



F.Ə.Bayramova

UOT:330.1; 33.330; JEL:A29;G02.

Pul psixologiyasının insan davranışına təsirinin iqtisadi və psixoloji amilləri

“Nə bütün uğurlar gərgin əməyin nəticəsidir, nə də hər kasıbçılıq tənbəlliklə əlaqədardır. Özünü və insanları bu cür mühakimə etməyin”. H.Morqan

Xülasə

Məqalədə pul psixologiyasının insanın seçimlərinə, davranışına və digər insanlara münasibəti nəzəri cəhətdən təhlil edilmişdir. Qeyd olunmuşdur ki, insanın pul ilə bağlı qərarlarını öncədən söyləmək mümkündür. Baxmayaraq ki, “insan və pul” mövzusu uzun müddət mədəniyyət elmi ətrafında dövr edirdi, son araşdırmalar görə beynin bioloji mexanizminin də bu prosesdə heç də az rol oynamadığını sübuta yetirir. Nəzəri araşdırmanın nəticəsinə əsasən pul psixologiyasının öyrənilməsi insanın maddiyyətə olan münasibətini dəyişərək, maddi durumu yüksəldə bilər.

Açar sözlər: pul psixologiyası, pula münasibət, pul fətişizmi, emosional və rəşional təfəkkür, psixoloji effektlər

Giriş

Pul psixologiyası – insanların pula, pul ilə bağlı digər insanlarla qarşılıqlı münasibətlərinə, pulun insan davranışına, ələlxüsüs də qərar qəbuluna təsirinin psixoloji xüsusiyyətlərini öyrənən psixologiyanın istiqamətlərindən biridir. İqtisadiyyat və neyropsixologiya ilə sıx bağlılıqdadır. Pul insanın həyat və fəaliyyətində mühüm rola malikdir, lakin buna baxmayaraq, insanların pula olan münasibəti, davranış tərzii və s. bu kimi hallarla bağlı psixoloji amillər yalnız XX yüzilliyin tədqiqatçıları tərəfindən pulun sosioloji və antropoloji aspektlərinə nəzər yetirmişlər. Eksperimental və neyropsixologiya ilə bağlı tədqiqat aparən alimlər, pul anlayışının insan beyni ilə heç bir əlaqəsi olmadığı fikrini irəli sürərək bu sahədə heç bir tədqiqat aparılmasının tərəfdarı deyildilər. Buna sübut olaraq, qeyd edirdilər ki, pul anlayışı bir neçə min il əvvəl yarandığı üçün insan beyninin təkamül strukturu onu əks etdirə bilməz. Məhz bu səbəbdən də, pul anlayışını psixologiyanın deyil, mədəniyyətin elementi kimi qeyd edirdilər. Lakin, beynin pula olan münasibətini öyrənmək üçün beynində sırf pul ilə bağlı sahə olmaya da bilər, məsələn müasir dövrümüzə, “oyunun psixologiyası”, “rənglərin psixologiyası” və s. bu kimi anlayışların olması “pul psixologiyası”nın da mövcudluğuna dəlalət edir. İqtisadiyyat elmi uzun dövr yalnız qapalı şəkildə öz sahəsinə aid olan istiqamətləri araşdırırdı, lakin zaman keçdikcə digər elmlərin iqtisadiyyat elminə təsiri geniş şəkildə müzakirə obyektinə çevrilmiş və yeni elmlərə (iqtisadi psixologiya, davranış psixologiyası, eksperimental iqtisadiyyat) yelkən açmışdır.

İnsanın pula münasibəti

İnsanların pula münasibəti hər kəsdə fərqli şəkildədir, kimisi pulu “əl çirki” görsə də, kimisi pula səcdə edir. Elmi dildə buna pul fətişizmi deyilir. Pul fətişizmi - (fransızca – “fetichisme”, portuqlca “feitico” - gözümucuğu, sehrlili) - pulları ilahiləşdirmə, onlara xüsusi mahiyyət vermə, pullar qarşısında baş əymə, pula pərəstiş [8] mənalarına malikdir. Elmə



K.Marks tərəfindən gətirilən pul fetişizmi nəzəri iqtisadiyyatda pulun insan həyatındakı rolunun mübağiləsi anlamını verir. Tarixən insanların əksəriyyəti pulun yalnız güclü insanlarda olduğunu düşünüb, pul ilə yanaşı həmin şəxslərdən də puluna görə çəkiniblər. Onların fikrincə pulu olan şəxslər insanları idarə edir. Karl Maksa görə, qədim dövrlərdə insanlar qızıl və gümüşlərin yalnız hökmdar və allahlara məxsus olduğunu düşünürdülər [3]. İnsanların bu cür düşünməsinə əsas olan faktorlardan biri varlı şəxslərin pulu necə qazanma düşüncələrinin fərqli olmasına, onların qeyri – adi düşüncəyə məxsus olduğuna, uğur və riski ayırd etmə qabiliyyətlərinə malik olub, intellekti yüksək şəxs kimi dəyərləndirmələri ilə bağlıdır. İnsanın pulla münasibət tərzini öncədən proqnoz oluna bilər. Proqnoz oluna bilən psixoloji effektlər sırasına aşağıdakılar aid edilir:

