

**ВАРНЕНСКИ СВОБОДЕН УНИВЕРСИТЕТ
„ЧЕРНОРИЗЕЦ ХРАБЪР“**

**Юридически факултет
Катедра „Психология“**

Веселин Тенков Тенев

**ДЕПРЕСИВНИ И ТРЕВОЖНИ РАЗСТРОЙСТВА
ПРИ ИКОНОМИЧЕСКА КРИЗА**

АВТОРЕФЕРАТ

на дисертационен труд
за придобиване на образователна и научна степен “доктор”
Професионално направление „Психология“
Докторска програма „Обща психология“

Научни ръководители:

Доц. д-р Павлина Дамянова
Проф. д.пс.н. Валери Стоянов

Рецензенти:

Проф. д-р Минко Хаджийски
Доц. д-р Красимир Иванов

Варна
2018

Дисертационният труд е в обем от 161 страници; състои се от увод, шест глави, заключение, приноси, анекс, библиография.

Текстът съдържа ... фигури и ... таблица. Списъкът на използваната литература включва 185 източници, от които на английски език 181, а на български език – 4.

Авторът на дисертационния труд е докторант на самостоятелна подготовка към катедра “Психология” при Юридическия факултет на ВСУ „Черноризец Храбър”.

Дисертационният труд е обсъден в катедра „Психология” и е насочен за защита пред научно жури, назначено със заповед на Ректора на ВСУ „Черноризец Храбър” № 860/03.05.2018.

Защитата на дисертационния труд пред научно жури ще се състои на 31.07.2018 г. от 12,30 ч. в Заседателната зала на ВСУ „Черноризец Храбър” на открито заседание на научното жури. Материалите по защитата са на разположение в канцеларията на катедра „Психология“ към Юридическия факултет на ВСУ „Черноризец Храбър” и на интернет адрес www.vfu.bg, раздел „Докторанти”.

I. ОБЩА ХАРАКТЕРИСТИКА НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

1. Актуалност и значимост на темата на изследването

Този труд предлага интердисциплинарно изследване на взаимовръзките и взаимовлиянието между икономиката, нейното развитие и функциониране и преживяванията и икономическото поведение на хората. Финансовоикономическите сътресения през последното десетилетие налагат необходимостта от изследване на психологичния ефект, динамиката и взаимовъздействието му върху икономиката по време на икономическа криза от психологическа и икономическа гледни точки. Икономическото поведение на хората е обект на интерес откато съществуват пазарните взаимоотношения между тях.

Съвременните условия на глобалните, неблагоприятни икономически процеси разколебаха увереността на изследователите в способността им да предвиждат изборите, които хората правят като личности, като икономически и дори като електорални единици. Поведението на икономически активното население и взаимовлиянието му с икономическите процеси поставя задачи пред множество науки, както в областта на медицината (психиатрията), на психологията, така и на икономиката. Ето защо е актуално интердисциплинарното изследване на взаимовръзките между психологията и икономиката.

Този труд предлага първото в нашата научна литература мултидисциплинарно изследване на връзките между икономиката и психологията. Обект на анализа са човешката психика и икономическите процеси. Предмет – са подпразовите депресивни и тревожни разстройства и взаимовръзката им с икономическите кризи. В този труд, успоредно с изследването на психологическите концепции за икономическото поведение в светлината на биопсихосоциалния модел, върху който се изгражда цялостното разбиране за проявите на човешката психопатология, както и функционирането на нормата – е направен опит да се разработи валидно и надеждно предсказване на поведението на икономически активното население. Прави се анализ на тревожността и депресивността в контекста на психологичните теории, биологичните източници и логика в появата им, в поддържането и влиянието им върху поведението.

Изготвен е оригинален въпросник, нов метод за оценка влиянието на състоянията на тревожност и депресивност върху

икономическото поведение на хората – Въпросник за Оценка на влиянието на Тревожността и Депресивността върху Икономическото поведение (ВОТДИП). Изходната точка е влиянието на икономическата криза върху психиката, както и цялостното взаимодействие и взаимовлияние между различните фази на икономическия цикъл и подпорогите (недиагностицирани) състояния на депресивност и тревожност.

2. Цел на дисертационното изследване

Научното изследване си поставя за цел анализиране на взаимовръзката между тревожността, депресивността и икономическите модели на поведение на човек, като се изработва оригинален въпросник за изследване на тези взаимодействия – Въпросник за Оценка на влиянието на тревожността и депресивността върху икономическото поведение (ВОТДИП) въз основа на този валидиран въпросник.

3. Задачи на дисертационното изследване

1. Да се проучи теоретичната литература за тревожност, депресия и икономическо поведение.

2. Да се направи анализ на икономическите науки, връзката им с психологическите – практически и теоретични модели за обяснение на икономическото поведение. В този анализ да се включи и изследване на наличните в момента и исторически въпросници за изследване на отношението към финансите, парите като когнитивен конструкт, влияещ върху самооценката и усещането за себе-реализация.

3. Да се изгради оригинален въпросник за оценка влиянието на тревожността и депресивността върху икономическото поведение, въз основа на биопсихосоциалния модел на тревожността и депресивността, както и на съвременните въпросници за финансова психотерапия и оценка на икономическото поведение.

4. Да се конструира батерия, включваща утвърдени и валидирани скали за изследване и оценка на тревожността и депресивността, както и новият, предложен оригинален въпросник – ВОТДИП. Да се изгради рандомизирана група от респонденти, към които да се изпрати батерията. Тя включва: българи, живеещи в Родината; българи, живеещи в чужбина; чужденци, т.е. хора, живеещи в различни финансово – културални ситуации, за да се установи влиянието на манталитета, културата, традиции и други подобни фактори върху икономическото поведение.

5. Да се направи статистически анализ и интерпретация на данните.

6. Да се представи валидиран въпросник, който да може да бъде използван в бъдеще – ВОТДИП.

7. Да се направят обобщения и практически препоръки в заключение.

4. Хипотези

1. Допуска се, че депресивността и тревожността влияят неблагоприятно когнитивните концепции и личностови стратегии за финансите, управлението на парите, самочувствието и самооценката свързани с тях. Това повлиява негативно важни сфери от икономическото поведение: вземането на заеми, участието в трудовата заетост, харченето, покупко-продажбите. Загубва се филтърът, контролът и се увеличава импулсивността – увеличаване на рисковото поведение (вземане на необезпечими заеми и пр.) или спонтанно самоизключване от трудовия пазар, от всякаква финансова активност.

2. Допуска се, че депресивността и тревожността се усилват по време на икономическа криза, което влияе негативно върху гъвкавостта при вземането на решения свързани с икономическото поведение.

3. Допуска се, че факторите влияещи върху тревожността и депресивността подлежат на статистически валиден анализ. Могат да бъдат установени корелации между когнитивни и социални разбирания, разлики между мъжете и жените, особено що се отнася до импулсивността и по оста активност – пасивност.

* * *

Опитите за обяснение на човешкото поведение в икономиката олицетворяват един продължителен конфликт между две коренно противоположни идеи. Според едната човекът действа изключително пресметливо спрямо финансовите ситуации и предизвикателства. А според другата човекът изобщо не е в състояние да действа рационално спрямо пазарните взаимоотношения.

Първата е най-ясно изразена в понятието „homo economicus”, въведено от критиците на Джон Стюарт Мил¹ през 80-те години на

¹ John Stuart Mill (1806 – 1873), британски философ, класик в областта на социологията, политологията и политикономиката. Ключова е неговата концепция за свободата на индивида, която той разглежда като абсолютна независимост от държавния контрол. (Б.а.)

XIX-ти в. Според нея хората действат рационално и винаги спрямо тясно определени собствени интереси, които водят до личната им изгода. Съответно с това те могат да вземат най-правилното решение във всяка ситуация, така че да достигнат до субективната си печалба. Идеята е в противовес на разпространената по онова време представа за т.нар. „homo reciprocans“, според която основната мотивация на хората е желанието им да си сътрудничат в подобряването на околната среда. Т.е. хората са наясно, че две и две прави четири, и винаги желаят да достигнат поне до пет, каквото и да им струва това.

Втората идея, възприета в по-модерните времена е, че всъщност хората не са в състояние да действат рационално спрямо икономическите си интереси, като са склонни да изкривяват действителните стойности на придобивките си. Стремят се към по-незначителни неща, като изоставят по-ценни от друга гледна точка вече постигнати цели. Т.е. те са наясно, че две и две прави четири, но понякога са щастливи и с три, стига това да е наситено с положителни емоции. С ясното съзнание, че е почти невъзможно да се намери действителен, жив „икономически човек“ Ричард Талър въвежда новия термин „econ“, като единица мярка за индивид с идеално икономическо поведение, който участва в планирането на пазарното развитие и „човешките същества“, като нормални единици, участници в икономическите взаимоотношения, с непредсказуемо поведение. (Thaler RH., Sunstein CR, „Nudge“, 2008, „Подбутване“).

Въпросният конфликт между опитите за осмисляне на „нормалното“ поведение, ориентирано единствено към увеличение на печалбата от една страна и „нерационалното“ поведение на хората, диктувано от чувствата, е отбелязан още от времето на Адам Смит (XVIIIти век). Той полага основните трактати на икономическите науки, осмислящи емпириката и религиозните постулати относно търговско-икономическите закономерности.

В днешни времена класическите икономически теории от XIX-ти, началото на XX-ти век, по-модерните като Кейнсианството, неолИБерализма на Милтън Фридмън, неокенсианството се сблъскват с новите открития и анализи на поведенческите науки, на невроекономиката.

Създават се условия за връзка между индивидуалните, личностови характеристики, качества, черти и глобалното, икономическо поведение. В крайна сметка политическите и икономически решения се вземат от хора, дори и когато компютъризирани софтуерни

програми изпълняват въпросните решения. Така се хвърля мост между психологията и икономиката. Отчита се промяната на фазите на икономическите цикли с измененията в реактивността на нагласите в човешкото поведение.

Колкото и детайлно дигитализирано да се вглеждаме на макроикономично и микроанатомично ниво в главния, човешки мозък, отново не успяваме да намерим отговори на същите изконни въпроси, вълнували първите икономисти. Нуждата от нови, интегративни подходи при изучаването и обяснението на икономическото ни поведение, особено в условията на намаляващи ресурси и криза, става все по-очевидна.

Компютърни програми могат и да осъществяват високочестотно търгуване на акции на електронните борси. Изкуствен интелект може и да разработва кодове за поведението на тези програми. Криптовалути, т.е. програмирани, електронни пари могат и да осигуряват равно участие в икономиката на всеки човек с мобилен телефон и достъп до интернет. Но колкото и да напредват технологиите, винаги ще има човек, накрая на веригата, в който ще се борят за надмощие различни емоции, противоположни качества и личностови дефицити. С други думи съдържанието на конфликта: алчност-скромност, агресивност-пасивност, екстровертност-интровертност ще остане същото, макар и да се проектира върху различни технологични пейзажи.

Личностовите предпоставки създават някои статични нагласи в икономическото поведение, като например агресивността, склонността към поемане на риск водят до т.нар. свръхактивно купуване на акции на стоковата борса „булиш“ (от англ. Bull – като втурнал се бик в атака). От друга страна изолационизмът, консерватизмът, пасивността склонността да се избягва риска на всяка цена имат своя проява на борсата – „беар маркет“ (от англ. Bear, мечка), застой, пасивност, въздържане от всякакво търгуване на вече придобитите акции. Същото се отнася и до ежедневното пазаруване на стоки и услуги.

Тревожността и депресивността са състояния, които могат да внесат динамика в статичните нагласи. **Взаимодействието между депресивността, тревожността и икономиката е двупосочно.** От една страна интензивната тревожност или депресивност понижават трудоспособността, водят до влошаване на жизнения стандарт. От друга страна икономическата несигурност сама по себе си отключва психологични проблеми, както ситуационно, произтичащи от стреса, така и до отключване на психични заболявания .

