

Петина О.Б.

Философское осмысление экономически мотивированного поведения

Петина Оксана Борисовна, кандидат философских наук, доцент кафедры философии и социологии Южноукраинский национальный педагогический университет имени К.Д. Ушинского, г. Одесса, Украина

Петина О.Б. Философское осмысление экономически мотивированного поведения. Статья посвящена рассмотрению специфики экономического поведения с точки зрения экономического, психологического и социологического подходов и наполнения этого понятия философским содержанием с помощью системного метода и метода моделирования. Автор акцентирует внимание на том, что сегодня является очень актуальной философская проблематизация экономического знания, включающая поиски новых форм и методов его исследования и презентации не только в научном дискурсе, но и социально значимых контекстах. Автор делает вывод о том, что поведенческие предпосылки экономического поведения могут исследоваться с помощью разнодисциплинарных и общенаучных методов, а также их взаимодополняющих комбинаций. Экономические рассуждения переводятся на язык социологического или психологического анализа. Эффективным средством конструирования подобных комбинаций является включение в познавательную деятельность опосредующих объектов-моделей. Достоинство системного моделирования, системного подхода в исследовании такого сложного объекта, как человек и его поведение, в частности, экономическое, выражается в том, он может быть представлен в концептуальной содержательности, структурном разнообразии связей, субстратной наполненности системы с условиями ее существования и изменчивой средой.

Ключевые слова: *экономический человек, экономическое поведение, мотивация, хозяйственная деятельность, модель, система, прибыль*

Введение. В условиях формирования современной глобальной экономической системы актуальна философская проблематизация экономического знания, включающая поиски новых форм и методов его исследования и презентации не только в научном дискурсе, но и социально значимых контекстах.

Экономика сегодня – не изолированная область знания и специального научного поиска. Философское исследование направлено на исследование содержания и наполнение новым смыслом базовых понятий социально-экономического знания, на анализ таких социально значимых и сложных для изучения феноменов, как экономическое сознание, экономическая культура, экономическое образование, экономический человек.

Специфика экономического мышления и сознания реализуется в деликатных механизмах выбора экономических альтернатив, скрытой от глаз мотивационной сфере, в динамике поведенческих предпосылок, стимулов, модификациях экономического поведения. Системный анализ позволяет интегрировать различные подходы к исследованию предмета, соотнести разнообразные научные версии решения проблемы, которая объединяет важнейшие сферы человеческого существования. Человек в экономических отношениях, модификациях экономического поведения был и является актуальным предметом исследования в социально-философской, социологической, философско-экономической традиции, о чем свидетельствует массив литературы, отражающий разные аспекты освоения проблемы (А. Смит, М. Вебер, В. Парето, Т. Парсонс, Г. Беккер, К. Лаваль и др.). Теоретико-методологическую основу исследований составляют фундаментальные положения экономической теории, теории социологии и экономической социологии. Труды зарубежных и отечественных ученых, которые разработали основные методологические подходы научных исследований, способствуют развитию представлений об экономическом поведении как об одной из важнейших составляющих системы экономических отношений.

Краткий обзор публикаций по теме. Экономически мотивированное поведение анализируются, например, с позиций экономического, социологизированного и психологизированного человека. Эконо-

мический ракурс исследования сосредоточен на системообразующей компоненте экономического поведения, он позволяет учесть наиболее характерные для большой совокупности людей аспекты, отсеять многие лишние переменные (чувства, эмоции, настроения и т.д.) и составить, со слов исследователей, «пригодную для анализа описательную или математическую модель поведения» [8, с. 3]. Экономическое поведение населения рассматривается учеными А.А. Шабуновой, Г.В. Белеховой как совокупность разнообразных социально-экономических действий субъектов в процессе производства, распределения, обмена и потребления, связанных с субъективно-оптимизационным использованием различных по функциям и назначению ограниченных экономических ресурсов и направленных на получение максимального вознаграждения (экономического – деньги, товары, финансовые инструменты и внеэкономического – моральное поощрение, отдых, повышение квалификации, новый социальный статус) [8, с. 4].

Позитивным моментом данного определения является включение целеполагающих характеристик, артикулируемых как «получение максимального вознаграждения».

