

## ЕКОНОМІЧНА ПОВЕДІНКА: СПЕЦИФІКА МІЖДИСЦИПЛІНАРНОГО ДИСКУРСУ ВИВЧЕННЯ

### ECONOMIC BEHAVIOR: SPECIFIC NATURE OF THE INTERDISCIPLINARY STUDY DISCOURSE

УДК 316.2+330.1+330.8+37

Петінова О.Б.

д. філос. н., доцент кафедри  
філософії, соціології та менеджменту  
соціокультурної діяльності  
ДЗ «Південноукраїнський  
національний педагогічний університет  
імені К.Д. Ушинського»

*У статті розкривається специфіка міждисциплінарного дискурсу вивчення економічної поведінки як однієї з категорій економічної соціології. Виявлені та показані особливості аналізу економічно вмотивованої поведінки відповідно до основних моделей людини – економічної, соціологічної, психологічної. Системний підхід визначено найбільш оптимальним підходом вивчення економічної поведінки.*

**Ключові слова:** економічна поведінка, людина, економічна мотивація, соціально-економічні відносини.

*В статье раскрывается специфика междисциплинарного дискурса изучения экономического поведения как одной из категорий экономической социологии. Выявлены и показаны особенности анализа экономически мотивированного поведения в соот-*

*ветствии с основными моделями человека – экономической, социологической, психологической. Системный подход определен как наиболее оптимальный для изучения экономического поведения.*

**Ключевые слова:** экономическое поведение, человек, экономическая мотивация, социально-экономические отношения.

*The article reveals the specificity of the interdisciplinary discourse of studying economic behavior as one of the categories of economic sociology. The features of the analysis of economically motivated behavior in accordance with the basic human models – economic, sociological, and psychological - are revealed and shown. The system approach is determined by the most optimal approach to the study of economic behavior.*

**Key words:** economic behavior, person, economic motivation, socio-economic relations.

**Постановка проблеми.** Специфіка економічного мислення і свідомості реалізується в делікатних механізмах вибору економічних альтернатив, мотиваційній сфері, в динаміці поведінкових передумов, стимулів, модифікаціях економічної поведінки. Системний аналіз економічної поведінки дозволяє інтегрувати різні підходи до дослідження предмета, співвіднести різноманітні наукові версії вирішення проблеми, яка об'єднує найважливіші сфери людського існування. Людина в економічних стосунках, модифікаціях економічної поведінки була і є актуальним предметом дослідження в соціологічній, соціально-філософській, соціально-економічній традиції, про що свідчить література, яка відображає різні аспекти освоєння проблеми (А. Сміт, М. Вебер, В. Парето, Т. Парсонс, Г. Беккер, К. Лаваль та ін.). Теоретико-методологічну основу досліджень економічної поведінки становлять фундаментальні положення теорії соціології, економічної соціології, економічної теорії. Праці зарубіжних і вітчизняних учених, які розробили основні методологічні підходи наукових досліджень, сприяють розвитку уявлень про економічну поведінку як про одну з найважливіших складників систем економічних відносин.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Економічно вмотивована поведінка аналізується дослідниками, насамперед, з позицій економічної, соціологізованої та психологізованої людини, тим самим певна модель людини виступає основою пізнання. Всі підходи

до вивчення категорії економічної поведінки взаємопов'язані завдяки загальному компоненту – людині, яка є ядром системи взаємодій та взаємозв'язків різних сфер життя суспільства, – економічної, соціальної, політичної, духовної, які, у свою чергу, теж тісно між собою переплетені та переходять одна в одну і вивчаються соціальною філософією, адже особистість людини – багатогранна і детермінується складною природою індивідуального та суспільного буття. Серед науковців, що займаються вивченням економічної поведінки, можемо назвати такі імена, як: В. Вольчик [1], П. Вайзе [2], Г. Саймон [5], С. Міхеєва [3], В. Москаленко, Ю. Шайгородський, О. Міщенко [4], А. Шабунова та Г. Белехова [7] тощо.

