

УЯВЛЕННЯ ПРО "ЕКОНОМІЧНУ ЛЮДИНУ": ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ

У статті були розглянуті концепції "економічної людини" західних та вітчизняних авторів. Сформульовано визначення "економічної людини" як суб'єкта економічних відносин, якому властиві як раціональні, так і нераціональні прояви поведінки. Було показано, що особисті інтереси суб'єкта економічних відносин зовсім не обов'язково розходяться з громадськими інтересами, а часто навіть збігаються. Наголошено, що модель сучасної української "економічної людини" має описувати економічну поведінку індивідів, враховуючи особливості економічної свідомості та економічної спрямованості особистості відповідно до соціально-політичного контексту в яких вони формуються.

Ключові слова: економічна людина, економічна свідомість, економічна спрямованість, особистість, суспільство, соціалізація.

Постановка проблеми. Людина та її поведінка, як відомо, є предметом психології, соціології, економіки та інших суспільних наук. Довгий час ідеї розвитку моделі "економічної людини" як опису способу дій і особистісних характеристик суб'єкта економічних відносин розвивалися на Заході в надрах економічної науки. На сьогоднішній день в психології виділилась окрема галузь – економічна психологія, яка досліджує питання економічної поведінки та інших психологічних проявів "економічної людини". У зв'язку з переходом України до ринкової економіки, прийняттям нових зразків поведінки, нових цінностей, доцільно більш детально вивчити моделі поведінки людини в економічному просторі, соціально-психологічні характеристики суб'єкта економічних відносин. Щоб скласти уявлення про сучасну концепцію "економічної людини" і мати можливість встановити, наскільки така модель відповідає реальній поведінці індивіда в економічному просторі, необхідно звернутися до витоків, проаналізувати, в яких саме напрямках змінювалася модель "економічної людини" в науковій думці.

Таким чином, **мета статті** – простежити еволюцію поглядів на суб'єкта економічних відносин у працях вітчизняних та зарубіжних авторів і позначити можливі шляхи розвитку концепції.

Варто зазначити, що єдиного визначення "економічної людини" або "*homo economicus*" в літературі немає, та часто під ним розуміється суб'єкт економічних відносин. Деякі автори асоціюють "економічну людину" з поняттям вигоди, називаючи її основною властивістю егоїзм. Так, ще у XVII ст. Томас Гобс у своїй роботі "Левіафан" підкреслював, що в своєму природному стані війни "всіх проти всіх" людина піддається впливу різноманітних пристрастей, однією з яких є користолюбство, а "метою добровільного акту будь-якої людини є придбання якогось блага для себе" [5, с. 39].

Видатний діяч політичної економії XVIII ст. Адам Сміт у своєму творі "Теорія моральних почуттів" практично ігнорує егоїстичну сторону людської природи, зупиняючись на моральній стороні. Він підкреслює, що в людині народжуються такі почуття як милосердя, співчуття чужому горю, радість, причому, себелюбство не є причиною появи цих почуттів [6].

Турботу про власне здоров'я, благополуччя, про "добре ім'я", про все, що має відношення до власної безпеки і щастя, А. Сміт називає "розсудливістю". На його думку, "збереження або досягнення спокійного і забезпеченого становища" є головним завданням розсудливості. Розсудлива людина не лицемірна і не марнослава, вона скромна і діє на основі своїх досягнень, не намагаючись представити себе в більш вигідному світлі і приписати собі чужі заслуги, вона завжди щира, хоча не завжди відверта, її вирізняє стриманість у вчинках. Розсудлива людина жертвує миттєвими благами, щоб досягти "більш важливих благ" в майбутньому, тобто підкреслена раціональність вже є своєрідною передумовою "людини економічної".

