ თეორიაში რაციონალიზტურ მოსაზრებებს, რომლის მიხედვითაც ადამიანები ბაზისურ გადაწყვეტილებებს იღებენ თვითშეფასების პრინციპზე, სხვადასხვა ეკონომიკური პირობებისა და კონცეფციების ცოდნაზე, როგორიცაა მაგალითად, მომავალი შემოსავალი. ექსპერიმენტული ეკონომიკა იყენებს საიმონის (საიმონ, 1957) მიერ შემოთავაზებულ შეზღუდული შესაძლებლობების კონცეფციას, როგორც გაურკვევლობის ქვეშ გადაწყვეტილების მიღების მოდელს. მოდელის მიხედვით, ადამიანები იყენებენ მსჯელობის სხვადასხვა სპეციფიკურ ფორმებს და უფრო სწორად მოქმედებენ. იმ შემთხვევაში, თუ წარსულში რაიმე მეთოდმა გაამართლა, მაშინ ხალხი კმაყოფილია მათი გადაწყვეტილების და განმეორებით არ ეძებს უფრო ოპტიმალურს.

გუტსი და სხვები (1992) მიიჩნევენ, რომ არსებობს ორი მიდგომა ექსპერიმენტულ ეკონომიკაში, რომელიც განსხვავდება ეკონომიკისა და ფსიქოლოგიის ურთიერთობებში. ექსპერიმენტული ეკონომიკა მოიცავს რიგ ტექნიკას, რომელიც ახდენს კონტროლირებად პირობებში სიმულაციას, ეკონომიკურ (ჩვეულებრივ ფინანსურ) გადაწყვეტას. ამ მეთოდის უპირატესობა არის თამაშის თეორიის გამოყენება, რომელიც უკვე გამოიყენება ფსიქოლოგიური პროცესების ფართო სპექტრზე, როგორიცაა კონფლიქტი, ფასი შეთანხმებით, ალტრუიზმი, ინტერგრაცია და პირადი ურთიერთობები. ექსპერიმენტატორები ორგანიზებას უწევენ “თამაშებს” მკაფიოდ განსაზღვრული პარამეტრებით. მოთამაშეების ქცევა შეზღუდულია წესებით და ისახავს მიზნების მაქსიმალურად გაზრდას. ოპტიმალურ ქცევასთან დაკავშირებული გამონაკლისები შეიძლება განიხილებოდეს როგორც ღირებულება-სარგებლის თანაფარდობის ცვლილების ფუნქცია. თუ პრიზის სუბიექტური ღირებულებები შეისწავლის შეზღუდვების დაკვირვებას, მაშინ შეიძლე-

ბა გამოყენებულ იქნეს ეკონომიკური მოდელირების ყველა იგივე პრინციპი. თუმცა, ჩვენ უნდა მოვახდინოთ გამოკითხვა, თუ როგორ მოიქცევა ხალხი რეალურ სამყაროში, როდესაც პირადად მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილება მიიღება საჭირო ხარჯების ბალანსისა და შესაძლო მოგების შესახებ.

ექსპერიმენტულ ეკონომიკაში ალტერნატიული მიდგომაა ფსიქოლოგიური თეორიების მოზიდვა ეკონომიკური ფსიქოლოგიის პრობლემების მოსაგვარებლად. აქ “ჩართულობის რაციონალურობის” თეორიაა ჩართული. ვივარაუდებთ, რომ გადაწყვეტილების მიღება უკეთესად იგულისხმება არა როგორც სტანდარტული ლოგიკური მტკიცების ნაკლოვანებაზე, არამედ როგორც მრავალფეროვანი ევრისტიკის გამოყენება. ევრისტიკა არის აზროვნების მეთოდები, სხვადასხვა სახის “გვერდითი ნაბიჯების” გამოყენებით ინფორმაციის დამუშავებისა და დასკვნების გამოტანისას. ამ მიდგომით, ეკონომისტთა თავდაპირველი ნიმუში მიუთითებს, რომ ეკონომიკური გადაწყვეტილებები რაციონალურად იცვლება.

კატონის თავდაპირველი პროგრამის საფუძველზე არსებობს ეკონომიკური ფსიქოლოგიის სამი მიდგომა. თითოეული მათგანი ცდილობს შეამციროს მოხმარების და შეღავათებს შორის არჩევანი, რაც ეფუძნება ექსპერიმენტულ (ან ნაკლებად კვაზი-ექსპერიმენტულ) მეთოდებს. ამ მიდგომების მნიშვნელოვანი მახასიათებელია ფსიქოლოგიისა და ეკონომიკის დისციპლინების მკაფიო განსხვავება.

უკანასკნელ დროს სხვების შრომებში გამოიკვეთა ფსიქოლოგიის ალტერნატიული კავშირები სხვა სოციალურ მეცნიერებებთან. ამ მიმართულებების წინაპირობები შეგიძლიათ იპოვოთ ლი, თერპი და ვაბლის წიგნში “ინდივიდის ეკონომიკა” (ლეა, თავუ და ვალეტი, 1987). იგი მოიცავს იმ ფაქტს, რომ ყველა “ეკონომიკური ქცევა” ხდება მატერიალურ კონტექსტში და ეკონომიკა, თავის მხრივ, მრავალი ადამიანის ეკონომიკური ქცევის შედეგია. წიგნი არ შეიცავს სოციოლოგიურ თეორიას (მაგალითად, გიდდენს, ბურდიუ ან ჰაბერმას), მაგრამ მიუთითებს სოციოლოგთა სპეციალური დაჯგუფებებზე (მაგალითად, გეშუნი) და ანთროპოლოგებზე (მაგალითად, დუგლასი).

მკვლევარების ყურადღება სხვა ფსიქოლო-

გიურ კავშირებთან ერთად მოიცავს ეკონომიკური ფსიქოლოგიის ბმულებს. ლუტცი და ლევინგსტონი, მაგალითად, თავიანთ წიგნში “Mass Consumption and Social Identity” (Lunt და Livingstone, 1992) აღინიშნავენ ანთროპოლოგიის, კულტურული კვლევისა და სოციოლოგიის მნიშვნელობას. ფირმანი და ლევისი (1986) ეკონომიკური გონება აქცენტი ანთროპოლოგია და სოციოლოგია. დიტმარის (1992) ციტირებამ სოციოლოგიისა და ახალი მოხმარების კვლევების მიმართ (Beck). Livingstone (1992) მიიპყრო მუშაობა მედიისა და ფემინიზმის თეორიაში. ამ შრომებში ახსნილია მოხმარების საკითხში სუბიექტის კვლევის ახალი მეთოდები.

