

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТРАНСПОРТУ

Кафедра «Економіка, організація і управління підприємством»

В.В. Компаніць, О.В. Шраменко

ЕКОНОМІЧНА ПСИХОЛОГІЯ

**Конспект лекцій з дисципліни
«ЕКОНОМІЧНА ПСИХОЛОГІЯ»**

Частина 1

Харків – 2013

УДК: 159.938

Компанієць В.В., Шраменко О.В. Економічна психологія: Конспект лекцій: У 3 -х ч. – Харків: УкрДАЗТ, 2013.- Ч.1. – 82 с.

У конспекті лекцій послідовно викладено теоретичні і методологічні питання економічної психології. Розкрито детермінанти поведінки людини, у т.ч. в економіці з точки зору класичної і християнської психології та економічної теорії, східнослов'янської філософсько-економічної думки. Докладно розкрито зміст та фактори формування економічної свідомості, особливості економічної свідомості сучасних українців. Розглянуто особливості формування економічної поведінки, у т.ч. вплив факторів невизначеності та ризику, колективної дії афективних факторів, особливості стереотипної поведінки, а також особливості економічної поведінки у різних сферах економіки. Також змістовно розглянуто питання управління конфліктами в організації. Широко використано досвід іноземних фахівців, результати досліджень, проведених вітчизняними та російськими вченими, результати авторських досліджень.

Конспект лекцій складається з трьох частин.

У першій частині докладно висвітлено теоретичні та методологічні основи вивчення економічної психології; особливості бачення людини та її поведінки, у т.ч. в економічній сфері, що сформувались в економічній теорії, класичній психології, християнській психології, східнослов'янській філософсько-економічній думці.

Рекомендується для студентів спеціальності „Економіка підприємства” всіх форм навчання.

Іл. 2, табл. 2.

Конспект лекцій розглянуто та рекомендовано до друку на засіданні кафедри „Економіка, організація і управління підприємством” 26 жовтня 2012 р., протокол № 4.

Рецензент

доц. І.Л. Назаренко

В.В. Компанієць, О.В. Шраменко

ЕКОНОМІЧНА ПСИХОЛОГІЯ

Конспект лекцій з дисципліни
«ЕКОНОМІЧНА ПСИХОЛОГІЯ»

Частина 1

Відповідальний за випуск Компанієць В.В.

Редактор Решетилова В.В.

Підписано до друку 13.11.12 р.

Формат паперу 60x84 1/16. Папір писальний.

Умовн.-друк.арк. 4,0. Тираж 50. Замовлення №

Видавець та виготовлювач Українська державна академія залізничного транспорту,
61050, Харків-50, майдан Фейєрбаха, 7.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 2874 від 12.06.2007 р.

**УКРАЇНЬСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ
ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ**

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТРАНСПОРТУ

**Кафедра
“Економіка, організація і управління підприємством”**

В.В. Компанієць, О.В. Шраменко

ЕКОНОМІЧНА ПСИХОЛОГІЯ

Конспект лекцій
з дисципліни

«ЕКОНОМІЧНА ПСИХОЛОГІЯ»

Частина 1

Харків 2013

УДК: 159.938

Компанієць В.В., Шраменко О.В. Економічна психологія: Конспект лекцій: У 3 -х ч. – Харків: УкрДАЗТ, 2013.- Ч. 1. – 80 с.

У конспекті лекцій послідовно викладено теоретичні і методологічні питання економічної психології. Розкрито детермінанти поведінки людини, у т.ч. в економіці з точки зору класичної і християнської психології та економічної теорії, східнослов'янської філософсько-економічної думки. Докладно розкрито зміст та фактори формування економічної свідомості, особливості економічної свідомості сучасних українців. Розглянуто особливості формування економічної поведінки, у т.ч. вплив факторів невизначеності та ризику, колективної дії афективних факторів, особливості стереотипної поведінки, а також особливості економічної поведінки у різних сферах економіки. Також змістовно розглянуто питання управління конфліктами в організації. Широко використано досвід іноземних фахівців, результати досліджень, проведених вітчизняними та російськими вченими, результати авторських досліджень.

Конспект лекцій складається з трьох частин.

У першій частині докладно висвітлено теоретичні та методологічні основи вивчення економічної психології; особливості бачення людини та її поведінки, у т.ч. в економічній сфері, що сформувався в економічній теорії, класичній психології, християнській психології, східнослов'янській філософсько-економічній думці.

Рекомендується для студентів спеціальності „Економіка підприємства” всіх форм навчання.

Іл. 1, табл. 2.

Конспект лекцій розглянуто та рекомендовано до друку на засіданні кафедри „Економіка, організація і управління підприємством” від 26 жовтня 2012 р., протокол № 4.

Рецензент

доц. І.Л. Назаренко

ЗМІСТ

Вступ	4
Лекція 1. Вступ в економічну психологію	6
1.1 Економічна психологія як наука: еволюція, необхідність появи, місце в системі наук про людину	6
1.2 Економічна психологія: предмет, об'єкт	14
1.3 Практична значимість, цілі та завдання економічної психології	17
1.4 Методологічні принципи економічної психології	23
1.5 Методи досліджень, які використовують в економічній психології	25
Лекція 2. Людина в дзеркалі економіки та психології. Психологічні детермінанти поведінки людини	36
2.1 Психологічні детермінанти поведінки людини (школи класичної психології)	36
2.2 Свідоме і несвідоме в регуляції поведінки людини	42
2.3 Відмінність в підходах до людини з боку економічної і соціальної теорії	49
Лекція 3. Особливості бачення людини в економіці, сформовані під впливом християнського світогляду .	56
3.1 Особливості християнської психології	56
3.1 Людина в економіці: «історичний, морально-етичний напрям економічної думки вчених східнослов'янської цивілізації»	70

ВСТУП

Аналіз процесів, що характеризують життєдіяльність людей в їх індивідуально-особовому і суспільному, соціальному прояві, свідчить про тісний взаємозв'язок економічних та соціально-психологічних процесів.

Стає очевидним, що стан і розвиток економічних об'єктів, процесів, відносин в рівній мірі залежить як від класичних чинників «земля», «праця», «капітал», «підприємницька ініціатива», так і від психологічних детермінант «цілі», «мотиви», «інтереси» виробників, споживачів, управлінців, владних структур і їх морально-етичного наповнення, накопиченого народом духовно-морального капіталу.

Без урахування цього подвійного зв'язку неможливо зрозуміти, пояснити і тим більше спрямувати в потрібний для народу, суспільства бік соціально-економічну політику, що проводиться світовою спільнотою, державами, регіонами, корпораціями.

З тим, що в економіці роль психологічного чинника збільшується, а його недооцінка має для господарства деструктивні наслідки, згодні майже всі, але дана істина в наших нинішніх умовах потребує конкретизації та відповідної науково-методичної бази.

Метою викладання навчальної дисципліни «Економічна психологія» є: сприяння більш глибокому і сучасному розумінню економічних явищ з урахуванням їх психологічної складової; формування навиків використання основних економіко-психологічних закономірностей у процесі управління різними сферами і напрямками діяльності підприємства (підприємницької діяльності).

Предметом вивчення навчальної дисципліни є поведінка особистості та її мотиви у процесі економічної (господарської діяльності) на макро- та мікрорівнях.

До структури курсу входить вивчення таких основних питань: еволюція виникнення, мета, завдання та практична значимість економічної психології, методологічний інструментарій вивчення дисципліни; психологічні детермінанти поведінки людини; уявлення про місце і значення людини в економіці, яке сформувалось в економічній теорії та у економічній психології; теоретичні засади вивчення економічної свідомості; зміна економічної свідомості під впливом соціально-економічних перетворень, особливості економічної психології сучасних українців; теоретичні основи вивчення економічної поведінки; стереотипна економічна поведінка; економічні та психологічні закони в їх взаємозв'язку; особливості споживчої поведінки; особливості податкової поведінки; особливості підприємницької поведінки; управління конфліктами в організації.

