

## PSICHOLOGINIŲ VEIKSNIŲ ĮTAKA EKONOMIKAI

Dominykas LINKEVIČIUS<sup>1\*</sup>, Laima OKUNEVIČIŪTĖ NEVERAUSKIENĖ<sup>1, 2</sup>

<sup>1</sup>*Vilniaus Gedimino technikos universitetas, Verslo vadybos fakultetas,  
Saulėtekio al. 11, LT-10223 Vilnius, Lietuva*

<sup>2</sup>*Lietuvos socialinių mokslų centras, A. Goštauto g. 9, LT-01108 Vilnius, Lietuva  
El. paštas dominykas.linkevicius@stud.vilniustech.lt*

Gauta 2023 m. vasario 20 d.; priimta 2023 m. birželio 15 d.

**Santrauka.** Ekonomikos ir psichologijos tarpusavio ryšys yra nenuginčijamas. Kiekvieno žmogaus sprendimus veikia jo jausmai, psichologinė savijauta, o kartais ir išoriniai veiksniai, kurie turi įtakos mąstymui. Kiekvienas mūsų turime įtakos ekonomikai, ir daugelio iš mūsų sprendimus galima numatyti iš anksto, tiesiog stebint, kas vyksta pasaulyje. Pastarieji mėnesiai turėjo didžiulę įtaką žmonių finansiniams sprendimams, tačiau galime patikrinti ne tik išorinius veiksnius, bet ir psichologinės sveikatos rodiklius ir jų įtaką ekonomikai. Straipsnyje bus taikomas TOPSIS metodas, kuris patikrins, ar sveikatos ir psichologinės savijautos veiksniai turi įtakos valstybių ekonomikoms. Mūsų šalis neskiria labai daug dėmesio žmonių elgesio analizei ir nėra pasirengusi staigiems žmonių veiksmų ir tendencijų pokyčiams. Žmonių ir jų minčių analizė gali būti naudinga prognozuojant jų veiksmus ir gali padėti pasiruošti baisesiems scenarijams, kurių atlikus prognozes būtų galima išvengti.

**Reikšminiai žodžiai:** veiksniai, psichologija, ekonomika, požiūris, pasirinkimai, reikšmė.

### Įvadas

Vis dažniau yra teigiama, kad ekonomika yra stipriai susieta su psichologiniais veiksniais, arba kitaip – psichosocialiniais rodikliais. Nepalankūs socialiniai bei ekonominiai rodikliai, tokie kaip nedarbas, skurdas, skolos, taupymas, mažos pajamos, yra neatsiejami prastos psichologinės savijautos bruožai (Achdut & Refaeli, 2020). Įprastai didelę socialinę atskirtį patiriantiems ūkiams būdingos psichologinės arba psichosocialinės problemos (Hossain et al., 2022). Ekonomistai sutaria, kad psichologija yra vienas iš reikšmingiausių veiksnių, kurie turi įtakos ekonominei padėčiai, nors į psichologinius veiksnius įprastai remiamasi tik tuomet, kai trūksta paaiškinimų tam tikriems ekonomikos pokyčiams. Tačiau tokiu atveju į psichologinę literatūrą bei faktus yra kreipiama labai mažai dėmesio, daugiausiai yra analizuojami paviršutiniški žmonių elgesio požymiai ir jais bandoma pagrįsti vienokius ar kitokius padarinius (Widarni et al., 2022). Ekonomistai puikiai suvokia, kad psichologija padeda nustatyti veiksnius, kurie turi įtakos individualiems ekonomikos elgsenos skirtumams, todėl ekonominis elgesys tampa sunkiai nuspėjamas. Todėl psichologinių veiksnių aktualumas ekonomikoje yra

siejamas su ekonomine elgsena, kuri yra analizuojama siekiant atrasti koreliaciją tarp žmonių pasirinkimų ir jų poveikio ekonomikai (You, 2019).

*Tyrimo tikslas* – išskirti ir įvertinti psichologinius veiksnius, veikiančius ekonomiką.

*Šiam tikslui pasiekti yra iškeliami šie uždaviniai:*

1. Išanalizuoti ekonominės elgsenos mokslinę literatūrą ir jos taikymą ekonomikoje.
2. Remiantis atlikta analize, atskleisti psichologinius veiksnius, veikiančius ekonomiką.
3. Parengti metodiką, kurioje bus siekiama įvertinti psichologinių veiksnių reikšmingumą ekonomikai.

### 1. Psichologiniai veiksniai ir jų ryšys su žmogaus pasirinkimais

Požiūris yra vienas iš dažniausiai vartojamų terminų mūsų kasdieninėje kalboje. Visi puikiai žinome ir suprantame, ką jis reiškia. Tačiau nėra visuotinai pripažįstamo formalaus apibūdinimo, kuriuo būtų galima tiksliai pasakyti, kas yra požiūris. Šio žodžio sąvoka įprastai yra pateikiama kaip nuolatinis nusiteikimas tam tikrus dalykus vertinti palankiai arba ne. Taigi, jeigu asmens įsitikinimai bei požiūris sukelia tiesioginį atoveiksmį