**Постановка завдання.** Мета статті – прослідкувати та виявити специфіку вивчення економічної поведінки людини (як однієї з основних категорій економічної соціології) в міждисциплінарному дискурсі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Серед основних моделей людини виокремлюють три: перша – «Людина економічна/господарча, homo economicus» (А. Сміт, К. Менгер, А. Маршалл, Ф. Хайек та інші), друга – «Людина соціологічна, homo sociologicus» (Е. Дюркгейм, М. Вебер, В. Зомбарт, Т. Парсонс та ін.), третій – «Людина психологічна, homo psychologicus» (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). Зупинимось на специфіці аналізу економічно вмотивованої поведінки відповідно до кожної з моделей.

Економічний ракурс дослідження зосереджений на системотворчому компоненті економічної поведінки, він дозволяє врахувати найбільш характерні для великої сукупності людей аспекти, відсіяти зайві змінні (почуття, емоції, настрої тощо) і скласти, зі слів дослідників, придатну для аналізу описову або математичну модель поведінки. Економічна поведінка населення розглядається вченими А. Шабуновою та Г. Белеховою як сукупність різноманітних соціально-економічних дій суб'єктів у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання, (що пов'язані із суб'єктивно-оптимізаційним використанням різних за функціями і призначенням обмежених економічних ресурсів), спрямованих на отримання максимальної винагороди (економічної – гроші, товари, фінансові інструменти поза економічної – моральне заохочення, відпочинок, підвищення кваліфікації, новий соціальний статус [7, с. 3–4]. Позитивним моментом цього визначення є включення характеристик цілепокладання, що артикулюють як «отримання максимальної винагороди».

З точки зору системного підходу сукупність різноманітних соціально-економічних дій суб'єктів у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання є субстратом, що задовольняє такій властивості (концепту), як одержання максимальної винагороди. Відповідно до подвійного визначення, одержання максимальної винагороди – це такі відношення в сукупності різноманітних соціально-економічних дій суб'єктів у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання, які представляють систему економічної поведінки населення. Запропоновану і важливу характеристику соціально-економічних дій суб'єктів, як таких, що пов'язані із суб'єктивно-оптимізаційним використанням різних за функціями і призначенням обмежених економічних ресурсів, можна було б скоротити, використовуючи більш містку і лаконічну форму передачі того ж сенсу. Наприклад, можна визначити економічну поведінку населення як сукупність різноманітних мінімізованих за витратами соціально-економічних дій суб'єктів у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання, спрямованих на одержання максимальної економічної і позаекономічної винагороди.

Економічна мотивація поведінки людини, як бачимо, артикулює за допомогою семантичних ресурсів принципу максимізації, що включають поняття вигоди, витрат, розрахунку, оптимізації використання ресурсів, прибутку, корисності. Це розуміння характерне для неокласичної моделі економічної людини. Критика принципу максимізації пов'язана з обґрунтуван-

ням рівнів устремління суб'єкта економічної діяльності. Наприклад, за Г. Саймоном, підприємця може зовсім не турбувати максимізація, він може просто бажати отримувати той прибуток, який вважає достатнім для себе («The entrepreneur may not care to maximize, but may simply want to earn a return that he regards as satisfactory» [5, с. 262]). А цілі в бізнесі фактично встановлюються з точки зору досягнення стану задоволеності («There is some empirical evidence that business goals are, in fact, stated in satisficing terms» [5, с. 264]). Крім того, слід враховувати, що мотивація підприємця і споживача розрізняються. Підприємця цікавить прибуток, а споживача – корисність. У житті ми часто виступаємо в комбінації ролей, і наша власна, «особиста» економічна людина може внутрішньо конфліктувати і приймати далеко не раціональні рішення. Ця обставина посилюється через складнощі інформаційного середовища, комунікативні перешкоди, наявність норм, індивідуальні особливості тощо.

