

– С. 261.

20. Хакен Г. Синергетика / Г. Хакен. – М.: Мир, 1985. – 404 с.

21. Штомпка П. Социология социальных изменений / П. Штомпка; Пер. с англ. под ред. В. Ядова. – М.: Аспект Пресс, 1996. – 416 с.

Петінова Оксана Борисівна – доктор філософських наук, доцент кафедри філософії, соціології та менеджменту соціокультурної діяльності Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського»

УДК:1.316. 3:165.92+111.32

НОМО ECONOMICUS: МІЖДИСЦИПЛІНАРНЕ ЗБЛИЖЕННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДОСЛІДНИЦЬКИХ ПІДХОДІВ

*В статті автор розглядає питання міждисциплінарного зближення альтернативних дослідницьких підходів моделювання економічної людини на прикладі посткейнсіанства, теорії обмеженої раціональності, радикального суб'єктивізму, експерименталізму, необіхевіоризму, персоналізму, тощо. Робить висновок про те, що потенціал моделі *homo economicus* в неокласичному варіанті характеризується синергійними комплементарними можливостями, що дозволяє включити її в міждисциплінарне поле досліджень, використовуючи матеріали з різних, не лише економічних сфер.*

Ключові слова: економічна людина, модель, раціональний максимізатор.

НОМО ECONOMICUS: МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОЕ СБЛИЖЕНИЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ПОДХОДОВ

*В статье автор рассматривает вопрос междисциплинарного сближения альтернативных исследовательских подходов моделирования экономического человека на примере посткейнсианства, теории ограниченной рациональности, радикального субъективизма, экспериментализма, необихевиоризма, персонализма и т.д. Делает вывод о том, что потенциал модели *homo economicus* в неоклассическом варианте характеризуется синергійними комплементарними возможностями, что позволяет включить ее в междисциплинарное поле исследований, используя материалы из разных, не только экономических сфер.*

Ключевые слова: экономическая человек, модель, рациональный максимизатор.

HOMO ECONOMICUS: INTERDISCIPLINARY APPROACHING OF ALTERNATIVE RESEARCH APPROACHES

*In the article the author considers the questions of interdisciplinary convergence of alternative research approaches of modeling of an economic person by the example of post-Keynesianism, the theory of limited rationality, radical subjectivism, experimentalism, neobichaviorism, personalism, etc. Concludes that the potential of the model *homo economicus* in the neoclassical version is characterized by synergistic complementary possibilities, which allows it to be included in the interdisciplinary field of research, using materials from different, not only economic, spheres.*

Key words: *homo economicus*, model, rational maximizer.

Актуальність проблеми. У сучасному українському суспільстві, яке спрямоване на входження й облаштування в рамках світової господарської системи, відбуваються суттєві перетворення соціально-економічного характеру. Зазначені процеси актуалізують проблеми моделювання оптимальної поведінки суб'єктів господарювання на мікро- і макрорівнях. В