pasirinkti ir eiti į priekį, arba atvirksčiai, atsitraukti, tuomet galima teigti, kad žmogaus požiūris yra dalis socialinės bei ekonominės elgsenos (Sandell, 1968). Tai yra elgesys, kuris turi tiesioginės įtakos ekonomikai bei ekonomikos pasekmėms (taupymas, išlaidavimas, pirkimas ir t. t.). Visi šie veiksniai yra žmogaus įsitikinimų ar požiūrio vedamų pasirinkimų padariniai. Elgesys yra įprastai emocijų vedamas, tačiau yra ir kitų nusiteikimo rūšių. Pavyzdžiui, tikėjimas. Pirmoji rūšis buvo ypatinga tuo, kad nuotaika bei tavo požiūris sprendė, kaip vertinti situaciją ir kokį sprendimą priimti, tačiau antroji rūšis yra vedama žmogaus patirčių bei asociacijų arba, kitaip tariant, kokį jausmą tas pasirinkimas sukelia. Daugelis asociacijų gali būti kilusios iš tarptautinio požiūrio, dėl globalizacijos (Guiso et al., 2002). Pavyzdžiui, pasaulio žmonės puikiai supranta, jog Harvardas yra vienas iš nedaugelio garsiausių universitetų, todėl daugelis žmonių norėtų į jį pakliūti vien tik dėl susidariusio globalaus požiūrio į jį, juk tai prestižinis universitetas. Tačiau tikėjimas ne visada yra vedamas globalizacijos, kartais tai yra asmeninėmis patirtimis grįstas pasirinkimas (Lea et al., 1987).

Kiekvienas žmogus turi išankstinius įsitikinimus bei nuomonę apie jam rūpimus klausimus. Kad tai suprastumėme, turėtume analizuoti dirgiklius, kurie gali būti nesąlyginiai (nesąmoningi) bei stiprinamieji / silpninamieji. Dalis nepasitenkinimo kyla iš negebėjimo susidoroti su konkrečių įvykių vertės klausimu, pasaulio pažinimo arba informacijos apdorojimo klausimu (Ludwig et al., 2020). Štai čia ir atsiremiamė į vertės klausimą, kuris yra be galo svarbus ekonomikoje arba, kitaip tariant, ekonominėje psichologijoje (elgsenos ekonomikoje). Kitaip tariant, čia kalbama apie žmogaus motyvaciją ir jos reikšmę žmogaus pasirinkimams.

Viskas, kas vyksta ekonomikoje, yra tiesiogiai veikiami individų pasirinkimų. Pagrindiniai 4 žmonių pasirinkimai, kurie turi didžiausios įtakos, yra darbas, perkamumas / išlaidumas, taupymas. Su kiekvienu iš šių veiksnių susiduriame kasdien, tačiau retai susimąstome, kad tai veikia mūsų valstybės ir galų gale pasaulio ekonomiką (OECD, 2018). Juk nederėtų pamiršti, kad vienas iš globalizacijos efektų yra stipriai susietos ekonomikos ir, smunkant vienai didelei ekonomikai, nusirita smukimo banga, kuri šluoja visas aplinkines ekonomikas. Todėl galima daryti prielaidą, kad žmonės turi tiesioginės įtakos pasaulio ekonominiam stabilumui (Vykopalová, 2014). Jau išsiaiškinome, kad vienas iš pagrindinių dalykų, kuris veikia žmogaus pasirinkimus ir sprendimus, yra jo vidinis pasaulis (požiūris, motyvacija, išankstiniai nusistatymai ir taip toliau), tačiau yra ir išoriniai veiksniai, tokie kaip žiniasklaida (informacijos plitimas, kuris, beje, ne visada būna paremtas faktais ir tikrove), mokesstinė sistema, finansinė padėtis bei ekonomikos augimas.

Tikriausiai vienas iš svarbiausių dalykų, kurie spartina globalizacijos procesą, yra technologijų pažanga, kuri reiškia, kad žmonių gyvenimuose atsirado spartus ryšys (leidžia kuo puikiau pasiekti naujienas bet kur ir bet kada), dirbtinis intelektas (paieškos sistemos leidžia sekundžių tikslumu sužinoti bet ką, ką tik reikia). Tai yra veiksnys, kuris leidžia individams domėtis jiems rūpimais klausimais, bet derėtų pasikartoti, kad ne visada randa teisingus ir nešališkus atsakymus. Informacijos sklaida yra išorinis veiksnys, formuojantis žmogaus pasirinkimus (Tsai, 2007). Pavyzdžiui, prasidėjęs karas Ukrainoje lietuvius privertė gryninti pinigus, prisipildyti pilnus automobilių bakus kuro, sustojo paskolų ėmimo tempas, žmonės sunerimo, kad reikia būti pasiruošusiems bėgti. Visa tai pristabdė ekonomikos augimą, žmonės pradėjo taupyti „juodai dienai“. Tačiau globalizacija bei informacijos sklaida galėjo turėti ir priešingą įtaką individų pasirinkimams, pavyzdžiui, investiciniu klausimu. Nuo XXI a. investavimo populiarumas kasmet auga, ir visa tai vyksta dėl globalizacijos. Žmonės ieško būdų, kaip įdarbinti pinigus ir neleisti infliacijai jų „suvalgyti“. Todėl šiuo atveju ekonomika auga, nes žmonės į ją investuoja (Zhang et al., 2022).

Mokestinei sistemai globalizacija tiesioginės įtakos neturi, nes mokestinę sistemą kiekviena šalis rengia savo nuožiūra. Tačiau nereikėtų pamiršti, kad valstybė bei žmonės, atsakingi už jos vedamą politiką, dažniausiai semiasi idėjų bei ima pavyzdį iš sėkmingų pavyzdžių, kurie vėlgi remiasi į lengvą informacijos prieinamumą (Papademos, 2010). Europos Sąjunga bei jos institucijos, kurioms mes priklausome, nėra tiesiogiai atsakingos už mokesčių rinkimą ar tarifų nustatymą, už jų surinkimą bei išleidimą yra tiesiogiai atsakinga kiekvieno piliečio valstybė.