სხვა სოციალურ მეცნიერებებში ეკონომიკა განიხილება როგორც შემცირებადი და იგნორირებას უკეთებს სოციალურ-ფსიქოლოგიურ ასპექტებს, ეკონომიკურ შეხედულებებსა და ქცევებს. ეს მიდგომა აშკარა წარმატებაა, მაგრამ აქ პრობლემა ისაა, ზოგჯერ კვლევის ფსიქოლოგიური თეორიები ნაწილობრივ ვრცელდება. ასე მაგალითად, დიტმარმა (1992) გამოიყენა სოციალური იდენტობის თეორია, ფურნამმა-პიროვნების თეორია. ალტერნატივაა ფსიქოლოგიური თეორიების მოზიდვა კონკრეტული მომხმარებლის შესწავლისათვის, მაგალითად, ლუნტასა და ლივინგსტონის მუშაობაში შემნახველ და ვალის (1992) ასპექტებზე. ზოგიერთ შემთხვევაში, თემა ძირითადად განპირობებულია ეკონომიკის მიერ, მაგალითად, დიტმარის მუშაობაში საკუთრების პრობლემის შესწავლისას. პრაქტიკაში, ეს თეორია ზუსტად არ შეესაბამება სოციალურ იდენტურობის თეორიას, რომელიც შემუშავებულია ცრურწმენის შემეცნებით განმარტებაზე. ეს მიდგომა, მიუხედავად იმისა, რომ ისინი ტენდენციურად იზიარებენ მონაცემებს სოციალურ მეცნიერებათაგან, ზოგჯერ იგნორირებას უკეთებენ სხვა დისციპლინების მნიშვნელოვან როლს. ამის მაგალითად შეიძლება აღინიშნოს დუგლასისა და იშნრიდის კრიტიკის საკუთრების ეკონომიკური კონცეფცია (დუგლასი, იშერუელი, 1976).

4.4. ეკონომიკური ფსიქოლოგიის განვითარება

ეკონომიკური ფსიქოლოგია ყოველთვის განიცდიდა სოციალურ პრობლემებს, რაც ხელს უწყობს ინტერდისციპლინარულ მუშაობას, მაგალითად, 1930-იან წლებში სიღარიბისა და უმუშევრობის ბევრი სოციალურ-ფსიქოლოგიური კვლევა იქნა განხორციელებული (ჯაპოდა და 1970 წ.). ამ თემამ კვლავ ყურადღება 80-იან წლებში მიიპყრო (კალვინი, 1980). ეკონომიკასთანაა დაკავშირებული ისეთი სოციალურად მნიშვნელოვანი პრობლემები, როგორიცაა ვალი, ოჯახის ბიუჯეტი, გადასახადები, ბიზნესში კონფიდენციალობა.

ყველა მათგანს სოციალური ფსიქოლოგიის განვითარების სტიმული მიეცა, რადგან მათ პოლიტიკის აშკარა დამოკიდებულება ჰქონდათ. სხვადასხვა პოლიტიკურ სუბიექტებზე დებატები გარკვეულ როლს ანიჭებს მომხმარებელს. მაგალითად, გარემოს დაცვისა და ეკონომიკური ბოიკოტების მოძრაობა გულისხმობს პოლიტიკური ინტერესის მაღალ დონეს და კომერციულ ინტერესთა დაბალი დონეს.

მომხმარებელი პოლიტიზირებულია. ასეთი პროცესები აძლიერებს მკვლევარებს ინდივიდუალური გადაწყვეტილებების როლის ცნების ჩამოყალიბებაზე ფართო ფსიქოლოგიური, სოციალური და კულტურული პროცესების გათვალისწინებით. ამ დონის პრობლემები აუცილებლად იზიდავს სხვადასხვა დისციპლინების ყურადღებას და მოითხოვს ინტერდისციპლინარულ მუშაობას.

სახე მომავალში. ზემოთ აღვნიშნეთ ორი მიდგომა, რომელიც ცდილობს უფრო მეტი ინტერდისციპლინური და კვლევითი ორიენტირებული არჩევანი გააკეთოთ. შეიძლება მათ შორის რაიმე სახის ურთიერთობა ჩამოყალიბდეს ეკონომიკური ფსიქოლოგიის შესახებ. ცალკეული განვითარების საშიშროება ისაა, რომ ინტერდისციპლინარული მიდგომა დასრულდება, ამიტომ ეკონომიკის შესახებ არაფერი იქნება ნათქვამი და პირიქით, ექსპერიმენტულ ეკონომიკას რეალურ სამყაროში განვითარება არ ექნება. ეს საკითხი ძალიან მნიშვნელოვანია, იგი ასახავს ღრმა გაანალიზებას სოციალურ მეცნიერებებში და თანამედროვე სოციალურ ფსიქოლოგიაში.

შემოსავლები და დავალიანება (ხარ-

ჯები). მომხმარებელთა შემოსავლის შედარებით გავრცელების კვლევა - ეკონომიკური ფსიქოლოგიის მნიშვნელოვანი სფეროა. ძირითადად, ეკონომიკური თეორიები დანაზოგების სახით, როგორც სიცოცხლის განმავლობაში შემოსავლის განაწილების მექანიზმზე (Modigliani, 1970). Uornerid (Warneryd, 1989) მიუთითებს, რომ ყველა ეკონომიკური თეორია გარდა მონეტარისტულია, განსაზღვრავს ფსიქოლოგიური ცვლილებების გარკვეულ როლს. ეს მიდგომები გამოყოფენ პიროვნული თვისებების გავლენას, როგორცაა დაზოგვითობა, მეურნეობრივობა, თვითკონტროლი, ასეთი მიდგომა მიზნად ისახავს მაკროეკონომიკური პროცესების პროგნოზს, და ეს შეიძლება იყოს წარმატებული ინსტრუმენტი პოლიტიკის ან სამომხმარებლო ქცევის ტენდენციების (Lea, Tagru, Webley, 1987) პროგნოზირებისთვის. უმეტეს კვლევებში ინტერვიუ, მეთოდები ან კითხვარები გამოიყენება საყოფაცხოვრებო მენეჯმენტის, ინდივიდუალური შემოსავლებისა და ხარჯების შესახებ დეტალური ინფორმაციის შეგროვებასა და სოციალური და ფსიქოლოგიური მახასიათებლების პროფილის მისაღებად. დიდ წარმატება პროგნოზზე არ მოხდა, მიუხედავად იმისა, რომ ლუტცმა და ლინგვისტონმა აღმოაჩინეს დაზოგვითი და არადაზოგვითი ცვლადების კლასტერები. ამ საწყისების ერთობლიობით მიიღებული იქნა მომჭირნე ადამიანის სოციალური და ფსიქოლოგიური პროფილი, რომელიც არამომჭირნესაგან განსხვავებით იხრება იქითკენ, რომ აიღოს პირადი პასუხისმგებლობა, სოციალური დახმარების გამოყენების (განხილვა მეგობრებთან და ოჯახის ფულის საკითხები), ასევე გამოიყენოს ფიქსირებული, და არა მოუქნელი ფინანსური მართვის სტილი. თუმცა ეს შედეგები მოითხოვენ დაფიქრებას. ჩატარებული კვლევები უნდა გაფართოვდეს, ჩატარდეს დეტალური და ხარისხიანი შესწავლა საიმედო ფინანსური მართვის მისაღებად.

ეკონომიკური თეორია დაარსების დღიდან, როგორც დამოუკიდებელი ცოდნის სფერო, იყენებდა ეკონომიკური ადამიანის მოდელს. ასეთი მოდელის შექმნა განპირობებული იყო ინდივიდის სამეურნეო საქმიანობაში შერჩევისა და მოტივაციის პრობლემების შესწავლის მიზნით. თუმცა, საიმონის და ეკონომისტების ძალისხმევა მიმართული იყო ეკონომიკის სფეროში სდეგების მისაღებად. თავად მან აირჩია ეკონომიკური

ანალიზის სფერო

ნეოკლასიკური თეორია. ეკონომიკური არჩევანის და მექანიზმის პრობლემაზე ეკონომისტების ყურადღება განპირობებული იყო ინსტიტუციონალიზმის ფარგლებში ეკონომიკური ადამიანის კლასიკური მოდელის გადახედვით. მაგრამ დასაწყისში აუცილებელი მოკლედ განიხილული იქნეს წინაპირობები, რომელზედაც ეფუძნება ეკონომიკური ადამიანის ნეოკლასიკური მოდელი.