С точки зрения системного подхода, «совокупность разнообразных социально-экономических действий субъектов в процессе производства, распределения, обмена и потребления» является субстратом, удовлетворяющим такому свойству (концепту), как «получение максимального вознаграждения». В соответствии с двойственным определением, «получение максимального вознаграждения» – это такие отношения в «совокупности разнообразных социально-экономических действий субъектов в процессе производства, распределения, обмена и потребления», которые представляют систему экономического поведения населения. Предложенную и важную характеристику социально-экономических действий субъектов, как «связанных с субъективно-оптимизационным использованием различных по функциям и назначению ограниченных экономических ресурсов», можно было бы сократить, употребив более емкую и лаконичную форму передачи того же смысла. Например, можно определить эконо-

мическое поведение населения как совокупность разнообразных минимизированных по затратам социально-экономических действий субъектов в процессе производства, распределения, обмена и потребления, направленных на получение максимального экономического и внеэкономического вознаграждения».

Экономическая мотивация поведения человека, как видим, артикулируется с помощью семантических ресурсов принципа максимизации, включающих понятия выгоды, издержек, расчета, оптимизации использования ресурсов, прибыли, полезности. Это понимание характерно для неоклассической модели человека экономического.

Цель статьи: рассмотреть специфику экономического поведения с точки зрения экономического, психологического и социологического подходов и обобщить его содержание посредством философии.

Материалы и методы. Критика принципа максимизации связана обоснованием уровней устремления субъекта экономической деятельности. Например, по Г. Саймону, предпринимателя может совсем не заботить максимизация, он может просто желать получать тот доход, который считает достаточным для себя (The entrepreneur may not care to maximize, but may simply want to earn a return that he regards as satisfactory) [9, с. 262]. А цели в бизнесе фактически устанавливаются с точки зрения достижения состояния удовлетворенности («There is some empirical evidence that business goals are, in fact, stated in satisficing terms» [9, с. 264]).

Кроме того, следует учитывать, что мотивация предпринимателя и потребителя различаются. Предприниматель скорее интересуется прибылью, а потребитель – полезностью. В жизни мы часто выступаем в комбинации ролей, и наш собственный, «личный» человек экономической может внутренне конфликтовать и принимать далеко не рациональные решения. Это обстоятельство усугубляется в силу сложностей информационной среды, коммуникативных помех, наличия норм, индивидуальных особенностей и пр. Саймон придерживается мнения, что классическая теория – это теория человека, выбирающего из фиксированных и известных альтернатив с известными последствиями («The classical theory is a theory of a man choosing among fixed and known alternatives, to each of which is attached known consequences» [9, с. 272]).

Г. Саймон утверждает, что модели удовлетворяющего поведения богаче, чем модели максимизирующего поведения, так как они дают не только понятие равновесия, но и предлагают метод его достижения. Формирование уровней устремлений имеет свои особенности: когда результаты не соответствуют уровню устремлений, начинаются поиски иного стиля поведения (в частности, поиск новых альтернативных действий); одновременно уровень устремлений начинает сам снижаться до уровня практических достижимых целей; если эти два механизма слишком медленно приводят в соответствие устремления и результаты, то эмоциональное поведение – апатия или агрессия, например, заменяют рациональное адаптивное поведение. Мыслитель поддерживает идею о человеке как удовлетворяющемся живом существе, которое решает проблему путем поиска, исследования, для того чтобы

удовлетворить определенный уровень устремлений, а не максимизирующем существе, которое при разрешении проблемы пытается найти наилучшую (на основе определенного критерия) альтернативу. При этом «синица в руке», т. е. ближайшие цели, ведущие к успеху с помощью определенных средств достижения, играют гораздо большую роль при совершении выбора, чем «журавль в небе», т. е. отдаленные цели, которые не имеют точного критерия успеха и программы его достижения.

Таким образом, экономический человек в рамках неинституциональной модели (по Саймону) включает «такие его свойства как обучающегося, оценивающего, исследующего, перерабатывающего информацию организма» (In doing so, it forces us to include in our model of economic man some of his properties as a learning, estimating, searching, information-processing organism) [9, с. 269].

