

# ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АГЕНТА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПСИХОТИПА

## DECISION-MAKING OF AN ECONOMIC AGENT DEPENDING ON PSYCHOTYPE

*A. Khalilov*

*Summary.* The paper examines the psychotypes of an economic agent. The average psychotype of an economic agent makes balanced decisions based on market information. The psychopathic psychotype of an economic agent makes risky market decisions aimed at maximizing profit without considering the interests of third parties. The neurotic psychotype of an economic agent constantly doubts decision-making and more often seeks compromise between market participants. The positive and negative aspects of each psychotype are identified depending on the decisions made in the market.

*Keywords:* economic agent, economics, decision-making, psychotype, psychopathic personality type, economic risks, neurotic psychotype, average economic agent.

Современные теоретические исследования в экономике основываются не только на институциональных подходах, но также являются междисциплинарным направлением. Психологические аспекты принятия решений все чаще выступают в качестве основы, которую используют при построении цепочек рассуждений на современном этапе развития. Понимание данного вопроса не всегда отражается в исследованиях, чаще всего уделяется внимание сегментации рынка для понимания решений аудитории, заинтересованной в выборе товаров для продаж. Экономический агент при этом остается менее изученным, так как ему мало что можно продать, а продавцы в большей степени заинтересованы в групповых продажах. Экономический агент всегда находится в поиске ответа на вопрос о том, что необходимо делать и как более эффективно выстроить свою стратегию развития, не только как потребителю, но, так же как индивиду, которому необходимо постоянно находиться в движении, то есть в поиске лучшего.

Психотип экономического агента оказывает существенное влияние на его выбор. Экономические риски по-разному воспринимаются участниками рынка, на основе чего строятся действия и взаимодействия между ними.

Каждый экономический агент отличается от среднестатистического, который использовался в классической экономической теории.

*Халилов Арсен Энверович*

*доктор экономических наук, профессор,  
Севастопольский государственный университет  
el8a8@mail.ru*

*Аннотация.* В работе рассмотрены психотипы экономического агента. Среднестатистический психотип экономического агента принимает взвешенные решения на основе рыночной информации. Психопатический тип экономического агента принимает рискованные решения на рынке, базирующиеся на максимальной выгоде, без учета интересов третьих лиц. Невротический психотип экономического агента всегда сомневается при принятии решений, чаще идет на компромисс между участниками рынка. Определены положительные и отрицательные стороны каждого психотипа в зависимости от принятых решений на рынке.

*Ключевые слова:* экономический агент, экономика, принятие решений, психотип, психопатический тип личности, экономические риски, невротический психотип, среднестатистический экономический агент.

Анализ последних исследований и публикаций, а также выделение нерешенных ранее частей общей проблемы показывают зависимость принятия решений от психотипа экономического агента, которой занимались Авдеева И.Н., Кокодей Т.А., Лямина Н.В. [1], Avdeeva I., Nechaev V., Kokodey T. [2], Халилов А.Э. [3], Норенков И.П., Уваров М.Ю. [4], Авдеенко Т.В., Макарова Е.С. [5] и др.

Целью статьи является исследование взаимосвязи между психотипом и принятием решений экономическим агентом на рынке.

Экономические агенты в экономике всегда принимают решения, связанные с вопросами развития, например, с производством для рынка. Все вопросы, которые ставятся перед субъектом хозяйствования, с одной стороны, не являются уникальными, с другой — подвержены определенным паттернам.

Паттерны представляют собой повторяющиеся схемы структуры поведения и деятельности экономического агента. Каждый участник рынка имеет свои особенности — от среднестатистического принятия решений до невротического типа [1, 2].

Среднестатистическое принятие решения представляет собой принятие такого решения, при котором уделяется внимание сбалансированности. Рыночные

условия постоянно меняются, и получение полностью сбалансированных решений не всегда представляется возможным. В сбалансированных решениях уделяется минимальное внимание индивидуальным особенностям, особенно психотипу.

Экономическая наука выделяет среднестатистический подход не только в решениях, но также применительно к экономическим агентам [3]. Среднестатистический агент представляет собой агента, который собирает признаки всех субъектов хозяйствования, то есть наиболее часто встречающиеся паттерны при принятии решений.

Принятие решений на рынке всегда является сложной задачей, так как необходимо исходить из ситуации на рынке, а также из собственных паттернов, которые присущи тому или иному субъекту хозяйствования [4].

В работе рассматриваются три психотипа: среднестатистический, психопатический и невротический тип личности.