Дисципліна базується на вивченні таких дисциплін, як «Соціологія», «Основи духовної культури», «Психологія», «Економіка підприємства», **використовується** у вивченні таких дисциплін, як «Моральні основи економіки та підприємницької діяльності», «Економіка вражень», у дипломному проектуванні.

Лекція 1. ВСТУП В ЕКОНОМІЧНУ ПСИХОЛОГІЮ

1.1 Економічна психологія як наука: еволюція, необхідність появи, місце в системі наук про людину.

1.2 Економічна психологія: предмет, об'єкт.

1.3 Практична значимість, цілі та завдання економічної психології.

1.4 Методологічні принципи економічної психології.

1.5 Методи досліджень, які використовують в економічній психології.

1.1 Економічна психологія як наука: еволюція, необхідність появи, місце в системі наук про людину

Аналіз процесів, що характеризують життєдіяльність людей у їхньому індивідуально-особистісному та суспільному, соціальному прояві, свідчить про виражену, наростаючу економізацію і психологізацію практично всіх форм і видів людської діяльності. Економізація проявляється в тому, що спосіб життя, спосіб існування людей стає усе більше пов'язаним з економікою праці та споживання, із соціальною економікою. Психологізація виражається в зростаючому впливі психіки, свідомості, психологічної орієнтації людей і соціальних груп на їхню поведінку в цілому, на ставлення до життєвих подій, процесів, явищ і на економічну поведінку зокрема.

Стає очевидним, що стан і розвиток економічних об'єктів, процесів, відносин рівною мірою залежить як від класичних факторів «земля», «праця», «капітал», «підприємницька ініціатива», так і від психологічних детермінант «цілі», «мотиви», «інтереси» виробників, споживачів, керівників, владних структур і їхнього морально-етичного наповнення, накопиченого народом духовно-морального капіталу.

Без врахування цього двоїстого зв'язку неможливо зрозуміти, пояснити й тим більше направити в потрібний для народу, суспільства бік соціально-економічну політику, що проводиться світовим співтовариством, державами, регіонами, корпораціями.

З тим, що в економіці роль психологічного фактора збільшується, а його недооцінка має для господарства деструктивні наслідки, згодні майже всі, але дана істина в наших нинішніх умовах має потребу в конкретизації й науковому узагальненні. Це і є *причиною вибухового інтересу до економічної психології* - дисципліни, що виникла, з одного боку, на стику двох наук, а з іншого - на стику науки та господарської практики в цілому. У нас вона тільки зароджується. Та й у Західній Європі економічна психологія (або *поведінкова економіка*) має не настільки тривалу історію. Там вона орієнтована на вивчення стабільних процесів і має академічну респектабельність. В Америці певним її аналогом є *соціоекономіка*, що виникла також зовсім недавно (суспільство соціоекономічних досліджень засноване всього лише в 1989 році). Вона наголошує на «моральних вимірах» господарського життя.

Необхідно зазначити, що в Україні, Росії економічні реалії сприймаються інакше, ніж у країнах з діючим ринковим господарством. Устояна суспільна психологія, успадкована від авторитарно-централістської системи управління, зживається важко і з великими жертвами. Погано сприймаються й західні зразки економічної регуляції в стилі вільного ринку, що нав'язуються нам. Неспроможні сьогодні й суто технократичні стереотипи вирішення господарських проблем. Виявляється необхідність якоїсь нової якості економічної свідомості, що концентрується насамперед навколо власника (підприємця, власника акцій, хазяїна робочого місця, споживача), також актуальні проблеми чесного підприємництва та формування соціально відповідального бізнесу і необхідних для цього змін у свідомості людей. Економічна психологія саме і орієнтована на спостереження за ростом такої свідомості, так само, як і на її формування. У той же час вона застерігає від некритичного сприйняття західних зразків «первісного нагромадження», «грубого, безжалісного капіталізму» як нібито неминучих при переході до успіху.

Можна назвати ще одну можливу причину зміни ставлення економістів до психології. В останні роки виявилось багато в чому дискредитованим уявлення про «економічну людину», як

про істоту, здатну правильно оцінювати ситуацію й приймати раціональні рішення, уявлення, яке панувало в другій половині минулого століття в економіці, і ослабнула віра в те, що на основі цього уявлення можна побудувати строгі математичні моделі економічних процесів, що мають безумовну пророкуючу силу.

Протягом десятиліть Нобелівські премії з економіки присуджувалися математикам. Розчарування настало після того, як в 1997 р. нобелівськими лауреатами стали Роберт Мертон і Майрон Шоулз, які не обмежилися теоретичними дослідженнями, а спробували застосувати свою теорію на практиці, організувавши хеджевий фонд довгострокового керування капіталами LTCM (Long-Term Capital Management). Управління діяльністю фонду здійснювала група трейдерів зі значним досвідом роботи на ринках, яка назвалася dream team (командою мрії). В 1996-1997 рр. цей фонд функціонував дуже успішно і його стратегія керування фінансовими ризиками вважалася найбільш надійною. Однак в 1998 р. фонд зненацька зазнав жахливого краху, втративши за кілька місяців 4 мільярди доларів. Не вдаючись у детальний аналіз причин цього краху, можна сказати, що не останню роль у ньому відіграв «людський фактор», який, як відомо, є основною причиною й більшості технічних катастроф і аварій [69].

Все вищезазначене зумовлює *актуальність вивчення такої нової дисципліни, як «Економічна психологія».*

Тепер необхідно хоча б стисло описати *еволюцію економіко-психологічних ідей і становлення нової дисципліни.*

Серед інших наук економіка, і особливо психологія, порівняно пізно набули самостійності. На ранньому етапі розвитку в надрах філософії міркування про господарювання і про людську душу, її сутність й місце людини у світі фактично зливалися. За тривалістю цей «ранній етап» у древньому світі й середньовіччі десятикратно перевищує період, який називають новим часом. Це - останні двісті років, протягом яких виникли окремі наукові напрямки - економіка й психологія, що знайшли потім точку перетинання й загальних проблемних галузей.

Починаючи з V ст. до н.е. більшість наук розвивалося у межах філософії. Грецьке слово «*економіка*» (oikonomia) в

буквальному перекладі означає «мистецтво ведення домашнього господарства». Його ввів в науковий обіг старогрецький письменник, філософ і історик *Ксенофонт* (430-355 рр. до н. е.). Ксенофонт уперше проаналізував основні економічні явища і закономірності суспільства і став, по суті, першим економістом в історії цієї науки. Він віддавав безумовну перевагу натуральному господарству, що розумілося як особливі, високоемоційні відносини хлібороба з землею, що обробляється. Ксенофонт засуджував накопичення хліборобом в особистому користуванні золота і срібла (виділення з групи за рівнем багатства), бо багатство окремої людини могло завдати шкоди загальному господарському організму – полісу.

Аристотель використовував термін "економія" і похідний від нього "економіка" в цьому ж сенсі. З економічних вчень Аристотеля (384-322 рр. до н. е.) уцілів тільки один невеликий фрагмент. Якщо зібрати окремі висловлювання з творів цього вченого про політику і етику, то можна відновити цілу систему поглядів на господарське життя.

Свою науку про господарство Аристотель ділив на дві частини: *економіку* — *домоводство*, що розуміється ним як наука про виробництво для споживання, і *хрематистику* — науку про мінове господарство і збагачення. Термін «хрематистика» не набув такого визнання і розповсюдження, як «економіка». «Хрематистика» утворене ним від слова «хрема» – майно, володіння.

