Психологія, економіка і культура: онтогенетичний зв'язок та роль у формуванні глобального конкурентного середовища

Б.М. Одягайло
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародного бізнесу, ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»

У статті розкривається онтогенетичний механізм трансформації психічних іпостасей у культурні через посередництво економічних та висвітлюється їхня психо-соціальна природа. Представлена логіка розвитку похідних понять психосоціальної категорії «потреби». Показано, що передумовою усунення недосконалої міжнародної конкуренції є усвідомлення вже існуючих у глобальному соціумі стандартів та творення нових.

В статье раскрывается онтогенетический механизм трансформации психических ипостасей в культурные посредством экономических и освещается их психосоциальная природа. Представлена логика развития психосоциальной категории «потребности». Показано, что предпосылкой устранения несовершенной международной конкуренции является осознание уже существующих в глобальном социуме стандартов и создание новых.

The article deals with the ontogenetic mechanism of transformations of mental hypostasis into cultural through the mediation of economic ones, as well as their psycho-social nature. The logic development of derivative concepts of psycho-social category of "needs" is presented.

Ключові слова: *бінарна опозиція, громадська довіра, спонтанна соціолізованість, узагальнена людина, символо-знакові системи, відображена потреба, потенційна вартість, конкурентне середовище, глобальний соціум.*

Постановка проблеми

Сьогодні у представників наукової еліти є багато нарікань щодо безцеремонності сучасного світу відносно об'єктивних законів його існування. Так що ж змінилось у сутності людини: психіка чи культура? Можливо, причиною є поява такого феномену як «споживацька культура». Отож, треба розібратись у можливих модифікаціях, співвідношенні та взаємодії психічних, культурних, а також економічних, як визначальних у суспільному розвитку, факторів. На наш погляд, це найпростіше зробити, якщо культуру представити у вигляді похідних форм від найбільш простої і найбільш чуттєвої (психічно запрограмованої) категорії, якою є потреби, що одночасно є і економічною категорією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

С. Жангтингтон висунув тезу про майбутню людську самоідентифікацію не через ідеологію, а через культуру, і пророкує конфлікт, що можливий між великими світовими культурними угрупуваннями. Ф. Фукуяма не згоден з тезою загальнолюдського культурно-етнічного зіткнення, але визнає, що проблеми глобальної конкуренції все частіше будуть відображатись у термінах культури [5, с. 18]. Саме він у фундаментальній праці «Довіра: соціальні чесноти і шлях до процвітання» розглядає вплив культури і показує як конкурентоспроможність національних економік визначається взаємними моральними зобов'язаннями громадян та ступенем знеособленої суспільної довіри.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Аналізуючи найбільш успішні національні економіки (США, Японії і Німеччини), Ф. Фукуяма приходить до висновку, що їх суспільства є колективно орієнтованими. У той же час суспільства Франції і Італії є індивідуалістсько орієнтованими, а країни китайської культури (КНР, Тайвань, Сінгапур) є фамілістично (родинно) орієнтованими і мають низький рівень громадської довіри та спонтанної соціолізованості. Результатом цього є слабкість добровільних об'єднань, зростання злочинності, відсутність духовного інтересу тощо. Спроби їх замінити законом, угодою, економічною доцільністю дають значно менший ефект [5, с. 27-29]. Із цих позицій він знаходить риси деградації і у сучасного американського суспільства. Французький філософ Ж. Бодріяр у своїй книзі «Фатальні стратегії» звертає увагу на безглуздість сучасних форм істини і вихід суб'єктів за межі власних бажань. Панують пристрасті, екстаза та інерція. Але в чому причина?

Формулювання цілей статті

Мета статті – на основі методологічного синтезу розкрити онтогенетичний механізм трансформації психічних іпостасей у культурні через посередництво економічних, висвітлити їхню психосоціальну природу, взаємозв'язок та роль у суспільних процесах.