Нашата способност за реакция спрямо стреса е генетично обусловена, но зависи и от провокиращите фактори на околната среда. Депресивността може да оказва различно влияние върху поведението. В едни случаи, например при леките депресивни състояния пазаруването в стил „шопахолик“ е „жизнеутвърждаващо“, т.е. действа антидепресивно и съответно създава условия за свръхкомпенсация, харчене. В други случаи, точно обратното, при тежко изразена депресивност води до пълно свиване на разходите и изобщо всякакви външни проявления, до тотално забавяне на психомоториката до ступор. Очевидно и логично става въпрос за различия в тежестта, продължителността и начинът на протичане на депресивните състояния.

Тревожността може да води до прибързани решения, припряно купуване, продаване на акции, харчене, неправилно бюджетиране, понижаване на самооценката, ангажиране във вредно икономическо поведение, заемане на неподходяща работа, импулсивна смяна на работното място и др. Психиатрията се занимава с лечение на тревожните и депресивни разстройства с умерена и тежка степен. Състоянията на тревожност и депресивност с лека степен на изразеност остават често недиагностицирани. Тревожните и тъжни хора, които продължават да се опитват да водят живота така, както си го мечтаят и както той им се представя в действителност, участват или не в икономическия процес, въпреки кризите си. Тяхното поведение обаче става по-ирационално от обикновеното при засилване на тревожността или депресивността.

Подпраговата тревожност и депресия става обект на все по-задълбочено изследване от страна на психологическите науки, социалните служби и агенциите за превенция на психичното здраве. Множество широко разпространени, валидирани и надеждни въпросници за оценка на депресивността и тревожността съдържат в себе си предпоставка за пропускане на подпрагово изразените симптоми. Разликата в скоростите между леко и средно изразена депресивност или тревожност е по-малка, отколкото между нормата и леката форма. Според Световната здравна организация здравето е: състояние на пълно телесно, психично и социално благополучие, а не само липса на заболяване или неразположение (СЗО, Конституция, 1948 г.). Измененията в икономическото поведение биха могли да се разглеждат и през призмата на нивата на тревожност и депресивност.

Така става очевидна необходимостта от създаване на нови методики за оценка на подпраговите тревожности и депресивни

състояния, за да се изработят интервенции и полезни въздействия върху тях. Ако усъвършенстваме разпознаването на измененията в тревожността и депресивността, бихме могли да предскажем тяхното отражение върху икономическото поведение. А това би могло да създаде предпоставки за положително въздействие както върху отделния човек, така и върху цялостните тенденции в икономиката и живота.

Икономическата криза е част от икономическия цикъл. Българската икономика от много отдавна е част от световната и глобалните тенденции намират своето отражение както върху обществото, така и върху отделния човек. Не само у нас, но и по света икономическата криза може да се възприеме и като криза на личността – колективното се свива до личното ниво. Например: закриват се работни места, безработният глава на семейство става тревожен, подтиснат, започва да взема повече дългове за обезпечаване сигурността на близките си, за допълнителни, нови, професионални квалификации, става склонен да участва в по-рискови инвестиции или начинания; или се оттегля, изолира се, нагнетява напрежението в дома върху останалите членове на семейството и т.н. Този сценарий може да се разиграе навсякъде и реално води до множество социални проблеми, може да се завърти в един порочен кръг, който да обрече цялото семейство на постоянен социален и емоционален дистрес. Въпрос за взаимодействие на разнообразни фактори е дали някой човек от това семейство ще развие клинична депресия или тревожно разстройство или ще остане да страда и да се бори под прага на диагнозата.

Икономическото поведение не се изчерпва единствено с купуване или продаване, със спестяване или харчене, влагане или теглене на средства или банкови активи. Участието в икономиката е и трудовата заетост сама по себе си. Познаването на нагласите на хората, личните им граници, предпочитания, амплитуди на тревожност или депресивност би помогнало в предсказването на тяхното поведение.

Настоящата дисертация прави оценка на опитите за измерване на тревожността и депресивността спрямо икономическите фактори, когнитивните нагласи спрямо парите, труда, ценностите произтичащи от тях. Направен е анализ на съществуващите скали за измерване на тревожността и депресивността, както по принцип, така и спрямо финансовите аспекти на поведението. Примери за такива скали, въпросници за оценка на тревожността, депресивността – са както личностови, напр. Скала за Самооценка на

Спилбъргър I, скала за депресивност по Von Zerssen; така и клинични като Скалата за Оценка на тревожността и депресивността по Цунк (SAS, SDS) и редица други.

Изследвани бяха и вече валидирани и използвани в ежедневието въпросници и скали за оценка на личното отношение към финансите и парите. Сред тях са Индекс на Тревожността в Икономиката – Economy Anxiety Index, Индекс на Тревожността свързана с парите – Money Anxiety Index; Скала на финансовата тревожност – Financial Anxiety Scale; Скалата за Отношение към Парите – Money Attitude Scale (MAS; Yamauchi & Templer, 1982, Скала за Оценка на Нагласите и Поведението спрямо парите (The Money Beliefs and Behavior Scale), Паричният въпросник на Клонц (Klontz Money Script Inventory – Revised – KMSI-R). Изследванията са на примера на САЩ, Европа, в т.ч.и България(доколкото има такава база данни).

Новият, оригинален въпросник, който се представя с тази дисертация, прави опит да отрази отношението към икономиката, нагласите за поведенчески реакции в корелация с тревожността и депресивността. Този оригинален въпросник оценява факторите на поведението спрямо тревожността, депресивността, субективното отношение към парите и очакванията. Айтемите на този въпросник се разглеждат спрямо примери от други подобни скали, валидирани и използвани в практиката. Въпросникът съдържа 50 въпроса (айтеми), разделени в пет групи, скали: 1) поведенческа спрямо парите; 2) очаквания; 3) депресивност; 4) тревожност; 5) субективност-демография.

Този нов метод може да има практическо приложение в оценката на различните прояви на икономическо поведение: рисковата активност или трайната пасивност при вземане на конкретни краткосрочни и дългосрочни решени за теглене на инвестиционни кредити и отношение към парите, трудовата заетост, степента на удовлетвореност от собствените постижения, себerealизацията и пр.

II. ОБЕМ И СТРУКТУРА НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

Дисертационният труд е представен в 161 страници; състои се от увод, шест глави, заключение, приноси, анекс, библиография.

СЪДЪРЖАНИЕ

Увод

I. Първа глава

Връзки между психопатологията и икономиката

1.1. Епидемиология на депресивните и тревожни психични разстройства

1.2. Връзка между депресивност/тревожност и понижаването на социоекономическия статус. Биопсихосоциален модел на психичните състояния

1.3. Здравни икономически науки

Заключение на първа глава

II. Втора глава

Етиология и мотивация на психологичното поведение

2.1. Биологични основи на поведението. Невромедиатори.

Рецептори

2.2. Генетични влияния върху психиката

2.3. Удоволствието. Възнаграждението и наказанието. Измерения на удоволствието

2.4. Поведение в търсене на удоволствие и избягване на болка.

2.5. Мотивация на нормалното и дезадаптивно поведение

2.6. Други теории за адаптивното поведение

2.7. Адаптация и дезадаптация. Индивидуална криза. Връзка между индивидуалната психична криза и икономическия цикъл

Заключение на втора глава

III. Трета глава

Икономически науки

3.1. Икономическите цикли

3.2. Психологически причини за появата на цикличните кризи и психологични последици от кризите в исторически план. Форми на участие в икономиката

3.3. Индивидуална, лична криза, икономическа криза и психопатология и психология на трудовата заетост

Заключение към трета глава

IV. Четвърта глава

Поведенческа икономика

- 4.1. Класическа и ранна, неокласическа икономика
- 4.2. Следвоенна, неокласическа икономика
- 4.3. Психологични подходи при късния, неокласически период
- 4.4. Теории относно вземането на решения

Заклучение към четвърта глава

V. Пета глава

Организация на емпиричното изследване

- 5.1. Методика на изследването
- 5.2. Кратък анализ на наличните въпросници и обосновка за създаването на нов въпросник
- 5.3. Описание на експерименталната постановка – скала на Likert. Организация по субскалите
- 5.4. Въпросник за Оценка на влиянието на Тревожността и Депресивността върху икономическото поведение (ВОТДИП). Субскала за икономическо поведение, субскала за очаквания, субскала за депресивност, субскала за тревожност, субективна демографска субскала
- 5.5. Участници в изследването
- 5.6. Статистически анализ на демографската извадка
- 5.7. Анализ на разликите

VI. Шеста глава

Статистически анализ на въпросника

- 6.1 Факторен анализ. Scree plot. Фактори в Ротираната компонентна матрица (Rotated Component Matrix)
 - 6.2. Въпросник за оценка на влиянието на тревожността и депресивността върху икономическото поведение (ВОТДИП)
- Заклучение към шеста глава

Заклучение

Приноси

Анекс

Библиография

III. КРАТКО ИЗЛОЖЕНИЕ НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

В **Първа глава** „Връзки между психопатологията и икономиката“ са разкрити проблемите, свързани с епидемиологията на депресивните и тревожни психични разстройства; връзката между депресивност/тревожност и поножаването на социоекономическия статус; биопсихосоциалния модел на психичните състояния; здравните икономически науки.

Тежките форми на тревожност и депресивност са предмет на изследване, обяснение и лечение от психиатрията. Те на практика водят до самоизолация, отдръпване, пасивност, тотално самоизключване от икономическите процеси, инвалидизация, финансов банкрут и пр. Генетичните и епигенетични фактори изграждат чертите от характера и водят до различна прояви на тревожни и депресивни състояния. Те обясняват както екстремните форми, депресивните и тревожни разстройства, но така също и широкия диапазон от вариациите на нормални, човешки реакции и поведение. В последните десетина години се обръща все повече внимание в световен мащаб върху подп्राговите състояния на депресивност и тревожност. Има множество фактори, които повлияват човешкото поведение. Не е ясен точният брой на хора, които страдат от подп्राгова депресия, подп्राгова тревожност

Според нови изследвания болестността от подп्राгова тревожност (или синдром на подп्राгова тревожност) надвишава поне три пъти заболялите от клиничната диагноза Генерализирано Тревожно Разстройство (Haller H, et al, 2014) в Европа и САЩ.

Психичните разстройства носят няколко типа разходи (загуби) за икономиката.

– Преки разходи за лечение, мениджмънт – лекарства, хоспитализации, реинтеграция, прегледи по време на извънболничното лечение и пр.

– Косвени загуби от временната или трайната неработоспособност – тя има множество измерения и е трудно да бъде изчислена. Още повече при редица психични заболявания периодът от самото отключване на разстройството до диагностицирането и стартирането на лечението е различно дълъг. В него могат да се хипотезират огромни загуби от нарушената трудоспособност, която съществува, макар и не в административно-юридически план. Тук огромно значение има социалната, икономическа система на всяка отделна държава.

Здравните икономически науки изследват именно изброените взаимодействия между заболяванията и икономиката. Основно място в тях заема цената на болестта.

Биопсихосоциалният модел на възникване, протичане и изход на психичните състояния има четири измерения: 1) биологичен; 2) когнитивен; 3) психодинамичен; 4) социален, свързан с обкръжаващата среда. Моделът е постулиран от Енгъл² (Engel, G. 1977) и е отговор на традиционния, редуccionистичен, биомедицински модел, при който се различава едно отклонение от нормата, предизвикано от даден патоген – генетична или абнормност свързана с развитието, или увреждане. Биопсихосоциалният модел създава условия за модерното развитие на психиатрията в XXI-ви век, с разширения си междудисциплинарен подход при разглеждане на етиологията на психичните състояния.

Колкото по-нисък е социално икономическия статус, толкова по-голям е рискът от отключване на психично разстройство. В последните години държавните субсидии за социалните програми, включително психично здраве страдат от свиване на бюджета. На практика в условията на икономическа криза се създава двойна опасност относно психичните разстройства и епидемиологичния им ефект върху обществото.

От една страна държавните бюджети намаляват периметъра, продължителността във времето, качеството на предлаганата здравна услуга. От друга страна поради стреса от финансовия колапс, мнозина понижават социоикономическия си статус, а с това повишават риска от отключване на психопатологични феномени, т.е. кризата повишава търсенето на психично здраве, а намалява предлагането на психичноздравна услуга. Това само по себе си е отделна криза в индивидуалния, житейски цикъл, която се наслагва върху глобалната, социална криза. Хипотетично това би трябвало да повлияе поведението и избора на всеки засегнат от депресивност или тревожност по време на рецесия. Как точно, това е темата на настоящото изследване.