За Аристотелем, *економіка* – це природна господарська діяльність, пов'язана з виробництвом необхідних для життя продуктів, споживних вартостей. Хрематистика ж заснована на протиприродному прагненні до грошей і багатства як до мети життя. *Хрематистика* – це мистецтво наживати майно, тобто діяльність, спрямована на витягання прибутку, накопичення багатства, особливо у формі грошей, або мистецтво вкладення і накопичення капіталу.

Природним і виправданим Аристотель вважав тільки спосіб придбання благ за допомогою власного виробництва необхідних для життя продуктів.

Хрематистика з моральної точки зору засуджувалася. Професійна торгівля піддавалася засудженню, бо ґрунтувалася

не на природних потребах, а на бариші тих, хто торгує. Крім того, джерелом грошового доходу при торгових угодах могли бути і моральні, і розумові якості людини, що не відповідає їх суті і призначенню. Так, наприклад, природною метою мужності є подвиг; лікарського мистецтва – здоров'я, але ніяк не придбання грошей. Якщо ж багатство є метою, то тільки в штучному сенсі. Адже обидві наведені категорії не мають властивостей бути придатними до безпосереднього вживання людиною.

Також Аристотель вважав, що прагнення до багатства буде сприяти тому, що в полісі (державі) будуть виникати дуже багаті і дуже бідні громадяни і це призведе до його руйнування.

Розуміючи, що хрематистика неминуча, він відводив їй підлегле положення, основну роль у господарській системі держави він відводив економіці як домобудівництву.

Найбільш ранні економічні доктрини, правила і закони можна знайти також у джерелах релігійного походження.

У *Біблії (Старому Завіті)*, де описана історія древнього єврейського народу, ми знаходимо перші приклади, як моральних законів взагалі, так і моральних законів ведення господарського життя, що стосуються дотримання прав власності, відшкодування збитку при псуванні або крадіжці чужої власності, обов'язків чесної торгівлі, оплати найманої праці, ставлення до рабів; правила щодо позик, ритму праці, милостині. Тут же пояснюється й те, як повинна людина ставитися до бідності й багатства, як можна стримувати себе від конфліктів і сварок, управляти своїми негативними емоціями.

Зі становленням християнства як державної релігії пов'язаний тривалий історичний етап розвитку західного суспільства й західної науки. Можна сказати, що до епохи реформації і Нового часу розвиток всіх наук був пов'язаний із християнським світоглядом. Епоха Нового часу приносить раціонально-атеїстичний світогляд і це накладає свій відбиток на розвиток західної науки. Але саме в цей період економічна теорія формується як окрема наука.

Остаточне формування західної економічної теорії пов'язане з ім'ям *Адама Сміта* (723-1790 рр.). Як не парадоксально, але з його ім'ям пов'язують як появу концепції «економічної людини»,

зовсім раціонального суб'єкта, відділення етики як науки від економіки, так і перші паростки економічної психології, що саме заперечує бачення людини в економічній теорії. Швидше за все, це пов'язано з тим, що самі ідеї Адама Сміта були полярними. Викладаючи на кафедрі моральної філософії в Глазго, він в 1750 році випускає одну зі своїх головних праць, книгу «Теорія моральних почуттів», набагато пізніше в 1776 році виходить інше фундаментальне дослідження, книга «Дослідження про природу і причини багатства народів». Виявивши діалектичне протиріччя між об'єктивними параметрами економічної діяльності та суб'єктивних уявлень про неї, Адам Сміт наполегливо підкреслював значення останніх як важливого боку господарських зв'язків між індивідами.

Далі розвиток економічної науки йде за двома напрямками: більшість західних теоретиків економістів заперечують прояв в економіці морально-культурних і психологічних факторів, однак є й такі, які бачать в економічній поведінці психологічні детермінанти, зв'язують розвиток економіки із соціокультурними, моральними та релігійними факторами. Ці два напрямки багато в чому пов'язані із двома протилежними світоглядними позиціями: раціонально-атеїстичною й релігійною.

Раціонально-атеїстичний світогляд бачить людину і суспільство як складний раціональний і неодухотворений механізм. Цей світогляд дає поштовх до становлення наукової психології, що заперечувала в людині духовне начало. І одночасно бурхливо розвивається західна економічна теорія, що також бачить у людині тільки раціональне начало. Таким чином, економіка, психологія і релігія існують самі по собі.

Другий напрямок тісно пов'язаний із християнською теологією і культурою й бачить у людині образ Божий, наділений душею й духом. «Венценосність», богоподобіє людини, характерні для християнської культури, передбачували морально-психологічну компоненту у поведінці людини як те, що само собою розуміється. Це стосувалось і науки, яка була сформована на християнському світогляді.

Так, французькі енциклопедисти XVIII ст. відносили економіку до моралі в групі наук про людину. Пізніше засновник французького позитивізму *Огюст Конт* (1798-1857 рр.) — автор

першої сучасної класифікації наук — виділив шість основних наук, підрозділяючи їх на формальні та реальні. Він включив економіку в групу «реальних наук про дух» [2, с. 16].

Серед другого напрямку виділяється історична школа Німеччини і *східнослов'янська (російська) економічна школа* (дивись тему 3). В ХІХ столітті багато економістів тримали в полі зору психологічні фактори; кінець минулого століття навіть ознаменувався створенням австрійської суб'єктивно-психологічної школи політекономії.

Як самостійна галузь психологічного знання, економічна психологія почала формуватися в першій третині ХХ ст., хоча перші дослідження були опубліковані декількома десятками років раніше. Одним з перших західних учених, що помітив односторонність і штучність існуючої в економічній теорії моделі «економічної людини», був *Т. Веблен* (1857-1929 рр.). Він вважав, що головним фактором поведінки людини в сфері економіки є прагнення підвищити свій соціальний статус, що у свою чергу стимулює технічний прогрес. У зв'язку із цим Веблен наполягав на необхідності дослідження людської природи і врахування результатів дослідження в теорії економіки.

Одна з перших робіт з економічної психології, видана наприкінці ХІХ в. у Німеччині *Г. Мюнстербергом*, незабаром була перекладена на російську мову. Однак значного поширення в той час економіко-психологічні ідеї не набули. В 1902 р. французьким соціопсихологом *Г. Тардом* був написаний двотомник «Економічна психологія», що також не отримав належного визнання в економістів [38].

Пізніше, в 40-х рр., увагу наукової громадськості привернули експериментальні дослідження американського психолога *Дж. Катони*. Вивчаючи поведінку споживача, він став одним із найяскравіших представників маркетингової гілки економічної психології. Приблизно в цей же час ця наука починає формуватися й у Європі.

На початку свого існування проблематика економічної психології фокусувалась насамперед на відносинах між психологією та економікою. Дж. Катона писав: "Ми будемо розглядати економічні процеси як прояви людської поведінки й аналізувати їх із точки зору сучасної психології"[цит. за 60].

Катона запропонував перший проект емпіричного дослідження психологічних аспектів економічної поведінки. Він вважав, що існує очевидний зв'язок між психологією людей і економікою. "Об'єктивні" економічні умови діють на поведінку індивідуума, але вони ж опосередковані суб'єктивними поглядами на економіку. Так, «ніхто не може вгадати, в якому напрямку йде економіка: буде вона розвиватися або падати в наступний період часу - неясно. Людям же потрібно вирішувати питання, витратити або зберегти свої нагромадження. У цих умовах суспільна думка стає значимим фактором економіки. Якщо велика група людей одночасно міняє свою поведінку, вирішуючи, витратити або зберегти кошти, то їхнє рішення вплине на такий макроекономічний феномен, як обсяг доступних для інвестицій грошей. Психологічний фактор змінить плин бізнесу-циклу» [цит. за 60].