Виклад основного матеріалу дослідження

Виховання людини, що мислить категоріями культури і усвідомлює її як частину свого буття, безумовно, спирається на стандартну модель виховання, хоча і має свої особливості. Будь-яке виховання людини базується на формуванні її свідомості через символо-знакові системи. Засвоєні символи і знаки, а особливо слова, стають засобом побудови поведінки людей і знаряддям подолання первинних природних форм цієї поведінки. Це можливо тому, що введення слова чи символу рівнозначно введенню іншої людини в поведінку даної людини. Слово виконує функцію тієї чи іншої людини, причому, скоріш за все, абстрактної або узагальненої людини. Рівень розвитку узагальнень – це змістовна структура свідомості, яка включає і системну структуру, тобто взаємозв'язок та місце кожної з функцій.

У зв'язку з цим дуже важливою є логіка узагальнень. Але одна справа – логіка дослідження, тобто логіка науки, а інша – логіка виховання. Для культури це має особливе значення. Тут, як на рівні науки, так і на побутовому рівні має місце складна структура узагальнень, яку дуже непросто донести до слухача. На нашу думку, це найпростіше зробити, якщо культуру представити у вигляді похідних форм від найбільш простої і найбільш чуттєвої (психічно запрограмованої) категорії, якою є потреби. Виходячи з цього, спочатку в найпростішому вигляді представимо логіку розвитку похідних понять категорії «потреби» (рис. 1).

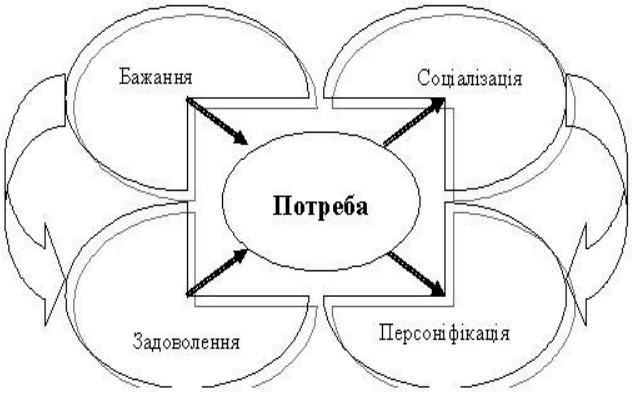

Рис. 1. Комплементарноопозиційне ствердження потреби

УНІВЕРСИТЕТ «КРОК»

Рід людський і всі його спільноти існували й існуватимуть, жили і житимуть завдяки забезпеченню необхідних умов для цього. Будь-яке життєзабезпечення, чи-то з точки зору пасивно-пристосуванської, чи-то з точки зору активно-діяльної, потребують певної поведінки окремої людини і певного спілкування (відносин) між людським загалом у будь-якій його формі. І поведінка, і відносини, хоча категорії не однопорядкові, але є однорідними і співставляються між собою як особливе та загальне. У першому випадку – це рух, емоційність, динаміка, в другому – фіксованість певного стану, статика. У першому – це нагромадження індивідуально-чуттєвого, або функціонального досвіду, тобто це пошук нової якості в перегляді всієї кількості подій, явищ, почуттів. У другому – це усвідомлення нової якості усією спільнотою, як явища загального для всіх, як певного термінового імперативу або архетипу (зобов'язання). Регулюються поведінка, відносини, мислення, почуття і воля людини відображеною потребою [2, с. 118].

Із наведеного вбачається, що потреба за своєю суттю є явище дуалістичне, за змістом неоднозначне, а за формою – багатоманітне. З одного боку, воля виступає як суб'єктивний стан особистості, в основі якого лежить бажання чогось.

Спочатку ось це бажання, як і потреба, ще не сформоване. Воно дає про себе знати через нестачу чогось, потребу в чомусь, невдоволення чимось. Формується певний психічний стан людини: страдницький, якщо виникають негативні емоції, і потяг до чогось, якщо це пов'язано з позитивними емоціями. Але і в одному, і в іншому випадку емоційна напруга потребує певної кількості функціонально-енергетичних зусиль, витрат. Починається пошук шляхів зняття цієї напруги. В уяві співставляється нужда та можливості її задоволення, формується суб'єктивна значущість потреби. Те, що досягається при великих зусиллях, має тенденцію до зростання суб'єктивної значущості і, навпаки, невелика значущість відповідає невеликим зусиллям в досягненні бажання. Але тут не все так просто. Рівень енергетичної напруги, по-перше, тісно пов'язаний з характеристикою емоцій (вони позитивні чи негативні), а, по-друге, – із суб'єктивним сприйняттям тривалості процесу (рис. 2).