- Pulun mühafizəkarlığı – hətta faydalı olmasına baxmayaraq, istənilən pul islahatlarına qarşı mübarizə;
- Pul tabusu – pul mübadiləsinə etnik məhdudiyət. Məsələn, bəzi ölkələrdə valideynlərə, nənə - babaya pul vermək qəbul olunmazdır.
- Susma effekti – pul barəsində danışmaq qəbul olunmazdır. Fərdi xüsusiyyətlərin pulu olan münasibətlərini öyrənməklə bağlı yaranan çətinlik bu mövzunun “qapalı” olmasından irəli gəlir. Müzakirə üçün qeyri – etik sayılan pul anlayışı çox zaman ünsiyyət prosesində “buraxılır”, qeyri –etik sayılır.
- Pul gərginliyinin psixologiyası – insanların pula və insanlararasıda pul ilə bağlı münasibətində emosional “doymululuq”.
- Fərqli pullar effekti – insanlar “pul” sözündən istifadə etməyindən baxmayaraq, mahiyyət fərqli ola bilər: pul fərqli şəkildə ola bilər: nəgd və ya nəgd olmaya bilər, qəpik və ya fatura, rubl, manat və ya dollar, depozitdə və ya kredit kart. Fərqli pullar – fərqli münasibətlər, fərqli insanlar - müxtəlif münasibətlər eyni pul növünə fərqli yanaşma yaradır.
- Pulun ölçü effekti - pul vəsaitinin kəmiyyət dəyişikliyi ona olan münasibətdə özünü əks etdirir. Məsələn, yerə qəpik düşdüyü an insan onu götürməyə və ya etinasız şəkildə qırağa qoya bilər, lakin müəyyən məbləğ olduğu zaman ona münasibəti dəyişir və ehməlcə qırağa qoyur.
- Kredit effekti- Kreditin insanlara təsiri olduqca mürəkkəbidir, əvvəl insanlar bankdan kredit götürdükləri zaman, problemlərinin müəyyən qismini həll edəcəklər deyər, sevinir, sonra pulu ödəyə bilmədikdə stress, əsəb keçirir. Nəticə də, pul insan davranışına təsir göstərir, onun gündəlik verəcəyə qərarlarda öz əksini tapır.

Qeyd etdiyimiz kimi, insanların pula münasibəti onların həmin pulu qazanan insanlara da münasibətini dəyişir. Lakin hər zaman onları yüksəkdə görmür, bir çox hallarda da çox pul qazanan insanları oğurluqda, yalançılıqda, korrupsiyada günahlandırır. Lakin, pula olan münasibət insana olan münasibəti dəyişməməli. Morqan Hauzel hər zaman insanın varlanmasını uğurla, onun kasıblanmasını tənbelliklə əlaqələndirmənin yalnız olduğunu qeyd etmişdir. Bildirirdi ki, hətta ən ağıllı və uğurlu insanlarda belə pul ilə münasibətləri pozula bilər. Alim qeyd edir ki, varlanmanın iki əsas yolu var. Birinci, “necə varlanmalı?”, ikinci “necə varlı qalmalı?”. Birinci sualın yolları çoxşaxəli və müxtəlifdir, İkinci sualın cavabı özü də iki hissəlidir. Yıdığını qorumaqla, xəsislik etməklə; Yığdığını qorumaqla, maaşa, gəlirə deyil, xərclərə nəzarət etməklə [6]. Pul enerjisini nəzərə alsaq, yığıb qorumaq və xəsislik



etmək, növbəti gəlirlərin qarşısını alır. Lakin, nəzarət, büdcəyə uyğun davranış artıma səbəb olur.