умовах формування глобальної економічної системи посилюється роль соціально-філософської проблематизації знань про людину, що включає пошуки нових форм, методів її вивчення та презентації не тільки в науковому дискурсі, а й у соціально значущих контекстах. Це безпосередньо пов'язано з дослідженням культурно-історичного типу «*homoeconomicus*» як найважливішого аспекту соціально-філософської проблеми людини в суспільній взаємодії. Модель раціонального максимізатора в неокласичному варіанті є, безперечно, найактуальнішою в плані можливостей її застосування і затребуваності в соціально-філософському та економічному дискурсі. Її потенціал пов'язаний з ідеєю раціональної взаємодії економічних соціальних суб'єктів різного рівня, узгодження їх інтересів і цілей суспільства. Крім того, ця модель характеризується синергійними комплементарними можливостями, що дозволяє включити її в міждисциплінарне поле досліджень, використовуючи матеріали з різних, не лише економічних сфер.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблема моделювання економічної людини піднімалась в наукових розвідках дослідників різних галузей науки, – філософами, психологами, економістами, соціологами. Серед основних моделей людини виокремлюють три: перша – «Людина економічна/господарча, *homoeconomicus*» (А. Сміт, К. Менгер, А. Маршалл, Ф. Хайєк та інші), друга – «Людина соціологічна, *homosociologicus*» (Е. Дюркгейм, М. Вебер, В. Зомбарт, Т. Парсонс та інші), третій – «Людина психологічна, *homopsychologicus*» (психоаналітична традиція – З. Фрейд, К. Юнг, А. Адлер, Е. Фромм, К. Хорні, Г. Салліван, біхевіоризм – Е. Торндайк, Д. Уотсон, Б. Скіннер, гуманістична школа – Г. Олпорт, А. Маслоу, К. Роджерс, соціотехнічна школа – К. Левін, Р. Батлер, когнітивна психологія – Д. Канеман, А. Тверські, Д. Кранц). Відповідно, наукові дискурси моделей *homoeconomicus* представлені з позицій економічної, соціологізованої та психологізованої людини, тим самим, певна модель людини виступає основою пізнання. Серед дослідників моделей економічної людини можна згадати В. Автономова [1], В. Вольчика [3], П. Вайзе [4], В. Москаленко, Ю. Шайгородського, О. Міщенко [7], А. Шабунову, Г. Белехову [9], та інших.

Мета статті: здійснити історико-філософський огляд альтернативних підходів моделювання економічної людини на прикладі міждисциплінарного зближення наукових досліджень.

Виклад основного матеріалу. Альтернативні дослідницькі підходи значно відрізняються один від одного за деякими аспектами. Наприклад, посткейнсіанці займаються, насамперед, специфічно макроекономічними проблемами, наприклад, ліквідністю. Деякі з них (Дж. Шекл) підкреслюють роль економічної уяви, непередбачуваності поведінки, що впливає з уявлень людини про майбутнє. Інституціоналісти аналізують звичні форми поведінки людини, які склалися в минулому. Неоавстрійці не визнають існування специфічно макроекономічних проблем і відстоюють позицію крайнього методологічного індивідуалізму. При цьому, крім основних альтернативних підходів, існують і інші різновиди моделей людини, не оформлені в самостійні дослідницькі підходи, але і вони представляють значний теоретичний інтерес. До них В. С. Автономов відносить концепції змінної раціональності, тощо [1, с. 166-168].

Відомо, що сумніви в можливості передбачити майбутнє висловлював ще Дж. М. Кейнс. Він заперечував існування наукової основи для формування імовірнісного розподілу прийдешніх подій. Професор економіки університету Лідса (Англія) М. Соєр підкреслює важливість проблеми очікувань і передбачення посткейнсіанської теорії. Показовою є позиція Дж. Шекла, який наполягав на неможливості передбачення майбутнього без знання економічних змінних, оскільки зміни в економіці пов'язані зі змінами в знаннях, які заздалегідь невідомі, змінами в індивідуальних рішеннях і діях як першопричині економічних подій [8, с. 240].

У ранніх працях Дж. Шекла ґрунтується «функція несподіванки» як вид неймовірнісної функції очікуваної цінності майбутніх результатів і вихід з дилеми прогнозування в умовах невизначеності. Відповідно до неї, очікування економічних соціальних суб'єктів включають і повну несподіваність подій. Дж. Шеклу, на думку М. Блауга,

не вдалося знайти підтримку у колег, але він сформулював загальні уявлення про форму «функцій несподіванки». Макроекономісти частіше дотримувалися точки зору Дж. Кейнса з приводу непередбачуваності інвестування внаслідок нестабільних очікувань приватних інвесторів. А пізніше в теорії «раціональних очікувань» почали розглядати проблеми їх формування [2].

В. Автономов відносить погляди Дж. Шекла до радикального суб'єктивізму, протиставляючи волюнтаристський підхід – детерміністському, економічну ж людину вважає соліпсистом. Висновки мислителя стосуються, перш за все, підприємницької діяльності на спекулятивних ринках, де майбутнє є дійсним в значній мірі, незалежно від минулого. Реальність, яку оцінює суб'єкт, ним же і мислиться. Вибираючи той чи інший варіант поведінки, він не може знати багато чого в теперішньому, а також в майбутньому, яке залежить і від інших, і від змін в планах самої людини. «Свобода незнання» як необхідна передумова активного «безпередумовного» вибору розкріпачує уяву, що відіграє в акті вибору визначальну роль.

