



«Влияние нейроэкономики на уровень тревожности у юношей с различным уровнем привычной двигательной активности»

ФГБОУ ВО Тюменский государственный медицинский университет
Министерства здравоохранения Российской Федерации

Булович Р.Н.

Кафедра нормальной физиологии

Научный руководитель: д.м.н., профессор Колпаков В.В.; доцент кафедры, к.м.н. Сапоженкова Е.В.

Введение

В последнее время нейроэкономика представляет большой интерес, как наука, основанная на стыке экономики и психологии. Исследования и знания в области фундаментальных наук позволяют изучить механизмы принятия решений, оценки рисков и ожидаемых доходов. Нейроэкономические методы сочетают поведенческие экономические эксперименты для параметризации аспектов принятия решений, связанных с вознаграждением, с методами нейровизуализации для регистрации соответствующей мозговой активности. В рамках этого подхода фундаментальная наука разрабатывает модели для понимания нормативного поведения здоровых людей. Актуальной остается тема выбора наиболее достоверной и удобной методики определения типа инвестора. У каждого метода есть свои достоинства, недостатки и области применения.

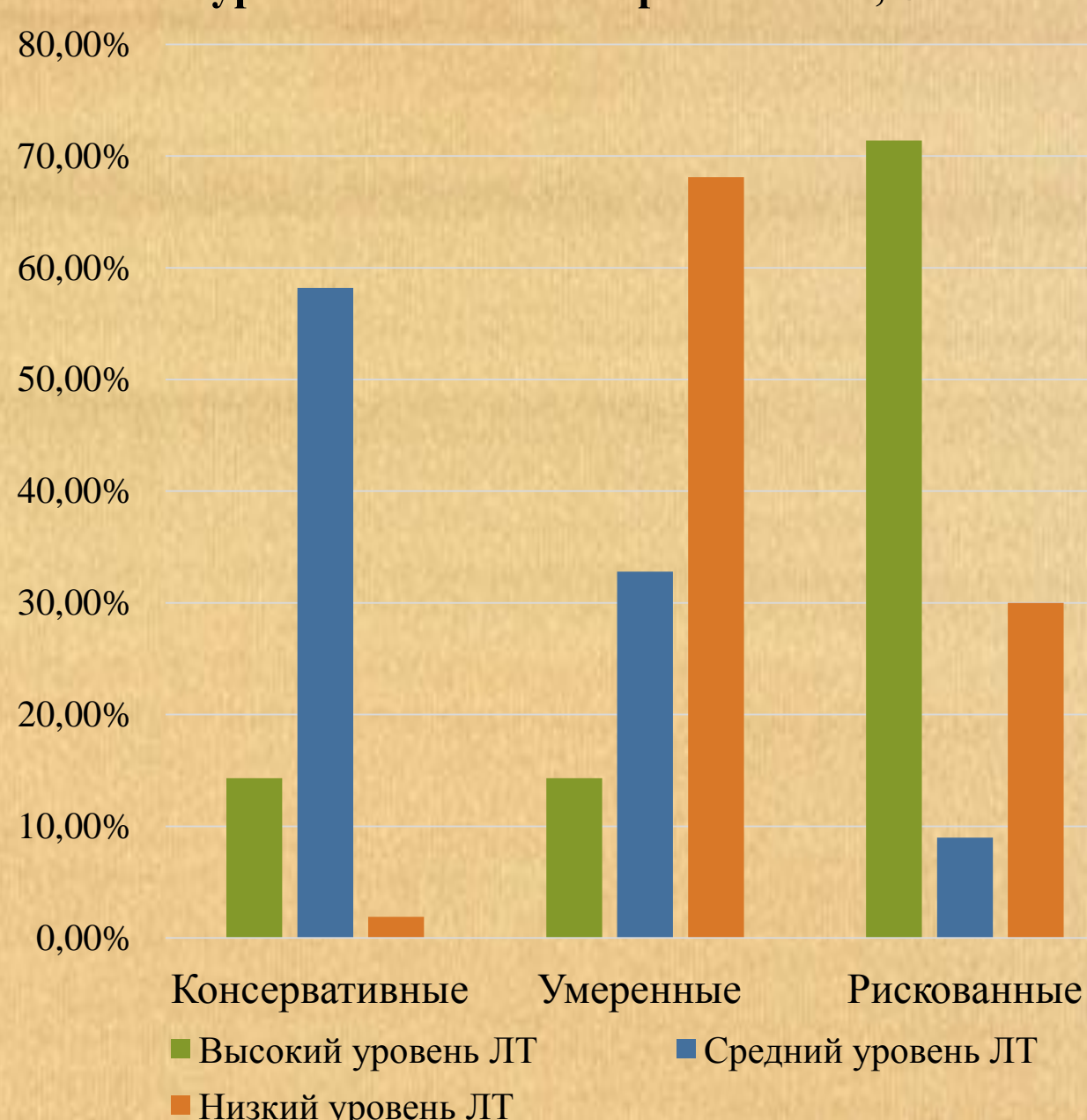
Цель исследования

Установить влияние нейроэкономики на уровень тревожности у юношей с различным уровнем привычной двигательной активности.