ეკონომიკური არჩევანის და მექანიზმის პრობლემაზე ეკონომისტების ყურადღება განპირობებული იყო ინსტიტუციონალიზმის ფარგლებში ეკონომიკური ადამიანის კლასიკური მოდელის გადახედვით. მაგრამ დასაწყისში აუცილებელი მოკლედ განიხილული იქნეს წინაპირობები, რომელსაც ეფუძნება ეკონომიკური ადამიანის ნეოკლასიკური მოდელი.

თანამედროვე სამეცნიერო ლიტერატურაში, დ -ის აბრევიატურა გამოიყენება ეკონომიკური ადამიანის აღსაწერად, რაც ნიშნავს “გამომგონებელი, შემფასებელი, მაქსიმალური ადამიანი”. ასეთი მოდელი ვარაუდობს, რომ ადამიანი, რომელიც ეკონომიკისგან სარგებლობის მოპოვების შესახებ, სრულიად რაციონალურად იქცევა. ის მოიცავს შემდეგ პირობებს:

1) გადაწყვეტილების მიღებისათვის აუცილებელი ინფორმაცია სრულად არის ხელმისაწვდომი ინდივიდისათვის;

2) ეკონომიკის სფეროში თავისი ქმედებებით პირი არის სრულყოფილი ეგოისტი, ანუ მას არ აინტერესებს, მისი ქმედებებით რა გავლენას ახდენს სხვა ადამიანების კეთილდღეობაზე;

3) არ არსებობს გარე შეზღუდვები გაცვლისთვის (იმ პირობით, რომ გაცვლითი პროგრამა უპირატესობას ანიჭებს უპირატესობას);

4) კეთილდღეობის გაზრდის სურვილი მხოლოდ ეკონომიკური გაცვლის სახით ხორციელდება და არა ყადაღისა და ქურდობის ფორმით.

მაგრამ რაციონალობა არ არის ყველაფერი, რაც განსაზღვრავს ეკონომიკური ადამიანის ქცევას. იგი არ არსებობს გარდა მიმდებარე ობიექტებიდან და იგივე ადამიანებიდან, რაც აუცილებელია, რათა განიხილონ ისეთი შეზღუდვები, რომლებიც პირის გადაწყვეტილების მიღებისას ან არჩევანის გაკეთების პროცესშია.

ნეოკლასიკური თეორია ვარაუდობს, რომ ყველა მომხმარებელმა იცის, რა უნდათ, ანუ

თითოეული მათგანს აქვს საკუთარი კომპლექტი საჭიროებების, რომლებიც დაკავშირებულია ფუნქციურად. ანალიზის გამარტივების მიზნით, ნეოკლასიკოსებმა მიიღეს “საშუალოდ” კომუნალური ფუნქცია, რომელიც არ ითვალისწინებს მაქსიმალიზაციის შესაძლებლობების მრავალფეროვნებას შემოსავლის მუდმივი ღირებულებით ან სუბიექტურ მისწრაფებებს შორის არსებული რესურსებისა და ობიექტური შესაძლებლობების გამოყენებასთან. ამიტომ, ვინაიდან პრეფერენციები ცნობილია, მაშინ კომუნალური ფუნქციის გადაწყვეტა იქნება ინდივიდუალური არჩევანის უცნობი შედეგების განსაზღვრა.

თუმცა, სამომხმარებლო ან სხვა ეკონომიკურ სუბიექტთა არჩევის პროგნოზირების თეორიის ღირებულება მაღალი იქნება, როდესაც გარემო შედარებით სტაბილური რჩება და მასში არსებული პოტენციალი ხელმისაწვდომია ადამიანური შესაძლებლობების მიღების და დამუშავებისათვის. უფრო მეტიც, გარდა ზემოთ აღნიშნულისა, არსებობს ასევე გარე დაბრკოლებები, საიდანაც ნეოკლასიკა უბრალოდ აბსტრაქტულია.

ნეოკლასიკოსების შეხედულებებით, შეიძლება წარმოიდგინო ადამიანი, როგორც სრულყოფილი არსება, რომელიც სრულად ფლობს საკუთარ თავს და საკუთარ ქმედებებს, ანუ ამ კრიტერიუმით განსაზღვრავს საკუთარ ფუნქციას. ის ასევე ტოვებს შთაბეჭდილებას დადებითი ან უარყოფითი გავლენა მოახდინოს სხვების გადაწყვეტილებებზე.

აქედან გამომდინარე, შეიძლება აღინიშნოს, რომ ნებისმიერი წინაპირობის არარსებობა სხვების გადაწყვეტილებებზე გავლენის მოხდენის შესაძლებლობის შესახებ არღვევს ორთოდოქსალურ თეორიას ეკონომიკის მეცნიერებებსაგან.

ლინდენბერის თქმით, არსებობს ადამიანის სოციოლოგიური მოდელის ორი სახეობა:

პირველი (SRSM akronimi) არის სოციალიზებული პირი, რომელიც რომელიც ექვემდებარება სანქციებს. ეს არის ადამიანი, რომელსაც მთლიანად აკონტროლებს საზოგადოება. მიზანი სრული სოციალიზაციაა. პროცესს საზოგადოება ხელმძღვანელობს - ადამიანი მასში როლს ასრულებს. და ბოლოს, სანქციების გამოყენების შესაძლებლობა არის საზოგადოების კონტროლი.

მეორე მოდელი (აკრონიმი შ) - საკუთარი აზრი, მგრძნობიარე, მოქმედება. მას აქვს აზრი მსოფლიოს სხვადასხვა ასპექტზე მის გარშემო. იგი მგრძნობიარეა, მაგრამ მოქმედებს მისი აზრით. მაგრამ მას არაფერი აქვს საერთო ეკონომიკურ ადამიანთან, რადგან მას არ გააჩნია ჭეშმარიტება და შეზღუდვები. ამ ორი მოდელის შედარებით, შეიძლება ითქვას, რომ ეკონომიკური ადამიანი ყოველდღიურად ახორციელებს ადამიანის ქცევის ყველაზე დამახასიათებელ თვისებებს ყოველდღიურ საქმიანობაში. მიუხედავად იმისა, რომ ეს თვისებები არ არის ერთადერთი.

სოციოლოგიურ პირს თავისი ქცევის ხასიათი გადააქვს თავის ქცევაზე: საზოგადოება სინამდვილეში არ არის მოქმედი პირი, ეს არის ინდივიდუალური ქმედებების შედეგი. ამიტომაც, საზოგადოებასთან დაკავშირებული თანამედროვე მეცნიერებები ეკონომიკურ ადამიანთან მოდელს ადარებს და ბევრი ფენომენის ქცევითი მოქმედებისკენ უბიძგებს, ხოლო სოციოლოგიური მოდელი არ წარმოადგენს კონკრეტულ ადამიანებს შორის არასტაბილური ურთიერთობის საფუძველს.

რაციონალური ქცევა. რაციონალობის პრინციპი. რაციონალობის კონცეფცია იმდენად კომპლექსურია მეცნიერული ანალიზისათვის, რამდენად მარტივია ეს კონცეფცია ყოველდღიური ცნობიერების თვალსაზრისით.