Економічна людина Дж. Шекла, на відміну від неокласичної людини, створює «щось з нічого», самостійно вибирає і цілі, і засоби, породжує альтернативні способи поведінки в умовах невизначеності і «принципової непереборності» майбутнього. Вибір людини непередбачуваний, його не можна вирахувати аналітично через стрімку зміну змінних. Люди вибирають не між речами, а між намірами їх придбати заради досягнення позитивних емоцій і отримання полегшення внаслідок свого вибору.

В. Автономов, погоджуючись з оцінкою М. Сойера щодо тези Дж. Кейнса про відсутність наукового підґрунтя для побудови ймовірностей, які можна було б вираховувати, підкреслює важливість підходу вченого до визначення ймовірності різних результатів поведінки людини. Процес, який описує Дж. Шекл, як зазначає В. Автономов, – «двохкроковий»: спочатку відкидаються продукти уяви з видимою фатальною перешкодою. Потім визначається ступінь здійсненності варіантів, що залишилися, за допомогою понять можливості (possibility), що відрізняється від загальноприйнятого поняття ймовірності (probability). Дж. Шекл відзначав характерну схильність людини до інновацій і складність прийняття інвестиційного рішення, яке завжди є унікальним, ймовірність результату в момент рішення визначається величиною «потенційного здивування» (potentialsurprise). Можливості, на відміну від ймовірностей, не складають в сумі фіксовану величину. В. Автономов вважає, що в моделі Дж. Шекла (в силу абсолютизації свободи творчої уяви суб'єкта) недооцінюються зовнішні обмеження діяльності людини, що у виборі реальних господарських суб'єктів завжди поєднуються і «творча», і «детермінована» компоненти [1, с. 172-174].

До найбільш «завершених» альтернативних, універсальних варіантів теорії прийняття рішень в умовах невизначеності можна віднести теорію обмеженої раціональності, яка послужила поштовхом для створення поведінкової економічної теорії, що спирається на конкретні емпіричні дані, і зосереджує увагу на аспектах процесу прийняття рішення в певних інституційних організаційних рамках (школа Г. Саймона).

У традиційній неокласичній моделі економічна людина реагує на будь-які зміни показників середовища, отже їх потрібно враховувати, щоб обчислити хоча б короткочасну лінію оптимізаційної поведінки. У реальності люди орієнтуються на схеми, сценарії типових ситуацій в умовах невизначеності економічного життя, які вже закладені в досвіді. Флуктуації є можливими, але передбачити їх досить складно для дослідника, який прагне до побудови універсальної оптимізаційної моделі. Слід було знайти варіант щодо незалежної від конкретної ситуації поведінки, якусь «порогову величину», яка викликала б зміну поведінки. Для формалізації моделі «інерційної поведінки» послідовниками Г. Саймона була виведена формула «універсальної умови надійності», пов'язана з параметром часу прийняття рішення, його вигідністю, надійністю і ймовірністю зміни поведінки в потрібний момент. Ступінь надійності показує відношення ймовірності здійснити вибір в правильний момент до ймовірності змінити поведінку невчасно. Допустима межа перевищення ступеня надійності

дорівнює відношенню можливого збитку від прийняття рішення невчасно до можливої вигоди від прийняття своєчасного рішення. Рішення слід приймати тоді, коли це надійно, а не сподіватися на можливу (навіть іноді реальну) удачу і подальшу вигоду.