Finansinė padėtis iš dalies priklauso nuo globalizacijos. Globalizacija reiškia, kad valstybių sienos yra atviros, vyksta laisva prekyba, bet taip pat reiškia, kad valstybių ekonomikos yra glaudžiai susijusios. Todėl vienos šalies, kuri galbūt turi didesnę įtaką bendrijos ekonomikai, neatsainus požiūris bei veiksmai gali lemti finansinę recesiją visoje bendrijoje. Todėl daugelio piliečių finansinė padėtis stipriai krinta žemyn dėl smukusios ekonomikos, mažėjančių darbo vietų, didelių mokesčių, aukštų palūkanų ir t. t. (Papademos, 2010). Taip pat patrauklios šalys investicijoms pritraukia užsienio investuotojus arba, kitaip tariant, išorinius pinigus į savo pinigų srautą, dėl to valstybės ekonomika sparčiai auga ir žmonių finansinė gerovė didėja.

Visi anksčiau aptarti veiksniai turi tiesioginės įtakos ekonomikos augimui. Kadangi visiems trims veiksniams globalizacija turi tiesioginės arba netiesioginės įtakos, tai reiškia, kad ji taip pat turi reikšmės ir ekonomikos augimui. Pasaulyje, kuriame nėra problemų (politinių,

ekonominių ar socialinių), globalizacija būtų puikus impulsas sparčiai augti ekonomikoms, tačiau, kai prasideda vienokios ar kitokios problemos, griūnant vienai ekonomikai, visos kitos griūva kartu. Vertėtų paminėti, kad ne visuomet taip nutinka. Ekonomikų tarpusavio sąryšis reiškia, jog vienos ekonomikos yra linkusios padėti kitoms nesėkmės atveju (Findlay, 2021). Europoje turime begalę pavyzdžių, kaip, vienai ar kitai ekonomikai smunkant, kitos yra tiesiog įsipareigojusios padėti, pavyzdžiui, pagalba Graikijai 2009 m. arba pagalba Islandijai 2008 m.

Išlaidumas / perkamumas, darbas ir taupumas yra keli pagrindiniai dalykai, turintys tiesioginės įtakos tiek valstybės ekonomikai, tiek globaliai ekonomikai. Aptarėme, kad vidiniai veiksniai turi didelės reikšmės žmogaus pasirinkimams, konkrečiai šiems veiksniams, bei išoriniai, kurie taip pat turi žymios reikšmės individo realiems veiksams (Chung et al., 2020).

Individo taupumo dėsningumas turi reikšmingą poveikį tiek individualiu, tiek ekonominiu lygmeniu ilgalaikėje bei trumpalaikėje perspektyvose. Derėtų paminėti, kad neeilinės nelaimės, tokios kaip COVID-19, karas Ukrainoje, sutrikdo šiuos dėsningumus ir tampa sunkiau nustatyti jų naudą / žalą ekonomikai. Taupumo bei išlaidumo veiksniai yra stipriai susiję. Mažas individo taupumas rodo, kad jo dabartinis suvartojimas yra didelis, o ateities suvartojimas bei išlaidumas bus gero- kai mažesnis. Ir atvirkščiai – jei asmuo taupo, tai rodo, kad jo dabartinis suvartojimas yra mažas, tačiau ateityje jis stipriai išaugs. Didesnis suvartojimo lygis esamuoju laiku didina žmonių gyvenimo lygį, tačiau palieka mažiau vietos investicijoms, kurios turėtų didelės naudos ateityje. Taigi lieka kompromisas, ties kuria perspektyva apsistoti. Nors jau dabar matyti, kad tiek vienas, tiek kitas pasirinkimas prisideda prie ekonomikos, tik vienas susijęs su dabartimi, o kitas – su ateitimi (Ribaj & Mexhuani, 2021).

Kad įvertintumėme, ar trumpalaikės perspektyvos modelis atspērka, turime išanalizuoti, kokia yra dabartinė ekonominė padėtis ir ar galime sau leisti stabdyti ekonominę augimą su perspektyva sparčiau jį auginti ateityje. Turint omenyje, kad ekonominio nuosmukio metu žmonės yra linkę taupyti, taupymas įgyja labai blogą prasmę, nes yra stabdoma ir taip smunkanti ekonomika. Tuomet ekonominis nuosmukis dar labiau pa- aštrėja. Tačiau, jeigu žmonės pradeda taupyti spartaus ekonominio augimo metu, tuomet tai padeda išvengti ekonomikos perdegimo. Ekonominis perdegimas įvyksta tuomet, kai prekių paklausa ir pasiūla viršija ekonomikos galimybes. Po perdegimo efekto dažniausiai vyksta ekonominis nuosmukis. Šį pavyzdį galima pastebėti šių dienų Lietuvoje, kai dar ne per seniausiai žmonės išlaidavo, kai Lietuvos ekonomika klestėjo (žmonės ėmė

paskolas, keliavo, apsipirkinėjo), ir dabar matome perdegimo efektą, kai pasiūla nebespėja paskui paklausa. Šiuo metu visi kalba apie artėjantį nuosmukį būtent dėl nepalankių politinių aspektų bei ekonominio perdegimo (Zych et al., 2015).