რაციონალობა შეიძლება განისაზღვროს შემდეგნაირად: სუბიექტი არასდროს არ აირჩევს ალტერნატიული X-ს, თუ ამავე დროს მას გააჩნია ალტერნატიული Y, რომელიც მისი თვალსაზრისით სასურველია X-სთვის.

ჰეიკის მიხედვით რაციონალური ქცევა შეიძლება ეწოდოს ქცევის ტიპს, რომელიც “მიზნად ისახავს მკაცრად განსაზღვრული შედეგების მიღებას”. ამავე დროს აღინიშნება, რომ რაციონალური არჩევანის თეორია განმარტავს, მხოლოდ ხალხის ნორმალური ქცევას.

ეკონომიკურ თეორიაში, რაციონალური ქცევის ორი ძირითადი მოდელი გამოიყენება:

- 1) რაციონალობა (როგორც ასეთი)
- 2) შეზღუდული რაციონალობა (თქვენი ინტერესების შესაბამისად).

განვიხილოთ ეს მოდელები უფრო დეტალურად:

რაციონალობა. ო. უილიამსონის აზრით,

არსებობს რაციონალობის სამი ძირითადი ფორმა:

1) მაქსიმიზაცია. იგი მოიცავს არჩევის საუკეთესო ვარიანტს ყველა არსებული ალტერნატივისგან. ეს პრინციპი მოყვება ნეოკლასიკური თეორიას. ამ ჩარჩოებში ფირმები წარმოადგენენ წარმოების ფუნქციებს, მომხმარებელთა სარგებლიანობის ფუნქციებს. ეკონომიკის სხვადასხვა სფეროს რესურსების განაწილება განიხილება როგორც მოცემული და ოპტიმიზაცია არის საყოველთაო.

2) შეზღუდული რაციონალობა არის შემცირებითი წინაპირობა, რომელიც მიიღება გარიგების ხარჯების ეკონომიკურ თეორიაში. ეს რაციონალობის ნახევრად ძლიერი ფორმაა, რომელიც მიიჩნევა, რომ ეკონომიკაში სუბიექტები რაციონალურად მოქმედებენ, მაგრამ სინამდვილეში ეს უნარი მხოლოდ შეზღუდულ მოცულობას ექვემდებარება. ეს განმარტება მოიცავს სხვადასხვა ინტერპრეტაციების შესაძლებლობას. ეკონომისტები მიიჩნევენ რაციონალობა კატეგორიულად ემიჯნება ირაციონალობას ანუ არარაციონალობას. სოციოლოგებს სჯერა, რომ ეს წინამძღვრები არის მიუღებელი ეკონომიკური თეორიის შედარებითი ქცევის სიზუსტით.

ეს თეორია ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი წინაპირობაა, ისეთი შეზღუდული რესურსის, როგორცაა ინტელექტი. არსებობს ეკონომიის სურვილი, ამისათვის საჭიროა ხარჯების შემცირება გადაწყვეტილებების მიღების დროს (პერსონალური შესაძლებლობების, გამოცდილების დიდი მოცულობის ფლობისა და ა.შ.) ან ძალაუფლების სტრუქტურების დახმარებით მიყენებული ხარჯების შემცირება.

3) ორგანული რაციონალობა არის სუსტი რაციონალური პროცესი. იგი გამოიყენება ნელსონის ევოლუციური მიდგომაში, (უინტერი, ალჩიანი), ევოლუციური პროცესის დაკვირვება ერთი ან მეტი ფირმის ფარგლებში. ასევე ავსტრიის სკოლის მენგერის, ჰაიეკის, კიორხნერის წარმომადგენლები, რომლებიც უფრო ზოგადი ხასიათის პროცესებს უკავშირებენ - ფულის, ბაზრების, საკუთრების უფლების ასპექტებს და ასე შემდეგ. ასეთ ინსტიტუტებს “არ შეუძლიათ დაგეგმონ. სინამდვილეში, არსებობს სიტუაციები, სადაც იგნორირება ... კიდევ უფრო ეფექტურია, რათა მიადწიოს გარკვეულ მიზნებს, ვიდრე ამ მიზნების ცოდნა და მათი მიღწევების შეგნებული დაგეგმვა.”

ორგანული და შეზღუდული რაციონალიზმის ფორმები ერთმანეთს ავსებენ, მაგრამ განსხვავებული მიზნების მისაღწევად განსხვავებულად იყენებენ.

ქცევის წინაპირობები ინსტიტუციური ანალიზისთვის. უპირველეს ყოვლისა, დიდი კითხვის ქვეშ იყო პიროვნების ჩამოყალიბების პარამეტრებისგან განცალკევების შესაძლებლობა. ეს არის ინდივიდუალური ჩვევების, ფსიქოლოგიური და რელიგიური სახეობების ქცევის ღირებულებები, მიზნები, სტერეოტიპები, რაც პირდაპირ მიუთითებს იმაზე, რომ ადამიანი თავად ირჩევს თავის თავს. ანუ, ინსტიტუციონალისტები განსაზღვრავენ იმ სიტუაციის ბუნებას, რომელშიც არჩევანი გაკეთებულია, ვიდრე ხალხის ურთიერთქმედების შედეგად მიღებული შედეგების გათვალისწინებით. აქედან გამომდინარე, ეს მიდგომა მოიცავს ისტორიულ ასპექტს, რომელიც გამოიყურება კონკრეტული დროის კონკრეტულ კულტურაში, საზოგადოებაში, ჯგუფში და არსებულ ადამიანთა ევოლუციაზე.

კიდევ ერთი თვისება ინსტიტუციური თეორიისა გამომდინარეობს წინამდებარესაგან: მას შემდეგ, რაც ვარაუდი სისტემის შეზღუდვების ეგზოგენურობა არასწორია, გამომდინარე აქედან თუ ადამიანს არ აქვს სრული ინფორმაცია, რომელიც აუცილებელია თავისუფალი ორიენტაციისათვის გარემოში, მაშინ მას არ შეუძლია ეხამებოდეს პროცესებს ინდივიდუალური და სოციალური ცხოვრებათ. მაშინ როგორ შეიძლება, განახორციელოთ შერჩევის პროცესი რეალობაში და როგორც განახორციელოთ არჩევანი?

იმისათვის, რომ ამ საკითხებზე გაფართოვდეს მსჯელობა თანამედროვე ნეონსტიტუციონალურ ეკონომიკაში გამოიყენება ორი ქცევითი პირობა:

- შეზღუდული რაციონალობა
- ოპორტუნიზმი.

საიმონი მიზნად ისახავს მაქსიმალიზაციის პრინციპის შეცვლას - კმაყოფილების პრინციპით. მას შემდეგ, რაც კომპლექსურ სიტუაციებში დამაკმაყოფილებელი არჩევანის წესების შესაბამისად უფრო სასარგებლოა, ვიდრე გლობალური ოპტიმიზაციის მცდელობები. ეს დებულება შეჯერებულია ავსტრიული სკოლის კონცეფციებით, რომელთა ნაცვლად სარგებლობის მაქსიმალური კომბინაცია, საჭ-

ირობების შედარების მნიშვნელობისა და მათი საუკეთესო კმაყოფილების ნაცვლად, შესაძლოა გამოყენებულ იქნას ნაკლები სარგებელი.

