

## Секція 2. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

### ЗОВНІШНІ ДАНІ ЛЮДИНИ ЯК ЧИННИК ПРИ КАР'ЄРНОМУ ЗРОСТАННІ

*Арутюнян Л. Л., студент*

*Науковий керівник: Кочума І. Ю., к. е. н., доцент*

*Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»*

Краса і фізичні дані мають вплив не лише на особисте життя людини, а й на її кар'єру, розмір заробітної плати та життєвий успіх. Стандарти краси є мінливі. Однак дослідження свідчать, що існує кореляція між зовнішністю людини та її кар'єрним просуванням. Це дозволило науковцям навіть виділити окрему форму людського капіталу, що характеризує сукупність фізичних властивостей людини, не пов'язаних з її професійними навичками, але здатних впливати на кар'єру, так званий професійно-іррелевантний людський капітал. Насамперед, це пов'язано з тим, що людина з приємною зовнішністю викликає більше довіри, оскільки підсвідомо асоціюється з певними успіхами у житті.

Дослідження в США показали, що людям з приємною зовнішністю на 1,41 % мікрокредитів онлайн надається під нижчий відсоток. І це при тому, що вони на 5 % частіше затримують повернення коштів [1].

Також, приємна зовнішність впливає на можливості працевлаштування. Дослідження свідчать, що привабливі кандидати з більшою ймовірністю отримують роботу. Під час експерименту, проведеного в США у 2013 році роботодавцям було розіслано 10000 резюме, в яких змінювались лише імена, адреса і фотографії кандидатів. В результаті, якщо середній показник відгуків від роботодавців (запрошення на співбесіду) становив 30%, то для привабливих жінок він склав 54 % і 47 % - для чоловіків.

Хоча приваблива зовнішність сприяє одержанню додаткових благ в будь-якій сфері діяльності, в деяких професіях даний зв'язок більш очевидний. Наприклад, дослідження в університетах розвинутих країн показали, що привабливі викладачі наприкінці кожного курсу отримують найвищі бали від студентів [2]. Причиною може бути не

лише необ'єктивність студентів, а й те, що подібному викладачу очевидно легше керувати увагою аудиторії.

Те саме стосується і людей, що присвятили своє життя політиці. Дослідження, проведені у Фінляндії довели, що політичні лідери, які виглядали більш привабливо, були більш популярними за своїх непривабливих колег. Подібний ефект на собі відчувають, наприклад, брокери з нерухомості чи продавці. Психологи називають це «премією за красу».

Згідно опитування, проведеного в Америці та Канаді у 1994 році, існує взаємозв'язок між зовнішністю людей та їх доходами. Привабливі люди заробляють на 5-10 % більше [3].

Професори університету Вісконсина Джозеф Т. Хелфорд та Хунг-чя Хсу, перевіряючи взаємозв'язок вартості акцій компанії з приємною зовнішністю генерального директора, виявили, що, після трансляції новин з ним його телебаченню, ціна на акції компанії зростала [4].

Серед фізичних даних людини, що впливають на її кар'єру слід відмітити такий параметр, як зріст. Відомо, що крім генетичних передумов він залежить від харчування та здоров'я особи в дитинстві. Свідченням цього є більший середній зріст у економічно розвинених країнах.

Так професор Мюнхенського університету, Джон Комплос провів порівняння зросту німців в Західній і Східній Німеччині до і після 1898 р. Наявна у повоєнний період різниця в зрості східних та західних німців почала скорочуватись лише після падіння Берлінської стіни [5]. Також відстають у зрості від своїх південних сусідів жителі КНДР. Після розділення країн різниця стає все більш відчутною.

Дослідження зросту топ-менеджерів компаній зі списку Fortune 500, показує, що вони в середньому на 7,5 см вищі за середнього американця. Якщо в цілому в США менше ніж 4 % людей мають зріст вище за 188 см, то серед топ-менеджерів їх частка складає 30 %. В іншому дослідженні психолог Тімоті Джарж з Флоридського університету виявив, що в США і Великій Британії кожен 2,5 см додаткового росту дають в середньому 789 доларів на рік [6].