Taupymas yra dažnai siejamas su investicijomis, ir tai iš dalies yra tiesa. Žmonės savo pinigus patiki laikyti bankuose, kurie tuos pinigus investuoja (įdarbina), o investicijos, kaip žinia, stipriai spartina ekonominę augimą. Taip pat tampa vis populiariau investuoti į akcijas arba obligacijas ir ieškoti būdų aplenkinti infliaciją. Derėtų paminėti, kad egzistuoja ir fizinio kapitalo investicijos, tokios kaip automobilių pirkimai, kompiuteriai, namai ir taip toliau. Šie pirkimai skatina gamintojus gaminti, tai taip pat kelia ekonomiką (Antonides & Ranyard, 2017). Taigi, ilgalaikėje perspektyvoje santaupos turi didelės naudos, kurios belieka sulaukti.

Išlaidumas yra stipriai susijęs su vartotojų pasitikėjimu, kuriam įtakos turi tiek aptarti vidiniai psichologiniai veiksniai, tiek išoriniai. Didesnis vartotojų pasitikėjimas reiškia didesnę išlaidumą į ilgalaikio naudojimo prekes – nekilnojamas turtas, automobiliai, kompiuterinė technika ir t. t. Visa tai skatina gamybą ir apskritai ekonominę augimą. Jeigu dėl mažo pasitikėjimo vartotojų išlaidos smunka, smunka ir gamyba, nes nebėra paklausos, dėl to lėtėja ekonominis augimas bei artėja nuosmukis (Bondarenko, 2022).

Darbas yra neatsiejama ekonomikos augimo dalis, kuri reiškia ribotų išteklių paskirstymą patenkinant poreikius. Kad ekonomika būtų stabili, pasiūla ir paklausa turi sutapti, o darbo jėga palaiko pasiūlą stabiliai (OECD, 2018). Įmonės, verslai ar bet kokios kitos organizacijos, mokančios pinigus valstybei ir užtikrinančios ekonominę augimą, susideda iš darbuotojų, todėl jie tampa neatsiejama pasiūlos dalimi. Tačiau nereikia pamiršti, kad darbas taip pat yra ir pajamų šaltinis, o pajamos yra neatsiejama pasiūlos dalis, nes nelygūs mainai – nevyksta.

## 2. Psichologinių veiksnių bei sveikatos rodiklių įtakos ekonomikai vertinimo metodologija

Vienas iš metodų, kuris yra plačiai taikomas apskaičiuojant psichinių, psichologinių ligų ir apskritai sveikatos sutrikimų kainą yra Žmogiškojo kapitalo metodas. Šis metodas išskiria dviejų kategorijų išlaidas – tiesiogines ir netiesiogines. Tiesioginės išlaidos įprastai reiškia aki- vaizdžias išlaidas, kurios yra susijusios su liga bei jog gydymu – vaistai, gydytojo konsultacijos, psichoterapijos seansai, hospitalizacija ir taip toliau (Luengo-Fernandez et al., 2013). Tačiau retai susimąstoma apie netiesiogines išlaidas arba, kitaip tariant, „nematomas išlaidas“, kurios yra susijusios su pajamų praradimu dėl mirties, negalios

ar reikalingos priežiūros, taip pat gamybos lėtėjimas dėl darbuotojo nebuvimo darbe arba ankstyvo išėjimo į pensiją (McDaid et al., 2015).

Norint apskaičiuoti tiesiogines bei netiesiogines išlaidas ekonomikai reikalingi dviejų rūšių duomenys: epidemiologiniai duomenys apie ligos paplitimą, sveikatos priežiūros suteikimą pastaruoju atveju, susijusį mirtinumą, negalias ir kai kuriais atvejais įkalinimą ir duomenys apie vienam pacientui tenkančias išlaidas dėl ligos. Epidemiologiniai duomenys yra įprastai grindžiami reprezentatyviais duomenimis, kuriuose teikiami paplitimo atvejai konkrečiose vietovėse, kohortiniai tyrimai, kurie sieja anksčiau aprašytus rezultatus. Išlaidų duomenys įprastai yra gaunami iš įprastinės statistikos (vidutinės ligoninės lovos kainos kalbant apie ūmias ligas, kurios vėliau tiesiog padauginamos iš epidemiologinių duomenų (Trautmann et al., 2016).

Šio tyrimo tikslas – suprasti ekonomikos ir psichologijos tarpusavio ryšį, labai svarbu paminėti tyrimo apribojimus ir limitus. Suprantant juos, galima lengviau suvokti išvadų ir tyrimo apimtį ir paskatinti tolesnius šios srities tyrimus. Pirmasis apribojimas yra tyrimo imties dydis. Norint gauti kuo tikslesnius rezultatus, reikia naudoti kuo didesnę tiriamųjų žmonių skaičių iš įvairių socialinių ir ekonominių sluoksnių, geografinių vietovių, tačiau tai padaryti yra labai sunku. Imtį galima naudoti mažesnę ir išvadų apibendrinimą naudoti mažesnėms žmonių grupėms, tačiau reikia būti atsargiems su išvadų pritaikomumu. Antroji problema – subjektyvumas. Vertinant tokius veiksnius kaip emocijos, nuostatos, įsitikinimai ar šališkumai, atsiranda subjektyvumo problema. Psichologinės apklausos dažniausiai remiasi žmonių savęs suvokimu ir interpretacijomis, tai gali sukelti klaidų tyrime. Tiriant šiuos dalykus, yra privalu atsižvelgti į šį apribojimą. Trečia, nustatyti priežastinį ryšį tarp ekonominių rezultatų ir psichologinių veiksnių gali būti sudėtinga. Nederėtų priimti išvadų remiantis tik koreliacijos pagrįstumu. Taip pat reikia pridurti, kad duomenų prieinamumas ir tikslumas yra didelis minusas nagrinėjant ekonomikos ir psichologijos tarpusavio ryšį. Ypač sudėtinga analizuoti duomenis individo lygmenyje ir bandyti lyginti sprendimų priėmimo tendencijas ir jų poveikį ekonomikai (Mason Stephens et al., 2023).