ის აღნიშნავს, რომ ეკონომიკურ თეორიაში კმაყოფილების კონცეფცია არ არის ისეთი მნიშვნელოვანი, როგორც არის ფსიქოლოგიაში და მოტივაციის თეორიაში, სადაც ეს ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანია. ფსიქოლოგიური თეორიების თანახმად, სამოქმედო მოტივაცია კმაყოფილების შემდეგ შეუსრულებელი სწრაფვასა და გაქრობას იწვევს. დაკმაყოფილების პირობები, თავის მხრივ, დამოკიდებულია ცხოვრებისეული გამოცდილების გათვალისწინებაზე.

ამ თეორიის შესასრულებლად შეგვიძლია ვივარაუდოთ, რომ კომპანიის მიზანი არ არის მაქსიმალურად გაზრდა, არამედ გარკვეული მოგების მიღწევა, გარკვეული საბაზრო წილის და გაყიდვების გარკვეული მოცულობის შენარჩუნება. ეს დასტურდება სტატისტიკური მონაცემებით).

აქედან გამომდინარე, აუცილებლად მიგვაჩნია რაციონალურობის კონცეფციის შეცვლა სუბიექტური მოქმედების ცნებით. ამ წინამძღვრებიდან გამომდინარე ჩვენთვის საინტერესოა ორი ფაქტი :

1)რით არის განპირობებული ესა თუ ის გადაწყვეტილება

2) ამ გადაწყვეტილების მიღების უფლების ხარისხი (ანუ ეკონომიკური საქმიანობის რომელ სისტემაშია ინტეგრირებული სუბიექტი). ამდენად, გადაწყვეტილების მიღება არის “წონასწორობა” გადაწყვეტილების მიღების საფუძვლების შეფასებისა და გადაწყვეტილების მიღების შეზღუდვის შედეგად.

4.5. ეროვნომიკური გამოკვლევების სოციალური და ეკონომიკური ეფექტიანობა

სამრეწველო პროდუქციის წარმოების გადიდება უშუალოდ უკავშირდება საწარმოო ფაქტორების რეალურად ამოქმედებას და ეფექტიანად გამოყენებას,

ეკონომიკური მიღწევების პრაქტიკაში დანერგვას აქვს არა მარტო ეკონომიკური არამედ სოციალური მნიშვნელობაც, რამდენადაც ხელს უწყობს მნიშვნელოვანი საზოგადოებრივი პრო-

ცესების გადაწყვეტას - შრომის გადაქცევას თითოეული ადამიანის მთავარ სასიცოცხლო მოთხოვნილებად.

ერგონომიკური კვლევებისას მთავარ სოციალურ მიზნებს წარმოადგენს :

- ადამიანის ყოველმხრივი განვითარება;
- შრომის პროცესში წარმოქმნილი ურთიერთობების განვითარება და სრულყოფა;
- შრომის დაცვა და მშრომელთა ჯანმრთელობა.

ერგონომიკური გამოკვლევების სოციალური ეფექტიანობის შეფასება ტარდება რაოდენობრივი მაჩვენებლების დახმარებით. გამოიყენება ის მაჩვენებლები, რომლებიც მისაღებია შრომის მეცნიერული ორგანიზაციის სისტემაში ერგონომიკური შემუშავების დანერგვის ეფექტიანობის შეფასებისათვის. ეკონომიკური ეფექტის განსაზღვრის ამოსავალი წინაპირობაა ერგონომიკურ დამუშავებათა დანერგვიდან ზიანის აცილების კონცეფცია. ამ კონცეფციის თანახმად ეფექტის სიდიდე ფასდება, როგორც საზოგადოებისათვის დანაკარგების ჯამი, რომლებიც შესაძლებელი გახდა თავიდან აცილებულიყო ამა თუ იმ ღონისძიების დანერგვის წყალობით, მაგრამ მარტო ზიანის აცილებით არ შემოსაზღვრება შესაძლებელი ეკონომიის წყაროები.

მეცნიერ მკვლევართა აზრით უფრო დასაბუთებულს ადამიანური ფაქტორის შესწავლაში წარმოადგენს ორი მიმართულების გამოყენება:

- საზოგადოებისათვის დანაკარგების განსაზღვრა, დაკავშირებულს ტექნიკის ექსპლუატაციის დროს წარმოქმნილი ადამინზე არასასურველ ფაქტორების ზემოქმედებით
- ადამიანური ფაქტორის ზემოქმედების განსაზღვრა შრომის მწარმოებლურობაზე და ტექნიკის ექსპლუატაციის ეფექტურობაზე.

სწორედ ეს მიმართულებები დაუდო საფუძვლად ერგონომიკურ და ინჟინერულ - ფსიქოლოგიურ ეკონომიური პრობლემების კვლევებს მეცნიერმა მ.ა. კოტიკმა. მან განსაზღვრა ერგონომიკურ ღონისძიებათა წრე, რომელთათვისაც შესაძლებელი და აუცილებელია ეკონომიური ეფექტიანობის განსაზღვრა. ეს წრე შემოიფარგლება ერთის მხრივ განსაზღვრული სახის თეორიული დამუშავებითა და გამოყენებითი კვლევებით, ხოლო მეორე მხრივ ჩატარებული ორგანიზაციული და სოციალური ხასიათის

სამუშაო მიზნებით. დანარჩენ სხვა შესრულებულ სამუშაოთა ეფექტიანობა უნდა შეფასდეს საერთო მეცნიერული და სოციალური კრიტერიუმების დახმარებით.

მნიშვნელოვან მეთოდოლოგიურ საკითხს წარმოადგენს მაჩვენებელთა და კრიტერიუმთა შერჩევა ერგონომიკურ რეკომენდაციების ეკონომიკური შეფასებისათვის. აქ შესაძლებელია ორი მიდგომა: პირველი დაკავშირებულია პრინციპულად ახალი კრიტერიუმებისა და მაჩვენებლების შემუშავებასთან. კერძოდ ისეთებთან როგორიცაა: შრომით თვითკმაყოფილება, სამუშაოს შესრულების შედეგად შრომისუნარიანობის აღდგენის დრო, სამუშაო დროის ფონდის გამოყენება, „ადამიანი-მანქანა“ სისტემის შესაძლებლობის გამოყენება.

მეორე მიდგომა ეფუძნება მეცნიერულ-ტექნოლოგიურ დამუშავებათა არსებითი კრიტერიუმებისა და მაჩვენებლების გამოყენებას. ეს არის წლიური ეკონომიკური ეფექტიანობა, გამოსყიდვის ვადა და ეკონომიკური ეფექტიანობის კოეფიციენტი. მოცემულ შემთხვევაში, ერგონომიკურ დამუშავებათა სპეციფიკა მდგომარეობს მართვის ავტომატური სისტემებისათვის ეკონომიის შესაძლებელი წყაროებისა და მისი განსაზღვრის სხვადასხვა ტიპის მეთოდების გამოყენებაში. ამ დროს მნიშვნელოვანია გათვალისწინებული იყოს ორი მდგომარეობა: პირველი - სოციალური ამოცანების გადაწყვეტაზე მიმართული დანახარჯები ყოველთვის არ უნდა ანაზღაურდეს განსაზღვრულ ვადებში, ამიტომ ეკონომიკური შეფასებისას საჭიროა როგორც წესი გამოყენებულ იქნას, მხოლოდ წლიური ეკონომიკური ეფექტის მაჩვენებლები.

მეორე-თუ დამუშავებისათვის მაინც წამოიჭრება ადამიანური ფაქტორის გათვალისწინებასთან დაკავშირებული გამოსყიდვის ვადის განსაზღვრა, მაშინ ის უნდა დადგინდეს სამეცნიერო ინსტიტუტების რეკომენდაციით ხანგრძლივი პერიოდის ფარგლებში.