В сучасній науковій літературі для позначення економічної людини використовують акронім REMM, що позначає людину, яка максимізує, оцінює, винаходить, – Resourceful, Evaluating, Maximizing Man. Така модель представляє спрямування економічної поведінки людини на отримання корисності з економічних благ шляхом винахідливості [7, с. 15]. Різні версії економічного підходу (економічної теорії) в інтерпретації ключових характеристик моделі «homo economicus» все ж акцентують увагу на раціональності різної міри інтенсивності. Проте в неоінституційній моделі раціональність гуманізується поняттям рівнів спрямувань, пов'язаних з досягненням стану задоволеності.

Соціологічні моделі доповнюють властивості «homo economicus», що обґрунтовані за допомогою економічного підходу. «Homo sociologicus» характеризується включенням у суспільний дискурс з його соціальними зв'язками, інститутами, спільнотами, групами, нормами, цінностями, правилами, заборонами, приписами, правами, обов'язками, ролями, культурою. Ця модель приписує головну роль суспільству, а індивід розглядається з точки зору включеності в різні соціальні структури. С.А. Міхеєва у своїх наукових розвідках вказує на те, що соціальну людину описують моделлю SRSM (Socialized, Role-Playing, Sanctioned Man), яку запропонував С. Ліндерберг. Мислитель визначав Homo sociologicus як соціалізовану людину, яка виконує ряд ролей, і її поведінка санкціонована суспільством. Пізніше С. Ліндерберг ввів другу модель соціальної людини – OSAM (Opinionated, Sensitive, Acting Man). Її особливості полягала в тому, що людина є діючою, має власну позицію, думку стосовно різних сторін оточуючого світу, однак при цьому вона відрізняється від економічної людини відсутністю винахідливості [1]. Тим самим фактор обмеженості ресурсів здійс-

нює на соціальну людину непрямий вплив, тому виключається вибір і максимізація. З точки зору С. Ліндерберга така модель підходить для описання стаціонарного суспільства, потенціал якого залишається нереалізованим та обмежується наявними соціальними інститутами [3]. Порівнюючи *homo sociologicus* та *homo economicus* з монстрами соціальних наук, П. Вайзе робить висновки: «<...> для *homo sociologicus* реальні норми, санкції, ролі. Его участь – не «узнавание себя», не рождение собственного «Я», а «подгонка» себя под имеющиеся стандарты. Сам человек может отсутствовать, его заменяют доводы разума и ожидания. *Homo sociologicus* разучивает и играет свои роль с тихой радостью субъекта, для которого нет большего удовольствия, чем минимизировать разницу между должным и сущим; *homo economicus* с превеликим удовольствием максимизирует свою полезность и изыскивает все новые возможности для удовлетворения своих потребностей <...>» [2].

Аналіз економічної поведінки з позиції економічної соціології, яка, у свою чергу, виокремилась у спеціальну галузь і також оперує рядом категорій, спільних для соціальної філософії, соціальної психології, політичної економії, загальної соціології, філософії економіки, вказує на міждисциплінарний контекст, об'єктом якого є люди як учасники економічного життя суспільства. Таким чином, економічні явища та процеси розглядаються як результат діяльності людини, в основі соціального механізму взаємодії якої – економічна поведінка. До основних соціально-економічних закономірностей здійснення економічної поведінки віднесемо розподіл праці (визначає динаміку розподілу праці на різновиди, які лежать в основі стратифікації суспільства та співвідношення між стратами залежно від їхнього соціального престижу праці та статусу); зміну праці (відображується через об'єктивні, глибинні суттєві зв'язки між змінами виду праці в технічному базисі виробництва та функціями економічної людини в суспільному виробництві на всіх етапах її соціалізації); конкуренцію (є джерелом саморозвитку і вирішує суперечність між необхідністю максимальної самоактуалізації людини в умовах ринкових відносин та підвищення своєї конкурентоспроможності). Під соціально-економічними відносинами розуміються суспільні відносини, що пов'язані з взаємодією людей, яка спрямована на забезпечення матеріальних потреб та досягнення певних соціальних цілей. Їхня специфіка проявляється в предметно-речовій формі виявлення, а саме – вони виникають між людьми чи групами з приводу виробництва, розподілу, обміну, привласнення, володіння і використання матеріальних речей. Соціальні відносини дають можливість забезпечувати відтворення та утвердження економічної людини як носія суспільних відносин, що лежать в основі організації стабілізації життєдіяльності суспіль-