Kadangi yra neįmanoma pasverti kiekvieno žmogaus psichologinių veiksnių svorių atskirai, galime apskaičiuoti, kiek bendrai žmonių gera psichologinė savijauta yra susijusi su ekonomine šalies veikla. Todėl apskaičiuokime, ar žmonių psichologinė savijauta bei apskritai sveikatos rodikliai yra susiję su šalies ekonominiu lygiu pagal BVP produktą žmogui, taikant lyginamąją analizę bei TOPSIS metodą.

Lentelė. Kriterijų rinkinys – valstybių reitingavimas pagal psichologinės savijautos rodiklius procentais (šaltinis: sudaryta autorių remiantis Eurostat duomenimis)

	2014	2015	2016	2017
Austrija	58,5	58,6	62,4	63
Belgija	59,8	58,7	58,3	61,1
Čekija	47	47,8	44,1	42,4
Estija	35,7	33,9	33,3	32,5
Suomija	55,6	56,2	56,6	57,2
Prancūzija	60,9	60,6	61,4	62,6
Vokietija	51,9	50,4	51,5	50
Graikija	75,6	74,9	76,1	75,3
Vengrija	52,2	51,4	52,2	53,3
Islandija	68,8	67,9	69,9	66,4
Airija	77,3	72,1	72	73,3
Italija	65,1	64,5	69	75,1
Liuksemburgas	68,1	63,4	65,1	65,4
Nyderlandai	66,9	65,7	65	64,1
Norvegija	70,5	70,2	69	69,3
Lenkija	53,7	52,8	51,8	49,6
Portugalija	39,1	37,9	36,2	38,7
Slovakija	61,4	61,6	64,3	61,3
Slovėnija	53,8	54,2	52,9	51,4
Ispanija	72,6	73,3	71,4	71,1
Švedija	70,4	67,5	63,6	67,1
Šveicarija	64,9	68,5	66,6	68,2
Jungtinė Karalystė	61,6	61	59,6	64,4

Pagal šiuos duomenis matome, kad įprastai mums žinomos ekonomiškai stiprios valstybės (pvz.: Norvegija, Liuksemburgas, Šveicarija) turi pakankamai aukštus rezultatus, o kiek mažiau ekonomiškai išsivysčiusios valstybės (Čekija, Vengrija, Slovėnija) linkusios į kiek mažiau stiprią ir sveiką visuomenę. Tačiau galime pastebėti, kad yra ir šias tendencijas neatitinkančių, pvz.: Austrija, Portugalija, Vokietija – šių šalių tikrai negalima vadinti mažiau ar visai ekonomiškai neišsivysčiusiomis, tačiau jų gerai besijaučiančių žmonių rodikliai yra nuvilniantys (Cahill, 1996).

Pabandykime šiuos rodiklius palyginti su BVP, tenkančiu vienam žmogui pagal šias valstybes. Lyginant su BVP vienam žmogui, aukščiausius rezultatus turinčiame penketuke (Eurostat šaltinis) matome tiek Šveicariją, tiek Liuksemburgą, tiek Norvegiją, tai visiškai atitinka mūsų TOPSIS analizės rezultatus, o Čekija, Slovėnija bei Vengrija rikiuojasi lentelės apačioje tiek BVP žmogui atžvilgiu, tiek gerai besijaučiančių žmonių atžvilgiu.

Stebint rezultatus ir lyginant dviejų skirtingų šaltinių duomenis, galima teigti, kad koreliacija tarp žmonių psichologinės savijautos ir ekonomikos augimo šalyje egzistuoja, kadangi geriausiai besijaučiantys žmonės pagal

pateiktus duomenis gyvena labiausiai ekonomiškai išsivysčiusiose šalyse.

### 2.1. Pasirinkimai veikiami psichologijos

Pasak Richardo Tyler'io, žmonės apie vertę galvoja santykiškai, o ne absoliučiaisiais dydžiais. Žmogus, prieš priimdamas finansinį sprendimą, remiasi ne objekto dydžiu, tačiau sandorio naudingumu (Thaler, 1985). Taip pat žmonės, apakinti sandorio naudingumo, įprastai net neatsižvelgia į alternatyvias išlaidas.

Remiantis psichikos apskaitos teorija, žmonės su pinigais elgiasi skirtingai. Įprastai jie atsižvelgia į pinigų kilmę ir paskirtį, tačiau negalvoja apie tai kaip apie limitą (Antonides & Ranyard, 2017). Svarbu paminėti, kad svarbų vaidmenį atlieka „pakeičiamumo“ terminas. Pinigai žmonių akyse yra lengvai uždirbamas (lengvai atsirandantis ir išsileidžiantis) dalykas. Pavyzdžiui, turtas yra traktuojamas kaip sunkiau pakeičiamas, nei yra iš tikrųjų.