На думку А. Сміта, людина добродісна і "готова у будь-який час пожертвувати своїм особистим інтересом заради інтересів окремої спільноти, до якої вона належить". Вона розуміє також, що інтереси групи, спільноти можуть бути принесені в жертву заради інтересів держави. Але призначенням людини слід вважати турботу про власне благополуччя, про щастя і добробут своєї родини, своїх друзів, своєї країни [6, с. 231-233]. Таким чином, особистий інтерес видається цілком закономірним, природним явищем. Розвиваючи думку про "особистий інтерес", А. Сміт вважає, що людина, досягне мети швидше, якщо звернеться до егоїзму людей, покаже їм, що в їх інтересах зробити те, чого потребує вона. В економічному просторі людині слід орієнтуватися насамперед на зацікавленість інших. Людині від природи притаманні схильність до обміну і торгівлі, і оскільки люди володіють різними здібностями, які набуваються внаслідок поділу праці, вони можуть виробляти різні продукти і обмінюватися надлишками

цих продуктів, стаючи "певною мірою торговцями" [6]. Таким чином, в економічному просторі людина грає три основні соціальні ролі: споживача, виробника і власника благ.

Продовжуючи аналіз праць А. Сміта, ми знаходимо його погляд про те, що "особистий інтерес кожної людини змушує її шукати вигідного і уникати невигідного заняття" [6, с. 109]. Причому інтерес цей не можна вимірювати лише грошима: "найбільш шляхетні й вільнодумні" люди прагнуть оволодіти професіями лікаря та юриста, щоб, незважаючи на не надто високу платню, мати в суспільстві деякі привілеї, наприклад, популярність, славу. Також їх спонукає до вибору саме цих професій віра у власні здібності [6]. Тобто характер "економічної людини" багато в чому визначається її працею.

У сучасній психологічній науці це відображено у понятті *економічної спрямованості*. Як зазначає психолог А. П. Вяткін, спрямованість є головною характеристикою особистості, системоутворюючою властивістю, оскільки саме в ній виражаються цілі, мотиви діяльності, суб'єктивне ставлення людини до дійсності. Економічна спрямованість очевидно проявляється в економічній поведінці людини і включає в себе суб'єктивне ставлення людини саме до сфери економіки, її критерієм є орієнтація на максимізацію корисності економічної діяльності [3].

Але якщо виходити з передумови, що "економічна людина" керується прагненням до особистої вигоди, зовсім не обов'язково протиставляти це прагненню суспільного благополуччя. Спростування думки про те, що особисті, корисливі інтереси розходяться з інтересами суспільства, знову знаходимо у А. Сміта. На його думку, кожне цивілізоване суспільство розділене на три різних класи: ті, хто живуть на ренту, ті, хто живуть на заробітну плату і ті, хто живуть на прибуток з капіталу. Інтереси першого класу досить тісно пов'язані з громадськими інтересами, фактично представники цього класу отримують дохід не докладаючи особливих зусиль, вони "занадто часто необізнані, нездатні до розумової діяльності", необхідної для того щоб передбачати наслідки своїх дій і якимось вплинути на ситуацію, що склалася. Інтереси другого класу теж тісно пов'язані з інтересами суспільства, проте представники даного класу – робітники, не здатні "зрозуміти ці інтереси", так само як не здатні зв'язати інтереси суспільства зі своїми власними. Інтереси третього класу не так тісно пов'язані з інтересами суспільства, представники цього класу, однак, володіють значним розумінням, більшою кмітливістю, ніж робітники або ті, хто живуть на ренту. Купці і промисловці краще розуміють не тільки громадські, а й свої власні інтереси, цей клас зазвичай зацікавлений в тому, щоб ввести суспільство в оману, придушити його [6].