Пожалуй, здесь обнаруживается модный в свое время крен в сторону компьютерной метафоры, так как все вышеперечисленные качества можно соотнести с современным компьютером, который моделирует процессы принятия человеком решений, «самообучается», не говоря об анализе-синтезе и мгновенной переработке информации.

Различные версии экономического подхода (экономической теории) в интерпретации ключевых характеристик модели «homo economicus» все же акцентируют внимание на рациональности разной степени интенсивности. Однако в неинституциональной модели рациональность гуманизируется понятием уровней устремлений и целеполагания, связанного с достижением состояния удовлетворенности.

Социологические модели дополняют свойства «homo economicus», обоснованные с помощью экономического подхода. «Homo sociologicus» характеризуется включенностью в общественный дискурс с его социальными связями, институтами, общностями, группами, нормами, ценностями, правилами, запретами, предписаниями, правами, обязанностями, ролями, культурой.

В психологическом подходе индивид рассматривается в совокупности своих субъективных особенностей как существа психического со всем богатством переживаний, внутренних процессов как источника внешних действий.

Каждый из подходов детализирует специфику той области знаний, к которой принадлежит. Монопрофильность моделей «от подхода» (экономического, социологического, психологического и др.) ограничивает горизонт рассмотрения предмета. Методологический системный параметр, положенный в основу исследования человека экономического, позволяет согласовать и интегрировать на общенаучном уровне знания о предмете для достижения полноты и глубины его описания и объяснения, а также анализировать другие точки зрения, подходы к предмету.

В контексте интеграции знаний следует отметить продуктивность направлений, объединяющих научные ресурсы (экономической социологии, социальной психологии, экономической антропологии и пр.). Например, заслуживают внимания исследования экономической культуры личности, опирающиеся на

культурно-деятельностную методологию [2,3].

Одним из ключевых понятий здесь становятся нормативный образ человека, который существует на уровне индивидуального и общественного сознания в любой культуре как проводник экономических ценностей в том числе, определяющих особенности экономической социализации. Утверждается, что разные системы экономических ценностей несут в себе особенности разных типов личности: «Нормативный канон личности економічної культури виявляється в функціонуванні економічного типу людини як втіленні рис особистості, що відповідають вимогам економічної системи суспільства» [2, с. 47]. Сравнение экономических ценностей разных экономических систем помогает выявить черты экономических типов, следовательно, типическое в человеке экономическом определенной культуры. Например, обозначить коллективистскую ориентацию в советском типе экономической культуры, индивидуалистическую – в рыночном [3, с. 6].

Известно, что способы хозяйственной деятельности в советской экономической системе были жестко регламентированы, следовательно, доминировал определенный, санкционированный государством набор типов экономического поведения. Рыночный тип экономической культуры ориентирован прежде всего на предпринимательство.

По мысли О.И. Уильямсона, американского экономиста, автора контрактной теории, «утопические способы экономической организации по замыслу имеют гуманистическую направленность и, как правило, являются нерыночными. Они могут быть как демократическими, так и иерархическими, но во всяком случае требуют глубокой преданности коллективным целям и соблюдения субординации. В истории социальной и экономической организации то и дело встречаются попытки создания таких структур» [7, с. 104]. Экономическая культура формируется в процессе экономической социализации. Комбинации психолого-экономических качеств личности отражают особенности «нормативної моделі економічного типу людини, і ці якості зумовлюють входження її в «світ економіки». Тому економічна культура особистості – це не просто економічні знання, економіко-фінансова грамотність та інші навички, а, перш за все, особистісні якості, завдяки яким людина здатна діяти в економічному просторі. Цих здатностей людина набуває в процесі засвоєння цінностей, які є носіями нормативного образу людини економічного типу певної культури суспільства» [3, с. 8].

Нормативная модель экономического человека рыночной экономики рассматривается как модель «предпринимательского типа личности» и включает такие структурные элементы (диспозиции), как инициативность, настойчивость, готовность к риску, целеустремленность, управленческие качества, независимость, стремление к самореализации, осведомленность, ответственность.