Kitas terminas, kuris taip pat yra reikšmingas norint suprasti, kaip žmonės mąsto – skausmas, kuris kyla žmonėms leidžiant pinigus. Ypač tai aktualu kalbant apie grynuosius pinigus, nes išlaidaudami ir atsiskaitinėdami banko kortele, mes tai galime ignoruoti. Visi šie dalykai galioja ne tik individualiems asmenims, tačiau ir stambiems verslininkams ar dideliems investuotojams, kurie žymiai prisideda prie valstybės bendrojo vidaus produkto (Wong & Lynn, 2017).

### 2.2. Žmonių savijautos ir pasirinkimų ryšys

Šiomis dienomis Lietuvoje yra ypač svarbu kalbėtis apie psichologinę savijautą, kuri, kaip aptarėme anksčiau, turi įtakos ekonomikai. Metų pradžioje prasidėjęs karas Ukrainoje, neramūs ir nepatikimi valstybės kaimynai, karo grėsmė Lietuvoje ir dar daugelis kitų aspektų, keliančių didelę įtampą ar netgi paniką mūsų valstybėje, keičia žmonių finansinių pasirinkimų tendencijas bei įpročius (Vetter, 2007). Akivaizdžiai buvo galima matyti, kaip vasarį žmonės staiga puolė piltis degalus iš degalinių, pradėjo grynintis pinigus ir nustojo juos leisti, smuko nekilnojamojo turto prekyba, kilo kainos bei infliacija į neregėtas aukštumas. Taigi, kaip konkrečiai pastarojo meto įvykiai paveikė Lietuvos žmones?

### 2.3. Išorinių veiksnių poveikis lietuviams

Pastarųjų metų įvykiai ypač stipriai paveikė žmones. Lietuva, kuri savo kailiu patyrė, kas yra svetimos valstybės priespauda, ir kurios žmonės puikiai pamena, ką reiškia okupacija, yra stipriai sujaudinta to, kas vyksta Ukrainoje. Be besąlyginio palaikymo, lietuviams tai yra ypač sunkus metas psichologiškai – nerimas, nežinomybė, nestabilumas ir panašūs negatyvūs jausmai temdo protą ir priverčia elgtis neracionaliai (Summerfield, 2000).

Visų pirma, karas Ukrainoje turėjo ryškų tiesioginį poveikį Lietuvos ekonomikai. Europa buvo ir vis dar yra stipriai susieta su Rusija, kuriai taikomos sankcijos, nepalieka be negatyvių pasekmių ir mūsų pačių. Taip pat derėtų paminėti, kad daugybė ekonominių aspektų mus siejo ir su Ukraina, kuri tiesiog nebeišgali prekiauti ir vykdyti savo įsipareigojimų dėl vykstančio karo (Lietuvos Respublikos ekonomikos ir inovacijų ministerija, 2023). Pavyzdžiui, didžioji dalis metalo bei medienos žaliavų importo smuko (per 40 procentų), nes visos šios žaliavos buvo importuojamos iš rytų, ir, nutraukus visus politinius bei ekonominius ryšius, importas tiesiog nutrūko. Taip pat yra matoma aiškių nuosmukių transporto sektoriuje, nes dirbantys ukrainiečiai išvyko kariauti už savo valstybės laisvę.

Taigi, žaliavų kainos stipriai išaugo, stringa užsienio prekyba dėl žaliavų trūkumo ir, žinoma, privalu paminėti energetikos kainų šuolius. Europa iki šiol yra priklausoma energetiškai nuo rytų kaimynių, todėl kiekviena įvesta sankcija reiškia kainų šuolius.

Tačiau pakalbėkime apie tai, kas mums aktualu – psichologinę karo pusę. Prasidėjus karui, išaugo neapibrėžtumai, nepasitikėjimas ekonomine ateitimi. Tai neigiamai paveikė vartojimą, įmonių investicinius planus. Žmonės, verslai pradėjo taupyti ir būti pasirošę blogiausiam scenarijui – karui savoje valstybėje. Šie padariniai stipriai sulėtino ekonominių augimą šalyje (Vetter, 2007).

Beveik 3 ketvirtadaliai lietuvių (pasak „Kantar“ apklausos) jaučia karo poveikį savo gerovei. Žmonės patys pripažįsta, kad karas keičia jų finansinius įpročius: žmonės pradėjo pirkti pigesnes, prastesnės kokybės prekes. Didžioji dalis lietuvių stipriai sumažino savo išlaidas ir bando atsidėti pinigų.

Prie žmonių gerovės neprisideda ir infliacija, kuri taip pat didina paniką. Dėl išaugusių žaliavų bei paslaugų kainų produktų kainos taip pat stipriai pakilo, kai kur beveik 2 kartus, todėl daliai žmonių tai tapo neprieinama ir kylantis nepasitenkinimas, ypač didelis iš socialinę atskirtį jaučiančių žmonių, nuvilnijo per Lietuvą.

## 3. Žmonių pasirinkimų kryptingumas ir numatomi ekonominiai pokyčiai bei išvados

Tarp ekonominių ir psichologinių problemų visuomenėje yra įprastai brėžiamas barjeras ir šios problemos visiškai atskiriamos. Tačiau reikėtų suvokti, kad dažnu atveju viena yra kitos priežastis, ir atvirkščiai. Yra poreikis suvokti, kad imantis iniciatyvos analizuoti ekonominius ir socialinius, psichologinius bruožus tarpusavyje gali būti efektyvių pasekmių. Valdžia turėtų būti suinteresuota skatinti žmonių atsparumą išoriniams veiksniams, veikiantiems jų savijautą ir sprendimus.