В друго кохортно проучване проведено с над 7700 души във Великобритания, Уайк и Люис установяват, че бедността и безработицата удължават продължителността на епизодите, но не и риска

² George Libman Engel (1913-1999), американски психиатър, работил в Университетската клиника в Рочестър, Ню Йорк. Неговият биопсихосоциален модел се разпростира над цялата медицина, не само психиатрията и представлява обща теория за болестта и процеса на оздравяване.

от първоначално отключване на психични разстройства (Weich S., Lewis, G., 1998). Обширно проучване проведено в Германия установява, че не само ниският социоекономически статус, но и наличието само на един родител силно корелира с психологичен дистрес сред децата (Franz и сътр., 2000; Franz и сътр. 2002). До днес са проведени множество изследвания относно социалното влияние върху психичните заболявания.

Съществуват социални теории за етиологията на психичните състояния, в частност депресивността и тревожността.

– **Теория за социалната каузалност** – според нея социалният статус е причинно, каузално свързан с вероятността за поява на психично разстройство. В икономическите науки се възприема именно тази теория, заради пряката връзка между социалния статус и психичните заболявания. Безработните често са с по-високи нива на стрес, страдат в по-голяма степен от телесни заболявания и като цяло при тях се отчитат повече фактори, потенциално отключващи депресивни разстройства (Hurst, C. E. ,2007). Освен всичко това самите безработни споделят, че нямат усещане за контрол над живота си, че им се случват повече негативни житейски събития, в сравнение с тези, които имат работа. А тези фактори, дори и да са само субективни могат да доведат до повишаване на заболяемостта от психични разстройства.

– **Теорията за социалния дрефт**. Тя се появява като контра-хипотеза на теорията за социалната каузалност. Според нея корелацията е обратна. Психичните заболявания сами по себе си предизвикват понижаване в социалната класа. Разстройствата водят до загуба на трудоспособност, стопяване на финансовите ресурси и като краен резултат понижаване на социалния статус. Разглеждат се няколко разновидности на тази теория. Те са *географският дрефт*; *социоекономическият дрефт*; *междупоколенческият дрефт*.

Здравните икономически науки се занимават основно с теми свързани с разпределението на общественоздравните ресурси в условията на недостиг. Изследват функциите на системата на здравеопазване в частния и държавните сектори, както и социалните, и здравни аспекти на човешкото поведение; вредностите свързани с начина на живот. Тя разглежда зависимостите между държавната намеса, регулаторните органи, законодателни рамки. Развитието им в условията на постоянна несигурност, тъй като лечебният процес никога не е 100 % точно предсказуем; по модела на асиметричната информация както и наличието на външни, неконтролируеми фактори, т.нар. „*екстерналити*”. В икономикса

„екстерналити” представлява загуба или печалба, които не се предават чрез цената. Засяга страна, която не е дала съгласието си за действието, довело до загуба или печалба. Съответно последните се наричат: негативно екстерналити (негативно външно влияние или външна загуба) и позитивно екстерналити (положително външно влияние или външна печалба).

Навсякъде по цивилизования свят държавата се намесва сериозно в здравеопазването. Това е нещо нормално, като се има предвид, че тя плаща и най-голямата сума от всички страни в процеса. Това се изразява в множество закони, вторични нормативни актове, комисии и други средства за контрол над предоставящите здравна услуга, ползващите услугата, финансовите институции, които осигуряват финансирането на системата. Всеки един от тези устои на здравните, икономически науки подлежи на модификации и непрестанна динамика от крайност в крайност, особено прекарана през призмата на политически дебати, спекула, компромиси, дори идеология. Често това предизвиква завъртане на порочен кръг. Намалването на негативните фактори от една страна се съпътства с увеличаването на други негативни мерки.

Здравните икономически науки имат осем ключови теми (Williams A, 1987):

1) Фактори, влияещи върху самото здраве (професионални вредности, вредни навици на хранене, пиене; образование; доходи; и др.);

2) Стойността на здравето (възприятия за здравето като ценност; индекси за състояние на здравето и др.);

3) Търсене на здравни услуги (повлиява се от първите две точки, както и от достъпа до тях. Той може да бъде затруднен поради цени, време, психологически фактори, други.);

4) Предлагане на здравни услуги (цена, алтернативни услуги, заместители, участници в услугите – експерти, екипи, екипировка, медикаменти; методи за реимбурсация и стимули. Влияе се от търсенето основно.);

5) Микроикономическа оценка на ниво терапия: (анализ на ефективността на цената спрямо ефективността на печалбата, на стандартното и алтернативно лечение, особено що се отнася до избор на място, начин на получаване на лечение, време и обем на процедурите, на всички нива от диагностициране, през терапия и профилактика); Зависи от факторите описани във 2)ра, 3)-та и 4) та точки. Пряко влияе върху оценката на системно ниво.

6) Равновесие на пазара (включва установяване на парично и времево изражение на цените; листи с чакаши; системи за разпределение на услугата извън цените като уравнивяващи механизми и техните разнообразни ефекти); Влияе се от факторите в точки 3) – та и 4) –та.

7) Оценка на системното ниво; Чистата стойност и критериите за ефективност на разпределението имащи отношение към микроикономическата оценка на терапията, както и равновесието на пазара. Сравнение между регионалните и интернационалните нива на функциониране. Влияе се в най-голяма степен от микроикономическата оценка. Взаимодействия с планирането, бюджетите и мониторирането.

8) Планиране, бюджетиране и механизми за мониторинг. Оценка на ефективността на наличните инструменти за оптимизиране на системата, включително взаимодействието на бюджета, разпределението на работната ръка, нормите, регулациите и стимулите, които те генерират. Основно се влияе от факторите, формиращи самото здраве. (Williams A., 1987).

Здравните икономически науки разглеждат здравето като капитал. Търсенето на здравни услуги произтича от стремежа за „натрупване на здравен капитал”. Според СЗО (Световната Здравна Организация) хората възприемат четири различни роли при здравеопазването: 1) *Дарители*; 2) *Граждани (стопани)*; 3) *Доставчици*; 4) *Ползватели*. Един от най-влиятелните модели за „здравно производство” е предоставен от Майкъл Гросман през 1972 г. Според него всеки индивид е едновременно и производител, и ползвател на здраве. Той разглежда здравето като някакъв капитал, който може да намалява във времето, ако в него не се инвестира. В неговия модел здравеопазването е едновременно потребителска стока, която води до пряко удовлетворение и печалба, както и оръдие на труда, инвестиция, която удовлетворява потребителя косвено чрез увеличена продукция, по-малък брой болнични и по-високо заплащане (Grossman, M., 1972).

В заключението на първа глава е подчертан логичният извод относно взаимодействието между психичните разстройства и икономическото поведение:

1. Икономическите проблеми отключват психични кризи.
2. Хроничните психични проблеми се обострят от икономически неблагоприятия.
3. Психичните разстройства и екстремните психологични състояния сами по себе си причиняват икономически проблеми.

Във **Втора глава „Етиология и мотивация на психологичното поведение“** се прави прави анализ на етиологията, мотивацията на психологичното поведение, биологичните основи на поведението (невромедиатори, рецептори); генетичните влияния върху психиката; удоволствието, възнаграждението и наказанието; веригата на възнаграждението и търсенето на удоволствие и влиянието им върху икономическото поведение; веригата на наказанието; системата на поведенческо инхибиране (СПИ); мотивацията на нормалното и дезадаптивно поведение (пирамидата на потребностите на А.Маслоу – първо ниво: физиологичните нужди; второ ниво: потребност от сигурност, безопасност, спокойствие; трето ниво: любов и емоционална принадлежност; четвърто ниво: уважение, социален статус, признание, самоуважение; критика на йерархичния модел на Маслоу; други реории за адаптивно поведение (комплекс за малоценност според индивидуалната психология, социален дарвинизъм, конституционални теории, житейски цикли по Ерик Ериксон, социологични теории, теории за социално заучаване, теория за рационалния избор – очаквана полезност); адаптация и дезадаптация, индивидуална криза, връзка между индивидуалната криза и фазите на икономическия цикъл.

Дезадаптацията може да доведе до самоизключване от икономическия живот по собствена воля (социално оттегляне при депресия, при реакция на дезадаптация, ПТСР, както и хронична психоза) или насилствено, при хронична безработица, липса на перспективи. Опасността е от развитие на порочен кръг – задълбочаването на стагнацията води до психологически песимизъм, който затормозява потенциалните инвестиции и забавя излизането от рецесията. Продължителната, икономическа рецесия удължава трудностите, които преживява индивидът, поради безработица, повишени изисквания в работата и понижена пазарна, популателна способност. Това също води до задълбочаване на фрустрацията и стагнацията. Крайно следствие от подобен порочен кръг е трайното недоверие в държавните институции, към бизнес начинанията и ново самоизолиране от пазара под формата на екстремен аскетизъм и спестяване.

Тревожността и депресивността са черти, но могат да бъдат и състояния. Генетичните фактори определят рамките на „нормалността”, т.е. нормалната реакция, която е адаптивна и абнормната, патологична реакция, надхвърляща нормата. Гените определят рецепторите, количество на синтезирани невромедиатори, периодичността на излъчването им. Тези биологични механизми диктуват

поведението. Неговият контекст може да се определи чрез психологичните концепции. Удоволствието, удовлетворяването на нуждите в смисъла на пирамидата на потребностите на Маслоу, степента на контрол, желанието за постигане на мечтите и целите, всички тези идеи могат да доведат както до успокоение, така и до тревожност, депресивност. Доколкото парите са като средство, символ, с който могат да се измерват всички постижения или провали - финансовото състояние може да се превърне във фокус на човешката мотивация, стимулация и самооценка. Комплексното отношение към парите може да се разглежда като възнаграждение, активирано чрез допамина.



Схема на модел за формиране и йерархизация на поведението

Тревожността може да се породи от липса на достатъчно стимулация или свръхстимулация. При нея се включва и невротрансмисията на серотонина, глюкокортикоидите в мозъка. Така биологичните, психологични и социални аспекти се свързват в

едно измерение. А то може да бъде оценявано чрез скали и въпросници.

Айтемите в тези скали отчитат отношението на респондентите към парите, социалното им значение и степента на тревожност и депресивност, които те могат да индуцират или облекчават. За едни хора парите са мотиватор, за други лечение на тревожността, а за трети необходимост, която не поражда емоции. Вероятно има специфични генетични фактори, които повлияват конкретно отношението към парите. Засега изследванията в тази насока продължават. Това, което може да се направи, за да се извадят конкретни изводи за генетичното влияние, е включването на представители на различни култури в участие във въпросници за икономическо поведение.

Трета глава „Икономически науки“ е посветена на икономическите кризи – икономическите цикли; психологични причини за появата на цикличните кризи и психологични последствия от кризите в исторически план; форми на участие в икономиката; индивидуална, лична криза, икономическа криза и психопатология, психология на трудовата заетост (модел на Красек, модели на човешките ресурси); психопатология на трудовата заетост. (с.47-59)

Икономическата наука е установила, че историческият опит от над двувековното развитие на пазарната икономика се характеризира с циклични колебания на деловата активност, измервани с нарастването или свиването на brutния вътрешен продукт (БВП), нивата на безработицата, инфлацията, инвестициите, лихвените проценти, борсовите котировки на ценните книжа и други макроикономически показатели.

Циклите биват:

1. Дългосрочни (до ок. 50 години), те са свързани с научно-техническия прогрес, предизвикващ дълбоки структурни промени в икономиката.

2. Средносрочни (4–7 години), наречени икономически цикъл, бизнес цикъл, стопански цикъл.

3. Краткосрочни и сезонни цикли, например в селското стопанство.

Най-растърсващо за социално-икономическия живот отекват средносрочните икономически цикли. Те протичат в четири фази:

Криза (рецесия), депресия(стагнация); оживление (експанзия); подем (бум).

