Джордж Катона

Рациональное поведение и экономическое поведение.

“*Сила мотивации обратно пропорционально уровню достижений”*

*Джордж Катона*

Статья ставит целью противопоставить господствующую экономическую теорию – единственного мотива (максимизация прибыли), теории многочисленных мотивов. Катона анализирует два типа поведения рациональное и экономическое, рассматривая их через призму экономических и психологических ситуаций. Статья показывает, что поведение людей, бизнесменов не всегда обуславливается меркантильным мотивами. Эмпирические исследования подтверждают эту гипотезу, причем, чем успешнее бизнесмен, тем более он склоняется к нематериальным прибылям.

В статье указывается на необходимость изучать экономику с психологической стороны. Катона учёных-теоретиков разделяет на две группы и определяет их как изучающих теории:

Принятие решений:

1. ассоциативным обучением, формированием привычки (анализ того, как человек действовал в прошлом)
2. осмыслением и решением проблем (новое не повторённое действие)

Действия людей:

1. как должны действовать люди, при определенных условиях
2. прогнозирование будущих событий

После этого приводит список моделей поведения для анализа выше сказанного.

1. поведение, направленное на решение проблем - имеет место относительно редко
2. капризное или импульсивное поведение – рассматривается как иррациональное
3. связанное с решением проблемы – чаще признаётся отклонением
4. связанное с решением проблемы – должна быть сильная мотивировка
5. решение проблемы – принадлежность к группе
6. принятие решений обуславливает резкие изменения в поведении

Описав различные ситуации, Катона рассуждает на тему: человек это существо с рациональным поведением или экономическим. Действуют ли люди, бизнесмены в целях максимизации своей прибыли или ими движет что – то другое. Приводятся противоположные друг другу точки зрения нескольких учёных.

Отстаивая свою точку зрения, Катона указывает, что теория многочисленных мотивов позволяет изучать связи разных мотивов с различными формами поведения, исследовать изменения мотивации, что в свою очередь игнорирует теория одного мотива. Например, покупка товаров у представителя “своего” общества, пусть и по высокой цене – это типичный пример максимизации нематериальной прибыли

В заключении Катона призывает не ставить точку, а больше и глубже изучать мотивы поведения, в частности привлекая философские и психоаналитические средства. Поощряя опознавание и попытку решения возникающих проблем, накопление опыта и изменения поведения в соответствии с обстоятельствами.