Išanalizavus ekonominės elgsenos literatūrą matyti, kad norint suprasti individų bei visuomenės

pasirinkimus ir juos veikiančius veiksnius, reikia integruoti ekonomikos ir psichologijos įžvalgas. Būtent elgesio ekonomika padeda nustatyti pagrindinius veiksnius, formuojančius vartotojų elgesį, finansinių sprendimų priėmimą ir sveikatos priežiūros pasirinkimus. Pripažįstant, kokie neracionalūs ir sudėtingi individų pasirinkimai yra, galima rasti vertingų sprendimų realaus pasaulio ekonominiams iššūkiams spręsti.

Kaip pagrindinius psichologinius veiksnius, veikiančius ekonomiką, galima išskirti šiuos: įsitikinimai bei požiūris, kurie sudaro pagrindą žmonių ekonominei elgsenai. Taip pat svarbu paminėti tikėjimą, kurį galima priskirti prie įsitikinimų, nes panašiai kaip ir pastarieji, sukelia individui tam tikrus jausmus, kurie leidžia jam nevalingai priimti sprendimą.

Aptarus tiek vidinius, tiek išorinius veiksnius yra aiškiai matoma, kad kiekvienas individas, sudarantis kolektyvą, turi įtakos valstybės ekonomikai. Valstybė turėtų skirti daugiau dėmesio asmenų pasirinkimui bei požiūriui analizuoti. Tai leistų valstybei numatyti tolesnius žmogaus pasirinkimus bei veiksmus, kurie gali tiesiogiai veikti ekonomiką ir kenkti valstybės gerovei. Analizuojant juos būtų galima išvengti tam tikrų ekonominių nuosmukių, pasiruošti tam tikrai piliečių finansinio pasirinkimo tendencijai ir paspartinti ekonominę augimą tiek, kiek tai maksimaliai įmanoma.

Ieškant koreliacijos tarp gerai besijaučiančio žmogaus ir stiprios ekonominės valstybės galima pastebėti, kad visgi yra ryšys. Todėl galima teigti, kad kuo sveikesni ir geriau besijaučiantys gyventojai – tuo stipresnė valstybė ekonomiškai.

Neoklasikinė ekonomika teigia, kad kiekvienas žmogus turi aiškiai apibrėžtą nuomonę, prioritetus, priima racionalius ir gerai apgalvotus sprendimus. Tačiau realybė yra visai kitokia, tai yra pagrindinė priežastis, kodėl žmogus, jo elgesys ir viso to poveikis bei pasekmės turi būti išsamiai analizuojami. Žmonės su laiku keičiasi, keičiasi kartos ir jų mąstymas, o tradicinės ekonominės tendencijos nebeatitinka realybės. Ekonomika turėtų gebėti prisitaikyti ir augti kartu su žmonių mąstysena.

Socialinė ir ekonominė nelygybė turėtų būti prioritetinga problema, auganti konkurencija dėl socialinio statuso, augantis stresas, blogos žinios, stipriai veikiančios mūsų mąstymą ir priimamus sprendimus. Į visa tai reikia reaguoti ir sukurti ekonominę bei socialinę, politinę struktūrą, kuri spręstų šias problemas ir neleistų šiam užburtam ratui sukltis.

## Literatūra

Achdut, N., & Refaeli, T. (2020). Unemployment and psychological distress among young people during the Covid-19 pandemic: Psychological resources and risk factors. *Interna-*

- tional Journal of Environmental Research and Public Health*, 17(19), 1–21. <https://doi.org/10.3390/ijerph1719163>
- Antonides, G., & Ranyard, R. (2017). Mental accounting and economic behaviour. In *Economic Psychology* (pp. 123–138). John Wiley & Sons, Ltd. <https://doi.org/10.1002/9781118926352.ch8>
- Bondarenko, P. (2022). *Consumer confidence*. Fact-checked by The Editors of Encyclopaedia Britannica.
- Cahill, J. (1996). Psychosocial aspects of interventions in occupational safety and health. *American Journal of Industrial Medicine*, 29(4), 308–313. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0274\(199604\)29:4<308::AID-AJIM6>3.0.CO;2-K](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0274(199604)29:4<308::AID-AJIM6>3.0.CO;2-K)
- Chung, R. Y.-N., Chung, G. K.-K., Gordon, D., Mak, J. K.-L., Zhang, L.-F., Chan, D., Lai, F. T. T., Wong, H., & Wong, S. Y.-S. (2020). Housing affordability effects on physical and mental health: Household survey in a population with the world's greatest housing affordability stress. *Journal of Epidemiology and Community Health*, 74(2), 164–172. <https://doi.org/10.1136/jech-2019-212286>
- Findlay, M. (2021). Globalisation as crisis. In *Globalisation, populism, pandemics and the law* (pp. 1–26). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781788976855.00006>
- Guiso, L., Sapienza, P., & Zingales, L. (2002). *People's opium? Religion and economic attitudes* (National Bureau of Economic Research, Working Paper 9237). <https://doi.org/10.3386/w9237>
- Hossain, B., Nagargoje, V. P., Sk, M. I. K., & Das, J. (2022). Social exclusion and mental health among older adults: Cross-sectional evidence from a population-based survey in India. *BMC Psychiatry*, 22(1), 409. <https://doi.org/10.1186/s12888-022-04064-1>
- Lea, S. E. G., Tarpy, R. M., & Webley, P. (1987). *The individual in the economy: A textbook of economic psychology*. Cambridge University Press.
- Lietuvos Respublikos ekonomikos ir inovacijų ministerija. (2023, kovo 14). *Nepaisant globalių iššūkių – Lietuvos eksportas auga ir augs toliau*. Mano vyriausybė.
- Ludwig, J., Jaudas, A., & Achtziger, A. (2020). The role of motivation and volition in economic decisions: Evidence from eye movements and pupillometry. *Journal of Behavioral Decision Making*, 33(2), 180–195. <https://doi.org/10.1002/bdm.2152>
- Luengo-Fernandez, R., Leal, J., Gray, A., & Sullivan, R. (2013). Economic burden of cancer across the European Union: A population-based cost analysis. *The Lancet Oncology*, 14(12), 1165–1174. [https://doi.org/10.1016/S1470-2045\(13\)70442-X](https://doi.org/10.1016/S1470-2045(13)70442-X)
- Mason Stephens, J., Iasiello, M., Ali, K., van Agteren, J., & Fasnacht, D. B. (2023). The importance of measuring mental wellbeing in the context of psychological distress: Using a theoretical framework to test the dual-continua model of mental health. *Behavioral Sciences*, 13(5), 436. <https://doi.org/10.3390/bs13050436>
- McDaid, D., Merkur, S., & Sassi, F. (Eds.). (2015). *Promoting health, preventing disease*. OECD. <https://doi.org/10.1787/9780335262274-en>
- OECD. (2018). *For good measure* (J. E. Stiglitz, J.-P. Fitoussi, & M. Durand, Eds.). OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264307278-en>