Структурно-функциональная модель предпринимательского типа личности включает индикаторы выявления указанных диспозиций (устойчивых предрасположенностей) и может служить критерием экономической социализованности индивида. Индикатор здесь понимается, видимо, как доступная наблюде-

нию и измерению характеристика изучаемого объекта, позволяющая судить о других его характеристиках, недоступных непосредственному исследованию. Например, диспозиция инициативности выявляется через способность видеть и использовать новые или необычные деловые возможности, действовать прежде, чем заставят обстоятельства; целеустремленность – через умение четко формулировать цели, иметь долгосрочные желания, постоянно ставить и корректировать краткосрочные задачи и т. д. [2, с. 57-58]

Психосоциальный экономический тип личности периода трансформации общества характеризуется как «перехідний, тобто як такий, що зумовлений, з одного боку, підсвідомим засвоєнням архетипів старого суспільства, яке агонізує, а з іншого – новим суб'єктивним життєвим простором з його новими прагненнями, домінуючими інтересами, цінностями та їх значеннями» [3, с. 12]. Уровень экономической культуры личности, который измеряется наполнением структурных элементов модели предпринимательского типа личности, определяет социальную ее адаптированность. Структурную модель предприимчивости предлагается использовать «як засіб економічної соціалізації особистості в процесі її економічного виховання» [3, с. 12].

В методах выявления диспозиций нормативного типа экономической культуры личности подчеркивается необходимость учитывать особенности принадлежности индивида к различным социальным группам (возрастным, профессиональным, этническим, региональным и т.д.), а также включение их в разное социально-экономическое пространство (разные уровни экономической культуры общества).

В соответствии с типологией М. Вартофского (основанной на иерархии степеней «экзистенциальных обязательств», которые принимаются каждым типом моделей), модель, предложенную В. Москаленко, следует отнести к качественным моделям или «Ad hoc аналогиям [1, с. 64]. Здесь фиксируются определенные сходства, проводятся аналогии между объектом и моделью, в соответствии с которыми выстраивается концепт (предпринимательский тип личности в условиях рыночной трансформации). Действительно, такие модели находят в большей степени дидактическое применение, нежели научное.

В. Москаленко не разграничивает понятия образа и модели, в отличие от, например, И.Г. Остапенко, в чьем исследовании заявлен интересный аспект методологического анализа концепта «экономический человек». Автор отождествляет концепт с теоретической моделью индивида в условиях экономической деятельности, отмечая две тенденции в исследовании проблематики Homo economicus в современной литературе. Первая тенденция, со слов автора, связана с толкованием концепта как теоретической модели, суммы антропологических предпосылок и предположений, взятых в их предельном виде. Во втором же случае речь идет о Homo economicus как о реально существующем типе личности, с соответствующим стереотипом поведения, специфическими способностями, склонностями и ценностными предпочтениями», т.е. о «психологизированном» варианте исходной модели «з тим лише уточненням, що в даному випадку мова йде про психологічні аспекти суто економічної поведінки» [4, с. 73].

Искусственность разведения понятий образ-модель подтверждается тем, гносеологическая полезность моделирования проявляется в высокой степени референтности (соотнесенности) модели с объектом. Выше уже излагалась мысль о том, что достойная модель характеризуется богатством свойств объекта, аналогом которого она является.

Рассматривать образ можно в терминах сильных/слабых экзистенциальных ориентаций модели М. Вартофского, помня, что реальность изменчива, как и тип личности "с соответствующим стереотипом поведения, специфическими способностями, склонностями и ценностными предпочтениями".

Противоречия и трудности, отмеченные автором, преодолеваются в системном подходе как действенном средстве научного анализа, так как он применим к объектам, которые характеризуются высокой сложностью, динамикой, неопределенностью свойств.