Розвиток моделі економічної людини пов'язаний із загальним міждисциплінарним зближенням наукових досліджень і посиленням експериментального компонента. Німецький математик і економіст Р. Зельтен (Нобелівська премія, 1994 р.) вивчав раціональну поведінку людини в стратегії ігор. Він розробив трирівневу модель прийняття рішень. Суб'єкт може прийняти рішення автономно на кожному з рівнів (звички, уяви, логічного міркування) або об'єднати їх. Остаточний вибір здійснює не логічне мислення, а мотиваційний центр мозку, що є недоступним для раціонального аналізу. В. Автономов вважає, що цей висновок є надзвичайно схожим і наближеним до того, що розумів Дж. Кейнс під «animal spirits» [1, с. 180].

Модель економічної поведінки спирається на модель людини психологічної (homopsychologicus), а конкретно на запозичене з психології поняття «рівня домагань» (К. Левін, Т. Дембо, М. Овсянкіна, А. Карстен, Р. Сірс, Л. Фестингер, Ф. Хоппе) і положення про неповноту інформації (а не обмеженість здібностей індивіда, як в неокласиці). Засновниками і послідовниками homopsychologicus були психоаналітики З. Фрейд, К. Юнг, А. Адлер, Е. Фромм, К. Хорні, Г. Салліван; біхевіористи Е. Торндайк, Д. Уотсон, У. Хантер, Б. Скіннер; школи гуманістичної психології (Г. Олпорт, А. Маслоу, К. Роджерс) і соціотехнічної школи (К. Левін, Р. Батлер), когнітивістського напрямку (Д. Канеман, А. Тверські, Д. Кранц).

Психологічний рівень домагань пов'язаний з мотивацією і целепокладанням, поняттями «мета дії», «ідеальна мета», «внутрішня невідповідність», «невідповідність мета – очікування», «послідовність подій», «величина досягнення», «успіх і невдача», «словесна і справжня мета», «розмір цільових одиниць». Рівень домагань є змінним. Невдача гальмує і знижує самооцінку, а подолання рівня – підвищує. В результаті досліджень рівня домагань експериментальним шляхом було встановлено, що більшість якісних і кількісних показників пов'язані, як правило, з факторами пошуку успіху, прагненням уникнути невдачі і ймовірного очікування. Дія цих сил визначає вибір майбутньої мети. Величина цих сил, а також величини, пов'язані з суб'єктивної ймовірністю, залежать від багатьох аспектів життєвого простору індивіда в даний час, зокрема від того, яким був його минулий досвід і якою є система цінностей, що характеризує його культуру і його як особистість.

В цілому вивчення рівня домагань досягло тієї стадії, коли природа проблем і їх відносин до інших областей стали досить зрозумілими, щоб спрямовувати на них майбутні дослідження. В рамках проблеми «цільової поведінки» можна виокремити ще дві – «боротьби за мету» і «постановку мети». «Боротьба за мету» – це поведінка, спрямоване до вже існуючої мети і тісно пов'язана з проблемами наближення до неї, розчарування, її досягнення і завершення поведінки. Постановка мети пов'язана з питанням про те, яка мета з'явиться і стане чинною після того, як буде досягнута чи не досягнута інша. В межах цього поля лежать, наприклад, проблеми психологічного перенасичення і значна частина проблем рівня домагань. Останні, однак, тісно переплетені з усіма проблемами цільової поведінки [5, с. 475].

Основоположником необіхевіоризму вважається американський вчений К. Халл, який в своїх працях розглядає схему взаємозв'язку «стимул – сприймання – реакція». Одним із варіантів цієї теорії є суб'єктивний біхевіоризм, представники якого – К. Прибрам, Ю. Галантер та Д. Міллер, приділяють особливу увагу таким компонентам усвідомленої поведінки як Організація, План дій, Образ. В своїй праці «Плани і структура поведінки» дослідники зазначають: «...структурыведенияимеюттенденциюбытьглавным образом развертывающимися во времени; именнопоследовательностьдвижения плавно развивается в то время, какживоесуществобегает, плавает, летает, разговариваетилизанимаетсячем-либо еще...» [6]. Так, Організація – це властивість поведінки, яка слідує за сприйманням, – розгортається в часі, виражається, перш за все, у мовленнєвій формі. План – це ієрархічно побудований