Програма економічної психології, намічена в цих і інших міркуваннях Катони, досить впливова й дотепер. Вона припускає чітке розмежування між економічними й соціально-психологічними змінними в будь-якій теоретичній або методологічній позиції, а отже між об'єктивним і суб'єктивним поглядом на економіку. Багато робіт слідом за Катаною фокусувалися на дослідженні соціального сприйняття економічних індикаторів. За Катаною соціально-економічні процеси діють на рівні індивідуума, а не на рівні груп або мас. Економічна поведінка розуміється як сукупність сприйняття і поведінки індивідуумів. Таке уявлення пов'язане з підкресленням особливої ролі прийняття рішень у дослідженні споживання.

Нарешті, в 70-х роках ХХ ст. створюється Міжнародна асоціація з досліджень в області економічної психології. У цей час у міжнародній економічній психології сформувалися такі напрямки досліджень і підходи до вирішення теоретичних і практичних завдань:

- психологія зайнятості,
- психологія грошей,
- психологія споживання,
- психологія нагромадження,

- психологія економічної поведінки,
 - макроекономічна психологія,
 - психологія підприємницької діяльності,
 - психологія прийняття рішень у господарській діяльності
- [2, с. 24].

Таким чином, економічна психологія виникла на Заході як прикладна наука, що впливає безпосередньо з потреб економічної теорії, що розвивається, і практики господарювання.

1.2 Економічна психологія: предмет, об'єкт

Будь-яка наука може бути розглянута як сфера людської діяльності, основним завданням якої є розробка і систематизація знань про навколишній світ. В основі базового розподілу наук на групи можуть лежати специфічні особливості об'єктів, тобто тих боків реальності, на вивчення яких спрямована дана наука. Природно, що жодна наука не може описати свій об'єкт повністю. Крім того, науки відрізняються і предметами дослідження.

Оскільки економічна психологія виникла на стику економічної теорії (економіки в широкому сенсі слова) і психології, спробуємо розібратися, чим принципово відрізняються предмети дослідження цих наук.

Економіка має справу з оборотом, володінням, керуванням обмеженими ресурсами, а також з певною поведінкою і діяльністю або її результатами в грошовому вираженні.

Предметом вивчення психології є психіка, поведінка людини (поза сферою економіки).

Економічна теорія вивчає виробничі відносини у взаємозв'язку із продуктивними силами, відносини між ними, які не залежать від волі та бажання людей.

Психологія вивчає відносини людей, але поза економічним контекстом.

Таким чином, відносини людей із приводу обміну, виробництва, розподілу товарів, робіт, послуг, ресурсів (речей) не вивчаються ні в економіці, ні в психології.

Економічна психологія вивчає психологічні закономірності економічної поведінки та взаємодії між людьми як суб'єктами економічних відносин; закономірності взаємодії і взаємного впливу економічних факторів і психологічних явищ у регуляції економічної поведінки [73].

Під економічною поведінкою розуміють поведінку людини, пов'язану з розпорядженням, користуванням обмеженими ресурсами, вираженими в грошах, часі та інших умовах, необхідних для задоволення своїх потреб.

Таким чином, економічна психологія – це наука, що вивчає взаємозв'язок психологічних характеристик індивідів і груп з їхньою господарською активністю (діяльністю в широкому сенсі слова). Вона досліджує характер і динаміку уявлень індивідів і груп про економічні процеси, а також основу на них поведінку; виявляє та формалізує закономірності економічної поведінки у всіх її формах від повсякденної діяльності людини до зовнішньої і внутрішньої політики держави.

Одне із ключових питань економічної психології – в якій мірі можна вважати раціональним економічне рішення і наскільки раціональна економічна діяльність у цілому? Економіст відповість: раціональна і внаслідок цього ефективна вона тоді, коли її здійснює індивід, що має стабільні переваги і прагне до максимальної власної вигоди. Такий індивід-калькулятор кількісно оцінює альтернативи, прораховує варіанти та, спираючись на раціональні міркування, приймає рішення.

Але для економічних психологів така схема – лише один з варіантів можливих дій. Індивід може прийняти рішення на основі звички, під впливом емоцій і при цьому не обов'язково вибирає найбільш вигідний варіант.

Якщо ключовим моментом у теорії прийняття рішень - як вона інтерпретується економістами - є егоїзм, то психологи наполегливо підкреслюють значимість «економічного альтруїзму», наочним проявом якого може служити добродійність. У той час як економісти зосереджують увагу на своєкорисливості в економічній поведінці, економічна психологія відстоює тезу, що індивідуальна вигода - це функція як мінімум двох змінних: корисності для себе та корисності для інших.

Проаналізувавши різні літературні джерела, де зроблені спроби визначити предмет економічної психології, слід зазначити, що найбільш ємко вдалося це зробити В. П. Познякову [73]. На його думку, предметом економічної психології є психологічні закономірності економічної поведінки людини, пов'язані з виробництвом, розподілом, обміном і споживанням товарів і послуг; латентні (сховані, невидимі) механізми людської психіки, які визначають поведінку особистості і соціальних груп у відповідь на зміни таких економічних факторів, як відносини власності, інфляція, умови найму й оплати праці, фінансові кризи, реклама і т.д.

Господарюючим суб'єктом виступає одна людина, родина, організація, держава або нації, тобто об'єкт дослідження економічної психології може бути представлений на різних рівнях: мікро-, мезо- і макроекономічному.

Економічна психологія є молодого синтезованою наукою, що увібрала в себе наукові знання з різних наукових дисциплін: економіки, соціальної та загальної психології, соціології, антропології, юриспруденції, з одного боку, і з теорії прийняття рішень, кібернетики, теорії ігор — з іншого.

Звертаючись до структури економічної психології, слід зазначити, що проблематика цієї синтетичної міждисциплінарної науки багата й різноманітна.

Економічні психологи цікавляться такими темами, як життєве розуміння економіки; факторами, які є основою економічних рішень; відносинами між особистою ідентичністю та масовим споживанням та ін.

Економічна психологія дає відповіді суб'єктам економічних відносин мікроекономічного середовища на питання з приводу того, як оптимізувати свою діяльність, підвищивши її економічні показники, з огляду на людський фактор на психологічному рівні (характеристики особистості, особливості поведінки і діяльності, прийняття рішень).

Сферу інтересів економічної психології визначає як мікро-, так і макрорівень розгляду впливу людського психологічного фактора на різні економічні процеси.

Психологічний фактор в економіці є процесом і результатом психічного відображення людиною (або групою людей) матеріальних умов життя (своїх власних і інших людей), господарського механізму й системи керування економікою, продуктивних сил і виробничих відносин суспільства. Кожна річ із масиву матеріальних цінностей, створених промисловістю, спочатку була задумом, тобто існувала в голові творця в ідеальній формі, перш ніж стала продуктом роботи, увібравши в себе цю ідею (задум), сировину, матеріали, паливо й енергію, фізичну і інтелектуальну працю працівників.

Починаючи з моменту виробництва і закінчуючи фактом споживання продукту, психологічний фактор наявний в економіці постійно. Але він діє, як правило, не як самостійна сила, а разом з економікою, технікою та технологією. У цій злитості, цілісності психологічний фактор через свою природу є замаскованим чинником виробництва, що сприймається безпосередньо, а тому часто вислизає від «здорового глузду». З одного боку, здавалося б, економіка є причиною психології, що породжує її, але з іншого, сама психологія є діючим чинником, що визначає найважливіші характеристики економіки.