Среднестатистический психотип чаще всего используется в социально-экономических исследованиях для удобства описания рациональных решений, которые он принимает на рынке. Также выделяется среднестатистическое потребление, в рамках которого удобно описывать, как должно происходить потребление на рынке. Если выделяется потребление, то возникает необходимость выделения и среднестатистического решения. Среднестатистическое решение свойственно среднестатистическому экономическому агенту, который участвует на рынке. Принятию решений данному психотипу свойственны следующие особенности:

1. Решение взвешенное, то есть риски прямо пропорциональны доходу. Каждый среднестатистический экономический агент понимает все плюсы и минусы, которые будут от того или иного принятия решения. Если отсутствует понимание, то он уходит в другую категорию психотипа. Осознанность своих действий является первым основным правилом рационального паттерна, на основе которого строятся взаимодействия на рынке.
2. Риски умеренные и соответствуют ожиданиям, то есть каждый экономический агент данного психотипа понимает, как и где следует рисковать и где этого делать не следует. Риски воспринимаются с опаской, при этом существенными потерями данный экономический агент не пренебрегает.
3. Сомнения (неопределенность). У среднестатистического экономического агента сомнения возникают чаще всего из-за нехватки информации, поэтому решения дольше обдумываются. В результате этого прохождение всего процесса — от сбора информации до принятия решения — гарантирует ответственность и понимание того,

что решение является рациональным. Большинство своих действий на рынке можно объяснить с точки зрения логики и той информации, которая была доступна.

4. Интересы третьих лиц учитываются в большей степени, чем у других типажей экономического агента. Понимание других людей формирует представление о том, что все являются среднестатистическими, то есть рынок состоит из таких же участников рынка.
5. Эмпатия высокая. Это достигается тем, что каждый участник заинтересован в реалистичной информации, которая имеется на рынке, так как без высоких способностей к пониманию и сбору информации осуществить корректную трактовку поведения экономического агента на рынке невозможно.

Таким образом, среднестатистический экономический агент заинтересован в более гармоничном развитии, которое направлено на принятие сбалансированных решений. Понимание участников рынка в экономической системе чаще всего является залогом конкуренции и рыночных ценностей, то есть отсутствует доминирование одной компании или дуополия.

Перейдем от среднестатистического экономического агента к более особенному типу, который больше времени уделяет развитию и пониманию рынка, чем принятию решений.

Следующий тип личности — психопатический тип личности, которому свойственны следующие характеристики:

1. Всегда стремится принять наиболее эффективные решения для себя. Эгоцентризм экономического агента свойственен всем экономическим системам, то есть наиболее выгодные действия для себя должны позволить осуществлять деятельность более эффективно.
2. Рисковые решения. Риски воспринимаются как должное, то есть экономический агент чаще воспринимает их с точки зрения принятия. Большая часть потерь не осознается до наступления неблагоприятных ситуаций. Осознанность менее развита, больше внимания уделяется тем плюсам, которые экономический агент получит от осуществления хозяйственной деятельности.
3. Минимальные сомнения по поводу принятия решений. Осознанность ниже, отсутствует критика тех процессов, которые уже произошли. Экономический агент убежден, что решение следовало принять раньше, а его более позднее принятие является причиной убытков, к которым он пришел. Ответственность переносится на других участников рынка или внешние факторы.

4. Интересы третьих лиц практически не учитываются при принятии решений. Третьи лица воспринимаются скорее как инструмент, а не как носители собственных интересов. На них чаще всего возлагается ответственность за убытки, возникшие в результате принятых решений.
5. Низкая эмпатия к другим членам рынка. Это проявляется не только в отсутствии сопереживания, но и в слабом умении понимать мотивы и возможности других экономических агентов. Фундаментальным мотивом экономического агента на рынке является эффективность, выраженная в денежном эквиваленте.

Невротический тип принятия решений базируется на страхе принятия решений, особенно тех, которые кардинально меняют систему [5, 6]. Невротический тип принятия решений характеризуется следующим:

1. Всегда медленно принимает решения. Наибольший акцент делается на новые решения, которые ранее не принимались субъектом хозяйствования на рынке. Сомнения и стремление собрать больше информации приводят к проблеме запаздывания. Несвоевременное принятие решений или ориентация на чрезмерно безопасные решения приводит к проблемам во взаимодействии с другими экономическими агентами. Возможность увеличения заработка снижается.
2. Стремится не рисковать. С рисками связана проблема безопасности, при которой потери пугают больше, чем возможность заработать. Страх может давать и возможности, так как планирование потерь приводит к желанию зарабатывать больше. Единственной возможностью уйти от страха потерь является зарабатывать больше, чем терять, и многие экономические агенты данного типа придерживаются подобной стратегии.
3. Всегда сомневается. Принятие решений при постоянных сомнениях затруднено, так как сомнения приводят к упущенным возможностям. Нехватка информации и другие факторы отрицательно влияют на экономического агента, который более настороженно относится к последствиям принятых им решений.
4. Решения принимаются с учетом интересов третьих лиц. Данный тип экономического агента при принятии решений обращает внимание на других участников рынка. Учет интересов других сторон замедляет процесс принятия решений, но обеспечивает лучшую адаптацию к рыночной ситуации.
5. Высокая эмпатия к другим членам рынка. Понимание действий и возможностей других экономических агентов на рынке создает более широкие возможности для заработка. Информация, полученная о других участниках рынка, позволяет вы-

страивать целостную модель, на основе которой осуществляется принятие решений.