- Papademos, L. (2010). The effects of globalization on inflation, liquidity, and monetary policy. In J. Gali & M. Gertler (Eds.), *International dimensions of monetary policy* (pp. 593–608). University of Chicago Press.  
<https://doi.org/10.7208/chicago/9780226278872.003.0012>
- Ribaj, A., & Mexhuani, F. (2021). The impact of savings on economic growth in a developing country (the case of Kosovo). *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 10(1), 1.  
<https://doi.org/10.1186/s13731-020-00140-6>
- Sandell, R. G. (1968). Effects of attitudinal and situational factors on reported choice behavior. *Journal of Marketing Research*, 5(4), 405–408.  
<https://doi.org/10.1177/002224376800500407>
- Summerfield, D. (2000). War and mental health: A brief overview. *BMJ*, 321(7255), 232–235.  
<https://doi.org/10.1136/bmj.321.7255.232>
- Thaler, R. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 4(3), 199–214.  
<https://doi.org/10.1287/mksc.4.3.199>
- Trautmann, S., Rehm, J., & Wittchen, H. (2016). The economic costs of mental disorders. *EMBO Reports*, 17(9), 1245–1249.  
<https://doi.org/10.15252/embr.201642951>
- Tsai, M.-C. (2007). Does globalization affect human well-being? *Social Indicators Research*, 81(1), 103–126.  
<http://www.jstor.org/stable/20734416>
- Vetter, S. (2007). Understanding human behavior in times of war. *Military Medicine*, 172(Suppl\_2), 7–10.  
[https://doi.org/10.7205/MILMED.173.Supplement\\_2.7](https://doi.org/10.7205/MILMED.173.Supplement_2.7)
- Vykopalová, H. (2014). Economic development and individual and social behavior. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 109, 1116–1119.  
<https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.12.597>
- Widarni, E. L., Febiyana, R., & Bawono, S. (2022). The effect of psychology on economic change. *Asia Pasific Journal of Management and Education (APJME)*, 5(2), 38–50.  
<https://doi.org/10.32535/apjme.v5i2.1549>
- Wong, K. Y., & Lynn, M. (2017). The easy-money effect: credit card spending and hard-work reminders. *Journal of Consumer Marketing*, 34(7), 541–551.  
<https://doi.org/10.1108/JCM-07-2016-1868>
- You, Y. (2019). New orientation of study on economic psychology and behaviour. *Translational Neuroscience*, 10(1), 87–92. <https://doi.org/10.1515/tnsci-2019-0015>
- Zhang, J., Zhao, W., Cheng, B., Li, A., Wang, Y., Yang, N., & Tian, Y. (2022). The impact of digital economy on the economic growth and the development strategies in the post-COVID-19 era: Evidence from countries along the “Belt and Road”. *Frontiers in Public Health*, 10.  
<https://doi.org/10.3389/fpubh.2022.856142>
- Zych, I., Ortega-Ruiz, R. o., López, M. M., & Llorent, V. J. (2015). Causes and solutions for the economic crisis according to the international scientific community. *Universitas Psychologica*, 14(1), 367–379.  
<https://doi.org/10.11144/Javeriana.upsy14-1.csec>

#### THE INFLUENCE OF PSYCHOLOGICAL FACTORS ON THE ECONOMY

Dominykas LINKEVIČIUS,  
Laima OKUNEVIČIŪTĖ NEVERAUSKIENĖ

**Abstract.** The connection between economics and psychology is indisputable. Every single people's decisions are being influenced by their feelings, psychological well-being and sometimes by external factors, which are influencing people's mind at first as well. Everyone has an impact on the economy, and the majority of people's decisions can be foreseen in advance, only by watching what is going on in the world. The recent months had a huge impact on people's financial decisions, but we can actually check if the health factor has an impact on economies. There will be applied TOPSIS method to check whether health and psychological factor does have an impact on countries economy. Even though our country does not spend much attention to people behaviour analysis and is not prepared to any sharp changes of people's actions and tendencies. Analysing people and their minds could be useful by forecasting people's actions and being prepared for any terrible scenarios, which can be easily avoided.

**Keywords:** factors, psychology, economy, choices, importance.