1.3 Практична значимість, цілі та завдання економічної психології

Аналізуючи результати перетворень, що здійснювалися в економіці України протягом останніх 20 років, багато вчених, як закордонних, так і вітчизняних, відзначають, що причини соціально-економічної кризи багато в чому обумовлені неправильно обраною моделлю розвитку економіки. Ця модель була сліпо скопійована зі зразків перетворення розвинених західних економік і абсолютно не враховувала культурно-історичні, національні особливості розвитку України, особливості сформованого господарського механізму, особливості економічної свідомості, у цілому психології народу.

У зв'язку із цим актуальною є розробка одного з найважливіших розділів економічної психології -

макроекономічного психологічного аналізу, основним завданням якого є визначення ключових напрямків економічної поведінки великих соціальних груп з метою вироблення ефективної економічної політики та засобів її здійснення.

Практика показує, що навіть найдосконаліша економічна модель не в змозі викликати й забезпечити розвиток, якщо в ній не враховані психологічні закономірності економічної поведінки, соціокультурні та духовно-моральні детермінанти. Це стосується в першу чергу проблеми сумісності пропонованих моделей економічного розвитку із традиційними моделями господарської поведінки. Моделі, форми й інститути, які рекомендуються (або нав'язуються), стикаючись із традиціями господарювання, починають функціонувати насамперед відповідно до сталої поведінки й лише через опосередкування нею - відповідно до власної економічної логіки. Якщо економічні й психологічні моделі несумісні, може відбутися виродження навіть найефективніших і детально оброблених економічних моделей.

Прикладом подібного сценарію може служити та, що вже стала надбанням минулого, історія впровадження в радянській економіці коефіцієнта трудової участі (КТУ). З його допомогою хотіли більш адекватно оцінювати трудовий внесок кожного працівника. Насправді ж він «запрацював» за своїми законами, що мав мало загального з економічною ефективністю. Дуже часто більш високий КТУ виставлявся майстром собі та своїм «наближеним»; у ряді місць вводився своєрідний графік, за яким високий КТУ в одному місяці одержували одні, а в наступні інші робітники (по черзі, щоб «нікому не було кривдно») [34, с. 64].

Настільки ж повчальна невдача впровадження «кружків якості» в американській промисловості. Виникнувши на початку 60-х років у Японії, вони в середині 70-х привернули увагу менеджерів у США, і в першу чергу компанію Локхід. До 1980 року «кружки якості» функціонували вже в 230 американських компаніях. До кінця 80-х, щоправда, з'ясувалося, що лише у вісьмох з них вони давали позитивний ефект. Психологія американських робітників (на відміну від Японії й суміжних з нею країн) виявилася несприйнятливою до цієї форми боротьби за якість продукції [34, с. 64].

Наведені і їм подібні уроки показують: у виробленні економічної політики варто починати з аналізу базових параметрів традиційної господарської діяльності й, у першу чергу, психології виробників.

Японський робітник не може зрадити інтересів своєї фірми, оскільки знаходиться під впливом моральних установок, що виховуються з дитинства: «гирі» - боргу подяки й «дзин» - обов'язкової вірності, які й спонукують його на шкоду своєму часу та силам брати участь у тих же «кружках якості» (останні, на нашу думку, тільки на даній підставі і є ефективними).

Не меншу роль подібного роду цінності відіграють у східних районах Росії й тим більше в Середній Азії. Тут часто й густо зустрічаються такі зразки економічної поведінки, як знижка із ціни продажу для родичів, пільгова орендна плата за землю одновірцеві, пільговий кредит землякові й т.д. Залишки схожих явищ мають місце і у західних суспільствах [34, с. 65].

Характерно, що ірраціональні форми поведінки властиві не тільки індивідові, але й групі, навіть масам людей. Історичний приклад петровських часів про поширення картоплі в Росії найпоказовіший у цьому плані. Народ у силу звички, незнання відкидав довгий час "другий хліб", отруюючись багатосімейними ягодами, що зріють зверху, а не бульбами, що ростуть знизу. В 1834 р., 1840-1843 рр. були картопляні бунти, коли цю культуру насаджували урядовими розпорядженнями. Те ж відбувалося з "хрущовською" кукурудзою, що завзято насаджувалася, але так і не була прийнятою.

Одне з головних завдань економічної психології - виявлення соціальних цінностей і психо-соціальних норм, що визначають особливості економічної поведінки в даному суспільстві або досить великій соціальній групі. Взаємодія таких цінностей і норм - найважливіший момент у визначенні стратегії і тактики економічних змін. Вона повинна бути спроектована на економічні моделі, що вводяться, і їхні складові: політику зайнятості, особливості попиту й накопичення, характер циркуляції грошової маси, ін.

Наприклад, чи можна ввести «безвідмовно» діючу економічну модель племенам Африки або Латинської Америки,

якщо робочий день у них триває не більше 2-3 годин 3-4 дні на тиждень? Або в інших випадках подібного роду. Так, багато племен папуа Нової Гвінеї воліють вирощувати таро, а не каву, хоча остання є значно прибутковішою ринковою культурою. У нігерійському племені тив існує три сфери обміну: звичайних товарів (їжа, інструменти), престижних (раби, худоба) і «безцінних» (жінки). Кожна із цих сфер замкнута й не перетинається з іншою, має свої правила та пропорції обміну, обслуговується «своїми» грошима. Малайські селяни здійснюють заощадження у формі великої рогатої худоби, хоча час догляду за нею може бути використаний більш ефективно - для вирощування товарних культур, продаж яких дозволить виручити більше грошей. Багато племен мають свої «гроші», і коли з'являються гроші сучасні, то відбуваються парадоксальні речі - металеві дрібні монети оцінюються вище, ніж великі паперові купюри. Практично у всіх традиційних культурах значна частина продуктів і коштів витрачається на ритуали. Такого роду крайні приклади служать яскравою ілюстрацією взаємодії економічних інститутів і традиційної психології [34, с. 65].

Потрібно зазначити, що свої особливості, які важко пояснюються з позицій суто економічної теорії, мають і «нормальні» гроші. Так, експериментальні економіко-психологічні дослідження сприйняття грошей у зв'язку з інтенсивністю їхнього використання показують: банкнота здається більшою за рівний їй за формою аркуш паперу; старі банкноти сприймаються не так, як нові; одна сторубльова купюра - не так, як 10 десятирубльових купюр і т.п. Для «економічної людини» однаково, які гроші зберігати, а які витрачати. У реальному ж житті людина схильна витрачати дрібні купюри і зберігати великі.

Ще більше проблем виникає із циркуляцією цінних паперів. Опитування показують, що в умовах нашої країни, де значна частина населення фінансово неписьменна, ця форма обігу фінансів поки не викликає особливого інтересу. В Україні та Росії цінні папери завжди викликали психологічнусторожкість, зумовлену культурно-історичними умовами. Та й у найбільш розвинених соціумах існує безліч прикладів нераціональної з економічної точки зору поведінки в галузі фінансів.

В основі економічної взаємодії (менеджер - підлеглий, ділові партнери, покупець - продавець, трудящий - предмет праці, результат праці, винагорода за працю й т.д.) лежать певні закономірності поведінки людини, групи. *Тому сучасний фахівець повинен опанувати навички психологічного аналізу мотивів, стимулів, факторів соціокультурної детермінації економічної активності; формування економічного мислення та свідомості. Це необхідно як для глибокого розуміння економічних процесів і явищ, так і для використання знань закономірностей поведінки людини в прийнятті рішень, плануванні та прогнозуванні діяльності підприємства, проведення перетворень в окремих галузях і економіці в цілому.*

Економічні реформи, які проводяться в нашій країні, як ми вже відзначали, не враховують особливості культури, менталітету, стереотипів господарювання, психології господарюючих суб'єктів, які сформувалися за довгий період культурно-історичного й економічного розвитку українського народу.