Як зазначає О. І. Власова, особистість є соціальною формою існування людської психіки, яка як інтегрована соціальна якість оформлюється у ході соціалізації. За механізмом утворення особистість можна визначити як проекцію культурного змісту, в тому числі і економічного, у психіку людини, яка активно опановує цей зміст. Тобто процес *економічної соціалізації* іде у нерозривній єдності із розвитком економічної свідомості суб'єктів соціалізації. На думку психологів, *економічна свідомість* – є складова свідомості, вищий рівень психічного відображення економічних стосунків людиною. Серед елементів економічної свідомості слід назвати, по-перше, ті елементи, котрі виконують спонукальну і регулятивну функції економічної поведінки:

– економічні норми визначаються як самостійний вид соціальних норм взагалі, закріплених юридично; регулювання економічної поведінки ними визначається в першу чергу як зміст і ставлення до них особистості;

– економічні мотиви людини – мотиви, що мають економічну спрямованість, визначають ставлення до накопичення багатства, конкуренції та ін., це вольові компоненти економічної свідомості;

– економічні інтереси – явища, що розвиваються на основі економічних мотивів, які регулюються економічними нормами та є джерелом господарської активності.

По-друге, до елементів економічної свідомості відносять економічне мислення і економічні уявлення. Проаналізувавши погляди вчених, що займаються проблемою економічного мислення, можна зробити висновок, що *економічне мислення* – це узагальнююче і опосередковане відображення економічної дійсності, яке включає в себе пізнання об'єктивних законів економіки, перетворення отриманих знань в переконання і ціннісні орієнтації, їх реалізацію в економічній діяльності. Це передусім здатність соціальних суб'єктів і груп відображати і осмислювати різні економічні явища, співвідносити економічні поняття з вимогами економічних законів і реальністю, що дозволяє людині вибудовувати свою економічну діяльність.

Третім елементом економічної свідомості є почуття і емоції, які виникають у людини в процесі здійснення економічної діяльності.

До четвертого компонента відносять відчуття і сприймання в економічній сфері. Слід зазначити, що другий і четвертий компоненти здійснюють функцію відображення об'єктивної економічної реальності, допомагають створювати моделі економічної сфери життєдіяльності, тоді як перший і третій виконують функцію регулювання, визначають можливості зміни оточуючого світу і людини [4].

На сьогодні аналіз багаточисельних досліджень допомагає зрозуміти, що формуванню економічної свідомості передують розвиток *економічної самосвідомості*, коли у людини формується ставлення до самої себе як до суб'єкта економічних стосунків, як до суб'єкта господарської діяльності, що визначає спрямованість економічної поведінки.

Продовжуючи теоретичний аналіз ми знаходимо у роботах французького економіста Жана-Батиста Сейя погляд на "економічну людину" через призму протиставлення особистого інтересу та інтересу загального. Він вважає, що особистий інтерес з часом переходить в "загальний інтерес", оскільки, досягнення однієї людини незабаром стають суспільним надбанням і до того ж, одна людина не здатна отримати з продукту своєї праці стільки вигоди, скільки отримає суспільство. При цьому Ж.-Б. Сей приходиться до висновку, що хоча "економічна людина" в більшості випадків керується особистим інтересом, її інтерес не слід протиставляти інтересу громадському, оскільки останній існує саме завдяки першому.

Наприкінці XIX ст. англійський економіст А. Маршал висунув своє розуміння "економічної людини", як такої, що формується у процесі трудової діяльності, і під впливом тих ресурсів, які вона створює в процесі праці. Маршалівська модель сучасної їй "економічної людини" представлена такими характерними рисами й властивостями, як самостійність, впевненість в собі, обачність, швидкість у виборі рішень і в судженнях, та раціональність. Мотиви дій "економічної людини" можуть бути різні, але найстійкіший "стимул до ведення господарської діяльності" – це бажання і можливість отримати за неї матеріальну винагороду [5]. Серед інших спонукальних мотивів до дії виділяються також бажання заслужити схвалення і уникнути презирства оточуючих.