Pul enerjisinin həyatımıza təsiri

Bəzi mənbələrdə pul psixologiyasını öyrənməni iki səbəbdən vacibliyini qeyd edirlər. Birinci səbəb, müasir iqtisadi sferada yaşayan insanın vacib dəyərlərindən biri olduğu üçün insan fəaliyyətinin bütün sahələrinə təsiri xüsusiyyətlərini öyrənmək, ikinci səbəb isə, maliyyə faktorlarına insanın reaksiyası onun həyatına əsaslı şəkildə təsir göstərir [5]. Məsələn, pul haqqında adi bir xatırlatma insan beynini individualist səviyyəsinə çatdırır. Həmçinin qeyd olunur ki, insan nə qədər maddi uğurları qiymətləndirirsə, onun üçün cəmiyyətin işləri az məna daşımağa başlayır [7]. Psixoloji araşdırmalar göstərir ki, maddi dəyərlərə üstünlük verən şəxslər az xoşbəxt olurlar. Beləliklə, pul psixologiyasının tədqiqatları insanları xoşbəxt olmağa kömək edə bilər. Pul psixologiyasının insan davranışına təsiri müasir dövrümüzdə geniş araşdırılmamış, lakin onun öyrənilməli tərəfləri olduqca maraqlıdır: pul və intellekt, pul və şüuraltı, pul və yaddaş və s. Marketingdə pulun insan davranışına, qərarların icrasına təsiri onun emosional və rasionallıq təfəkkür tərzindən asılı olaraq dəyərləndirilir. Məsələn, fransız psixoloqu Jan Bodriyaya görə, istehlakçı mal seçərkən onun KİV – də olan reklamına görə, yəni daha çox xarici görkəminə görə seçim edir. Lakin, qeyd etmək istərdim ki, bu cür seçim hər kəsin yaşam tərzindən, xarakterindən və yaş xüsusiyyətlərindən asılı olaraq fərqli şəkildə özünü göstərir.

Rasionallıq – emosionallıq qarşılaşdırılmasının A.Şyuts tərəfindən verilən interpretasiyası qismən fərqli məzmun kəsb edir [3, səh.336]. O, qeyd edir ki, sosial elmlərdə rasionallığa insan fəaliyyətinin əsas xassəsi kimi baxılır. Onun fikrincə, bu qəbildən olan aksiomatik yanaşmanı mütləq həqiqət kimi səciyyələndirmək olmaz. Belə ki, hadisələrin (situasiyanın, prosesin və s.) qiymətləndirilməsi iki səviyyədə həyata keçirilir: sırf elmi səviyyə yaxud analitika; sosial prosesin iştirakçıları səviyyəsi. Elm – abstrakt müddəalardan, konkret iştirakçılar isə real gerçəklikdən çıxış edirlər. Yəni, abstrakt rasionallıq – konkret rasionallıq tipi dioxotomiya mövcuddur. Rasionallıq davranış sosial fəaliyyətin əsası yox, nəticəsi kimi çıxış edir. Eyni dərəcədə, emosional təzahür sosial tənzimlənmənin nəticəsi keyfiyyətində ortalığa çıxır. Emosiyanın tənzimlənməməsi və irrasionallığı yalnız sosial kontekstdən kənarında formalaşır. Emosiyalar – sosial münasibətlərin komponenti olmaqla sosial nəzarət, dəyərlər, ənənələr, qaydalar kimi tənzimləyici sistemlərdən asılılıqdadır.

Emosional təfəkkürün nöqsanlarından biri müasir həyatımızın şərtləri daxilində qərar qəbulu üçün faydalı olmayan instinktlərlə idarə olunmasıdır. Məsələn, biz kredit kartlarının və ya oyun avtomatlarının şirnikləndirici reklamlarına tez aldanırıq. Bu cür qüsurlardan qorunmağın yollarından biri düşüncəni, ağılı təmizləməklə məşq etdirmək və çətin olmayan hesablamaların köməyi ilə hisslərimizi yoxlamaqdır. Əlbəttə ki, hər zaman effektiv qərar qəbul etmək mümkün deyildir. Bu problemə fərqli tərəfdən nəzər yetirək. Məsələn, giləmeyvə mürəbbəsinin növünü seçmək asan görünə bilər, halbuki əslində çətin bir seçimdir. Ələlxüsus da marketing vitrinində bu məhsulun onlarla növü olduğu zaman. Ən yaxşı üsul özümüzə bu cür sual verməkdir: “mümkündürmü ki, bu qərarımızı hesablamaların köməyi ilə reallaşdıraq?” Əksər mürəbbə növlərinin dadları eynidir, ona görə də biz onları qiymətləri ilə təhlil edərsək, heç nə itirmərik. Bu halda rasionallıq təfəkkürümüzə müraciət edərək ən ucuz mürəbbəni seçməyimiz daha məqsədəuyğundur (emosional təfəkkür aldadıcı ola bilər, məsələn, məhsulun gözəl bağlanma tərzinə və ya rənginə görə aldana bilərik). Qərar qəbulunun bu metodunu məhsulun detallarının vacib olmayan istənilən sahələrdə istifadə etmək mümkündür. Daha vacib qərarların qəbulu məsələn, ev, maşın və ya mebel alqısı zamanı yalnız qiymətə görə təsnifləşdirmə aparsaq, vacib və mühüm informasiyaları məhdudlaşdırma bilərik. Ola bilər ki, ən ucuz kürsü həqiqətən də, keyfiyyətsizdir və ya onun