Людський фактор в економіці і житті суспільства може відігравати роль як відтворюючої, так і руйнуючої сили. Із цього погляду важливо простежити взаємозв'язок між станом економіки в цілому, діючим економічним механізмом з думками, почуттями, волею людини із приводу змісту та наповнення, принципів господарського життя, економічних перетворень, словом із психологією людини в сфері економіки. Психологія людини може як приймати існуючу економічну реальність, так і відкидати її (нерозуміння, неприйняття, незгода), вступати з нею в конфлікт явний або прихований. У першому випадку, коли спостерігається резонанс, може бути досягнутий максимальний ступінь економічної ефективності проведеної політики, реформ. У другому випадку варто очікувати мінімальну ефективність, якщо ефективність взагалі можлива в цьому випадку. Тому розробка теоретичних основ і практичних рекомендацій для досягнення такого резонансу - головна мета економічної психології.

З неї випливають конкретні завдання:

1 Виявлення психолого-соціальних норм, визначення особливостей економічної поведінки в даному суспільстві або досить великій соціальній групі з метою вироблення ефективної економічної політики і засобів її здійснення (оцінка сумісності пропонувананих моделей економічного розвитку із традиційними моделями економічної поведінки), побудова стратегії і тактики економічних змін. Економічна психологія повинна бути спроектована на економічні моделі, що вводяться, і їхні складові: політику зайнятості, податкову політику, особливості попиту та накопичення, характер циркуляції грошової маси. Вона повинна бути спрямована на розробку психологічної складової економічної політики.

2 Поведінкові характеристики впливають, як це довів Малахов С.В., на фази економічного циклу, викликаючи його спад або підйом [61].

Тому завдання економічної психології полягає якщо не в пророкуванні вступу в ту або іншу фазу, то, принаймні, у визначенні соціально-психологічних умов, що їй сприяють.

3 До завдання економічної психології відносять і активізацію резервів людського фактора в економіці в цілому і на конкретному підприємстві, а саме:

- різке підвищення продуктивності праці і якості продукції;
- повне використання творчого потенціалу трудящих;
- впровадження і суворе дотримання режиму ощадливості у використанні матеріальних, фінансових, енергетичних і трудових ресурсів.

Для економічної психології головним є зв'язок економіки в цілому, господарського механізму, конкретних господарських рішень із думками, почуттями, волею, - словом, із психологією людини.

1.4 Методологічні принципи економічної психології

До методологічних принципів економічної психології необхідно віднести такі:

1 *Принцип соціокультурної обумовленості економічної діяльності.* Закони економічної поведінки не є універсальними, вони обумовлені і визначаються особливостями історичного розвитку суспільства, соціокультурним середовищем. У центрі будь-яких економічних відносин стоїть людина. Людські відносини занурені в контекст культури, при цьому конкретного типу цивілізації, національної культури, що має свої норми, кодекси поведінки й, зокрема, поняття про те, що "раціонально", а що "нераціонально", свою систему цінностей і її ієрархію. Особливості культури, релігії накладають істотний відбиток на норми та стереотипи господарської поведінки, ставлення до праці, власності, бідності і багатства, грошей, успіху в бізнесі.

2 *Принцип суб'єктності* означає, що людина виступає не пасивним об'єктом економічних дій і впливу економічних умов, а активним суб'єктом, що реалізує різні види економічної поведінки і вступає в економічну взаємодію й економічні відносини з іншими економічними суб'єктами (індивідуальними та груповими). Основними ознаками суб'єктності є: активність, свідомість дії, цілісність і вибірковість [57, с. 17].

Людині властиво думати і вибирати, почувати і бажати, виражати свої почуття. Через свої думки і бажання, діяльність людина здатна вплинути на хід і результати господарського життя, змінити себе та світ. Ступінь своєї моральності, духовності (стан своєї душі) людина переносить на увесь зовнішній світ, на свої відносини з людьми, своє ставлення до праці, багатства, власності. Так, на жаль, ми знаємо, що історія багатства і величезних статків незначної кількості людей писалася кров'ю й віроломством, шляхом пограння життєвих інтересів більшості. І причини тому необхідно шукати не стільки в економіці, скільки в самій людині. Саме за її «образом та подобою» вибудовувалося господарство й праця, розподіл, обмін

і споживання, «відливалися» інституціональні форми власності, економічного права, інструменти фінансової, кредитної й грошової політики.

3 Принцип взаємного зв'язку та взаємного впливу економічних і соціально-психологічних явищ. Принцип взаємозв'язку та взаємозалежності «внутрішнього світу» людини (думок, бажань, почуттів, ієрархії цінностей), її вчинків і «зовнішнього середовища» (у цьому випадку стану економіки, господарства, конкретної справи, підприємства, організації). Людина здатна перетворити світ за своїм образом, наприклад, зробити його добрим, чесним, безкорисливим або навпаки, ненаситним і егоїстичним. Але зовнішні економічні умови, морально-психологічний клімат у суспільстві також діють на внутрішній світ людини, особливо із ще не сформованим світоглядом. Наприклад, пропаганда й культ споживання, що створюється в нашій країні, провокують у людях, особливо молодих, розвиток таких якостей, як споживацтво, жага наживи, схиляння перед багатством і презирство до бідності.

4 Принцип діалектичної єдності (а не тотожності) свідомості та поведінки економічних суб'єктів передбачає можливість не тільки схожості, узгодженості, але й відмінностей, суперечностей між економічною поведінкою суб'єкта і його свідомістю [57, с. 17].

Це пов'язано зокрема з тим, що економічна поведінка людини може бути обумовлена впливом факторів несвідомого, наприклад, коли людина діє відповідно до певного стереотипу, що сформувався і вкоренився в область несвідомого, або стилю поведінки, що їй нав'язується.

5 Принцип єдності теорії, експерименту (емпіричного дослідження) і практики стосовно економічної психології означає тісний зв'язок розвитку теорії економічної психології як із проведенням емпіричних, зокрема експериментальних досліджень, так і з практичною психологічною діяльністю в різних сферах економічного життя. Він передбачає звернення психологів-практиків до теорії й методів наукової психології та постановку проблем емпіричних досліджень виходячи із запитів і проблем соціально-економічного життя суспільства [57, с. 18].

Цей принцип також означає необхідність використання

соціально-психологічних досліджень при проведенні конкретних економічних, організаційних перетворень як на рівні окремого підприємства, так і на макрорівні.

6 Принцип комплексності та міждисциплінарності передбачає, по-перше, розгляд у взаємному зв'язку трьох типів економічної реальності:

- ринок (насамперед психологія споживача й психологія ведення домашнього господарства);

- бізнес (поведінка та психологічні особливості підприємця, укладання угод, ведення переговорів, конкуренція, комерційна таємниця й ін.);

- відносини «суспільство-громадянин» (податки, прибуток, доходи інфляція, безробіття, вплив на населення заходів економічної політики) [57, с. 18].

По-друге, як при проведенні досліджень, їхньому аналізі, так і у прийнятті конкретних рішень використовувати міждисциплінарний підхід, тобто застосовувати методи досліджень і знання про людину, накопичені в таких дисциплінах, як психологія, економічна теорія, соціологія, релігійна антропологія та психологія й ін.

1.5 Методи досліджень, які застосовуються в економічній психології

За своїм статусом економічна психологія є суміжною науковою дисципліною, основу якої становлять теоретичні положення, методи та результати досліджень, накопичені як у психологічній науці, так і в економіці.