„ადამიანი-მანქანა“ სისტემის ეკონომიკური შეფასება საშუალებას გვაძლევს:

1. დავასაბუთოთ ერგონომიკურ დამუშავებათა დანერგვის მიზანშეწონილობა;
2. განვსაზღვროთ ერგონომიკური და ინჟინერულ-ფსიქოლოგიური ღონისძიებების ზემოქმედება ამ სისტემის საერთო ეკონომიკური ეფექტიანობაზე.

3. შევადაროთ „ადამიანი-მანქანა“ სისტემის ეკონომიკურ-მაჩვენებელთა აგების კონკრეტულ ვარიანტებს;
4. დავასაბუთოთ შრომის მწარმოებლურობის ზრდის ტემპები;
5. შევასდეს ერგონომიკური კვლევებითა და დამუშავებით დაკავებული ქვედანაყოფებისა და სპეციალისტთა საქმიანობა;
6. ერგონომიკური ღონისძიებებისა და დამუშავებათა დანერგვაზე მორალური და მატერიალური წახალისების ფორმები.

ერგონომიკის მნიშვნელოვან ამოცანას წარმოადგენს ასევე, კონკრეტული რეკომენდაციების შემუშავება წარმოების დამპროექტებელთა, ორგანიზატორებისა და ექსპლუატაციონერებისათვის სხვადასხვა გასათვალისწინებელი შეზღუდვებით ოპერატორზე, მანქანაზე, გარემოზე, ობიექტზე ერგონომიკური სისტემის გამოყენებისა და ეკონომიკური ფაქტორის გათვალისწინებით.

ამ დროს მნიშვნელოვანია უზრუნველყოთ ოპერატორის, მანქანისა და გარემოს თავსებადობა. ე.ი. ოპერატორის, მანქანისა და გარემოს რაციონალური გაერთიანება. ინფორმაციულობის, ენერგეტიკულობის, ბიოფიზიკურის, სივრცობრივ ანტროპომეტრიულის და ტექნიკურ-ესთეტიკურის შეთავსების უზრუნველყოფას ერგატიკულ ქვესისტემებთან მივყავართ მათი ხარისხის ამაღლებასთან, ფუნქციონირების ეფექტურობასთან და მით უმეტეს ეკონომიკური და სოციალური ეფექტიანობის ზრდასთან.

მნიშვნელოვანი ეკონომიკური ეფექტი საშუალებას გვაძლევს მივიღოთ კომპლექსური მიდგომაც ახალ ტექნიკასთან როგორც „ოპერატორი-მანქანა-გარემო“ სისტემასთან, წარმოების მოქმედი ფაქტორების უფრო მთლიანი აღრიცხვისა და გამოყენების ხარჯზე.

დაგროვილი მონაცემები მიუთითებენ მეურნეობის სხვადასხვა დარგებში შესრულებულ ერგონომიკურ და ინჟინერულ - ფსიქოლოგიურ დამუშავებათა მაღალ ეკონომიკურ ეფექტიანობაზე. გაუმჯობესებული ერგონომიკური მახასიათებლებით მართვის ახალი ფორმების დანერგვა იწვევს ეკონომიკური ეფექტიანობის ამაღლებას.

ეკონომიკურ გამოკვლევათა სტატისტიკამ გვიჩვენა, რომ მომუშავეთა 8-10% ტრანსპორტზე და მრეწველობაში არ შეესაბამება თავის ფსიქოფიზიოლოგიური მახასიათებლებით პრო-

გუგული ყურაშვილი, ნაირა გალახვარიძე

ფესიის მოთხოვნებს. ამით განპირობებულია საავტომობილო შემთხვევების 40%-ზე მეტი, საწარმოო ტრამვებისა და უბედური შემთხვევების 65%, სამუშაო რეჟიმის დარღვევის 80-90%. ერგონომიკურმა რეკომენდაციებმა შესაძლებელი გახადა გაზრდილიყო შრომის მწარმოებლურობა და სამუშაო პირობები.

ერგონომიკური რეკომენდაციები მიმართულნი არიან მისხედვით იყოფა კლასებად, როგორცაა:

- კომპლექსური ოპტიმიზაცია;
- სხვადასხვა ფსიქოლოგიური ფაქტორების გათვალისწინება;
- სწავლების ოპტიმიზაცია;
- სწრაფი ტემპის ოპერაციების ოპტიმიზაცია;
- შრომის რეჟიმის ოპტიმიზაცია.

ერგონომიკური ეფექტი თითოეული ჩამოთვლილი კლასის რეკომენდაციების მიხედვით მოცემულია ქვემოთ მოყვანილ ცხრილში (ცხ.№ 1)

ცხრილი 1.

სხვადასხვა კლასის რეკომენდაციების განაწილება და შედეგების მაჩვენებლების მნიშვნელობა.

რეკომენდაციების კლასი	განაწილება %-ში	შრომის მწარმოებლურობის ზრდა	შემცირება				ერგონომიკური ეფექტიანობა (ათას ლარებში)
			წულის %-ში	შეცდომები n-ჯერ	დროის %	მუშაკების	
1 კომპლექსური ოპტიმიზაცია	30,7	3-100	3-4	-	18	6-682	6,6-12000
2 საქმიანობის სტრუქტურის ოპტიმიზაცია	21,8	5-40	20	3-5	12-34	-	12-800
3 შრომის რეჟიმის ოპტიმიზაცია	14,2	1-50	-	-	-	-	26-99
4 გამოსახულების კონცეპტუალური კოდის თვისებების გათვალისწინება	8,7	100	-	7-35	-	-	24-1000
5 ამოცნობითი თვისებების გაძლიერება	7,9	10-15	42	87	-	-	10-22
6 სწავლების ოპტიმიზაცია	6,3	10-49	10-35	-	100	-	75-2200
7 მეხსიერების მახასიათებლების გათვალისწინება	3,9	4-20	-	-	-	-	9,3
8 თვითრეგულირების გაუმჯობესება	3,1	13-50	-	-	-	-	80

ერგონომიკური ეფექტიანობის გაანგარიშება:

ერგონომიკურ დამუშავებათა ერგონომიკური შეფასება მოიცავს რამდენიმე ეტაპს:

1. „ადამიანი-მანქანა“ სისტემის სახეების განსაზღვრა;
2. ერგონომიკის შესაძლებელი წყაროების განსაზღვრა;
3. საბაზო ვარიანტის ამორჩევა;
4. საწყისი თანაფარდობების დაზუსტება;
5. წლიური ერგონომიკის გაანგარიშება.

ერგონომიკური და ინჟინერულ-ფსიქოლოგიური გამოკვლევებისა და დამუშავებების შედეგების გამოყენების სფერო მეტად ფართოა, ერგონომიკური შეფასებების კრიტერიუმთა სისტემებისა და მაჩვენებელთა ამორჩევის მეთოდოლოგიური

რი საკითხების ადეკვატური გათვალისწინების პირობებში.

ამჟამად, პრაქტიკაში ერგონომიკური დამუშავების ღონისძიებებისა და რეკომენდაციების ერგონომიკური ეფექტიანობის გაანგარიშებისას გამოიყენება კაპიტალდაბანდებისა და ტექნიკის ერგონომიკური შეფასების რამდენიმე მეთოდიკა.

