

Гладков Дмитрий Александрович, студент,
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
г. Москва

ВЗАИМОСВЯЗЬ МОТИВАЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ СТРАХОВ

Аннотация: в данной работе исследуется анализ связи между экономическими страхами и мотивацией. В ней рассматривается тема, как отношение к экономическим страхам, таким как опасение повышения цен, нестабильности выплаты заработной платы и возрастание безработицы, может влиять на мотивацию и поведение индивидов. Это изучение обнаруживает динамику частотности таких страхов в различные периоды постсоветской экономики и исследует, как эти страхи могут быть эксплуатированы и задействованы в контексте социальной и экономической нестабильности.

Ключевые слова: мотивация, страх, психология экономики, экономические кризисы, СМИ, потребление, нестабильность.

Взаимосвязь мотивации и экономических страхов является важной темой для исследования в области психологии и экономики. Мотивация, как внутренний движущий фактор, играет ключевую роль в принятии решений, в то время как экономические страхи могут значительно влиять на поведение индивидов и их отношение к риску. В данной статье будет рассмотрена взаимосвязь между этими двумя аспектами, основываясь на научных данных и теоретических подходах.

Во-первых, необходимо определить, что понимается под мотивацией и страхом. Мотивация – это совокупность внутренних и внешних факторов, побуждающих человека к действию, достижению целей и удовлетворению потребностей. Мотивация жизнедеятельности человека реализуется на трех уровнях: индивидуальном, групповом и общественном (и их комбинациях), представляя собой наиболее сложный мотивационный комплекс из всех, известных науке. Мотивационное поведение человека – это его осознанная способность ставить цели и целенаправленно мотивировать себя на их достижение [1].

Страх – психическое состояние человека, связанное с мучительными переживаниями и вызывающее действия, направленные на самосохранение.

Этот мотив поведения, который зачастую не учитывается экономической теорией из-за его противоречия с предметом исследования. Экономическое поведение предполагает рациональность, возможность расчета доходов и издержек. По мнению Г. Саймона, люди обладают рациональностью лишь в ограниченной степени, что обусловлено неполнотой информации и стремлением экономить интеллектуальные усилия. Такая ограниченная рациональность не препятствует экономическим расчетам; напротив, страх – иррациональное чувство, вызывающее стремление избежать неблагоприятного события, реального или воображаемого, любыми средствами, не считаясь с затратами.

Следует различать иррациональный страх и риск. Многие профессии связаны с риском для жизни, например, военная, пожарная или полицейская службы, работа монтажников-высотников, летчиков или водителей. В этом случае риск можно рассматривать как отрицательную полезность труда по С. Джевонсу: если он превышает положительную полезность, доставляемую результатом труда и его оплатой, такой риск становится неприемлемым, и работа останется невыполненной. При таком подходе страх рационализируется – его можно измерить и оценить, что делает его влияние на экономическое поведение относительно слабым.



Экономические страхи, такие как страх безработицы, невыплаты зарплаты или роста цен, могут оказывать значительное влияние на мотивацию людей. СМИ активно эксплуатируют эти страхи, что может иметь как положительные, так и отрицательные последствия.

С одной стороны, обращение к экономическим страхам может привлекать внимание к социально значимым проблемам. Например, чрезмерная информационная фиксация на вопросах безработицы или невыплаты зарплат может способствовать повышению общественного осознания и давления на власти для решения этих проблем. Таким образом, мотивация людей может быть направлена на активное участие в общественной жизни и борьбу за свои права.

С другой стороны, эксплуатация экономических страхов может служить инструментом манипуляции аудиторией. Стимулирование тревоги и беспокойства может привести к демотивации и пассивности, так как люди могут чувствовать себя беспомощными перед лицом экономических проблем. В этом контексте СМИ могут использовать экономические страхи как часть типовой объяснительной модели, апеллируя к эмоциям, чтобы описывать экономические проблемы доступным языком без сложных логических конструкций.

Так, например, вопрос просроченной задолженности по заработной плате впервые поднимается в российских периодических изданиях в 1992 году, что отражает нарастающие экономические трудности и последствия гиперинфляции в постсоветской экономике. Однако, в период с 1993 по 1995 годы, страхи, связанные с невыплатами зарплат, не являются акцентированной проблемой в СМИ, становясь таковой лишь к 1996 году. В последнем случае упоминание проблемы невыплаты зарплат можно рассматривать через два основных аспекта: материалы, посвященные совокупному объему накопленных зарплатных долгов, ставящие под вопрос возможность переизбрания Ельцина на второй президентский срок, и публикации, представляющие сообщения о забастовках на предприятиях, где зарплата не выплачивалась длительное время. Первый аспект фокусируется на опасениях за будущее рыночных реформ, дискредитированных зарплатными долгами, тогда как второй строит аналогию: начав с конкретного предприятия, авторы указывают на взаимосвязь с отраслевыми проблемами и возможные последствия для других предприятий той же отрасли. Этот сценарий экономического страха остается типичным до конца 1998 года. После финансового кризиса 17 августа 1998 года страх в подобных публикациях снижается, что соответствует сокращению долгов по зарплате в российской экономике. Однако уже в 2000 году страх невыплаты зарплат вновь набирает обороты в информационном дискурсе, достигая пика в период банковского кризиса 2004 года. Журналисты активно ссылаются на опыт 1990-х годов, предполагая аналогичное развитие ситуации с зарплатными долгами при каждом новом кризисе или экономических потрясениях. В результате, периодические издания, ожидая худшего, предрекают негативные сценарии и оценивают перспективы своевременной оплаты труда намного хуже реальной ситуации. Даже когда задолженность по заработной плате уменьшается, СМИ продолжают поддерживать соответствующий экономический страх.