Щодо першого, то тут потрібно відмітити, що в діапазоні низької значущості позитивні емоції пов'язані з низьким рівнем бажань, а негативні – з високим. У діапазоні високої значущості позитивні емоції пов'язані в основному з високим рівнем бажань, а від'ємні – з низьким. Так стверджують психологи [1, с. 113]. А це озна-

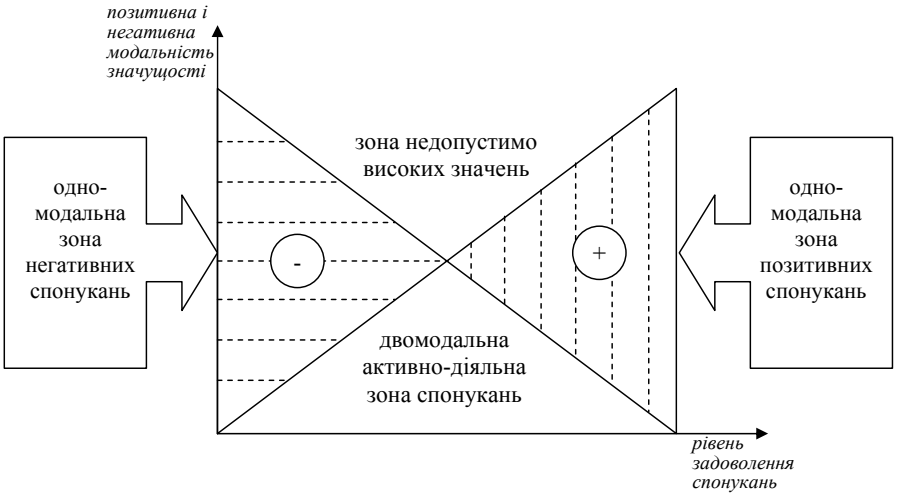

Рис. 2. Двомодальна структура значущості мотивацій [1, с. 113-158 с.]

чає, що необхідні для вольового зняття напруги чи для втілення потягу енергетичні зусилля будуть мати протилежні вектори спрямованості. Ця обставина дуже важлива для формування енергетичної стратегії поведінки. Очевидно, поведінка суб'єктів в оптимістичній модальності привабливіша. Та сказати про ефективність діяльності в тому чи іншому діапазоні ми ще нічого не можемо. Але оскільки ефективність – поняття економічне, ми повинні зважати на перший крок в трансформації психологічного в економічне – саме тут психічні праформи перетворюються в економічні.

Значущим бажання виступає саме як нереалізоване бажання, як таке, що повинно бути освоєним. Критерієм цього є кількість функціонально-енергетичних зусиль, витрат, але таких, що усвідомлюються і формуються як необхідні для цього освоєння. Це своєрідна потенційна вартість. На наш погляд, потенційна вартість – це готовність людини до тих чи інших функціонально-енергетичних витрат з метою перетворення бажаності або небажаності певних подій у діяльність.

Відомо, що час залежить від енергетичних характеристик різних процесів. Наприклад, у теорії відносності й атомній фізиці сформульована залежність протікання часу від характеристики енергетичної напруги гравітаційного поля або взаємодії часток. У спільноті людей чи в окремого індивіда спостерігається те ж саме. Напруга у відносинах викликає певний психологічний стан людини і породжує суб'єктивне сприйняття часу. В умовах позитивних емоційних впливів об'єктивна тривалість здається невеликою. В умовах негативних переживань об'єктивна тривалість сприймається як значна [6, с. 273].

Таке зміщення часу – це не просто суб'єктивна ілюзія, а відображення об'єктивних властивостей процесів життєдіяльності. Ось цей суб'єктивний час – це і є той реальний час, за яким живуть люди в умовах протікання того чи іншого процесу в даний період життя [3, с. 365].