Описані вище моделі "економічної людини" схожі тим, що суб'єкт економічних відносин представлений раціональним, його діям якоюсь мірою притаманне співставлення вигод і витрат. Іншим блоком економічних теорій, які намагались побудувати пояснювальні моделі "економічної поведінки" з врахуванням індивідуально-психологічних особливостей індивіда, стали теорії кінця XIX – середини XX століття. Перерахуємо та розглянемо деякі з цих теорій: ідея товарного фетишизму К. Маркса; теорія показного (престижного) споживання Т. Веблена; теорія моди Г. Зіммеля; концепція розкоші В. Зомбарта; теорія статусних груп і протестантської етики М. Вебера; інстинкт конкуренції Г. Шмоллера; застосування психоаналізу для вивчення прихованих мотивів споживача віденським психоаналітиком Е. Діхтером.

Американський соціолог Торстейн Веблен, мабуть, вперше за історію концепції "економічної людини" критикує такий погляд. Перш за все, на думку Веблена, людина є власником і споживачем, причому споживанню приділяється більша увага, ніж володінню благами і виробництву. Споживання є не тільки акт задоволення первинних потреб, але і задоволення потреб більш високого рівня. Оскільки людиною керує найсильніший з економічних мотивів – схильність до суперництва [4], то має місце демонстративне споживання, спрямоване на те, щоб показати свою приналежність до високого класу. Загальною метою будь-якої дії стає грошовий успіх [2], а демонстративне споживання, як і демонстративне марнотратство, стають засобами демонстрації "грошової сили" [2].

Таким чином, "економічна людина", на думку Веблена, не є розважливим раціональним агентом, що порівнює свої виграші та збитки. Такі ірраціональні зразки поведінки як демонстративна поведінка і демонстративне марнотратство викликані насамперед схильністю до звичних дій. Споживання – це не індивідуальний процес, спрямований на задоволення основних потреб, а радше спосіб заявити про свій соціальний статус, підтвердити уявлення про своє становище в суспільстві.

Поняття "економічної людини" представлене М. Вебером, тісно пов'язане з релігією, а саме з протестантизмом. "Дух капіталізму" розглядається як особливий тип мислення, для якого характерне "накопичення" як спосіб задоволення матеріальних потреб, відмова від радощів життя і мирських благ, це є "систематичне і раціональне прагнення до прибутку в рамках своєї професії" [1, с. 75]. Усвідомлення того, що результати праці приносять користь суспільству, наприклад, сприяння економічному процвітанню рідного міста чи забезпечення населення робочими місцями, приносить радість і відчуття щастя підприємцю [1]. Намальований М. Вебером портрет підприємця, який по суті є прототипом "економічної людини", це тверезий, сумлінний і надзвичайно працьовитий робітник, який діє раціонально і розглядає свої дії як корисні суспільству.

Результати теоретичного дослідження. На сьогоднішній день багато описаних тез, висунутих економістами та соціологами, не раз піддавалися критиці з боку психологів. Зокрема, з'ясовано і емпірично доведено, що, економічна людина у ролі споживача залежна, і на її бажання та потреби впливає реклама (О. М. Лебедев), значущі інші (О. Г. Посипанов), мода (Зіммель, Зомбарт), референтні групи (В. В. Спасенніков) та ін. По-друге, споживач дійсно егоїстичний, він прагне до більшої вигоди, але ця вигода не зводиться тільки до фінансової або утилітарної, як вважали економісти, але і до психологічної, естетичної вигоди. По-третє, нераціональність споживача при виборі товару доведена як зарубіжними (Енджел, Лейбенштейн, Лоуенштейн), так і вітчизняними психологами (О. Дейнека, С. Малахов). Одною з перших тез психології споживання стала теза про ірраціональність економічної людини [5]. По-четверте, вітчизняні психологічні школи сходяться на думці про приховану природу більшості потреб, М. Л. Дружинін наголошує на важливості врахування складності психології людини, а також її афективних і звичних дій при аналізі економічної поведінки.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Логічно припустити, що при переході до ринкової економіки модель "економічної людини" також зазнає певних змін. В умовах переходу і

нестабільності в суспільстві народжуються "перехідні" форми людської діяльності, цінності та норми поведінки, що закріпилися у свідомості індивідів виявляються в принципово нових, незнайомих і незвичних для них обставинах. Зразки поведінки не встигають змінитися так само швидко, як зовнішні умови, соціальне середовище. Те ж саме стосується і економічної поведінки індивідів, яка багато в чому визначається їхніми особистісними якостями і особливостями.