Материалы и методы

В нашем исследовании приняли участие 25 юношей (в возрасте 19-25 лет) экономического факультета УРФУ. Оценка уровня привычной двигательной активности проводилась методом шагометрии, средненедельное количество локомоций по данным приложения «Здоровье» на смартфоне. Тип инвестирования был установлен по результатам опросника, включающего 10 вопросов. Тип высшей нервной деятельности определялся по результатам опросника Айзенка. Определение уровня тревожности производилось по данным опросника Спилбергера-Ханина.

Рис. 6. Зависимость типа инвестора от уровня личностной тревожности, %



Полученные результаты

По результатам шагометрии среди исследуемых было выявлено, что большинство (52%) юношей имеют средний уровень ПДА, а низкий и высокий 28% и 20%, соответственно. (Рис.1) Результаты опросника по выявлению типов инвестирования показали, что среди юношей «умеренных» и «консервативных» инвесторов оказалось большинство (35% и 46%, соответственно), меньшую часть составляли «рискованные» инвесторы (19%). (Рис.2) По результатам опросника Айзенка меланхоликов выявлено не было, сангвиники составили большую часть испытуемых (44%), холерики и флегматики распределились по 28%. (Рис.3) По результатам теста Спилбергера-Ханина было установлено, что низкий и средний уровень тревожности имели 32% и 40%, соответственно, а высокий — 28% (Рис.4). При этом было установлено, что среди «консервативных» инвесторов 50% флегматики, среди «умеренных» - сангвиники (70%), а среди «рискованных» 80% составили холерики. (Рис.5) Кроме того, было установлено, что среди лиц, готовых рисковать большим количеством активов с целью получения большего процента прибыли, большинство оказалось с ВПДА (80%). (Рис.6) В группе с высоким уровнем личностной тревожности преобладающей группой были рискованные инвесторы (71,4%). В группе со средним уровнем ЛТ преобладали консервативные (58,2%). В группе с низким уровнем ЛТ основную массу составляли умеренные инвесторы (68,1%). (Рис.7)

Заключение

Таким образом, к консервативным инвесторам чаще относились лица с низким уровнем ПДА, они чаще имели высокий уровень личностной и низкий уровень ситуативной тревожности. У преобладающего числа юношей рискованного типа инвестирования был высокий уровень ПДА, высокий уровень личностной и ситуативной тревожности.