Някои теоритици разграничават 2 или 3 фази. Във всякакъв случай фазите са свързани със спада или увеличението на макро-

икономическите показатели. Най-схематично фазите могат да бъдат характеризирани така: **криза** в икономически смисъл е криза на свръхпроизводство – т.е. произведеното не може да бъде реализирано (продадено), поради нарушеното равновесие между търсенето и предлагането. При две поредни тримесечия отчетен спад в БВП (паричния израз на стойността на произведените и реализирани блага – стоки и услуги) се обявява криза. Предприятията са принудени да затварят врати, намалява печалбата, секват инвестициите в нови производства, безработицата расте, съответно намалява платежоспособното търсене. Това обрича икономиката на стагнация (депресия). Инфлацията намалява поради отслабеното потребителско търсене, БВП продължава да спада. Икономиката стагнира. Постепенно, например с намаляването на лихвените проценти (пак поради слабото търсене на паричен капитал) се явява стимул за по-евтино обслужване на инвестиционни кредити. И полека-лека настъпва оживление в икономиката – с новите инвестиции се създават работни места, започва да расте производството на блага, безработицата намалява, нараства потребителското търсене, което от своя страна обратно стимулира производството. Така се стига до подема (бума), при който започват да се натрупват потенциалните причини за следваща криза на свръхпроизводство.

В световната икономическа литература е отделено специално внимание на уроците от най-дълбоките кризи - така наречената „Велика депресия“ – 1928-1933 г., кризата от средата на 70-те години на XX век и последната криза от 2008 година – обхванали почти синхронно целия свят.

Кризисното състояние в националните стопанства на страните от Централна и Източна Европа има своите специфични особености, характеризиращи се с прекалено дълга стагнация поради уникалността на прехода от командно-административна система към пазарна икономика. За такъв преход в човешката история няма опит, случва се за първи път. За това и ехото от световната криза е по-трудно преодолимо в тези страни.

От „Великата депресия“ светът се отърсва с помощта на взетата на въоръжение от управляващите Кейнсианска икономическа теория, постулираща най-общо регулативизма в икономическата политика. Тази икономическа политика дава своите резултати до средата на 70-те години на XX век, когато икономическата криза обхваща пазарните икономики в света и предизвиква смяна на икономическата политика – връщане към постулатите на неоконсервативната икономическа теория – монетаризма (главно върху осно-

вата на неокласическата икономическа теория на видния американски икономист, професор от Масаджуетския Технологичен институт – Милтън Фридман). Тогава и теоретици-икономици и управляващи се стряскат от съвършено ново явление в социално-икономическия живот – едновременно нарастване на инфлацията и на безработицата при стагнираща икономика. Това явление наричат тогава **стагфлация**. Първо Маргарет Тачър във Великобритания (1979 г.) се отказва от Кейнсианската политика, последвана от Роналд Рейгън в САЩ и в другите развити пазарни икономики от началото на 80-те години. След 2-3 десетилетия започва отново заимстване от неокензианския синтез в икономическата политика на управляващите (при все още водещ неолиберализъм).

Учените-икономици в търсенето на **причините** за цикличното развитие на пазарните икономики се фокусират върху различни акценти – чисто икономически, обективни фундаментални процеси и проблеми (например нарушеното равновесие между агрегатното търсене и агрегатното предлагане); природни явления и бедствия (без съмнение ужасяващото мартенско бедствие, земетресение и последвалото цунами в Япония – 2011 г., ще предизвика трудно преодолими икономически проблеми и продължителна икономическа стагнация); психологически причини, субективно-психологически фактори.

На въпрос „Какви са причините за кризата?“ (за последната криза от 2008 г.), зададен на нобелиста Йозеф Стиглиц, той отговаря: „... Имаше две групи взаимно подсилващи се проблеми. Наистина имаше ипотечна криза, финансова криза, но в основата са фундаменталните икономически проблеми... Ние имахме регулатор (най високите управленски нива), който не вярваше в регулацията“. А известният коментатор от Financial Times Мартин Волф говори за „шокова липса на вяра“ и „провал на егоистичния интерес на кредитните институции да защитават капитала на акционерите“, за арогантността и алчността на икономическите агенти, за нереалистичните очаквания и т.н.

Относно психологическите аспекти на икономическите кризи теоретикът Робърт Шилър говори от началото на последната икономическа криза за термина „животински дух“ („animal spirits“), който се отнася до доверието, чувството за справедливост в икономическата активност, до отношението към корупцията, до недоверието и т.н. Например при „животинския дух“ на недоверие потребителите не желаят да харчат, а предприемачите не желаят да наемат работници. Резултатът е спад в БВП, увеличение на безра-

ботицата и съответно икономическа криза. Том Симсон (социален работник от Ню Йорк, с опит в областта на психичното здраве) твърди: „Финансовите проблеми почти винаги са последвани от емоционален стрес и могат да водят до комплицирани психологически ефекти. Икономическите затруднения водят до емоционално напрежение и могат да предизвикат увеличаване на диагностицирано влошаване на психичното здраве.“ През 1985 г. Националният Институт за здравето (National Institute of Health) в САЩ установява корелация между безработица и случаи на депресия, тревожност и соматични заболявания, комбинирани с влошено финансово състояние представляват общо рисков фактор за самоубийства.

Психологическата теория за икономическия цикъл се появява още от края на XIX век. Редица теоретици твърдят, че цикличните икономически кризи са чисто психологически феномен, развитието на цикъла зависи от смяната на настроенята – меланхолия, оптимизъм, спекулативна треска, разочарование и паника. В началото на XX век психологическата теория за икономическия цикъл е разработена детайлно от английския (от френски произход) учен, професор в Кембрижкия университет, Алфред Пигу. Според него промените в поведението на предприемачите по отношение на бъдещите пазарни условия играят ключова роля в цикличните колебания на капиталистическото възпроизводство. А.Пигу твърди, че кризата на свръхпроизводство е резултат от натрупване на „грешки на оптимизъм“ в света на бизнеса.

Психологичните концепции за икономическия цикъл са характерни и за Кейнсиаската икономическа теория и политика. Според английския икономист Джон Мейнард Кейнс по време на подем в икономиката прекалените „очаквания“ превалират над разумните преценки и анализи. От друга страна в условията на икономическа криза предприемачите губят вяра във възможностите за поинтензивно развитие на производството. Ходът на икономическия цикъл се влияе от редица „психологически детерминанти“, от субективни фактори, свързани с предпочитание на добра ликвидност у притежателите на паричен капитал. В кейнсианските концепции за икономическия цикъл предприемаческите преценки за крайната ефективност на капитала са особено важни. Кейнс подчертава, че тези преценки зависят от „психологията на света на бизнеса“, което не е предмет на контрол или управление. Той говори за „животински дух“ (animal spirit) в емблематичния си труд „Обща теория за заетостта, лихвения процент и парите“. С

този термин той описва емоцията, която влияе върху човешкото поведение, върху потребителското доверие. Вярата също е включена или произлиза от „животинския дух“...“ Идеите за „животински дух“ се появяват в редица публикации като част от „възкръсването“ на неокейнсианските идеи. Разработваните математически модели на икономическия цикъл приемат „очакванията“ като „специален“ фактор – терминът „очаквания“ се разглежда като преценки на предприемачите относно възможното разширяване или свиване на пазарното търсене и промените в лихвените проценти на кредитите. Субективната идеалистична методология в икономическата теория обяснява цикличния характер на пазарната икономика със смяната на вълни от оптимизъм и песимизъм и други психологически фактори, т.е. цикличните кризи са резултат от редуването на оптимистични и песимистични очаквания, присъщи на човешката природа. Така до известна степен икономическият цикъл се откъсва от историческия и социално-икономически контекст.

Рецесията може да се изразява по различни начини графично. В САЩ икономистите все още спорят каква точно е настоящата. Опитват се да прокарат графика, като на ординатата се намира брутният вътрешен продукт, както и редица други икономически показатели (индекси, банкови фиксинги и пр.), а на абсцисата е факторът време. Така най-оптимистичните прогнози говорят за V – форма, т.е. еднократно и краткотрайно гмуркане и изплуване. Поумерените предполагат релапси по време на оживлението, т.е. W – форма. Най-песимистичните прогнози вещаят дълготрайно, почти безкрайно лазене по дъното, т.нар. L – форма на рецесията.

Съществуват различни форми и методи за участие в икономиката, от индивидуалните фирми регистрирани по търговския закон, през акционерните дружества, диверсификацията на авоарите, включително и граничещото с хазарт, но много модерно напоследък участие в електронна търговия на борсите (e-trade) и пр.

Важно е да се очертаят участниците във финансовия поток – от една страна това е държавата, от друга индивидуалностите-фирмите, както и самите хора като физически лица. Различните икономически индекси – Индекс на оптимизма в икономиката, Индексът на щастието, Мичиганският консуматорски индекс и други, всички те изразяват опити за преценка на нагласите и очакванията. Очакванията всъщност са най-важните за всяка една икономика. Свръхочакванията, т.е. нереално високите очаквания водят до раздуване и неимоверно разрастване на системата, пазара

на заеми и пр., което води до съответния, неминуем крах, циклично. Тогава пък обратно - очакванията стават нереално ниски, което пък забавя оживлението, чрез замразяване на кредитния пазар, побавната от очакваната поява на нови инвестиции и разкриване на работни места.

В момента се отчита, че бавното темпо на рецесията в САЩ се дължи най-вече на психологическите фактори, предимно свързани с неотпускане на кредити от страна на банките. А това държи високи нивата на безработицата. Те от своя страна се отчитат като най-важен фактор при политическото поведение на избирателите. Самото гласуване се основава много повече на очаквания, отколкото на действителни наличности. Кризите са в много по-голяма степен изводими от човешкото поведение, отколкото от невидимите механизми на пазарните отношения – Болест на кризата (*recession sickness*), както и прякото влияние на нарцисизма и икономиката.

Акерлоф предоставя няколко фундаментални въпроса от позицията на собствената си теория, която предоставя едно от най-модерните тълкувания на поведенческата икономика. Въпросите, които разглежда, са причините за икономическата депресия, властта на централните банки над икономиката, безработицата, несъответствията между инфлацията и недостига на работна заетост в дългосрочен план; съмнителният смисъл на пестенето на пари; мимолетността на финансовите цени и корпоративни инвестиции; цикличността на пазарите на недвижимости; бедността сред малцинствата и пр.

С модернизирването на обществото и разнообразяването на стоките, услугите, финансовите потоци, появата на нови и нови правила, това поведение се промени до неузнаваемост. Вече не е нито толкова логично, както по времето на Адам Смит и неговата регулираща, невидима ръка на пазара; нито е толкова рационално, както го описва в политикономическите си трактати Джон Стюърт Мил (т.нар. *homo economicus*).

Обяснителните модели стават все по-сложни и междудисциплинарни. Необходимостта от нови, интегративни парадигми за предсказване на реакциите на индивидите поражда цели нови клонове от науката, като например „невроикономика”. Съчетават се както иновативни, психологически тестове за поведенческите реакции (напр. *Iowa Gambling Test*, и др), така и визуализираща в реално време техника, като например *fMRI*. Изследват се активацията в различни мозъчни центрове, взаимодействията на невромедиатори като допамин, серотонин, ендорфини и др, по време на

възприемането на търговска информация (реклами), в процеса на вземането на решения. Все пак това се оказва, че не е достатъчно, защото се установяват безгранични индивидуални различия.

Непредсказуемостта на поведението на „хомо економичес“ се превръща в многопластово, пълно с разнообразни съдържания поведение, което може да бъде успешно моделирано посредством редица интердисциплинарни обяснителни теории и методики. Осмислянето на стреса в заетостта и трудовите взаимоотношения като част от икономическото поведение е предмет на множество теоретични концепции: психологична, поведенческа, биологична. Използват се различни интерпретации на теориите за стреса: транзакционен модел (Lazarus, 1990, 1999), модела на съответствието между личност и обкръжение (P-E fit model), съотношението между потребностите и способностите, между наличното и желаното. Към тях се прибавят и по-нови, когнитивни модели, т.нар. когнитивен дисонанс прилаган за обяснение на покупателната активност или интензитета на дейностите при финансистите, bankerите (напр. Свърхекстраполация на предходни нива на цените, лихвите, и др).

Икономическата криза от 2008 година (разделението ѝ на „финансова“ и „икономическа“ някак не носи допълнително информация, след като икономика без финанси няма), възбуди отново интереса към влиянието на психиката върху вземането на решения. Ако дотогава невроикономиката се занимаваше предимно с „нормалпсихологични“ механизми на мотивацията за поведението, то след кризата множество изследователски центрове се заеха да изучават влиянието на психопатологията в икономиката.