Стоит отметить, что по данным мониторинга Левада-центра, за последние два десятилетия втрое меньше стало тех, кто отмечал чувство страха среди окружающих их людей – если в 1990 г. об этом говорили 29%, то в 2008 г. только 9% [2].

Экономические страхи могут значительно снижать уровень мотивации. Например, человек, испытывающий страх перед потерей работы, может избегать риска и предпочитать стабильность, даже если это означает отказ от возможностей для профессионального роста. В данном контексте мотивация к достижению целей и развитию может уступать место мотивации к обеспечению безопасности и минимизации рисков. Это явление можно объяснить с точки зрения теории потребностей А. Маслоу, где потребность в безопасности занимает одно из ключевых мест в иерархии.



С другой стороны, мотивация может выступать как защитный механизм против экономических страхов. Высокий уровень внутренней мотивации и уверенность в своих силах могут помочь человеку преодолеть страхи и продолжать двигаться к своим целям, несмотря на экономическую нестабильность. Это подтверждается примерами, показывающими, что люди с высокой самоэффективностью и внутренней мотивацией менее подвержены влиянию экономических страхов и более склонны к принятию рисков. Так, например, можно выделить И. Павлова, который отказался покидать Россию, несмотря на бедствующие положение в стране в связи со сменой власти в стране.

Кроме того, экономические страхи могут влиять на мотивацию к обучению и профессиональному развитию. В условиях экономической нестабильности люди могут предпочитать стабильные, но менее перспективные профессии, отказываясь от обучения и развития в областях с высоким уровнем риска. Это может привести к снижению общего уровня квалификации рабочей силы и негативно сказаться на экономическом развитии в долгосрочной перспективе. В данном контексте важно создавать условия, способствующие развитию мотивации к обучению и профессиональному росту, несмотря на экономические риски.

Экономические страхи могут оказывать влияние на мотивацию к потреблению. В условиях экономической нестабильности люди могут снижать уровень потребления, предпочитая сберегать средства на случай непредвиденных обстоятельств, и приобретать некоторые товары по еще не возросшим ценам. Это явление можно объяснить с точки зрения теории поведенческой экономики, где экономические страхи влияют на принятие решений и поведение потребителей. Так, например, в 2020 г., после объявления о нерабочих днях в стране многие, под влиянием паники, разгоревшейся в социальных сетях, бросились за покупками в магазины, ассортимент которых был ограничен крупами. Гречка стала объектом массового спроса, в силу своих свойств длительного хранения и учитывая, что во время предыдущего кризиса её стоимость значительно возросла [5].

Таким образом, взаимосвязь мотивации и экономических страхов является сложным и многогранным явлением, требующим комплексного подхода к исследованию. Экономические страхи могут снижать уровень мотивации и влиять на поведение индивидов, однако наличие высокой внутренней мотивации и уверенности в своих силах может помочь преодолеть эти страхи и продолжать двигаться к своим целям. Важно учитывать данную взаимосвязь при разработке программ, направленных на повышение уровня мотивации и преодоление экономических страхов, а также при формировании экономической политики и стратегий развития.

Список литературы:

1. Психологический словарь: новейшая энциклопедия / Сост. и общ. ред.: В.И. Овчаренко, А.А. Грицанов. – Мн.: Книжный Дом, 2010. – 1120 с.
2. Общественное мнение – 2008. – М.: Левада-Центр, 2008. – 192 с.
3. Седова Н.Н. Массовые тревоги и личные страхи // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2010. – № 1 (95). – С.135-155.
4. Фрейджер Р. Личность. Теории, упражнения, эксперименты / Р. Фрейджер, Д. Фейдимен; Пер. с англ. – СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2004. – 608 с.
5. Сухорукова Е. Цены на гречку в магазинах впервые за 10 лет превысили ₹100 за килограмм. – URL: <https://www.rbc.ru/business/20/09/2021/614481489a794708197bec59> (Дата обращения: 04.06.2024)
6. Баринов Д.Н. Тревоги и опасения россиян в условиях социально-экономического кризиса // Бюллетень науки и практики. 2018. № 4 (12). С. 541-552.
7. Simon H. A. A behavioral model of rational choice // The Quarterly Journal of Economics. – 1955. – Vol. 69, № 1. – P. 99–118.