Рис.6. Зависимость ПДА от типа инвестора, %

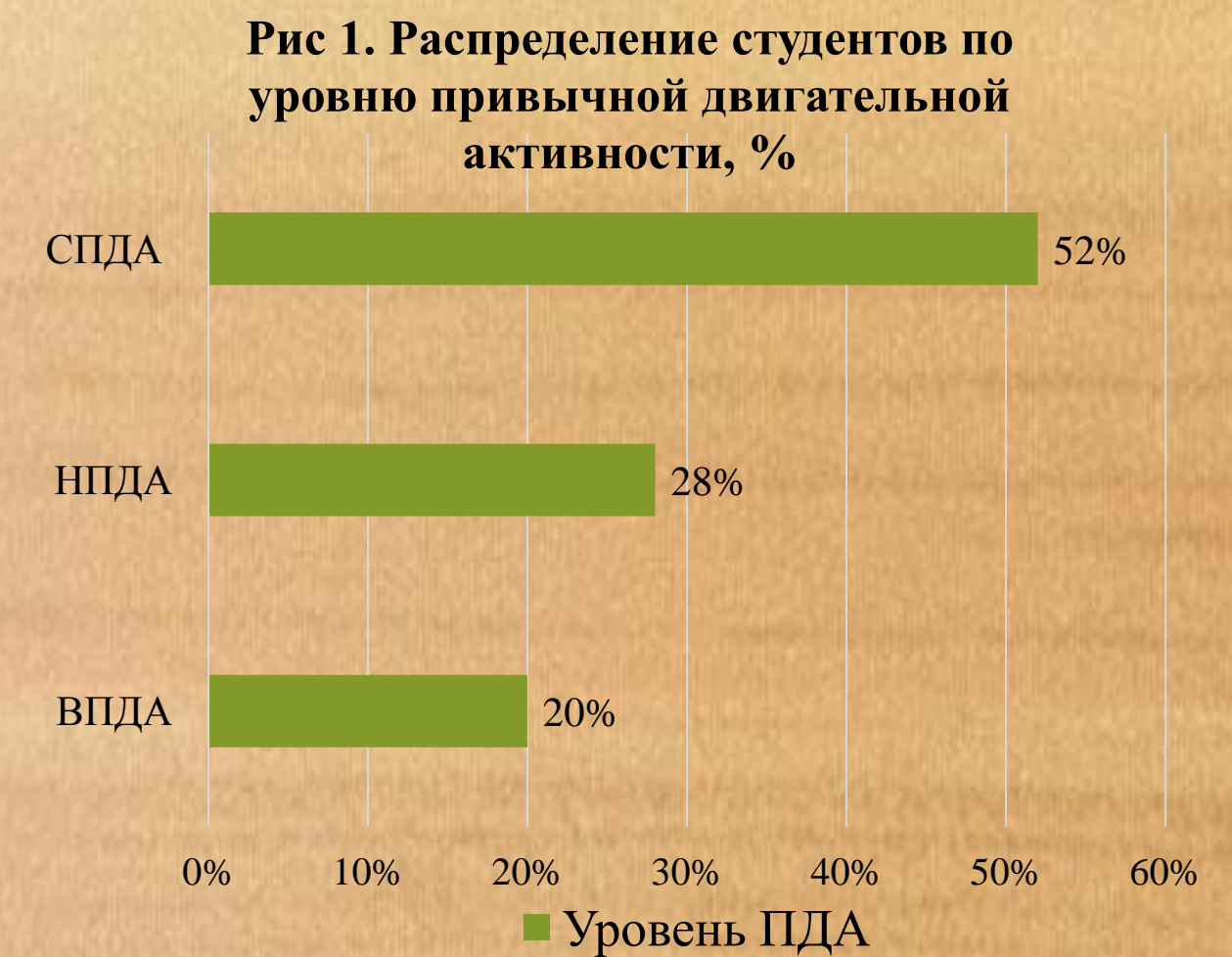
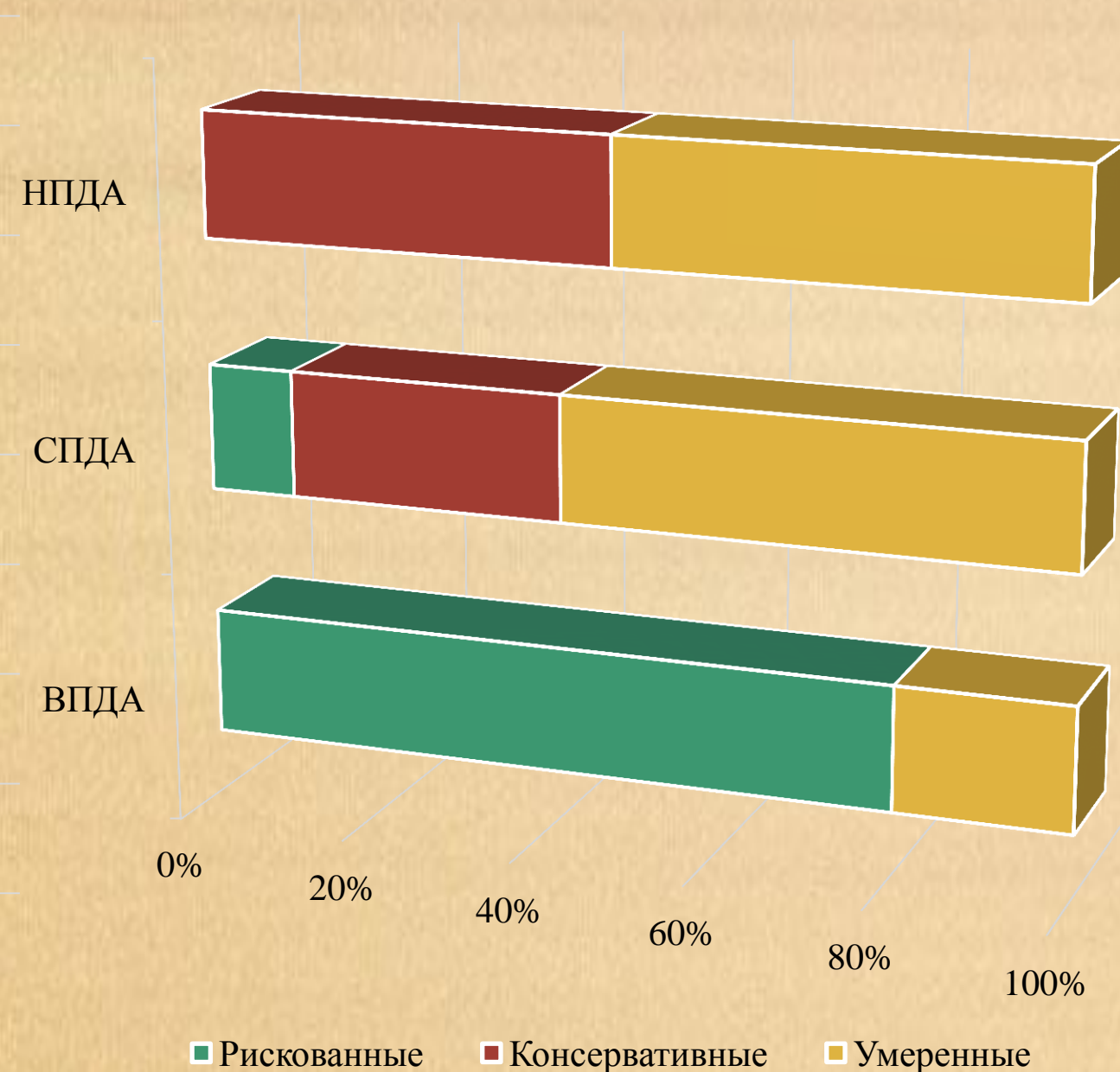