ства. Зміст економічних відносин розкривається через економічне життя, економічну поведінку та економічну діяльність. Узагальненою категорією, якою позначається вся сукупність економічних відносин, є економічне життя. Воно реалізується через економічну діяльність та поведінку людини певної історичної епохи, якій відповідає певний тип економічних відносин, що залежить та обумовлюється формою власності на засоби виробництва. Економічне життя локалізується в економічній сфері суспільства, в якій економічна людина є головним економічним суб'єктом. Формою вияву економічного життя є господарювання, його рушійною силою – економічні інтереси.

У психологічному підході індивід розглядається в сукупності своїх суб'єктивних особливостей як істота психічна з усім багатством переживань, внутрішніх процесів як джерела зовнішніх дій. «Психологічний» образ економічної людини виникає закономірно в процесі зіткнення з реальними суспільними відносинами, його цілісність створюється не тільки в результаті взаємозв'язку та взаємовідносин складових елементів між собою, але й у результаті взаємозв'язку між структурою (як системним утворенням) та зовнішнім оточуючим світом. Якщо виходити з того, що соціальний образ – це відношення між «світом об'єктів» та «світом суб'єктів», то можна виокремити такі компоненти образу «економічної людини», як когнітивний, афективний та конативний [4, с. 63].

У питанні розрізнення економічної діяльності та економічної поведінки можна прослідкувати різні підходи. Часто їх ототожнюють, інколи розрізняють за принципом: діяльність є визначальною формою активності стосовно поведінки. Якщо діяльність включає в себе сукупність дій (активів) особистості, через які безпосередньо реалізуються економічні інтереси та досягаються господарські цілі (наприклад, підрахунок та сплата грошей, отримання чеку в касі тощо), то економічна поведінка об'єднує всі форми активності (вчинки, дії), зокрема, поїздка до супермаркету, перегляд реклами, вибір потрібного товару серед всього запропонованого тощо.

Однозначної дефініції поняття «економічна поведінка» не існує, відповідно, і певну однозначну трактовку не можна вважати логічно вірною, оскільки економічна поведінка включає і економічні, і неекономічні аспекти. В межах економічного підходу зустрічаємо такі визначення: економічна поведінка – це образ, спосіб, характер економічних дій; це раціональна поведінка у світі обмежених ресурсів та безмежних потреб, коли необхідно постійно приймати альтернативні рішення; перебір економічних альтернатив з метою раціонального вибору, в якому мінімізуються витрати та максимізується чиста вигода; поведінка, спрямована на суб'єктивну оптимізацію внаслідок зіставлення наявних ресурсів



з можливими вигодами від їх використання; цивілізований спосіб контролю над ресурсами зі сторони суб'єкта, який свідомо орієнтується на вигоду; дії та поведінкові акти, що реалізують економічний інтерес; нескінченні ланцюги актів, що здійснюються в процесі задоволення потреб людини чи спрямовані на створення умов і засобів їх задоволення з урахуванням різних схем мотивації – раціональної, утилітарно-прагматичної, гедоністичної, емоційально-афективної, традиційної, нормативно-імперативної тощо (Б. Райзберг, А. Борисов, В. Макаров, Г. Соколова, В. Любченко, Н. Кондратьєв та інші) [7, с. 23].

У межах соціально-економічного підходу автори пропонують такі дефініції економічної поведінки: це соціальний процес, що обумовлений поєднанням раціональних та підсвідомо-ірраціональних мотивацій людини, детермінованих як особливостями менталітету та ціннісними орієнтаціями, так і факторами соціальної, політичної, економічної ситуації в суспільстві та особистої економічної ситуації індивіда; це система спеціалізованих соціальних дій, що пов'язані з використанням різних за функціями та призначенням обмежених економічних цінностей (ресурсів) і орієнтовані на отримання користі; система взаємопов'язаних вчинків, які здійснюють індивіди в соціальній та економічній сферах суспільства, виходячи зі своїх інтересів у цілях задоволення своїх матеріальних, соціальних та духовних потреб; система взаємопов'язаних вчинків та дій, що здійснюють люди в соціально-економічній сфері під впливом групових чи особистісних інтересів для задоволення своїх потреб, у процесі відображення суб'єктивної сторони економічної діяльності; колективна та особистісна (індивідуальна) поведінка суттєво впливає на ефективність та результати виробництва продукту (А. Пацула, Т. Заславська, В. Верховін та інші) [7, с. 24].