послідовний процес, що відбувається у свідомості, його призначення – контролювати порядок, в якому повинні здійснюватись операції. Поняття стратегії та тактики стосовно ієрархічної організації поведінки також мають свою специфіку: стратегією вважається досягнення молярних (значних) цілей, а тактика поведінки спрямована на реалізацію молекулярних (дрібних) цілей. Як ми бачимо, співвідношення між стратегією та тактикою як між метою та задачами. Виконання операції здійснюється людьми, між тим як сама послідовність операцій і сам план контролює виконання задуманого, що не обов'язково виражається в зовнішніх діях. Образ – це накопичені знання індивіда про себе самого та світ, в якому знаходиться людина. Це не лише картини світу, але і взаємодія, акти, оцінки, поняття. План та Образ пов'язані між собою, адже в складання плану частково входять компоненти образу, оскільки те, що необхідно виконати згідно плану, має відповідати тим знанням, які має людина. Здатність планувати – можливість свідомості. Плани часто втілюються в словесну форму, яка стає організуючим началом пристосування між людьми та узгодження дій між ними. Таким чином, План та Образ є тими інстанціями, які пов'язують стимул та реакцію, Образ накопичує всі знання живої істоти, План є ієрархічно побудованим процесом організму, завдання якого – контроль, він є алгоритмом організації поведінки, яка в свою чергу є серією рухів, сама ж людина виступає при цьому складною обчислювальною машиною. В цілому, одиниця поведінки живого організму виражається формулою $T > 0 > T > E$ або test (проба) >operate (операція) >test (проба) >exit (результат) [6].

К. Юнг, на противагу біхевіористам, вважав, що поведінка людини, в тому числі й економічна, детермінується не навколишнім середовищем та особистісним досвідом, а з'являється на світ з «цілісним особистісним ескізом». Навколишнє ж середовище лише допомагає виявити те, що закладено від народження. Психічна структура кожного містить інформацію, яка накоплена тисячоліттями, і примушує реалізувати життєві можливості певним специфічним чином. Така визначеність виражає Архетип особистості, який має індивідуальний відтінок. Архетипи впливають на наші думки, почуття, вчинки, вони є анонімними і можуть виступати у вигляді художніх образів. В своїй праці «Проблеми душі нашого часу» К. Юнг зупиняється на сутності та структурі несвідомого, змістом якого є Архетипи «...это, так сказать, скрытые в глубине фундаменты сознательной души, или – если употребить другое сравнение – ее корни, опущенные не просто в землю в узком смысле этого слова, но и в мир в целом. Архетипы представляют собой системы установок, являющихся одновременно и образами, и эмоциями. Они передаются по наследству вместе со структурой мозга, более того, они являются ее психическим аспектом. С одной стороны, они формируют чрезвычайно сильное инстинктивное предубеждение, а с другой – являются самым действенным подспорьем в процессе инстинктивного приспособления. В сущности, они представляют собой, если можно так выразиться, хтоническую часть души, то есть ту ее часть, через которую душа связана с природой или, по крайней мере, в которой связь души с землей и миром наиболее заметна. Влияние земли и ее законов на душу проявляется в этих первообразах, пожалуй, особенно отчетливо» [10]. Філософ не зводить душу до свідомості. І загалом, розрізняє її три ступені: свідомість, особисте несвідоме (складається перш за все з тих змістів, які стали несвідомими через те, що втратили свою інтенсивність й тому стали забутими, або ж тому, що від них відсторонилась свідомість, витіснення; сюди ж включаються перцепції, які через незначну інтенсивність не досягали свідомості, однак певним чином потрапили до психіки), колективне несвідоме, яке є фундаментом індивідуальної психіки.

Психосоціальний економічний тип сучасної особистості в Україні може бути визначений як «перехідний» [7, с.59], тобто такий, що з одного боку зумовлюється підсвідомим засвоєнням архетипів радянського суспільства, яке агонізує, а з іншого – життям у новому життєвому просторі, з новими взірцями, ідеями, інтересами, цінностями та прагненнями. Серед домінуючих архетипів дослідники виокремлюють недовіру до інших людей (поділ на «наших» та «ненаших»), фаміліям (довіра до родичів, невміння уявити перспектив розвитку, ворожість до всього нового, невміння уявити себе в іншій нетрадиційній ролі, погане знання

реальності свого світу).