Важливим аспектом для виявлення особливостей та побудови моделі сучасної української "економічної людини" є розгляд мотивів економічної поведінки. Більшість західних моделей "економічної людини" ґрунтуються на раціональності поведінки суб'єкта економічних відносин, але важливо враховувати вплив невизначеності економічного становища, характерного для кожного окремого суспільства. Таким чином, щоб бути максимально наближеною до реальності, модель сучасної української "економічної людини", окрім основних рис західних моделей, має враховувати актуальні політичні та соціальні обставини, описувати економічну поведінку індивідів, враховуючи особливості економічної свідомості та економічної спрямованості особистості, відповідно до умов в яких вони сформувалися.

Використані джерела

1. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. Избранные произведения / М. Вебер. – М. : Прогресс, 1990. – 805 с.
2. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М. : Либроком, 2011. – 368 с.
3. Вяткин А. П. Психологические методы изучения экономической социализации личности в процессе обучения / А. П. Вяткин. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2004. – 228 с.
4. Козлова Е. В. Психологические основы экономической социализации / Е. В. Козлова. – Великий Новгород : НовГУ, 2004. – 80 с.
5. Малахов С. В. "Экономический человек" и рациональность экономической деятельности (обзор зарубежных исследований) / С. В. Малахов // Психологический журнал. – 1990. – №6, Т. 11. – С. 38-46.
6. Смит А. Теория нравственных чувств / А. Смит. – М. : Республика, 1997. – 352 с. – (Серия: Библиотека этической мысли).

Nevidoma Ya.

THE CONCEPT OF "ECONOMIC PERSON": EVOLUTION OF VIEWS

The article addressed the concept of "economic man" discussed by Western and local authors. The author formulates definition of "economic man" as the subject of economic relations, which is characterized by both rational and irrational behaviors. On the one hand he seeks to improve their well-being, but at the same time he deals with non-economic interests, certain ethical orientation. Characteristics of "economic man" are persistence, self-confidence, moderation, prudence. It was shown that the personal interests of economic relations do not necessarily diverge with the public interest, and even they often coincide. Western "economic man" has three major social roles: owner, producer and consumer, and producer behavior may differ significantly from consumer's. It is pointed out that in views on "economic man" in the late nineteenth and mid-twentieth century began increasingly take into account the personal individual psychological characteristics and this trend is increasing nowadays. In particular, the irrationality of "economic man" is shown through the prism of the impact on his or her as a role of consumer advertising, significant other, fashion, reference groups, striving to not only financial, but also to the psychological and aesthetic benefits.

It is logical to assume that in the transition to a market economy the model of "economic man" is also undergoing some changes. During this period appear "transitional" forms of human activity, values and norms of behavior that are entrenched in the minds of individuals in a fundamentally new, unknown and unusual circumstances for them. The same applies to the economic behavior of individuals, which is largely determined by their personal qualities and characteristics.

An important aspect to identify the features and construction of the model of modern Ukrainian "economic man" is to examine the motivations of economic behavior. Emphasized that the model of modern Ukrainian "economic man" should describe the economic behavior of individuals by paying special attention to the economic consciousness and economic orientation of the individual in accordance with the socio-political context in which they are formed.

Key words: *economic person, economic awareness, economic orientation, personality, society, socialization.*

Стаття надійшла до редакції 20.10.2014