Въздействието на депресията и тревожността върху вземането на икономически решения е многостранно. В най-общия случай средно изразените по тежест тревожни, смесени депресивно-тревожни синдроми или само депресивни разстройства (в стриктно психиатричен смисъл и класифицирани по МКБ – 10, ДСН – IV) водят до активизиране на участието в икономическия процес. Хората търсят работа по-активно, пазаруват по-обемно и интензивно, стават склонни да поемат повече, по-големи заеми, с по-рискови лихви, влагат ги в по-рискови начинания и пр. С влошаването на психиатричните синдроми, по-нататъшното им хронифициране се стига до обратна тенденция. Хората стават по-пасивни, свиват разходите си, изолират се от икономическия живот. Често се разгръща синдромът на изгарянето (“burn-out syndrome”), който е по същество тревожно-депресивен синдром. Той се изразява

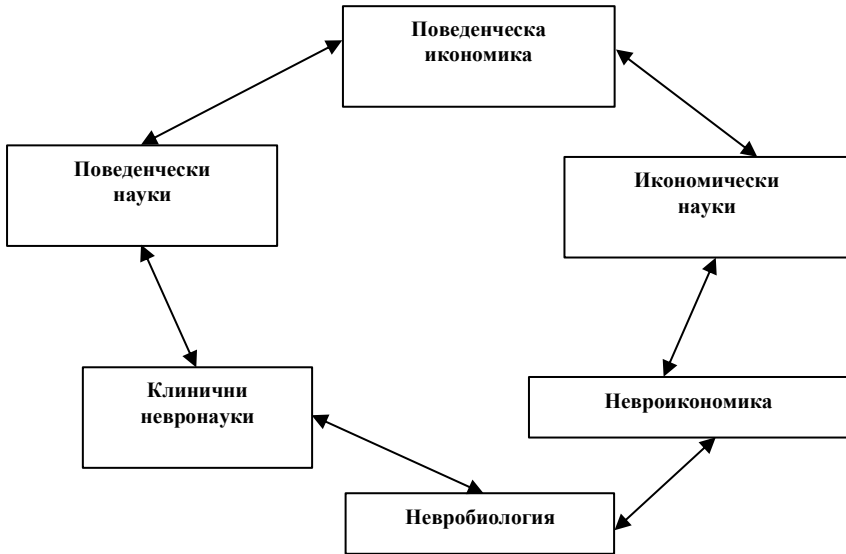
в комплекс от биологични, психологични, социални симптоми, реакции и последствия.

Познанието за въздействието на тревожно/депресивната симптоматика преди и след участието в конкретна икономическа структура или начинание, може да послужи за индивидуална оценка на всеки отделен човек. връзката между тревожно/депресивни разстройства и пазаруването, личното задлъжняване, както и емоционалните проблеми свързани със и влияещи върху трудовата заетост. Психичните разстройства могат да предшестват, да съпътстват или да произтичат от стреса, свързан с икономическото поведение, с конкретната финансовоикономическа конюнктура. Тези състояния имат пряко отношение към нагласите за труд спрямо средства, финанси, себerealизация и разбиране за парите, отразени в авторския въпросник за оценка на влиянието на тревожността и депресивността върху икономическото поведение (ВОТДИП). Чрез тях се установяват водещите фактори в мотивацията за избор при различни икономически условия, както и себeоценката вследствие на тези избори. Важно е да се отбележи, че подобни избори се правят винаги в определен контекст на икономическия цикъл, който оказва своето влияние и оформя очакванията.

Наред с организационните мерки, от изключително значение за превенция на психичните проблеми, свързани с икономическото поведение са психотерапевтичните интервенции, (протоколи от поддържаща психотерапия, когнитивно-поведенческа психотерапия и др), както и психиатрични прегледи и лечение, когато се наложи. Най-важното е съобразяването с индивидуалните потребности, зачитането на индивида и гъвкавост в индивидуалните решения.

В Четвърта глава „Поведенческа икономика“ е направен анализ на поведенческата икономика. Представено е зараждането и развитието на този клон от науката: класическата и ранната неокласическа икономическа наука, следвоенната, неокласическа икономика; психологическите подходи през късния, неокласически период, при институционалистите (Veblen, Mitchel, Clark), макроикономистите (Fisher, Keynes – „животински дух“), ранна поведенческа икономика, съвременна поведенческа икономика; изследвания върху поведенческите решения; теории относно вземането на решения; предубежденията и евристиката на Тверски и Канеман; теория за перспективата (prospekt theory), моделът на понижена полза (discount-utility model). (с. 59–86)

Поведенческа икономика



Взаимоотношения между невронауките, икономиката, психологията и психиатрията

Терминът „поведенческа икономика” за първи път е ползван през 1958 г. (Johnson H., 1958; Boulding KE, 1958, 1961). Днес той се употребява в опит да се увеличи обяснителната и прогностичната сила на икономическата теория, от психологическа гледна точка (Camerer & Loewenstein, 2003; Weber R., Dawes R., 2005). Всъщност този съвременен клон на икономическата наука няма толкова общо с бихевиористиката, колкото с когнитивната психология, която пък сама по себе си възниква като пряка опозиция на класическите, поведенчески науки в стила на Скинър. Терминът „поведенческа” идва от изследването на поведението при вземане на решения. Този клон от икономическата наука се родее със социологията, антропологията и други „съседски” области в науката, но най-много дължи на психологията. За преплитането на експертните потребности и познания говорят и други сравнително „млади”, научни течения като *социоикономиката*, *невроикономиката* и *невромаркетинга*. Една от ключовите фигури с най-големи заслуги за обособяването на поведенческата икономика като самостоятелна

наука, Ерик Уанър (Eric Wanner), президент на Russell Sage Foundation, (организацията с едни от най-големите инвестиции в областта от средата на 80-те години на XX в.) , твърди, че тя трябва да се нарича „когнитивна икономика“.

Наистина, когнитивната наука изгръва през 40-те и 50-те години на миналото столетие, като опозиция на бихевиоризма и свързаните с него доктрини, включително логическия позитивизъм, верификационизма (Gardner H., 1987) и операционализма. По това време се разпространява схващането, че изследването на психиката не може да се ограничава единствено до поведенческите науки. Неокласическите икономисти също смятат, че такива единици като *афект* или *когниция* също не подлежат на пряко, стандартизирано измерване. Така поведенческата икономика започва да се бори за правото си на съществуване и срещу ранната, неокласическа школа в икономическите науки. Мнозина от нейните критици са именно от средите на неокласическата, икономическа мисъл. Интересното е, че позициите им са били много по-психологически, отколкото впоследствие. Еволюцията на този спор може да се проследи в историческото развитие на икономическата теория. Мандлър разделя историята на модерната икономика на три главни периода: *класически*, *ранен неокласически* и *следвоенно-неокласически* (Mandler M., 1999, 3). Въпреки че тази класификация не е перфектна, тя може да послужи за добра илюстрация за взаимното влияние между поведенческата икономика и икономическата теория като цяло.

Терминът *homo economicus* е въведен от Адам Смит, описва човек, който има чувство за времето, в което живее и работи. Има усещането за обвързаност и съпричастност с по-голям социален колектив. Този човек упражнява правото си на самоопределение, но това все пак оставя и място за морална, и социална чувствителност, дори и за прояви на алтруизъм (Perlman & McCann, 1998). Т.е. още в зараждането на икономическата наука е стояла идеята за комплексността на човешките действия и мотивация. Смит, както и неговия съвременник Дейвид Хюм, е проявявал задълбочен интерес към психологическите устои на човешкото поведение. Това е залегнало и в неговата работа върху икономическата теория. Някои техни анализи върху динамиката на непоследователното поведение не са загубили стойността си дори и днес, повече от 200 години след написването им. (Palacios-Huerta, 2003). Нещо повече, някои от най-зтъкнатите съвременни теоретици и анализатори смятат, че работите на Адам Смит са пълни с почти ясновидски предсказания за

развитието на модерната поведенческа икономика, както и материал за обещаващи бъдещи проучвания. Тези прозрения включват феномени, които днес обозначаваме като „страх от загуба“, „свръх-самочувствие“ и „социални предпочитания“ (Ashraf N., Camerer C.F., Loewenstein, G., 2005).

Ранните неокласически икономисти са много добре описани от Уилиъм Станли Дживънс. Според него те изграждат публикациите си въз основа на хедонистичната психология, т.е. хората колективно и индивидуално реагират в повечето ситуации, така че да увеличат максимално удоволствието и да сведат до минимум болката (Jevons, [1871] 1965). Бентъм пък смята, че природата изначално ни е направила роби на два отделни господаря-болката и удоволствието. И те управляват всичките ни мисли и поведение (Bentham, J., 1823, 1996). Тези икономисти разглеждат *ползата* (*utility*) като съзнателно преживяване сходно с удоволствието или щастието (*ibid*).

Според Мандлър хедонистичните основи на икономическата наука и особено презумпцията, че хората се стремят към максимално удоволствие, носят със себе си множество преимущества. Първо, хедонизмът върви с целенасочено търсене на баланса между удоволствието и болката. Второ, хедонистичните нагласи предоставят логичната основа за такива ключови схващания като *пълнота* и *преходност* на съотношенията в предпочитанията. А те, заедно с понятията за *отделимост* и *понижаване на маргиналната полза* определят конвекситета на *кривите на безразличие*. (Mandler, M., 1999, 76–77). Тези криви на безразличие дефинират областите на интереси между два обекта в т.нар. кутия на Еджуърт. В тази координатна система се разполага балансът между равнопоставената конкуренция в търсене на максималната полза между двама индивида (вж. Глава III Невроикономика). Трето, ранната неокласическа, икономическа версия на рационалната целенасоченост позволява широко интерпретиране на ирационалното, „неправилно“ поведение. Това се изразява в разбирането, че хората действат ирационално, защото не успяват да предвидят какво удоволствие или болка ще породят действията им. А това най-често се дължи на неспособността им да включат в преценките си бъдещото удоволствие. Т.е. схващането, че хората винаги максимализират удоволствието обяснява едновременно защо предпочитанията по принцип са преходни и защо хората действат понякога ирационално.

Идентификацията на ползата със съзнателно преживяване е имала голямо, методологично значение. Идеята, че хората могат пряко да осмислят съзнателните си преживявания позволява на

мнозина икономисти да защитят принципите на хедонистичната психология въз основа единствено на самонаблюдението. Тъй като са склонни да се самонаблюдават и вярват, че самоанализирането може да подкрепи хедонистичната психология, ранните неокласически икономисти не считат за необходимо да изследват алтернативни методи за потвърждение на техните икономически теории. Всъщност такава е била модата не само в икономическата наука, но и в повечето области на човешкото познание от онова време. (Gardner, H., *The mind's new science: A history of the cognitive revolution*, NY, 1987).

Смята се, че „Обща теория на заетостта, лихвата и парите“ на Джон Мейнърд Кейнс³ (Keynes, J., M. *General Theory of Employment, Interest and Money*), публикувана през 1936 г., е съществен принос за развитието на поведенческата икономика. Всъщност това е „най-големият принос преди модерните времена“, както казва видният съвременен икономист и нобелов лауреат Джордж Акерлоф в речта си при получаване на Нобеловата награда. Кейнс се откъсва тотално от неокласическата, икономическа теория. Отклонява се и от ординализма поне по няколко начина. Първо, изказва предположението, че в действителност поведението не може да бъде достатъчно адекватно описано само чрез модела за очаквана печалба. И второ, започва да прави хипотези относно мотивацията на икономическото поведение.