xarici görünüşü zövqümüzə deyildir. Həqiqətən dəyərimi məşını və ya mənzili aldığımız zaman yalnız rəşional təkəkürümüzə müraciət edək? [1, s.13]. Pula ehtiyac hissini olmas, insanların pula münasibəti hər zaman maddi sıxıntıdan irəli gəlmir. Doğrudur, həqiqətən də, madiyyat problemi yaşayan insanlar həyatlarında günlük təlabatlarının ödənilməsi üçün pulsuzluqdan şikayət edirlər. Lakin, bir çox hallarda buna səbəb pulsuzluq yox, psixoloji amillər təsir göstərir. İnsan sanki daim nəyinsə həyatında olmasını gözləyir, yeni ev, yeni məşın və s. bu düşüncələrin olmasın ona yuxusuzluq, iştahsızlıq, depressiv hal yaradır. Əksər zaman istəkləri yerinə yetsə belə, yenə eyni yuxusuzluq, iştahsızlıq, depressiya onları müşayiət edir. Bu artıq pulsuzluqdan şikayət yox, şəxsiyyət məsələsidir. Şüuraltı səviyyədə insan daim nələrisə qınama, “günah keçisi”ni axtarmağa meyilli olur. Eyni hal varlı insanların həyatlarında da rast gəlinir, daha çox maddi vəsaitin olması onların həyatlarını dəyişəcək və daha xoşbəxt olacaqlarını sanırlar. Buna “emosional boşluq” deyilir.

Nəticə

Pul – sinir və şüuraltını birləşdirən elementdir. Şüur bizi fəvqəltəbii mallara meyil etdirirsə, şüuraltı təbii təlabatların ödənilməsi, özümüzü qorumaq üçün pulun ehtiyacını anlamağa yardım edir. Pula münasibəti dəyişməklə insanların özünə, ətrafa, digər insanlara da münasibəti dəyişər. Materiallaşmamış hər addım fərziyyə, düşüncə ilə başlayır. Məhz pul psixologiyanın geniş şəkildə araşdırılması gələcəkdə pul və insan arasında olan doğru düşüncəni bərpa edəcəkdir.

Ədəbiyyat

1. Bayramova, F. Cins və yaş xüsusiyyətlərinin qərar qəbulunun səmərəliliyinə təsirinin psixoloji səhətləri. Psixologiya jurnalı, Bakı, 2020, №2, səh.13
2. Гарифиллин, Р.Р. Опасные психологические ловушки. Москва, 2005
3. Денежный фетишизм // Большая советская энциклопедия : [в 30 т.] / гл. ред. А. М. Прохоров. — 3-е изд. — М.: Советская энциклопедия, 1969-1978.
4. Шютц, А. Смысловая структура повседневного мира: очерки по феноменологической социологии. М; 2003, стр.336
5. Burgoyne, C.B., Lea, S.E. Money is material. Science, 314, 1091-1092
6. Morgan, H. The psychology of money. Harriman House, September 8, 2020, p.256
7. The structure of goal contents across 15 cultures/ Frederick M.E. Grouzet, T.Kasser, K.Sheldon and others\Journal of personality and social psychology. Published 2005
8. https://www.banker.az/dict/index.php/Pul_feti%C5%9Ffizmi

Ф.А.Байрамова

Экономические и психологические факторы влияния психологии денег на поведение человека

Аннотация

В статье теоретически анализируется взаимосвязь психологии денег с человеческим выбором, поведением и другими людьми. Говорят, что решение о деньгах можно принимать заранее. Хотя тема «человек и деньги» долгое время вращалась вокруг науки о культуре, недавние исследования показали, что биологический механизм мозга играет немалую роль в этом процессе. Согласно теоретическим исследованиям, изучение монетарной психологии позволяет улучшить материальное положение человека, изменив его отношение к материальным вещам.

Ключевые слова: психология денег, отношение к деньгам, денежный фетишизм, эмоционально-рациональное мышление, психологические эффекты.



F.A.Bayramova

Economic and psychological factors of money psychology influence on human behavior

Abstract

The article theoretically analyzes the relationship between the psychology of money and human choice, behavior and other people. They say that decisions about money can be made in advance. Although the topic of "man and money" has long revolved around the science of culture, recent research has shown that the biological mechanism of the brain plays a significant role in this process. According to theoretical studies, the study of monetary psychology can improve a person's financial situation by changing his attitude towards material things.

Key words: *psychology of money, attitude to money, money fetishism, emotional-rational thinking, psychological effects.*

Elmi redaktor: *i.f.d., dos.Y.Məmmədov.*

Daxil olub: *30.03.2022.*

Çapa qəbul olunub: *07.04.2021.*