Образ економічної людини також формується під впливом персоналізму та раціонального індивідуалізму. Персоналізм – психологія активної людини, що представляє собою особистість, здатну до самовизначення, до цілеспрямованих і свідомих дій. Людина має можливість змінити завдяки вольовим зусиллям об'єктивні обставини. Особистість багатоманітна, і в кожен момент часу перед нею відкриваються різні перспективи; вона здатна трансформуватись, змінювати свої психологічні установки; має свій внутрішній потенціал, скриту енергію, яка може набувати цілеспрямованого вигляду. В процесі взаємодії з навколишнім світом, накопиченням переживань та власного досвіду особистість розкривається, починає усвідомлювати своє буття. Чим вище організована особистість, тим вона є більш змістовною. Персоналізм дає можливість реалістично розкрити проблему «несвідомого», яке має місце і в економіці, і в політиці. Несвідоме є частиною нашого життя, це залишкові рефлексії свідомості, хоч взяті окремо вони хаотичні, як наслідки свідомих переживань, що утримуються в пам'яті; вони можуть набути внутрішнього структурного характеру; несвідомими є і деякі дії, здійснення яких не потребує включення свідомості; несвідомими є й такі стани як екстаз та містичні відіння. Колективне несвідоме виникає як результат взаємовпливу між індивідами, між лідером та юрбою; воно, на думку психологів, відповідає за виникнення воєн та громадянських конфліктів. За своєю суттю несвідоме – це деякий «фон», на якому виступають більш чи менш ясно та чітко усвідомлені враження. Внутрішній світ особистості включає як свідоме, так і несвідоме, свідомості ж є властивим прагненням до відображення об'єктивної реальності до звільнення від ілюзій, що є досить поширеним як в економіці, політиці, та в інших соціальних контекстах.

Висновок. Діалог наукових програм, націлених на дослідження людського ресурсу в найважливішій обмінно-продуктивній – економічній діяльності, сприяє виробленню оптимальних стратегій соціально-економічного розвитку суспільства. Різноманітність альтернативних посилок побудови моделі економічної людини відображає складність і неоднозначність соціальних процесів, в яких формуються нові стандарти динамічної рівноваги у суспільстві.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Автономов В. С. Модель человека в экономической науке. Санкт-Петербург, 1998. 230 с.
2. Блауг М. 100 великих экономистов после Кейнса. Санкт-Петербург, 2009. 382 с.
3. Вольчик В. В. Эволюционная парадигма и институциональная трансформация экономики: монография. Ростов-на-Дону, 2004. URL: http://www.studsupport.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=262&Itemid=198 (дата обращения: 25.09.2017).
4. Вайзе П. Homo economicus и homosociologicus: монстры социальных наук // THESIS. 1993. Вып. 3. С. 115 – 130.
5. Левин К. Уровень притязаний // Психология мотивации и эмоций / под ред. Ю. Б. Гиппенрейтер, М. В. Фаликман. Москва, 2009. С. 471-475.
6. Миллер Д., Галантер Ю., Прибрам К. Планы и структура поведения. Москва, 1965. 238 с.
7. Москаленко В. В., Шайгородський Ю. Ж., Міщенко О. О. Економічна культура особистості: соціально-психологічний аспект: монографія. Київ, 2012. 348 с.
8. Сойер М. Посткейнсианская макроэкономика // Панорама экономической мысли конца XX столетия. В 2 т. Т. 1 / ред.: Д. Гринзвэй, М. Блини, И. Стюарт. Санкт-Петербург, 2002. С. 219 – 247.
9. Шабунова А. А. Экономическое поведение населения: теоретические аспекты. Вологда, 2012. 134 с. URL: <http://library.vscs.ac.ru/Files/books/> (дата обращения: 01.08.2014).
10. Юнг К. Проблемы души нашего времени. Питер, 2017. 336 с.