

нении работы только демотивирует работника. Если же указать, что именно было сделано неправильно, почему это случилось, как исправить ситуацию, и при этом не забыть затронуть положительные аспекты работы, эффективность такой обратной связи, несомненно, возрастет. Она может быть еще выше, если работник выяснит эти вопросы сам.

Из 20 тыс. сотрудников по всему миру, опрошенных Кристин Порат, более половины (54 %) утверждают, что им регулярно недостает уважения со стороны своего босса. А ведь неуважение со стороны начальства влечет за собой множество неприятностей: снижается вовлеченность, сосредоточенность на работе и продуктивность, возрастает текучесть кадров и расходы на больничные.

Чтобы понять причины этого явления, было проведено отдельное исследование: попросили 125 респондентов объяснить, почему они ведут себя невежливо. Более 60 % ответили, что они перегружены и времени на церемонии им попросту не хватает. 25 % сотрудников говорят, что не имеют в своей компании положительного примера и ведут себя так же, как их руководство.

Эта причину нельзя воспринимать серьезно, учитывая, что на уважение лишнего времени не требуется, ведь это не дополнительные какие-то действия, а стиль — тон разговора и невербальная коммуникация.

Список литературы

Чавыкина, М. А. Необычные методы стимулирования труда персонала [Текст] / М. А. Чавыкина // Молодой ученый. — 2014. — № 4. — С. 631–632.

Комаров, Е. Стимулирование и мотивация в современном управлении персоналом // Управление персоналом. 2002. — № 1.

ВЦИОМ. Пресс-выпуск № 2179 [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=113431>. — Дата доступа: 6.10.2015.

Кадровый вестник [Электронный ресурс]. — Минск: Режим доступа : <http://wsclan.narod.ru/manager/4/2t.html>. — Дата доступа: 06.10.2015.

Психология [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://azps.ru/articles/personal.html>. — Дата доступа: 06.10.2015

Harvard Business Review [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://hbr-russia.ru>. — Дата доступа: 06.10.2015.

А.С. Виноградова

Научный руководитель — кандидат психологических наук Ю.П. Козловская

ТОЛЕРАНТНОСТЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПОВЕДЕНИИ ЧЕЛОВЕКА

В статье рассмотрены характеристики экономического поведения человека, значимость и последствия экономического поведения предпринимателей в

условиях нынешних рыночных отношений. Дан анализ понятия толерантности, установлено ее влияние на эффективность деятельности специалистов экономического профиля, а также сформулированы рекомендации для них с целью повышения уровня толерантности.

Трактовка развития экономики как социального процесса означает, что это развитие рассматривается не изолированно от других сфер общественной жизни, а в тесной связи с ними, причем эта связь осуществляется через социально-экономические группы.

Модель экономического поведения человека, являющаяся результатом синтеза различных дисциплин (экономической психологии, социологии труда, теории управления и др., определяет его трудовое поведение [1].

Единого, «классического», определения модели человека в современной экономической науке не существует. В общем виде модель экономического человека обязана содержать три группы факторов, представляющих цели человека, средства для их достижения (как вещественные, так и идеальные) и информацию (знание) о процессах, благодаря которым средства ведут к достижению целей. Существуют отдельные свойства экономического человека:

- Экономический человек находится в ситуации, когда количество доступных ему ресурсов является ограниченным. Он не может одновременно удовлетворить все свои потребности и поэтому вынужден делать выбор.

- Факторы, влияющие на выбор, делятся на две группы: предпочтения и ограничения. Предпочтения характеризуются субъективными потребностями и желаниями индивида, ограничения — его объективными возможностями. Предпочтения экономического человека более устойчивы, чем его ограничения.

- Экономический человек наделен способностью оценивать возможные для него варианты выбора с точки зрения того, насколько их результаты соответствуют его предпочтениям.

- Делая выбор, экономический человек руководствуется собственными интересами, которые могут при этом включать и благосостояние других людей. Эти свойства позволяют человеку давать оценку своим будущим поступкам исключительно по их последствиям, а не по исходному замыслу. Благодаря предпосылке собственного интереса всякое взаимодействие между экономическими субъектами принимает форму обмена.

- Находящаяся в распоряжении экономического человека информация, как правило, является ограниченной. Приобретение дополнительной информации требует издержек.

- Выбор экономического человека является рациональным в том смысле, что из известных вариантов выбирается тот, который, согласно его мнению или ожиданиям, в наибольшей степени будет отвечать его предпочтениям, или, что-то же самое, максимизировать его целевую функцию. Экономический человек может делать ошибки, но они могут быть только случайными, а не систематическими [2].