Самият той пише в книгата си “Общата теория”: „Голяма част от нашите позитивни действия зависят по-скоро от спонтанния ни оптимизъм, отколкото от някакво математическо, пресметливо очакване, без значение дали този оптимизъм е морален, хедонистичен или икономически. Вероятно повечето от решенията ни да правим нещо позитивно, чиито последствия в цялата им пълнота ще ни връхлетят в далечното бъдеще, може да се разглежда единствено като резултат от *животинските духове*, от спонтанния ни подтик

³ **Джон Мейнърд Кейнс** (1883-1946), британски икономист, основател на т.нар. Кейнсианска икономика и модерната макроикономика. Обосновава употребата на фискални и монетарни мерки за смекчаване ефектите на рецесиите и депресиите, т.е. държавата трябва да регулира свободните пазари. След Втората световна война, неговите идеи биват възприети от целия Западен свят. Британската кралица го провъзгласява за Барон заради приноса му към световната и британска икономика. Влиянието му спада през 70-те години, когато под атаките на Милтън Фридман правителствата започват да проявяват по-изразен либерализъм и намаляват регулаторните си тенденции.

по-скоро да действаме, отколкото да бездействаме, а не като краен резултат от пресметнати усреднени стойности на количествената печалба, умножена по количествените вероятности.“ (Keynes, J. M., 1936, 161).

Тези „животински духове“ са ключов елемент в изложението ни, защото свързват по неоспорим начин не само психологията, но и психопатологията с икономиката. Според Акерлоф и Шилър мисловният експеримент на Адам Смит с право се насочва към идеята, че хората преследват икономическите си интереси съвсем рационално. Това, което той изпуска обаче е, че хората понякога са водени в действията си и от неикономическа мотивация. Степента, в която те са подвластни на подобни неикономически фактори, се определя от т.нар. *животински духове*. (Akerlof, G., Shiller, R., 2009). За разлика от бащата на икономическата наука (А. Смит), Кейнс търси причините за невъзможността за постигане на „тотална заетост“ (full employment), именно в необяснимите човешки, ирационални страсти и тяхната фундаментална роля в изчисленията на бизнеса. Той казва: „Познанията, с които разполагаме, за оценка на хипотетичната печалба за следващите десет години от дадена новооткрита жп линия, меден рудник, текстилна фабрика, доброто, което може да донесе някой нов патентен медикамент, атлантически лайнер или нова сграда в Лондонското сити, често не ни позволяват да изчислим нищичко. Ако хората са толкова несигурни, как *изобщо* се вземат решения? Те могат да се вземат единствено под влиянието на животински духове.“

Оригиналната употреба на термина идва от латински „spiritus animalis“, като думата *animalis*, която означава „от съзнанието“, се отнася за основната психична енергия и жизнена сила. За първи път терминът се използва от Гален (130-200 г. от н.е.), римски лекар с огромен принос за съвременната медицина. Впоследствие става особено популярен през Средновековието, включително в трактата на Робърт Бъртън „Анатомия на Меланхолията“ (1632), разглеждан като важен принос в невропсихиатрията ретроспективно; както и във фундаменталното произведение на Рене Декарт „Трактат за човека“ (1664). Концепцията разглежда три духа: spiritus vitalis – произхождаща от сърцето; spiritus naturalis – от черния дроб и spiritus animalis – произтичаща от мозъка. В днешни времена философът Джордж Сантаяна изгражда цяла система центрирана около „духовната вяра“ (animal faith), като я определя като „чист и абсолютен дух, неуловима когнитивна енергия, чиято основа е интуицията“ (Santayana, G., 1955 [1923]).

Днес вече този термин е икономически. Отнася се за отчаяни и непоследователни елементи в икономическото поведение. Отразва отношенията ни с несигурността и двойствеността. Понякога те парализират и водят до оттегляне от активния икономически процес. Това се наблюдава при всяка рецесия. Индивидуалният консуматор спира да пазарува, а корпоративните банки, които все пак се ръководят от хора, затягат режима или преустановяват отпускането на кредити. В другата фаза на цикъла пък същите тези „животински духове“ ни карат да се чувстваме достатъчно свежи и енергични, за да преодолеем страха и нерешителността си. Цялата икономика се променя през добрите и лошите времена. Според Акерлоф идеята, че икономическите кризи, включително последната, (свързана с финансите и ипотечните кредити за жилища), основно са предизвикани от промяна в начина на мислене, всъщност е изцяло против стандартната икономическа мисъл. Той е убеден, че е настъпила осезаема промяна в *доверието, изкушенията, завистта, възмущението и илюзиите*. А най-вече промяна в наратива или както той го нарича „*истории*“ (*stories*). Именно тези мъгляви фактори накараха милиони хора да плащат цели състояния за домове в царевичните полета, банкови и други финансови институции да финансират подобни начинания, Dow Jones да скочи над 14 000, а по-малко от година по-късно да падне до 7400. С тази промяна се обяснява и безработицата, защо фалираха банки, а някои едва успяха да се спасят въпреки енергичната намеса на Федералния Резерв и бюджета на САЩ. Той извежда пет различни аспекта от *животинските духове*. Това са *доверието, честността, корупцията и антисоциалното поведение, паричната илюзия и историите*. Крайъгълният камък на неговата теория е именно *доверието* и механизмите за взаимодействие между него и икономиката, които на практика усилват нарушенията в нея. *Честността* отразява ситуацията със заплащането и цените, която изцяло зависи от начина на възприемането им спрямо нея. Изкушението към *корупция и антисоциално поведение* и тяхната роля в икономиката не могат да се измерят, но наличието им и засилващото им се влияние не може да се отрече. Не малко значение има и объркването, което настъпва в обществото относно действителната стойност на парите. *Паричната илюзия* се задълбочава с инфлацията и дефлацията, следващи всеки нов икономически цикъл. Усещането ни за реалност, кои сме ние, какви сме и какво правим се очертава най-силно с житейските *истории*. Натрупването им изгражда и националните и международните „истории“. А това

създава конкретния климат, в който се вземат икономическите решения на управленско ниво.

Следвоенната, неокласическа икономическа мисъл е в рязък контраст спрямо класическата и ранно-неокласическата традиция. В стремежа си да доразвият теорията, за да увеличат прогностичната ѝ сила, те късат всички връзки с психологията. Така получават една по-обобщена теория, която не се базира върху никакви интерпретации на човешкото поведение. В процеса на това развитие обаче се губят някои съществени преимущества на ранната, неокласическа теория. Тя за разлика от новия си вариант има концепция относно начина на формиране на предпочитанията. Освен това следвоенната теория не обяснява как предпочитанията повлияват поведението. В своето проучване в историческите корени на поведенческата икономика Мандлър (Mandler, M. *Dilemmas in economic theory*, NY, 1999) твърди, че без психологичните основи, аксиомите на теорията за предпочитанията остава като нещо примитивно и немотивирано. Най-важният проблем на следвоенните, неокласици е загубата на способност за описание на ирационалното поведение, доколкото изобщо такова може да се опише. Ако поведението е последователно, то и теорията, която го описва ще бъде рационална. По сходен начин, ако благосъстоянието се разглежда като резултат от удовлетворението на индивидуалните предпочитания, теорията би трябвало да описва всяка волева дейност като средство за постигане на благосъстоянието. Мотивацията става праволинейна и единна, поне в частта, която определя икономическото поведение.

Така историческите корени на поведенческата икономика преминават от мултифасетната картина на човешката психология при класическите икономисти, през хедонизма като ключов модел за обяснение на поведението при ранните неокласици, за да достигнем до отхвърлянето на психологичните основи при следвоенните неокласици. Въпреки че поведенческата икономика е относително нова поддисциплина, опити да се намерят психологични обяснения за човешките решения са правени още от зараждането на икономическата наука.

За „поведенческа икономика“ в съвременния смисъл се заговаря в средата на 80-те години. Това движение започва от четири места: в САЩ университета Карнеги-Мелън и Мичиганския университет, а във Великобритания-Оксфорд и университета на Сърлинг (Earl P.E., 1988). Две ключови фигури в американското

„крило“ на поведенческата икономика са Хърбърт А. Саймън⁴ от Университета Карнеги-Мелън и Джордж Катона от Мичиганския университет. Саймън въвежда термините „ограничена рационалност“ (bounded rationality) и *сатисфайсинг*. Първият термин означава, че при вземането на решения рационалният подход на индивида е ограничен от информацията, с която той разполага, когнитивното ниво на съзнанието му, както и от ограниченото време, за което трябва да се вземе самото решение. Терминът е въведен като опозиция на дотогавашното математическо моделиране на процеса при вземане на решения, както в икономическата наука, така и в свързани с нея дисциплини - допълва понятието рационалност като оптимизация, което разглежда екзекутивната дейност на мозъка като напълно рационален процес за правене на рационален избор, при налична информация. *Сатисфайсингът* от своя страна отразява процес на вземане на решения, но не оптималния, а задоволителния вариант. Той съдържа в себе си две думи „satisfy“ (от англ. ез, удовлетворявам) и „suffice“ (от англ. ез, в достатъчност съм, достатъчно е). Според Саймън „Поведенческата икономика се занимава с емпиричното валидизиране на тези неокласически презумпции относно човешкото поведение, както и с разкриване на емпиричните закони, описващи максимално точно това поведение, дори и да се окаже, че тези презумпции са невалидни. Второ, поведенческата икономика се занимава с последиците от обясненията на действителното поведение, изхождащи от неокласическите концепции, особено що се отнася до икономическата система, институциите и обществените политики. Трето, поведенческата икономика трябва да доставя емпирични доказателства относно формата и съдържанието на *функцията на ползата* (или това, което би заменило тази концепция в емпирично валидизирана поведенческа теория), както и да подсили прогностичната ѝ сила относно човешкото, икономическо поведение (Simon, H. Behavioural economics..., The New Palgrave: A dictionary of economics, Vol.I (pp.221-225),NY).

⁴ **Herbert Alexander Simon** (1916-2001) е американски политолог, социолог, психолог с принос към когнитивна психология, компютърни науки, публична администрация, икономика, мениджмънт, философия на науката. Има важни достижения в изкуствения интелект, процесирание на информацията, процеса на вземане на решения, разрешаването на проблеми, теория за организацията, комплексните системи, теорията за атачмънт към предпочитанията.

Вторият американец с принос към ранната, съвременна поведенческа икономика е Джордж Катона. Той е американски психолог от унгарски произход. Стои в основата на съвременното сближаване между икономическата и психологическа мисъл. Той създава механизми за измерване на потребителските очаквания, които в крайна сметка довеждат до създаването на University of Michigan Consumer Sentiment Index, Индекса за Потребителските Нагласи на Мичиганския Университет. Това е ключово мерило за настроениета сред потребителите, което пък от своя страна е изключително важно за оценка и предсказване размера на фазите в икономическия цикъл. Катона има множество публикации, книги, статии относно развитието и консолидирането на икономическата психология. Той се възползва от психологическото си образование, както и от дългогодишния си опит с мащабни, икономически проучвания (Katona, G., 1975, ix) и още през 1951 г. публикува книгата „Психологически анализ на икономическото поведение“ (Psychological Analysis of Economic Behaviour, 1951). Основната теза в нея е, че „икономическите процеси извираят пряко от човешкото поведение и този факт не е получил подобаващото му се внимание в съвременния, икономически анализ.“ (Katona, G., 1951, iii). Любопитното е, че повечето от неговите идеи са приети по-радушно и широко в Европа, отколкото в САЩ, докато след смъртта му в Америка не се появява модерната поведенческа икономика.

Когато когнитивната наука успява да се пребори за съществуването си под слънцето като независима дисциплина, всъщност се оказва, че тя има много по-дълбоки корени в миналото, отколкото дори самите когнитивисти са склонни да признаят. Някои от теоретичните ѝ основи могат да бъдат проследени обратно назад, чак до началото на XX в. Същото се отнася и за поведенческата икономика. Както казва Гарднър, „двете науки имат кратка история, но дълго минало“ (Gardner H., *ibid.*, 1987). Дори и по време на хегемонията на следвоенната, неокласическа икономическа теория, някои икономисти, в много случаи независимо едни от други, настоятелно обръщат внимание на факта, че неокласическата теория за избора не може да опише в точност човешкото поведение. Те твърдят, че решението се крие в допускането на повече психологически концепции в разработките. На практика те отхвърлят незаинтересоваността към психологията, защото вярват, че психологическите методики и познание могат да ги направят по-добри икономисти.