Тому вся сукупність методів, які використовуються в економічній психології, може бути розділена на три групи:

- перша група - методи, які традиційно використовуються в психологічних дослідженнях (спостереження, експеримент, анкетування, різні види опитувань і інтерв'ю, тестування, математико-статистичні методи обробки й

об'єктивізації даних);

- друга група - економічні методи та методи, які використовуються в суміжних наукових напрямках (метод математичного моделювання, логіко-теоретичний аналіз, синтез, метод абстракції, історичний підхід);
- третя група - власне методи, які стали активно використовуватися з виникненням економічної психології, розроблені з урахуванням специфіки даної наукової дисципліни (наприклад, економіко-психологічний експеримент, що проводиться за схемою традиційного економічного експерименту, але із психологічним оснащенням).

Аналіз вітчизняних і закордонних публікацій у галузі економічної психології та суміжних з нею галузей свідчить про те, що в цих дослідженнях все частіше використовуються методи дослідження операцій, засновані на математичному апараті оптимального програмування, теорії масового обслуговування, теорії ігор, евристичному програмуванні.

Досить ефективним інструментарієм економічної психології, особливо таких розділів, як бізнес і підприємництво, є теорія ігор. Теоретико-ігрові завдання використовуються для прогнозування реакції конкурентів на зміну цін, пропозиції додаткового обслуговування, модифікації старої й освоєння нової продукції, моделювання економічної поведінки інвесторів на ринку цінних паперів.

Успішно використовуються в керуванні організаційно-виробничими системами програмні методи сіткового планування й керування, які дають відповіді на питання: коли починати та закінчувати роботи, як усувати перешкоди, що виникають.

Як методи дослідження в економічній психології можна виділити три основних: лабораторні експерименти (різні економічні ігри); польові дослідження, які проводяться в природних умовах, і спеціально розроблені опитувальні методики.

Порівнюючи особливості розвитку економічної психології в Росії й Україні із країнами з розвинутою ринковою економікою, не можна не відзначити однієї особливості в постановці проблем

і напрямків емпіричних досліджень. Для західної економічної психології характерне акцентування уваги на процесах прийняття економічних рішень, економічної поведінки та взаємодії партнерів в умовах торговельних переговорів і операцій. При цьому активно використовується моделювання економічних процесів в умовах лабораторних експериментів із грошима. Не применшуючи важливості подібних досліджень для одержання строго фіксованих емпіричних даних і аналізу взаємозв'язків між досліджуваними змінними, варто підкреслити принципову обмеженість можливостей лабораторного експерименту при вивченні реального економічного життя та соціальної обумовленості психологічних особливостей господарюючих суб'єктів. Ця тенденція відображає ігнорування закордонними вченими власне соціальних боків і проблем економічного життя: відносин власності, бідності та багатства, безробіття.

Для вітчизняної економічної психології, навпаки, характерна пильна увага саме до цих вузлових соціальних проблем економічної життєдіяльності.

Проведення емпіричних досліджень за цими напрямками передбачає вивчення свідомості та поведінки представників різних соціально-економічних груп у природних умовах їхньої життєдіяльності. При цьому дуже важливо не обмежуватися аналізом лише суб'єктивних уявлень і думок, які виявляються за допомогою дослідних методів, але й вивчати їхній зв'язок з особливостями реального економічного поведіння в конкретних соціально-економічних умовах. Тут дуже перспективним є використання стратегії природного експерименту, коли соціально-психологічні феномени, пов'язані з особливостями суб'єктивного відображення економічних умов життєдіяльності суб'єктів і регуляцією їхньої економічної поведінки, досліджуються в умовах радикальних соціально-економічних змін.

Вибір і використання кожного із цих методів визначається метою та завданнями дослідження.

В економічній психології, як ми вже відзначали, активно використовуються методи, розроблені в психології, розглянемо їх більш докладно. Всі методи за кінцевим результатом можна розділити на чотири великі групи.

1 Емпіричні (обсерваційні) методи [2, с. 51]

Можливість спостерігати за собою або оточенням дає нам наявність суб'єктивного світу - пізнання та самопізнання, рефлексивної свідомості, мислення, упередженого ставлення (всі наші образи й уявлення забарвлені особистим сприйняттям і почуттям) і т.д.

До емпіричних методів належать самоспостереження (інтроспекція) і спостереження.

1.1 Самоспостереження — це дослідження людиною власного сприйняття світу.

Природно, що історично це перший метод. Шляхом самоспостереження та зіставлення з навколишньою дійсністю відбувається рефлексія, розпізнавання себе серед інших, свого росту й розвитку рік за роком, ставлення до свого місця в суспільній і економічній ієрархії й т.п. Метод самоспостереження доступний, коректний, може бути дуже глибоким, так, як це продемонстровано в книзі М. Зоценка «Перед сходом сонця». Його спостереження логічні й переконливі. Однак не можна сказати з повною впевненістю, що вони достовірні. У цьому - головна погрішність методу. Не можна взяти випадкову групу людей і «доручити» їм самоспостереження - їхні результати будуть непорівнянні. Уявлення про світ інтерсуб'єктивні (у нас індивідуальна психіка, ми всі зв'язані світом культури та реагуємо на нього по-різному) і соціалізовані (наша поведінка визначена вихованням, оточенням, подіями). До спостерігача-дослідника варто висувати спеціальні вимоги, сформулювати які досить складно. На відміну, наприклад, від фізичних дослідів, які можна проводити в ідеальних, спеціально створених умовах, спостереження за психікою людини відбувається в реальному житті, з якого майже нічого не можна виключити, оскільки виключене може бути визначальним в поведінці або реакції людини. На психіку впливає минулий досвід, сучасний стан, генетика, фізичні та фізіологічні особливості особистості. Тому дослідникові важливо дуже точно визначити те, що він хоче спостерігати. Інакше спостереження перетвориться у фіксацію

випадкових фактів. Метод можна доручити застосувати до себе тільки фахівцям. У загальній психології, наприклад, психологам-дослідникам, що знають про свої можливості, межі, погрішності інтерпретацій. В економічній психології можна доручити провести самоспостереження групі людей, підібраних за однаковими параметрами (темперамент, характер, соціальне середовище, рівень матеріального статку, родинний стан, успішність навчання або просування по службі й т.п.), і зафіксувати свої спостереження по відношенню, наприклад, до власності.

1.2 Спостереження — метод, що полягає в навмисному, систематичному, цілеспрямованому та фіксованому сприйнятті зовнішніх проявів психіки іншої людини. Спостерігачем також повинна бути спеціально навчена людина. У інтерпретації результатів спостережень варто звернути увагу на те, що одні й ті самі явища розуміються неоднозначно. Так, відомий вираз «у здоровому тілі - здоровий дух» одними людьми розуміється як заклик до занять спортом, іншими - що без здоров'я не буде інших радощів життя, а третіми трохи витончено - або займатися здоров'ям, або справою - і тоді все буде в порядку. Приказка «не май сто рублів, а май сто друзів» при всій її привабливості для екстраверта, напевно, буде неправильною для Гобсека, а Арсеній Тарковський і зовсім говорив по-іншому - «коли тобі прийдесться туго, знайдеш і сто рублів, і друга. Себе знайти куди важче, ніж друга або сто рублів».

2 Організаційні методи [2, с. 52]

2.1 Порівняльний — метод поперечного зрізу, що полягає в зіставленні різних груп населення на певний момент часу за будь-якими ознаками (соціальний стан, рід діяльності, матеріальний статок, вік, освіта). Можна порівнювати окремих людей, різні групи. Наприклад, студентські групи в потоці тільки 1-го курсу минулих років навчання. На практиці за допомогою методу можна коректувати склад груп, рівень знань, спостерігати динаміку ставлення до економічних змін, політичних явищ та ін. Так, порівняння сьогоденних першокурсників і їхніх батьків

часів коли вони були студентами першого курсу, ілюструє картину змін, що відбулися, у ставленні до майнової нерівності, ринкових цін, духовних цінностей. Старшому поколінню, звичайно, складніше звикнути до змін, оскільки його досвід пов'язаний зі знанням минулих цін, відчуттям відносної майнової рівності, пріоритетом духовних цінностей, які впливають на сприйняття змін. Молоді ж не знали «того» життя, їм нема з чим порівнювати. Позначається й гнучкість сприйняття ними життя, відсутність стереотипів. Важливим фактором є відсутність канонів «як має бути». Сьогодні людська натура більш вільна у виявленні своїх бажань.