Сформулированная выше модель экономического человека сложилась в ходе более чем двухвековой эволюции экономической науки. Стоит отметить, что в белорусском обществе рыночная среда породила и множественность случаев жульничества, мошенничества. Ситуации строительства «финансовых пирамид», умышленного банкротства предприятий и банков, традиционно присущие рыночной экономике, подкрепляются неграмотностью отечественных предпринимателей и экономистов.

Идея внеморальности экономической деятельности белорусских представителей, выноса за скобки всего, кроме выгоды и рационального расчета, опасна гораздо больше, чем кажется на первый взгляд. Накладывание модели экономического поведения человека на неопытного в этом плане белорусского бизнесмена или экономиста приводит к лицемерию, обману и маленьким предательствам, которые ежедневно происходят в больших корпорациях, потому что, как известно, тут зарабатывают деньги, а не занимаются благотворительностью. «Халтура» вместо культуры. «Почему ты такой бедный, если ты такой умный». Привыкая к этой реальности, легко оправдать все некими абстрактными правилами рынка, где нет места размышлениям, что хорошо, а что плохо [4].

Однако стоит помнить, что экономики не существует без людей. Она создана человеком, для человека и ходит бок о бок с ним, поэтому для эффективного ведения бизнеса предприниматель обязан быть терпимым, понимать и принимать людей, находящихся вокруг него: сотрудников, работников, потребителей и т.д.

Целью нашего исследования является установление психологических особенностей проявления толерантности у будущих специалистов экономического профиля.

В ходе исследования нами были использованы следующие методы: анализ литературы, метод тестов (методика В.В. Бойко для выявления уровня развития толерантности), методы математической статистики.

Исследование проводилось на базе УО БГЭУ. В нем приняли участие 86 обучающихся разных специальностей экономического профиля.

Анализ результатов эмпирического исследования показал, что для 75 % респондентов основным принципом во взаимодействии с другими людьми является принцип «доверяй, но проверяй». Они считают, что большинство людей, с которыми приходится иметь деловые отношения, разыгрывают из себя порядочных, но по сути они иные. Для них лучше думать о человеке плохо и ошибиться, чем наоборот (думать хорошо и ошибиться). Их жизненное кредо — «добро должно быть с кулаками». 90 % опрошенных считают, что нищие и бродяги сами виноваты в своих проблемах.

Полученные в процессе исследования данные свидетельствуют о невысоком уровне толерантности современных молодых людей. Это определяется признанием и принятием культурного плюрализма, уважением к самым разнообразным социокультурным группам, но при этом склонностью обучающихся потребительски относиться к окружающим, использовать их для своих целей, пренебрегать чувствами других. Они не могут самостоятельно

увидеть многие, особенно скрытые, проявления культурной дискриминации в повседневной жизни. Им трудно представить, с какими проблемами могут сталкиваться культурные меньшинства, мигранты или беженцы. Это объясняется непониманием другого, неумением увидеть его изнутри, взглянуть на мир с его точки зрения.

На наш взгляд, необходимо разработать программу по формированию толерантности у будущих специалистов экономического профиля, что позволит научить юношей и девушек признавать права людей на иной образ жизни, быть более «снисходительными» к людям, не смотреть на общество с позиции наживы. Это позволит воспитать наше общество развитым, культурным и «доброжелательным» в условиях рыночной экономики.

Список литературы

1. *Андерсон, Б.* Нации и национализм / Б. Андерсон, О. Бауэр, М. Хрох и др.; пер. с англ. и нем. Л. Е. Переяславцевой, М. С. Панина, М. Б. Гнедовского. — М.: Практикс, 2002. — 416 с.

2. *Беккер, Г.* Экономический анализ и человеческое поведение / Г. Беккер. — THESES, Зима, 1993. — С. 24–40.

3. *Щербакова, Н.В.* Единство и многообразие социальных конфликтов / Ред. Н. В. Щербакова. — М., Ярославль, 2001. — 219 с.

4. *Янчук, В.А.* Введение в современную социальную психологию / В.А. Янчук. — Мн.: АСАР, 2005. — 768 с.

Т.А. Войтеховская, В.В. Коптева

Научный руководитель — кандидат экономических наук Ю.М. Зенович

УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Повышение уровня и качества жизни населения является важным направлением развития Республики Беларусь. В социальной сфере ведущее положение занимает государственная политика в решении социальных вопросов. Сущность социальной политики государства заключается в обеспечении условий уровня и качества жизни населения для повышения его благосостояния.

Уровень жизни населения — степень удовлетворения материальных и духовных потребностей людей массой товаров и услуг, используемых в единицу времени. Он основан на объеме реальных доходов на душу населения и соответствующем объеме потребления. Основными показателями уровня жизни населения Беларуси являются занятость населения, доходы населения, потребительские расходы населения за год.

Немаловажную роль в характеристике уровня жизни населения играет занятость населения в экономике страны. Уровень зарегистрированной безработицы на конец 2014 г. по сравнению с 2013 г. не изменился и составил