Подібне можна спостерігати в Україні. За даними Соціологічного моніторингу, ті хто був незадоволеним своїм фінансовим становищем мають середній зріст 167,2 см. Ті ж, що вважали своє благополуччя середнім були на 2,5 см вищими. Ті, що назвали себе заможними були вищими ще на декілька міліметрів. Висновок учених зводиться

до того, що ступінь впливу фізичного росту на успішність є вищою, ніж освіти і працелюбності. Як зазначав Н. Бозоньєлос, людина може компенсувати халатність та відсутність освіти своїми фізичними даними.

Крім зазначених вище, можна визначити такі основні причини позитивного впливу привабливої зовнішності на кар'єру та життєвий успіх людини:

- приваблива зовнішність – показник фізичної здатності до високої продуктивності. Вона підвищує ефективність як у роботі з людьми (торгівля, кіно, театр, тощо), так і у інших сферах.

- приваблива зовнішність, в уявленні більшості людей, опосередковано свідчить про наявність інших талантів. Вони інтуїтивно формують уявлення про інтелект, здібності та соціальний статус особи, спираючись на її зовнішній вигляд (так званий «ефект ореола»). Наприклад, високий зріст асоціюється з фізичною силою. Тому, високі люди справляють враження сильних і впевнених у собі лідерів.

- «премія за красу» є підставою для підсвідомої або свідомої дискримінації з боку роботодавця.

- привабливі люди мають кращі комунікаційні навички, що дозволяє їм легше адаптуватись у соціальному середовищі, мати більший соціальний капітал та використовувати його на свою користь. В свою чергу, соціальний капітал збільшує віддачу від інших елементів людського капіталу, що дає для його власника позитивний економічний ефект [8].

Отже, інвестувати час та гроші в свою зовнішність чи імідж – вигідно. Хоч противники цієї теорії стверджують, що в сучасному світі, де більшу частину роботи виконує комп'ютер, вплив зовнішнього вигляду на просування по службі є мінімальним, однак не можна заперечувати той факт того, що раціональне використання всіх ресурсів, зокрема фізичних даних, здатне суттєво його полегшити і прискорити.

### **Література.**

1. Love & Loans The Effect of Beauty and Personal Characteristics in Credit Markets Enrichetta Ravina [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<https://poseidon01.ssrn.com/delivery.php?ID=80508311511508506400708809812109912402000905804903403709109500000602907708800002512>

401304801211810211611501809011000900502907902603307108103908  
709702611211311710507700302009309007608407109709210201310011  
3006001099093109094104123123119001026073090017&EXT=pdf

2. Beauty in the classroom: professors' pulchritude and puritive pedagogical productivity Daniel S. Hamermesh, Amy M. Parker [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nber.org/papers/w9853.pdf>

3. Beauty and the labor market Daniel S. Hamermesh, Jeff E. Biddle [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nber.org/papers/w4518.pdf>

4. Beauty is wealth: CEO appearance and shareholders value Joseph T. Halford, Hung-Chia Hsu [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://poseidon01.ssrn.com/delivery.php?ID=823120105064102066012101110067018109052085065093048051024027071074116102066098014028020016099038123036046075012086068093076093025090034086038102112087085002094015054089003002097104112024077085116108008116067121119098120087089075022115088122123085064&EXT=pdf>

5. Height and Social Status in Eighteenth-Century Germany John Komlos [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.jstor.org/stable/204001?readnow=1&seq=2#page\\_scan\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/204001?readnow=1&seq=2#page_scan_tab_contents)

6. Malcolm Gladwell. Blink: The Power of Thinking Without Thinking. — 2005. — 336 с. — ISBN 0316010669.

7. Грішнова О.А., Кочума І.Ю. Соціальний капітал в системі економічних ресурсів [Текст]: / О.А Грішнова, І.Ю. Кочума // Соціоекономіка: Збірник наукових праць НАНУ України, Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2009. – С. 26-33.

## **ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «МАРКЕТИНГ ВЗАЄМОВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВА ЗІ СПОЖИВАЧЕМ»**

*Асташов А. Р., студент*

*Науковий керівник: Федотова І. В., к. е. н., доцент*

*Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Розвиток ринкових відносин, загострення конкурентної боротьби, використання усе більш витончених способів залучення й утримання клієнтів вимагає чітких і злагоджених зусиль по управлінню