Представники економіко-психологічного підходу розуміють економічну поведінку таким чином: поведінка, що пов'язана з розпорядженням обмеженими ресурсами та спрямована на задоволення потреб суб'єкта; це форма взаємодії суб'єктів економіки з оточуючим середовищем, що виникає в результаті рефлексії над природними і соціальними процесами, результати економічної поведінки втілюються в суб'єктивних та об'єктивних якісних оцінках добробуту індивідів; це різні форми активності суб'єктів, що проявляються зовні у відношеннях до різних економічних об'єктів; це певна поведінка людей, що проявляється як раціонально-емоційальний результат їх «Я-вибору» тих чи інших вчинків та ліній поведінки з урахуванням особистісних інтересів; це способи та форми поводження з економічними реаліями, пов'язані з необхідністю боротьби за існування, виживання та отримання влади над іншими людьми через багатство та володіння матеріальними і грошовими ресурсами

(В. Позняков, Т. Огороднікова, Ю. Красовський, В. Залевський та інші) [7, с. 24].

Системний підхід викликає схвалення вчених-соціологів, що досліджують особливості економічної поведінки. Наприклад, автори монографії «Homo economicus сучасної України: поведінковий аспект» О. Суїменко і Т. Єфременко [6, с. 35–36] підкреслюють переваги системно-інтеграційного підходу та відмічають, що він вигідно відрізняється від інших (які загрожують однобічністю) підходів тим, що під час з'ясування природи і суті специфічного в економічній поведінці, він шукає їх не в автономній сфері господарського життя суспільства, не за межами глибинної внутрішньої основи людської особистості, а саме в самій основі. Системний підхід припускає органічне поєднання (стикування, перетин) родових соціальних і видових економічних властивостей-атрибутів людини.

#### **Висновки з проведеного дослідження.**

Таким чином, ми бачимо, що світовою наукою накопичено значний досвід теоретико-методологічних та практичних досліджень із проблем економічної поведінки. Кожен з підходів деталізує специфіку тієї галузі знань, до якої належить. Монопрофільність моделей «від підходу» (економічного, соціологічного, психологічного) обмежує горизонт розгляду предмета. Методологічний системний параметр, покладений в основу дослідження економічної людини, дозволяє погоджувати й інтегрувати на загальнонауковому рівні знання про предмет для досягнення повноти та глибини його опису і пояснення, а також аналізувати інші точки зору, підходи до предмета. У контексті інтеграції знань слід відзначити продуктивність напрямів, що об'єднують наукові ресурси (економічної соціології, соціальної психології, економічної антропології тощо).

#### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. 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](http://www.studsupport.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=262&Itemid=198) (дата обращения: 25.02.2015).
2. Вайзе П. Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук. THESIS. 1993. Вып. 3. С. 115–130.
3. Михеева С.А. Рациональность и экономическое поведение: междисциплинарный подход. URL: <https://sites.google.com/site> (дата обращения: 20.03.2017).
4. Москаленко В.В., Шайгородський Ю.Ж., Міщенко О.О. Економічна культура особистості: соціально-психологічний аспект: монографія. Київ, 2012. 348 с.
5. Саймон Г.А. Рациональность как процесс и продукт мышления. THESIS. 1993. Вып. 3. С. 16–38.
6. Суїменко Е.И. Homo economicus современной Украины: поведенческий аспект. Киев, 2004. 244 с.
7. Шабунова А.А., Белехова Г.В. Экономическое поведение населения: теоретические аспекты. Вологда, 2012. 134 с. URL: <http://library.vscs.ac.ru/Files/books/> (дата обращения: 01.08.2014).