ერგონომიკურ დამუშავებათა ერგონომიკური ეფექტიანობის გაანგარიშებისას ფართოდ გამოიყენება სხვადასხვა მეცნიერთა მიერ შემუშავებული მეთოდიკები (განსაკუთრებით ბ.ა. სმირნოვისა და ა.ი. გუბინსკის მიერ შემოთავაზებული მეთოდიკები).

ჩვენ შევჩერდებით ა.ი. გუბინსკის მიერ შემოთავაზებულ მეთოდიკაზე, რომელიც უფრო

მარტივი და ხელმისაწვდომია, მოცემული მეთოდით გავეხმარება განსაზღვრულ ეროვნობიკური გამოკვლევებისა და დამუშავებების ზემოქმედება „ადამიანი-ტექნიკა“ სისტემის ტექნიკურ და სოციალურ-ეკონომიკურ მაჩვენებლებზე.

მეთოდის ავტორები მიუთითებენ, რომ „ადამიანი-ტექნიკა“ სისტემის ხარისხის ამაღლება ხორციელდება გამოკვლევების ოთხი ძირითადი მიმართულებით ჩატარების ხარჯზე.

1. ორგანიზაციის გაუმჯობესება, სადაც შედის ფუნქციითა განაწილება ადამიანებსა და ტექნიკურ საშუალებათა შორის, ფუნქციითა განაწილება კოლექტივში, პერსონალის რიცხოვნობის განსაზღვრა;

2. ადამიანი ოპერატორის საქმიანობის ალგორითმებით პროექტირების გზით, საქმიანობის სტრუქტურის აღწერა, ინფორმაციული მოდელის შემუშავება და დამუშავება, ოპერატორის სწავლების მეთოდების დამუშავება, ფსიქოფიზიოლოგიური შერჩევის ორგანიზაცია, შრომისა და დასვენების რეჟიმის ორგანიზაცია;

3. ტექნიკურ საშუალებათა საქმიანობასთან მოთხოვნების განსაზღვრა და ისეთები როგორიცაა სამუშაო ადგილის ელემენტები, სამუშაო ადგილის კონსტრუქციები, სწავლებისა და ვარჯიშის აპარატურა.

4. დასახლებულობის (გარემოს) მოთხოვნების განსაზღვრა ფიზიკური (განათება, ტემპერატურა, ტენიანობა, ვიბრაცია, გამოსხივება), ქიმიური (ატმოსფეროს გაზების შემცველობა, წყლის დაბინძურება და ა.შ.) და ბიოლოგიური (სხვადასხვა მიკროორგანიზმების კონცენტრაცია) ფაქტორებით. გამოკვლევების ყველა ეს მიმართულებები დახასიათებულია „ადამიანი-მანქანა“ სისტემის სხვადასხვა სახისათვის, რასაც მიყვავართ ისეთი ტექნიკური და სოციალურ-ეკონომიკური მაჩვენებლების გაუმჯობესებისაკენ, როგორიცაა მწარმოებლურობის ზრდა, თვითღირებულებების შემცირება, პერსონალის რიცხოვნობის შემცირება, დაავადებებისა და ტრავმატიზმის შემცირება, კადრების დენადობის შემცირება, „ადამიანი-ტექნიკა“ სისტემის საიმედოობის გაზრდა, მისი მომსახურების ვადის გაზრდა პერსონალის კვალიფიკაციის ამაღლება, გადამწვანების შემცირება.

ეკონომიკური ეფექტიანობის შეფასება ეროვნობიკურ გამოკვლევებისა და დამუშავებების შეფასებისას ეყრდნობა გამოკვლევათა და დამუშავებათა მიზანშეწონილობის დასაბუთებას, დამუშავების შედეგების დანერგვის ზემოქმედების განსაზღვრას.

„ადამიანი-მანქანა“ სისტემის, ეფექტიანობაზე ორი ან მეტი ვარიანტის შემუშავებული „ადამიანი-მანქანა“ სისტემის შედარებას ეკონომიკური მაჩვენებლებით.

მეცნიერთა ერთი ნაწილის აზრით ეკონომიკური მაჩვენებლების კომპლექსიდან ამა თუ იმ ხარისხით „ადამიანი-მანქანა“ სისტემის ნაკეთობის ან პროცესის ეფექტურობის მაჩვენებლებად მიზანშეწონილია უფრო ამორჩეულ იქნას შემდეგი:

- გამოკვლევებისა და დამუშავებათა შედეგების დანერგვის პირობითი წლიური ეკონომია;
- დანერგვის წლიური ეკონომიკური ეფექტიანობა;
- კაპიტალ დანახარჯთა ამოღების ვადა.

ეკონომიკური ეფექტიანობის განსაზღვრა წარმოებს როგორც დაპროექტების სტადიაში, ასევე „ადამიანი-მანქანა“ სისტემის ექსპლუატაციის სტადიაში. ეკონომიკურ ეფექტიანობას დაპროექტების სტადიაში ეწოდება „მოსალოდნელი“, ხოლო ექსპლუატაციის სტადიაში კი „ფაქტიური“. ეროვნობიკური გამოკვლევებისა და დამუშავების შედეგების დანერგვის პირობითი წლიური ეკონომია განსაზღვრება შემდეგი ფორმულით:

$$V_{\text{პირ. წლიური ეკ.}} = V_{\text{ა.წ.ე.}} - V_{\text{ს.}} \quad (1)$$

სადაც, $V_{\text{ა.წ.ე.}}$ წლიური ეკონომია ახალი „ადამიანი-მანქანა“ სისტემის დანერგვიდან;

$V_{\text{ს.}}$ საბაზო წლიური ეკონომია განსაზღვრული, „ადამიანი-მანქანა“ სისტემისათვის.

წლიური ეკონომიკური ეფექტიანობა, განპირობებული ეროვნობიკური უზრუნველყოფის დანერგვით ფასდება დანახარჯთა გათვალისწინებით ფორმულით:

$$\Phi = \Delta V_{\text{პირ. წლიური ეკ.}} + E \Delta K$$

სადაც, $\Delta V_{\text{პირ. წლიური ეკ.}}$ მიღებული ეროვნობიკურ გამოკვლევების შედეგების დანერგვის ხარჯზე;

Φ არის წლიური ეკონომიკური ეფექტიანობა;

ΔK დამატებითი დროითი ერთეულის დანახარჯები დაკავშირებული ეროვნობიკური გამოკვლევებისა და დამუშავების შედეგების დანერგვასთან

E კაპიტალდაბანდებათა ნორმატიული კოეფიციენტი ($E = 0,15$)

დამუშავებათა ეკონომიკური ეფექტიანობის განსაზღვრისას, რომელიც გათვალისწინებულია

ლია მრავალწლიანი რეალიზაციისათვის, დროის ფაქტორი გაითვალისწინება კაპიტალ-დაბანდებთან დროის ერთ მომენტისათვის მოყვანის გზით.

სხვადასხვა „აღამიანი-მანქანა“ სისტემისათვის ერგონომიკურ და ინჟინერულ-ფსიქოლოგიურ გამოკვლევათა დამუშავებათა მიმართულებებზე დამოკიდებულებით, პირობითი წლიური ეკონომია სხვადასხვა ფაქტორით განისაზღვრება:

1. საკვლევე სამუშაოთა ჩატარებისას „აღამიანი-მანქანა“ სისტემის დამუშავების შემცირებით).