Очевидно, можна скористатись зворотною залежністю. Якщо використати час в якості критерію визначення енергетичних затрат, то можна стверджувати, що тривале протікання процесу збільшує їх. Отож, песимістичні очікування збільшать потенційну вартість. Що і спостерігається, як правило, в реальному житті. Щодо скоротічної тривалості явища, то вона зменшує енергетичні витрати. І, напевно, оптимістичні очікування зменшать потенційну вартість.

Як бачимо, потенційна вартість в умовах потягу, пов'язаного з мажорним станом людини; і в умовах, повинності, пов'язаної з мінорним її станом, має різну структуру енергетичних витрат і різні вектори їх дій. І це не може не впливати на поведінку людей та відносини між ними.

Отже, можна стверджувати, що перший психологічний етап формування потреб та їх властивостей завершився детермінацією значущості їхніх бажань та формуванням на цій основі такого важливого атрибуту потреб, як потенційна вартість. Тепер виникає інша проблема – проблема соціалізації як самих потреб, так і їх властивостей. Це проблема їх суспільного ствердження. Наступний етап у формуванні потреб буде вже соціальним.

У цьому аспекті потреби повинні відповідати певним критеріям: ці потреби є власне людськими, вони є відносно стійкими, належать тільки соціальній сфері, є суспільно визнаними, є початковою формою активного відношення людини до умов зовнішнього середовища, а також стверджують причетність індивіда до певної спільноти [4, с. 265-257]. Звідси випливає, що, з одного боку, потреби – це приналежність суспільного організму, а з іншого – атрибут, який зв'язує індивіда із суспільством. То ж вони є і приналежністю окремої людини.

Кожен індивід попередньо планує задоволення своїх потреб не тільки відповідно до норм людського загалу, але і відповідно до своїх уподобань та найкращим чином. Але передумовою цього є усвідомлення індивідом цих потреб і опанування ним всієї палітри їх властивостей: психологічних, соціальних, культурніх, економічних

УНІВЕРСИТЕТ «КРОК»

тощо. Це все і дозволяє персоніфікувати потребу, тобто робить її надбанням окремої людини.

Отже, цей етап є ключовим, оскільки він визначає потребу як суспільно значиму – з одного боку, і фіксує як індивідуально досягнену – з іншого. А це є необхідною умовою для задоволення потреби. Необхідною, але недостатньою. Для формування дієво-активної позиції індивіда, здатної підштовхнути його до діяльності, необхідна актуалізація потреби. У свідомості людини повинен бути сформований можливий шлях до повного задоволення потреби до моменту її зникнення.

Що ж спонукає людину до цього ?

Ідеальний стан людини – це стан, вільний від «підтримуючої активності» [7, с. 222]. Джерелом же мотивації людини є бажання підтримати свою психіку в стані свободи від будь-якого збудження [8, с.105]. Отже, будь-яка актуалізація, в тому числі і потреби, виступає явищем негативним, що повинно бути якнайшвидше зняте для відновлення стану «золотої рівноваги», спокою. Нерівновага ж спостерігається між моїм «Я» та тим «іншим». Той «інший», наділений усім комплексом соціальних потреб та їх властивостей, протистоїть моєму «Я» з індивідуальним розумінням потреб, значимість і адекватність яких ще потрібно довести або ж узгодити зі спільнотою. Це протиріччя переростає в напругу. І чим сильніше напруга, тим більше енергетичних зусиль необхідно для її нейтралізації або зняття. Недосяжність діяльного впливу може бути гнітючою. Тому простіше пристосувати свою свідомість до реального стану речей. А точніше – сформувати адекватну структуру свідомості.

Як видно, з одного боку, відбувається суспільне ствердження запитів окремої людини, тобто відбувається їхня соціалізація. З іншого – ця людина сприймає уже вироблені суспільством стандарти щодо нестатків і робить їх своїм надбанням. Це так звана персоніфікація. Виникає бінарна опозиція: соціалізація – персоніфікація запитів. Протиріччя між ними реалізується як їхній рівноважний стан, що дає бажання. Таким чином, складається троїста опозиція: індивідуальні запити – суспільні стандарти запитів – бажання.