В тази среда се заражда и установява поведенческата икономика като самостоятелна, независима поддисциплина в икономическата наука. Има множество изследвания на емпиричните резултати, като например на Матю Рабин „Психология и икономика“, публикувано в *Journal of Economic Literature* (1998), както и статията „Поведенческа икономика: минало, настояще, бъдеще“, публикувана в увода към книгата „Напредъкът в поведенческата икономика“ от Колин Камерер и Джордж Лъвенстейн през 2003 г. „Behavioral economics: past, present, future“, *Advances in Behavioral Economics* (Camerer C., Lowenstein G., 2003). Не може да не се споменат и ключови автори като Даниел Каанеман, Пол Словиц и Еймъс Тверски, Г.Рийд, Р и др. с техните разработки: „Преценка при несигурност: евристика и предубеждения“, („Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases“ Kahneman D., Slovic P., Tversky A., 1982), „Време и решение“, („Time and Decision“ Lowenstein G. Read D., Baumeister R., 2003), „Избори, стойности и рамки“ – Канеман, Тверски, (Choices, Values and Frames”, Kahneman, Tversky, 2000).

От гледна точка на съвременната, т.е. „нова“ поведенческа икономика, най-важното в развитието на тази наука е появата на нов клон от психологията през 70-те години, а именно „поведенческо вземане на решения“ или „изследване върху поведенческите решения“. Той често бива описван като пряко следствие от когнитивната революция. Райд Хейсти и Робин Доус идентифицират две концепции, които произтичат от когнитивната революция и които се оказват ключови за развитието на „поведенческият модел на вземане на решения“ (ПМВР). Те се изразяват в това, че повечето аспекти на човешкото мислене, включващи преценка и вземане на решения могат да бъдат доловени чрез изчислителни модели. „Благодарение на тези аспекти ние успяваме да сравняваме, комбинираме и запаметяваме... психични репрезентации... Така освен другите неща ограниченият капацитет на работната ни памет се използва, за да обясни множество отклонения от оптималното, рационално представяне.“ (Hastie R., Dawes R., 2001, 9–10). Едно от най-важните заключения, които те извеждат, е че в различни ситуации, различните хора проявяват тенденция да вземат решения по еднакъв начин. Всички разполагаме с еднакъв набор от когнитивни умения, които се отразяват в сходни навици за вземане на решения. Но това върви заедно с общ набор от ограничения в начините на мислене, което ни отдалечава от оптималните решения (Hastie, R., Dawes, R. Rational choice in uncertain world: The psychology

of judgment and decision making, 2001). Централно място в изследването на поведенческия модел на вземане на решения е идентифицирането на общия набор от когнитивни умения, ползите и ограниченията им, както и начините, по които те предизвикват наблюдаемо поведение.

Целите и методите на поведенческата икономика използват като изходна точка концепцията за идеалната, пълна рационалност. Разглеждат се изборите с функцията им спрямо времето, риска и стратегиите. Има две основни мотивации за поведенческата икономика и те се отнасят към очевидните слабости в стандартната икономическа теория:

- Хората понякога правят избори, които трудно могат да бъдат обяснени със стандартни, икономически концепции;

- Традиционната, икономическа теория може да доведе до създаване на неправилни изводи относно благосъстоянието на потребителите;

- Целта е да се модифицира, подкрепи и обогати икономическата теория, като се добавят концепции от психологията, защото хората се интересуват от неща, които стандартната теория обикновено игнорира, като например „честност“ или „статут“.

- Поведенческата икономика оставя достатъчно свободно място за грешки, с които изобилства нормалното, човешко поведение. Тя използва много от инструментите и схеми на стандартната икономическа наука; възприема идеята, че все пак хората имат ясно очертани цели, че действията им служат за постигане на тези цели; опира се на математически модели; подлага теориите си на внимателно, емпирично тестване.

Акцент на този дисертационен труд е разглеждане на проблема за динамичната непоследователност на избора, социалните мотивации, игровия фактор, доброволния принос и пр., в рамките на когнитивните функции при психични състояния и психиатрични разстройства. За изследването им се предлага специално разработен въпросник за икономическо поведение (икономически предпочитания) сред норма и депресивност или тревожност.

В Пета глава „Организация на емпиричното изследване“ е представено създаването, валидиране и анализ на оригиналния Въпросник за оценка на влиянието на тревожността и депресивността върху икономическото поведение (ВОТДИП); организацията на изследването; кратък анализ на наличните въпросници и анкети и обосновка за създаването на нов въпросник; избор на подход, описание на експерименталната

постановка – Lickert скала; организация по субскали; батерия (включва – Самооценъчна скала за депресивност на Цунк (Zunk SDS); Самооценъчна скала на Цунк (Zunk SAS). (Съществува континуум на тревожността и депресивността. При натрупване на симптоми, увеличаване на интензивността им, продължителността на проявите им, се стига до патологични реакции, преминаване от състояние към разстройство. Този преход има реални изражения в цифри. Това може да се установи при използването на утвърдени самооценъчни скали – Скала за Депресивност на Цунг, Скала за Тревожност на Цунг.)

В авторски изработения нов, оригинален въпросник - ВОТДИП са включени 5 субскали с по 10 изявления във всяка, общо 50 въпроса (вж.конкретните въпроси в анекса):

1. **Субскала на икономическо поведение.** Склонност към харчене, заеми, склонност към пестене; гурбет; в какво ще влагат: банкови депозити, борса, недвижимости, луксозни имоти, хазарт.

2. **Субскала на очаквания.** Очакванията биват завишени (повисоки обороти, по-високи рискови вложения; повишена опасност от разочарование, по-висока степен на финансова нестабилност);и занижени (по-малки обороти,по-малки парични потоци;по-нисък риск от разочарования (депресия/тревожност, но по-висока стагнация). Те имат ключово значение за развитието на икономическия цикъл. Могат да повлияят върху продължителността му. Пример за това е случващото се в момента в САЩ. Предпоставките за оживление и излизане от кризата са налице, но психологически фактори като понижени очаквания забавят възстановяването. Въпреки липсата на проблеми с ликвидността си, както и на заплахата за нея, банките са далеч по-предпазливи. Отпускат по-малко кредити като размер и като брой на кредитополучатели.

3. **Субскала за депресивност.** На практика тук петте възможни отговора на въпросите по Ликерт могат да се ползват като индикатори освен за трансверзалния анализ – има/няма депресивност или дистимност, или лабилност на настроенятия, така и за лонгитудиналната оценка на депресивитета, честота на депресивни състояния (епизоди) по смисъла на, както следва: 1) никога не ми се е случвало; 2) рядко се случва; 3) не мога да преценя интензитета и честотата; 4) често; 5) по-често.

4. **Субскала за тревожност.** Истината е, че както при депресивните подпрагови разстройства, така и подпраговата, фонова тревожност играе ключова роля в икономиката. Неспособността да се изчака, припряността при вземане на решения определя цената на

акциите на борсата. В по-голямата част от случаите цената им се определя НЕ от конкретната им стойност, а от идеята каква би била тя утре, ако се случат конкретни, хипотетични събития. В момента, в който се появи съмнение, че нефтът по света евентуално ще стане по-труднодостъпен или че ще намалява, то цената му ще нарастне, дори и това опасение да няма действителни основания. Всеки иска да се подсигури. Така тушира тревожността си. В същото време обаче способства за покачване на цената му, като наддава за барел. Завърта се порочен кръг...Примерите са идентични във всеки икономически сектор.

5. Субективна демографска субскала. В нея се прави оценка на възприятията на респондента относно доходите му, образованието, възрастта, семейното положение, зависимите членове на семейството/роднините; заетост/безработица. Действителната, демографска ситуация и влияние върху променливите се отчита като се добави анкета с възрастта, пола, инициалите (анонимно, при желание), образованието, професията (вкл. безработен, пенсионер), наличие или липса на зависими близки, наличие или липса на дългове, измервани в пъти над месечната заплата. Би било уместно да се проследи евентуален преморбид с психиатрични разстройства или психологични неблагоприятия. За качествено събиране на последната информация предлагам да се ползват въпроси свързани с провеждани в миналото консултации с психолог, както и прием на конкретни медикаменти. Лесно можем да се ориентираме по това дали сред тях ще има психиатрични лекарства.

Скала за депресивност на Цунг определя депресивността в четири категории: до 40 т. – норма; 41 – 47 – леко изразена депресия; 48 – 55 – умерено изразена депресия; над 55 – тежко изразена депресия (изразени отклонения от нормата).

Скалата за тревожност на Цунг определя четири нива на тревожност: 36 норма, от 37 до 47 - лека форма на тревожност; от 48 до 55 - умерена; над 55 - тежка тревожност.

Тези две скали са включени в батерията от тестове за изработването на въпросника (ВОТДИП), по който да се отчитат нагласите на икономическото поведение. Те се повлияват от социалния статус, промените в него, отношението към парите, въздействието на цялостната икономическа среда. Скромният принос тук е свързането на размерими психологически състояния като депресивност и тревожност с очакванията и навиците в икономическото поведение. Бяха събрани 494 респондента, групирани в няколко групи –

българи в България – 249; българи в чужбина – 113; чужденци – 123; общо 485 (неотговорили – 9).

Установява се, че жените са с по-високи скорове по Скалата за депресивност SDS. Разликата е статистически значима единствено при депресивност, и мъжете и жените са със сравнима тревожност. Мъжете са по-импулсивни от жените, склонни са да изпаднат в състояния на самосъжаление, което води до по-драстични изменения на икономическото поведение спрямо тези на жените, по-висока импулсивност.

Това може да се интерпретира като важен предиктивен фактор в условията на отпускането на лични, банкови заеми. Умерено депресивни мъже са по-склонни да поемат рискови заеми, които в последствие могат да не са в състояние да погасят, в сравнение с жените, както и в сравнение с по-тежко депресивните мъже, които просто биха се въздържали от импулсивни реакции. При това, колкото повече мъжете са склонни да измерват собствената си значимост с общественото признание и финансов успех, толкова по-голяма склонност биха имали да поемат рискови заеми, в момент, в който са по-депресивни. Може да се направи предположение, че при разколебаване в собствените сили, качества, бъдеще, характерни за умерената депресивност, индивидите биха потърсили източници или дейности, които да възстановят нарцистичната увереност в себе си.

По показателя гражданство/местоживеење и депресивност, тревожност резултатите от проведеното изследване показват, че между българите, живеещи в България и тези, които живеят в чужбина съществува статистически значима разлика по отношение на тревожността. В чужбина тревожността е по-ниска. Разликата в тревожността между българите в България и българите в чужбина е по-голяма, отколкото разликите в доходите. Сходна е картината при сравнение на американци, чужденци спрямо българи живеещи в България, докато между американци (и чужденци изобщо) и българи живеещи извън родината няма статистически значима разлика. Това означава, че е вероятно да се предположи, че съществува връзка между локалната икономическа ситуация и икономическото поведение, както и тревожността.

Изследването на тревожността и отношението спрямо парите, свързано с финансовата активност и поведение на хората е предмет на все по-разгорещени дебати. Психологическите инструменти могат да бъдат усъвършенствани или съставяни наново спрямо необходимостта от осветляване на различни аспекти в това много-

образие. Психосоциалната и поведенческа среда се променя, а с нея и отношението към парите. Някои фактори обаче остават и определят поведението на огромни групи от населението. Както финансовите услуги променят физиономията си, така и поведението ни и психологията ни свързана с тях са обект на изменения. Затова и новите хоризонти на междудисциплинарни усилия могат да доведат на преден план и нови подходи каквато е Финансовата психотерапия. Според Американската психологична асоциация и проведеното проучване върху стреса в Америка (APA, Stress In America Survey, 2013b), мнозинството американци преживяват някакво ниво на тревожност. Те най-вече се притесняват за финансите си, на второ и трето място тревогите са свързани с работата и икономиката в глобален мащаб. Финансовата тревожност се разглежда като психосоциален синдром, който се изразява в патологични руминации поведенческите избори в конкретна финансовата ситуация.