В работе рассмотрены основные психотипы экономических агентов. В психологии управления важным вопросом является влияние психотипа на управление и возможности принятия решений экономическим агентом. Начало исследования обосновывается через среднестатистический психотип, так как в большинстве исследований изучаются именно среднестатистические агенты. Сравнение с другими экономическими агентами позволяет лучше понять действия экономического агента в зависимости от его психотипа. Каждый психотип является достаточно уникальным с точки зрения решений, которые он может принять для осуществления деятельности на рынке.

Среднестатистический психотип представляет собой собирательный образ экономического агента, который учитывает некоторые возможности других психотипов для формирования понимания рыночных механизмов. В командно-административной экономике среднестатистический экономический агент являлся основным участником рынка, так как отклонения от среднего были неудобны для планового хозяйства.

Рыночная экономика в значительной степени откачивается от среднего экономического агента, так как каждый ориентируется на себя и для достижения собственных целей должен учитывать свои сильные и слабые стороны. Единственным направлением, где данные принципы остаются актуальными, является потребительский рынок. Средние расходы и потребление необходимы для формирования процессов перераспределения в экономике.

Психопатический тип личности склонен к авантюризму и принятию более рискованных решений на рынке. Рисковые решения не всегда гарантируют отсутствие убытков. Риск в данном случае часто носит неосознанный характер. Эгоцентризм толкает субъекта хозяйствования к получению высоких доходов, вследствие чего риски могут приобретать катастрофический характер.

Положительная сторона данного психотипа заключается в скорости принятия решений, что является важным фактором успеха в рыночной среде. В классической экономической теории эгоцентрическое поведение рассматривалось как условие формирования рыночной экономической системы. В современных исследованиях данный фактор трансформируется в сторону развития конкуренции, а не формирования доминирующего игрока на рынке.

Невротический тип экономического агента также постоянно присутствует на рынке и чаще выступает пас-

сивной стороной в экономических операциях. Данная ситуация возникает вследствие чрезмерного затягивания принятия решений и меньшей ориентации на максимальные доходы по сравнению с психопатическим типом. При этом возможности заработка у данного типа могут быть выше, чем у среднестатистического экономи-

ческого агента. Страх потерь выступает мотивирующим фактором для преодоления собственных ограничений.

В экономической теории экономические агенты, выступающие пассивной стороной, традиционно считаются менее эффективными.

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Авдеева И.Н., Кокодей Т.А., Лямина Н.В. Связь творческих способностей и эмоционального благополучия студентов вуза во время онлайн-обучения // Вопросы психологии. 2023. Т. 69. № 6. С. 34–42.
2. Avdeeva I., Nechaev V., Kokodey T. Methodology for express assessment of human resource potential in the regional system of secondary general education // E3S Web of Conferences. 2024. Т. 549. С. 09020.
3. Халилов А.Э. Пробелы решения в стратегическом развитии экономического агента // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2025. № 5. С. 96–98.
4. Норенков И.П., Уваров М.Ю. Поддержка принятия решений на основе паттернов проектирования // Машиностроение и компьютерные технологии. 2011. №9. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/podderzhka-prinyatiya-resheniy-na-osnove-patternov-proektirovaniya> (дата обращения: 11.01.2026).
5. Авдеев Т.В., Макарова Е.С. Система поддержки принятия решений в IT-подразделениях на основе интеграции прецедентного подхода и онтологии // Вестник АГТУ. Серия: Управление, вычислительная техника и информатика. 2017. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-podderzhki-prinyatiya-resheniy-v-it-podrazdeleniyah-na-osnove-integratsii-pretседentnogo-podhoda-i-ontologii> (дата обращения: 11.01.2026).
6. Райская М.В. Стратегические инструменты разработки инновационных бизнес-моделей экономики замкнутого цикла // Вопросы инновационной экономики. 2022. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskie-instrumenty-razrabotki-innovatsionnyh-biznes-modeley-ekonomiki-zamknutogo-tsikla> (дата обращения: 11.01.2026).

---

© Халилов Арсен Энверович (el8a8@mail.ru)

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»