Протилежністю бажання є його задоволення. Останнє теж є результатом взаємодії певних опозицій. Вони відтворюють в уяві той майбутній шлях, який приведе до задоволення. Він може бути відмічений рядом властивостей.

Перш за все спонуканням, яке викликане невдоволенням або принадністю. Потім намірами, що спричиняються стражданнями чи потягом. І перше, і друге – є індивідуальні властивості. У подальшому індивід здійснює вибір соціально визначених об’єктів, методів та способів задоволення і лише потім формується архетип насичення. Знову маємо суспільне ствердження психічних властивостей людини та усвідомлення вже існуючих у соціумі стандартів. Кінцевий результат цього процесу – троїста опозиція, увінчана задоволенням. У свою чергу, бажання і задоволення складають бінарну опозицію, нерівноважний стан якої і породжує потребу. Саме ця нерівновага є передумовою динамічного потенціалу міцного мотиваційного спонукання.

Викладене підводить нас до моделі уніфікованих, стандартних імперативів та економічних форм, які виникають на рубежі свідомого та підсвідомого і викликають до життя закономірні процеси в соціумі, а отже і в економіці. Вони є базисом універсальних функціонально-економічних підсистем, які мають одну і ту ж структуру, одні і ті ж механізми досягнення граничної та загальної рівноваги, незалежно від різниці у формах інституціоналізації економіки (національної чи інтернаціональної). Якщо говорити про світову економіку в цілому, то універсалізація тут сприймається як глобалізація. Але різні рівні іституціоналізації формують особливі надбудовні структури в економічних системах, що і впливають на їх ефективність.

На сьогодні існують національно-економічні комплекси з різними якісними ха-

рактеристиками, дуже відмінними психосоціальними і соціокультурними надбудовами. І друге, ще є силове порубіжжя між національним і глобальним – це національні держави, які бачать і здійснюють економічно-соціальні перетворення на свій лад. Влада ще не звільнилась від традиційного погляду на власність. Тому вона претендує на всеохоплюючий контроль суспільного життя і намагається сконцентрувати прийняття рішень у руках небагатьох. Це призводить до бюрократизації, корупції, обмежень громадянського суспільства тощо. Результатом є деформація ринкових відносин, непрозорість, звуження можливостей для участі народних мас у перетвореннях та загострення конкуренції. Шлях до усунення цих негараздів – усвідомлення уже існуючих у глобальному соціумі стандартів та творення нових. І те, й інше повинно мати організаційну підтримку на глобальному рівні.

Висновки

Отже, можна зробити висновок, що в основі сучасних суспільних негараздів та гальмування прогресу лежать не психічні фактори, а соціокультурні умови та невірно побудовані мотиваційні механізми, в тому числі й економічні, різних рівнів (корпоративного, національного та глобального).

Список використаних джерел

1. Асеев В.Г. Мотивация поведения и формирование личности / В.Г. Асеев – М.: Мысль, 1976. – 158 с.

2. Ковалев А.Г. Психология личности / А.Г. Ковалев. – М.: Просвещение, 1970. – 320 с.

3. Рубинштейн С.Л. Человек и мир / Методологические и теоретические проблемы психологи // С.Л. Рубинштейн. – М.: Политиздат, 1969. – С. 351-378.

4. Фромм Э. Бегство от свободы: Пер. с англ. / Э. Фромм – М.: Прогресс, 1990. – 266 с.

5. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. Пер. с англ. / Ф. Фукуяма. – М.: ООО Издательство АСТ: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с.

6. Эльконин Д.Г. Восприятие времени / Д.Г. Эльконин.– М.: Мысль, 1962. – С. 273.

7. Guilford J.P. General Psychology / J.P. Guilford. – N.Y.1946. – 302 p.

8. Freud S. New introductory Lectures on Psycho-Analysis / S. Freud. – N.Y. 1933.-348 p.

УНІВЕРСИТЕТ «КРОК»