ერგონომიკური და ინჟინერულ-ფსიქოლოგიური გამოკვლევების და მათი შედეგების საერთო წლიური ეკონომია შეიძლება წარმოდგენილი იქნას შემდეგი ფორმულით:

$$\Delta V_{\text{პირ. წლიური ეკ.}} = \Delta V_{\text{პრ.დან.}} + V_{\text{მომხმარებლის ეკონომია}} \quad (2)$$

სადაც $\Delta V_{\text{პირ.}}$ პირობითი წლიური ეკონომიაა,

$\Delta V_{\text{პრ.დან.}}$ პროექტის დამუშავების წლიური ეკონომია, პროექტირებაზე დანახარჯების შემცირებისას;

ΔV მომხმარებლის ეკონომია- „აღამიანი-მანქანა“ სისტემის ექსპლუატაციისას მომხმარებლის წლიური ეკონომია.

ერგონომიკური ეფექტიანობის გაანგარიშება „აღამიანი-მანქანა“ სისტემის დამუშავებისას - ერგონომიკური გადაწყვეტილებების ტიპების არსებობა საშუალებას იძლევა მნიშვნელოვნად შევამციროთ „აღამიანი-მანქანა“ სისტემის ახალი პერსპექტიული ტიპების დამუშავების ვადები. დამუშავებულთა წლიური ეკონომია შეიძლება განისაზღვროს ფორმულით:

$$\Delta V_{\text{დამუშავებულთა წლიური ეკონომია}} = N (C_1 - C_2) - 1/T_1(3)$$

სადაც $N = 2$ „აღამიანი-მანქანა“ სისტემის პროექტების რაოდენობა დასამუშავებელ წლის განმავლობაში;

C_1 და C_2 ერთი პროექტის საშუალო ღირებულება მეცნიერულ-გამოკვლევებისა და საცდელი საკონსტრუქტორო სამუშაოთა შედეგების დანერგვამდე და მერე ($C_1 = 200000$ ლარს). ამ შემთხვევაში გაანგარიშებისას არ გაითვალისწინება ისეთი ფაქტორები, როგორიცაა დამპროექტებელთა კვალიფიკაციის ცვლილება, დამპროექტებელთა რაოდენობის ცვლილება და სხვა.

დაპროექტების ვადების დაჩქარების გათვალისწინებისას მივიღებთ:

$$C_2 = (C_1 / T_1) \cdot T_2(4)$$

სადაც $T_1 = 3$ წელი და $T_2 = 2,5$ წელი „აღამიანი-მანქანა“ სისტემის პროექტირების დრო მეცნიერული გამოკვლევების დანერგვამდე და დანერგვის შემდეგ.

„აღამიანი-მანქანა“ სისტემის ექსპლუატაციისას ეკონომიკური ეფექტიანობის გაანგარიშება - მოცემული „აღამიანი-მანქანა“ სისტემის ექსპლუატაციისას ეკონომია შემდეგი ფაქტორებისაგან იკრიბება:

1. „აღამიანი-მანქანა“ სისტემის ფუნქციონირების ხარისხის ამაღლება საქმიანობის ოპტიმალური ალგორითმის აგებისა და მასში ჭარბი სტრუქტურის დანერგვის ხარჯზე, რაც ამცირებს გამოყენების შეცდომებისაგან გამოწვეული ამოცანების ჩამონათვალის რიცხვს;
2. პერსონალის რიცხოვნობის შემცირება აღამიანსა და ტექნიკურ საშუალებებს შორის ფუნქციითა რაციონალური გადანაწილების საფუძველზე;
3. „აღამიანი-მანქანა“ სისტემის მომსახურების ვადის გაზრდა, „აღამიანი-ტექნიკა“ სისტემის დახმარებით, ამოცანათა წრის გაფართოების ხარჯზე. მაშინ

$$V_{\text{დამუშავების ეკონომია}} = \Delta V_{\text{შეცდომ.}} + \Delta V_{\text{პერსონალის}} + \Delta V_{\text{მომსახურების ვადის}} \quad (4)$$

სადაც,

$$\Delta V_{\text{შეცდომების}} \Delta V_{\text{პერსონალის}} \text{ და } \Delta V_{\text{მომსახურების ვადის}}$$

შესაბამისი წლიური ეკონომია მიღებული გამოყენებულთა შეცდომების ჩამონათვალის შემცირების ხარჯზე, პერსონალის რიცხოვნობის შემცირებათა და „აღამიანი-მანქანა“ სისტემის მომსახურების ვადის გაზრდით.

წლიური ეკონომია მომხმარებელთა შეცდომების რიცხვის შემცირების ხარჯზე შეიძლება გაანგარიშებულ იქნას ფორმულით

$$\Delta V_{\text{შეცდომების}} = L_1 P_{11} (1 - P_{BB}) \pi \pi_0 C_0 - L_2 P_{21} (1 - P_{BB}) \pi \pi_0 C_0(5)$$

ეკონომიკის გაანგარიშებისას პერსონალის რიცხოვნობის შემცირებით გაითვალისწინება დანახარჯები გამონათვალისუფლებული სამუშაო ძალის სოციალურ დაზღვევაზე. გაანგარიშებაში მიიღება მხოლოდ პირდაპირი ხარჯები.

წლიური ეკონომია პერსონალის რიცხოვნობის შემცირების შედეგად, სპეციალისტთა შესაძლებელი კვალიფიკაციის ამაღლებით შეიძლება განსაზღვრულ იქნას შემდეგი ფორმულით

$$\Delta V_{\text{პერსონალის}} = L_1 T_r C_{n1} N - L_2 t_r C_{n1} N - L_2 t_r C_{n2} N_2$$

სადაც C_{n1} ; C_{n2} სპეციალისტის სამუშაოს 1კაც/საათის საშუალო ღირებულება შემუშავე-

ლექსიების კურსი IV.

ბული შედეგების დანერგვამდე და დანერგვის შემდეგ (1კაც/საათის ღირებულების ზრდა დაკავშირებულია სამუშაოს გართულებასთან და პერსონალის მიმართ მოთხოვნების გაზრდასთან) N_1 და N_2 სპეციალისტების რაოდენობაა, რომლებიც დაკავებულნი არიან "ადამიანი-ტექნიკა" სისტემაში დამუშავების შედეგების დანერგვამდე და დანერგვის მერე.

ბოლოს ერთ საკითხზე უნდა გავამახვილოთ ყურადღება. უმრავლეს ერგონომიკურ გამოკვლევათა შემთხვევაში ეკონომიკური ეფექტიანობა დაკავშირებულია ტექნიკის დამზადებისა და ექსპლუატაციის ეტაპებთან ასეთი მიდგომა სავსებით გასაგებია, რადგან ასეთ შემთხვევაში

დამუშავებათა ღირებულებითი მონაცემები დანერგვამდე და დანერგვის შემდეგ უფრო ხელმისაწვდომია, ვიდრე პროექტირების ადრეულ ეტაპებზე. მაგრამ არსებობს საფუძველი ვიფიქროთ, რომ „ადამიანი-მანქანა“ სისტემის პროექტირებისა და დამუშავების ადრეულ სტადიაზე ერგონომიკურ გამოკვლევებს შეუძლიათ მოგვცენ უფრო მეტი ტექნიკურ-ეკონომიკური ეფექტიანობა, რამდენადაც ამ სტადიაზე შესაძლებელია ავიცილოთ ბევრი არასწორი საპროექტო გადაწყვეტილებები და აღმოვფხვრათ ერგონომიკური პოზიციებიდან დაუსაბუთებელი მოთხოვნები კაპიტალდაზანდებათა ზრდაზე.