Изследователите смятат, че финансовият стрес е свързан с трудности при вземане на решения (Ackert, Church, Deaves, 2003). Финансовата тревожност има общо с несъзнаваните нагласи относно осмислянето на финансовата информация. Хората, тревожни по характер, са по-склонни към отбягващо поведение, като защитен механизъм (Shapiro, Burchell, 2012). Тази хипотеза се вписва в класическия обяснителен модел за т.нар. заучена безпомощност, която се явява следствие на свръхвисоки нива тревожност. В този аспект финансовата психотерапия подхожда много конкретно, към всеки специфичен проблем, като отделя когнитивните погрешни схващания, дисфункционални стратегии и емоционален смисъл за клиента. Финансовата терапия става все по-популярна в САЩ, където и многообразието на финансови продукти може да доведе до допълнително объркване и нужда от когнитивно реструктуриране на отношението към тях. Има дружество на финансовите терапевти, ежегодни конгреси и научни сесии, както и специално, печатно издание. Подходът на финансовите терапевти се базира както на добри познания по икономика, банкови и други финансови продукти, така и когнитивно-поведенческа терапия, диалектико-поведенческа терапия, когнитивна ремедиация и пр.

Шеста глава „Статистически анализ на въпросника“ представя статистически анализ на самата батерия, на въпросника; факторен анализ, фактори в ротираната компонентна матрица (Rotated Component Matrix); факторите, включени в оригиналния Въпросник за оценка на влиянието на тевожността и депресивността върху икономическото поведение; самият Въпросник.

Коефициентът на надеждност на теста е положителен (при различни варианти на факторен анализ в зависимост от подходите). По Кронбах Алфа (Cronbach Alpha) стойността на цялата извадка е 0.734 (при максимум 1), което позволява предположението, че степента на надеждност е достатъчно приемлива. Коефициентът на адекватност на извадката по Кайзер Майер Олкин (Kaizer Meyer Olkin) е 0.591 – далеч от идеален, но също приемлив – повече от 0.5. А Бартлет тестът за сферичност (Bartlett's Test of Sphericity) се оказва също статистически значим. (вж.с.130)

Възприети са 9 фактора, които са с променливи тегла над 0.5. Разгледана е компонентната матрица и съответно Ротираната компонентна матрица.

Фактори в Ротираната компонентна матрица (Rotated Component Matrix)	
Фактор 1	Депресивност, импулсивност поради афективната лабилност
Депресивност 8.811 Депресивност 2.770 Тревожност 3.730 Депресивност 7.723 Депресивност 3.708 Депресивност 4.665	Д2. Променяте често настроението си. Д3. Често не можете да сдържате гнева си, сълзите или смеха си. Д4. Правите покупки, за които после съжалявате. Д7. Подтиснатостта ви парализира. Д8. Изпадате в състояния на самосъжаление. Т3. Страх ви е от бъдещето
Фактор 2	Реална преценка на собствените доходи, себеоценка, импулсивност поради рисково поведение
Субективна 2 .735	С2. Близките ви смятат, че доходите ви не са достатъчни. П6. Склонни сте да поемате рискове, за да печелите. П1. Харчите повече, отколкото можете да си позволите.
Поведенческа 6 .571	
Поведенческа 1 .505	
Фактор 3	Съответствие между ниво на компетентност и ниво на удовлетворение
Очаквания 1 .796	О1. Бихте се хванали на по-отговорна работа, само при по-добро заплащане. О7. Чувствате се недооценени на работното си място. О10. За вземане на правилни, икономически решения ви трябва познания по финанси и банково дело.
Очаквания 7 .610	
Очаквания 10 .599	
Фактор 4	Ниво на оптимизъм, склонност към стабилност
Тревожност 8 .757	Т8. Страхувате се повече за близките си, отколкото за себе си.

Очаквания 3 .689	О3. Образованието е инвестиция за бъдещето ви. С4. Професията ви съответства на образованието ви.
Субективно 4 .551	
Фактор 5	Тревожност, параноя
Тревожност 7 .719	Т7. Околните ви завиждат, застрашават и ви мислят злото. Т2. Притеснявате се да не ви излъжат. Т1. Постоянно се страхувате от финансови загуби.
Тревожност 2 .706	
Тревожност 1 .580	
Фактор 6	Анхедония
Депресия 9 .680	Д9. Нищо не ви носи удоволствие или удовлетворение.
Фактор 7	Адаптивност
Очаквания 8 .820	О8. Склонни сте да работите за по-ниско заплащане, само за да запазите работата си. О2. Бихте увеличили квалификацията си, за да запазите работата си, дори без промяна в заплащането.
Очаквания 2 .762	
Фактор 8	Икономическа активност – пестеливост спрямо харчене
Поведенчески 9 .519	П9. Ставате по-пестеливи само по време на криза.
Фактор 9	Концепция за заемите и богатството
Поведенчески 5 .675	П5. Богатството се измерва с големината на заемите, които ви се отпускат

Важно е да се отбележи, че чужденците (предимно и главно американци) отговарят утвърдително на последния въпрос, за разлика от българите, независимо къде се намират съгражданите ни. Основните разлики между двете групи са в поведението – Поведенчески въпрос 4 и 5 - диаметрално противоположни. Българите отговарят масово, че вземат заеми в краен случай и богатството НЕ се измерва с големината на заема. Американците, точно обратното.

Когато контролираме за депресия, се появяват 13 фактора. Първият от тях е депресивността, като освен Д2, Д4, Д7, Д8, тук се появяват и Д3, (.633), Д5 (.711), Д9 (.535), А3 остава. Очаквания 1 е с най-високо тегло .913 (спрямо .796 – в общото разпределение) и .525 при чужденците.

Когато контролираме за национална принадлежност, се появяват в повече - Д3, Т1, Т4, Т5. В същото време обаче най-тежките въпроси остават същите като тегло във факторите: Д8 .809 и Очаквания О8 .802.

Въпросник за оценка на влиянието на тревожността и депресивността върху икономическо поведение включва изброените девет фактора:

Фактор 1 Депресивност, импулсивност

Фактор 2 Реална преценка на собствените доходи, себеоценка, рисково поведение

Фактор 3 Съответствие между ниво на компетентност и ниво на удовлетворение

Фактор 4 Ниво на оптимизъм, склонност към стабилност

Фактор 5 Тревожност, себеприщаност

Фактор 6 Анхедония

Фактор 7 Адаптивност

Фактор 8 Икономическа активност – пестеливост спрямо харчене

Фактор 9 Концепция за заемите и богатството

Спрямо 9-те фактора бяха групирани наличните въпроси, които бяха значими спрямо матриците:

Депресивност, импулсивност

1. Променяте често настроението си.

2. Често не можете да сдържате гнева си, сълзите или смеха си.

3. Правите покупки, за които после съжалявате.

4. Подтиснатостта ви парализира.

5. Изпадате в състояния на самосъжаление.

6. Страх ви е от бъдещето

Реална преценка на собствените доходи, себеоценка, рисково поведение

7. Близките ви смятат, че доходите ви не са достатъчни.

8. Склонни сте да поемате рискове, за да печелите.

9. Харчите повече, отколкото можете да си позволите.

Съответствие между ниво на компетентност и ниво на удовлетворение

10. Бихте се хванали на по-отговорна работа, само при по-добро заплащане.

11. Чувствате се недооценени на работното си място.

12. За вземане на правилни, икономически решения ви трябва познания по финанси и банково дело.

Ниво на оптимизъм, склонност към стабилност

13. Страхувате се повече за близките си, отколкото за себе си.

14. Образованието е инвестиция за бъдещето ви.

15. Професията ви съответства на образованието ви.

Тревожност, себеприщност

16. Околните ви завиждат, застрашават и ви мислят злото.

17. Притеснявате се да не ви излъжат.

18. Постоянно се страхувате от финансови загуби.

Анхедония

19. Нищо не ви носи удоволствие или удовлетворение.

Адаптивност

20. Склонни сте да работите за по-ниско заплащане, само за да запазите работата си.

21. Бихте увеличили квалификацията си, за да запазите работата си, дори без промяна в заплащането.

Икономическа активност – пестеливост спрямо харчене

22. Ставате по-пестеливи само по време на криза.

Концепция за заемите и богатството

23. Богатството се измерва с големината на заемите, които ви се отпускат

След направения пост хок анализ, вътрегруповият анализ – на отделните въпроси от поведенческата субскала се очерта, че най-големи, статистически значими разлики се наблюдават между нормата и умерената депресивност.

Тестване на хипотезата за влиянието на тревожността върху икономическото поведение даде следните данни: свидетелство за по-разнородно и разнообразно взаимодействие между различните нива на тревожност и поведението. Хората с лека тревожност харчат повече отколкото тези в норма, а тези в тежка тревожност харчат значително по-малко. Тези данни подсказват идеята, че статистически е възможна интерпретацията, при която хората с нарастваща тревожност имат по-активно икономическо поведение. Но при висок интензитет на тревожността това икономическо поведение става по- пасивно.

Измерването на депресивността/тревожността като фактори в икономическото поведение е част от най-новите насоки в опитите за изграждане на валидни предикции на икономическото поведение, както от страна на икономистите, така и от специалистите по Човешки ресурси, психолози, психотерапевти. Тази скала е опит да

се продължи работата върху връзката между психичните нагласи и икономическото поведение, с акцент върху депресивността и тревожността. Това е идеята за създаване на нов, валидиран въпросник за икономическо поведение сред норма и депресивност или тревожност. Те могат да бъдат изследвани и чрез най-съвременните методи, предлагани от невронауките (невроикономикс, например). По-доброто измерване на тези взаимовръзки би могло да допринесе за повече яснота в теоретичен аспект, но и по-практично управление на ресурсите, както и формиране на по-мощни икономически политики.

IV. ПРИНОСИ НА ДИСЕРТАЦИОННОТО ИЗСЛЕДВАНЕ

1. Теоретично-информационен: Направен е съвременен анализ от литературата в психологията, икономиката и медицината за взаимовръзката между депресивните и тревожни функционални разстройства и промените в икономическото поведение на индивидите в американската и европейска културова общност, по-специално американците и българите. Извършен е анализ на наличните въпросници за изследване на икономическото поведение, концепциите за богатство, отношението към парите, влиянието им върху самооценката и стратегиите за възприемане на собствената реализация. Изследвани са най-модерните тенденции в невроикономиката, икономическите цикли и опитите за предиктивна стойност на финансовите анализи.

2. Научен: Изведено е значимо различие между групата с депресивни разстройства в изследваните групи от американската и българска културална общност, спрямо икономическото поведение – българите стават пасивни, изчакващи, с понижени възможност да се справят със стреса и да запазят позитивната си самооценка. Това е най-изразено в подгрупата със средно равнища на тревожност и депресивност. В същото време обаче съществува връзка между локалната икономическа ситуация и икономическото поведение, тъй като се установява, че между американци (и чужденци изобщо) и българи живеещи извън родината няма статистически значима разлика относно влиянието на тревожността и депресивността върху икономическото поведение. Докато културалната разлика на пръв поглед съществува между „чужденците“ и българите, живеещи в България. Най-любопитното е, че подобни разлики могат да се

открит и между българите в България и българите в чужбина. Това означава, че конкретните финансови условия и възпитанието на икономическо поведение в тях влияят на изборите, които правим при наличие на депресивна и тревожна симптоматика.

3. Приложно-практически принос: Създаден е нов, оригинален тест за оценка на влиянието на тревожността и депресивността върху икономическото поведение (ВОГДИП). Тестът е валидиран и адаптиран, където статистическите анализи показват добра надеждност и конструктор валидност на айтемите. Това дава възможност този тест да бъде използван в следващи научни изследвания от други професионалисти. Предоставя се статистически валидирана база за изграждане на фокусирани диагностични и клинично-психологични и психотерапевтични интервенции в областта на икономическото поведение. Полагат се теоретични основи за подпомагане на хора с умерена депресия, тревожност, могат да помогнат за избягване на опасни, индивидуални решения, както и предотвратяване на негативни, финансови последствия, свързани с импулсивни промени в икономическото поведение.

V. ПУБЛИКАЦИИ ПО ТЕМАТА НА ДИСЕРТАЦИОННОТО ИЗСЛЕДВАНЕ

1. Тенев, В. (2008) Лекарствени взаимодействия в психиатрията и общата медицинска практика. Българска психиатрична асоциация, Изток-Запад.
2. Тенев, В. (2014) Психопатология на трудовата заетост. Годишник. Т. XX. ВСУ „Черноризец Храбър”.
3. Тенев, В. (2015) Тревожността като фактор в икономическото поведение. e-Journal, ВСУ „Черноризец Храбър”.