Системный подход вызывает одобрение ученых социологов, исследующих особенности экономического поведения. Например, авторы монографии "Homo economicus современной Украины: поведенческий аспект" Е.И. Суименко и Т.О. Ефременко, подчеркивая преимущества системно-интегративного подхода, отмечают, что он выгодно отличается от других (угрожающих односторонностью) подходов "тем, что при выяснении природы и сущности специфического в экономическом поведении он ищет их не в автономной сфере хозяйственной жизни общества, не за пределами глубинных внутренних основ человеческой личности, а именно в самих этих основах. Он предполагает органическое соединение (стыковку, пересечение) родовых социальных и видовых экономических свойств-атрибутов человека" [6, с. 35]. По мысли авторов, экономическое поведение не следует рассматривать изолированно от других сторон целого, так как видовая специфика предметной деятельности личности или группы начинает приобретать характер самостоятельности и независимости от родовой сущности универсума. Это приводит к тому, что специфическое в экономическом поведении, ослабляя системную связь с родовым, модифицируется и деформируется, выхолащивается социальное содержание, утрачиваются и специфические социальные функции данной части единого социального организма [6, с. 35-36].

Результаты и их обсуждение. Экспликацию понятия социально-экономического поведения ученые связывают с такими конституирующими признаками,

как рациональность, основанная на принципе максимизации (достижении максимума успеха, пользы, выгоды при минимуме затрат внутренних и внешних ресурсов); прагматическая мотивация человеческой деятельности (в формах "быть, чтобы иметь" и "иметь, чтобы быть"); отношения социально-экономического обмена ("социогенерирующий и социоактуализирующий механизмы жизнедеятельности личности и общества). В более широком смысле экономическое поведение определяется двумя способами: 1) как совокупность социально-коммуникативных действий, направленных на рациональное использование ресурсов с целью жизнеобеспечения на основе отношений равноценного (однопорядкового) взаимодействия; 2) как система действий, поступков, реакций человека, подчиненных его мировоззренческим убеждениям и возникающих на триединой основе рациональности, прагматической мотивации и установок на равноценное взаимное социально-экономическое вознаграждение [6, с. 68-69].

Свойство рациональности – одно из доминантных в описаниях экономического человека. Для экономической теории важна «не сама по себе идея рациональности, а особая, весьма специфическая форма рациональности – рациональность человека, максимизирующего полезность и преуспевающего в этом» [5, с. 17]. При этом внимание современных исследователей направлено не столько на результат рационального выбора, сколько на процесс, что углубляет представления «о динамической рациональности и воздействии на процессы выбора институциональных структур, в рамках которых осуществляется выбор» [5, с. 18].

Выводы. Таким образом, поведенческие предпосылки экономического поведения могут исследоваться с помощью разнодисциплинарных и общенаучных методов, а также их взаимодополняющих комбинаций. Экономические рассуждения переводятся на язык социологического или психологического анализа. Эффективным средством конструирования подобных комбинаций является включение в познавательную деятельность опосредующих объектов-моделей. Достоинство системного моделирования, системного подхода в исследовании такого сложного объекта, как человек, выражается в том, он может быть представлен в концептуальной содержательности, структурном разнообразии связей, субстратной наполненности системы с условиями ее существования и изменчивой средой.

ЛИТЕРАТУРА (REFERENCES TRANSLATED AND TRANSLITERATED)

1. Вартофский М. Модели. Репрезентация и научное понимание : пер. с англ. / М. Вартофский ; общ. ред. и послесл. И.Б. Новика и В.Н. Садовского. – М. : «Прогресс», 1988. – 507 с.
Vartovskiy, M. Modely. Reprerentaciya i nauchnoye ponimaniye [Representation and the scientific understanding]: per. s angl. M.: «Progress», 1988. 507 p.
2. Москаленко В.В. Экономічна культура особистості: соціально-психологічний аспект : монографія / В.В. Москаленко, Ю.Ж. Шайгородський, О.О. Міщенко.– К. : Центр соц. комунікацій, 2012. – 347 с.
Moskalenko W. Economitchna kultura osobystosti: sozialno-psihologitchniy aspekt [Economic culture of personality: social-psychological aspects]: monografiya. K.: Zentr sozialnih komuni-kaciy, 2012. 347 p.
3. Москаленко В. Соціально-психологічні засади економічної культури особистості / Валентина Москаленко // Соціальна психологія. – 2007. – № 4. – С. 3-16.
Moskalenko W. Sozialno-psihologitchny zasady ekonomitchnoyi kultury osobistosti [Socio-psychological foundations of economic, cultural identity] // Sozialna psihologiya (Social psychology). 2007. № 4. s. 3-16.
4. Остапенко І.Г. «Homo economicus» у контексті методологічного аналізу / Остапенко І.Г. // Перспективи. – 2013. – № 4 (58). – С. 69-74.
Ostapenko I.G. «Homo economicus» u konteksty metodologitchnogo analizu [“Homo economicus” in the context of methodological analysis] // Perspektivy (Perspective). 2013. № 4 (58). S. 69-74.