Рис. 2. Распределение студентов по типу инвестирования, %

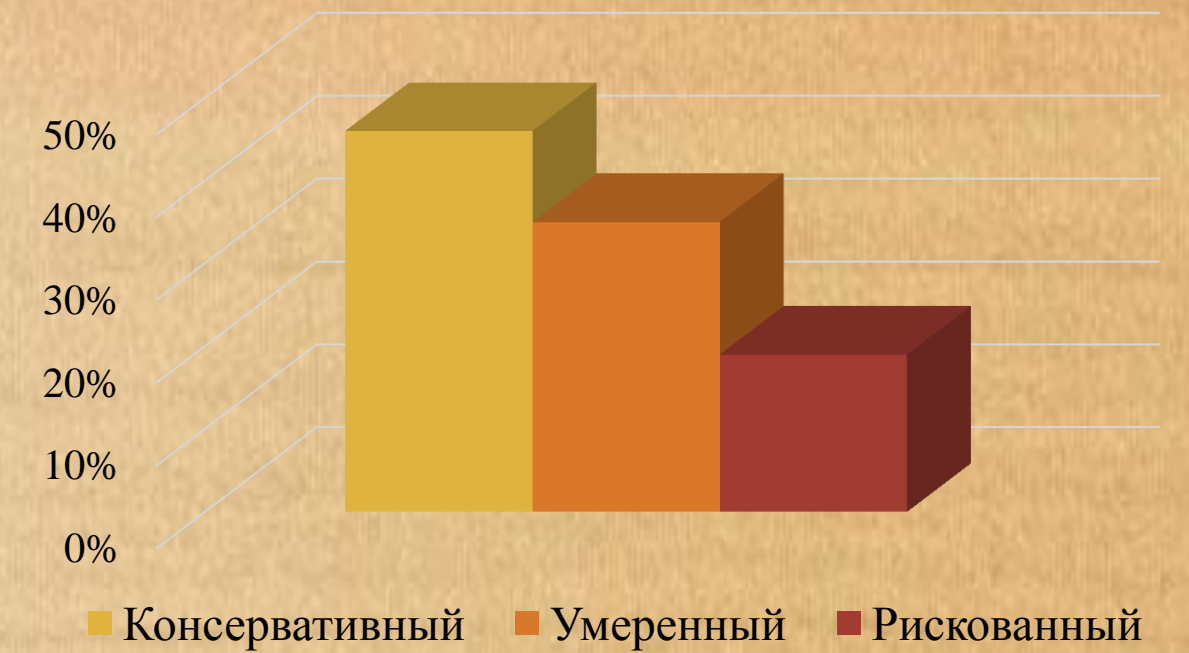


Рис. 3. Распределение студентов по типу темперамента, %



Рис.4. Распределение студентов по уровню личностной тревожности по опроснику Спилбергера-Ханина, %



Рис. 5. Сравнение типов инвесторов и типов темперамента, %