5. Саймон, Г.А. Рациональность как процесс и продукт мышления / Герберт А. Саймон ; пер. К.Б. Козловой и М.А. Бланко // *THESIS*. – 1993. – Вып. 3. – С. 16-38. – [Э-ресурс] (Дата обращения: 15.09.2014).
Saymon G.A. Razionalnost kak prozess i produkt mishleniya [Rationality as process and product of thought]; per. K.B. Kozlovoy i M.A. Blanco // THESIS. 1993. vol. 3. s. 16-38. Available at: http://igiti.hse.ru/data/003/314/1234/3_1_2Simon.pdf.
6. Суименко Е.И. Homo economicus современной Украины. Поведенческий аспект / Е.И. Суименко, Т.О. Ефременко ; Ин-т социологии НАНУ. – К. : [б. и.], 2004. – 244 с.
Suimenko E.I. Homo economicus sovremennoy Ukrainy. Povedencheskiy aspekt [Homo economicus of modern Ukraine. Behavioral aspect]; In-t soziologiyi NANU. K. : [b. i.], 2004. 244 p.
7. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, "отношенческая" контракция / Оливер И. Уильямсон ; [пер. Ю.Е. Благова и др.]. – СПб. : Лениздат, 1996. – 703 с.
Uilyamson O.I. Economicheskiye instituty kapitalizma. Firmy, rinky, "otnoshencheskaya" kontraktaziya [The economic institu-
- tions of capitalism. Firms, markets, relational" Contracting]; [per. Y.E. Blagova i dr.]. Spb.: Leninizdat, 1996. 703 p.*
8. Шабунова А.А. Экономическое поведение населения: теоретические аспекты / А.А. Шабунова, Г.В. Белехова. – Вологда : ИСЭРТ, 2012. – 134 с. – (Препринт / Ин-т социально-экон. развития территорий РАН). – [Э-ресурс] (Дата обращения: 01.08.2014).
Schabunova A.A. Economicheskoye povedeniye naseleniya: teoreticheskiye aspekty [The economic institutions of capitalism. Firms, markets, relational" Contracting] [Online] Vologda: ISERT, 2012. 134 p. (Preprint / In-t sozialno-econom. razvitiya territoriyi RAN). Available at: http://library.vscs.ac.ru/Files/books/1359445705EKONOMICESKOE_POVEDENIE_NASELENIY_TEORETICESKIE_ASPEKTI_PREPRINT.PDF.
9. Simon H.A. Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science / Herbert A. Simon // *The American Economic Review*. – 1959. – Vol. 49, No. 3. – P. 253-283.

Petinova O.B. Philosophical understanding of economically motivated behavior

Abstract. The article is dedicated to the consideration of the economic behavior specifics from the point of view of economic, psychological and sociological approaches and the filling of this notion by philosophical content using the system and modeling methods. The author focuses on the fact that philosophical problematization of economic knowledge, including the search for new forms and methods of its research and presentation not only in scientific discourse, but also in socially relevant contexts is highly relevant today. The author concludes that behavioral preconditions of economic behavior can be investigated using various disciplinary and general scientific methods, as well as their complementary combinations. Economic considerations are rendered into the language of sociological or psychological analysis. The inclusion of mediating object-models into cognitive activity is the effective mean of similar combinations designing. The advantage of system modeling, system approach in the study of such a complex object as a person and his behavior, economic in particular, is reflected in the fact that it can be represented in conceptual depth, structural diversity of connections, system substrate loading, with the conditions of its existence and volatile environment.

Keywords: *homo economicus, economic behavior, motivation, business, model, system, profit*