Порівняння може здійснюватися в рамках розвитку того або іншого соціокультурного середовища (соціокультурний підхід). При цьому виявляються детермінанти формування механізмів регуляції економічної поведінки, системи ставлення до економічних явищ, ті або інші зміни в структурі особистості людей з різною економічною активністю. Результати такого аналізу можуть бути покладені в основу економічної політики.

2.2 Лонгитюдний — метод поздовжнього зрізу, що полягає в багаторазових обстеженнях тих самих осіб (груп) протягом тривалого часу. Він дозволяє з'ясувати, як психічний стан людини в юному віці, зрілості згодом позначається на її життєвих результатах. Так, американські вчені з'ясували, що в студентській групі приблизно 3 % студентів мають життєві цілі. Дослідження, проведене через 20 років, показало, що саме ці 3 % досягли в порівнянні з однолітками більш істотних результатів у діловому та сімейному житті. На вітчизняному матеріалі можна побачити своєрідне лонгитюдне дослідження у фільмі «Контрольна для дорослих». Можна спостерігати й зміну психіки. Наприклад, з віком змінюється ставлення до грошей, спадщини, до діяльності й т.д. Так, у старості, при необоротній регресії особистості відбуваються зміни психіки, що виявляються в зникненні нещодавно набутих навичок, в утрированні властивих раніше якостей (ощадливість перетворюється в скнарість, прагнення до вищих духовних цілей змушує заповісти майно монастирям або благодійним організаціям на шкоду родині й т.п.).

2.3 Комплексний метод — спосіб вивчення, при якому в дослідженні беруть участь представники різних наук. Це

дозволяє встановити зв'язки та взаємозалежності між явищами різного роду, а також включити елементи порівняльного та лонгитюдного методів. Він застосовується у зв'язку з недостатністю вивчення явищ психіки будь-яким одним методом.

3 Експериментальні методи [2, с. 53]

Вони відрізняються від спостереження (емпіричного методу) активним втручанням в ситуацію з боку спостерігача. В експериментальному методі факти одержують зі спеціально проведеного експерименту, досвіду. Використовуються вони в багатьох науках, у тому числі й психології, але в економічній психології набувають особливого значення, оскільки стосуються не тільки тонкої матерії взаємин людей, а дозволяють розкрити особливості психіки в умовах економічного життя. Так, щоб уникнути використання шаблонів у рекламній діяльності, потрібні спеціальні експерименти в середовищі «економіка - людина». Тільки експериментально можна встановити (або підтвердити теоретичні побудови), як поведуть себе люди в умовах економічних перетворень або як відреагують на фінансові піраміди. Успішність «економічної піраміди» підприємця-авантюриста Мавроді була не тільки вирішена відомою зі світового досвіду специфікою поведінки людей, але й відрепетована шляхом організації маленьких пірамід (для дітей - посилка поштою листівок, для дорослих - грошей). Експериментальні методи різноманітні за організацією їхнього проведення.

3.1 Лабораторний експеримент. У загальній психології за допомогою цього методу в спеціально обладнаних лабораторіях досліджуються пам'ять, сприйняття, увага, час протікання психічних процесів, швидкість реакції й багато чого іншого з використанням спеціальних приладів. Суть методу полягає в порівнянні результатів із суб'єктивними, існуючими у свідомості людини еталонами (експертними оцінками гучності, яскравості, інтересу) і об'єктивними, що перебувають поза свідомістю людини (порогами сенсорної чутливості й ін.).

Метод коректний, але випробовуваний знає, що він іде на дослідження, і результати можуть бути не занадто достовірними,

оскільки існує магія приладу, перед яким одні поводяться зібрано, як в екстремальній обстановці, інші розслаблюються й показують гірші результати. Випробовуваного може бентежити і штучність середовища.

В економічній психології цим методом можна вимірювати швидкість набуття трудових навичок, реакцію на інформацію, специфіку поведінки в ризикових ситуаціях. Випробування можуть проводитися в умовах гри.

3.2 Природний експеримент. Проводиться в природних умовах. Випробовуваний не підозрює, що над ним відбувається експеримент, і поводить звичайно. Метод використовувався в Росії ще в 1910 р. вітчизняним психологом Лазурським для вивчення поведінки школярів. Його можна застосовувати для індивідуального спостереження за будь-ким, для вивчення можливостей колективу. Здавна відомий спосіб перевірки на чесність працівника: йому підкидаються гроші або речі. Роботодавець нерідко непомітно перевіряє, яке навантаження може витримати працівник - за кількістю годин робочого дня, за часом роботи без перерв, за реакцією на несподівані ситуації. За допомогою цього методу можна створювати робочі колективи. Так, психологічно виправдано, що в стінах економічних вузів «самовідбором» групуються люди, що люблять математику або схильні до роботи з людьми. На фізфаках і фізтехах збираються ті, хто схильний до абстрактного мислення. Але розділити їх можна й у групі, що зібрана випадковим чином, запропонувавши вирішити два види завдань.

3.3 Штучний експеримент. Випробовувані знають, що беруть участь в експерименті. Метод коректний, але результат може бути спотворений тим, що випробовувані нерідко намагаються поводитися відповідно до очікувань експериментатора. Можлива й інша поведінка. Так, якщо люди беруть участь в експерименті з вивчення реакції на рекламу, то залежно від особистих якостей експериментатора і випробовуваних вони можуть з однаковим успіхом показати й те, що реклама подобається, й те, що не подобається. Якщо люди беруть участь у грі, то залученість у неї може змусити їх забути про експеримент. Тоді вони поводяться природно. Але можливі випадки, коли випробовуваний виявляє активність просто як

учасник експерименту.

4 Психодіагностичні методи [2, с. 54-55]

4.1 Інтерв'ю, бесіда. Це допоміжні методи розмови з індивідом, застосовувані в особливих умовах (розмова віч-на-віч доречна в ситуації, коли людина «вибита з колії» - засмучена, втратила роботу й т.п.). З їхньою допомогою визначають гостроту тих або інших соціальних проблем, економічних ситуацій. Частіше використовуються в соціології.

Звичайно в інтерв'ю можна простежити реакції, ставлення до тих або інших подій в умовах особливої довірчості, які не можуть бути створені, наприклад, при тестуванні.

4.2 Тестування — операція, за допомогою якої можна виявити індивідуальні розходження для з'ясування сфер, де людина може себе реалізувати. Тестування проводиться за допомогою тестів - завдань стандартної форми, за якими і йдуть випробування. Існують складні методики їхнього складання, перевірки на валідність (тобто мірність) і надійність (одержання однакових результатів при повторному вимірі), вірогідність і багато чого іншого.

Із часу появи тестів - з початку ХХ ст. (А. Біне і Т. Симон) - і дотепер стоїть проблема виміру справжніх можливостей людини. Імовірно, вона розв'язна з деякою погрішністю, оскільки, з одного боку, авторами тесту є люди, що закладають у нього питання з тієї проблеми, що їх цікавить, а з іншого, - при всьому бажанні виміряти те, що дано людині природою (генотип), навряд чи можливо. Адже людська натура надзвичайно багата. Історія психології демонструє, що світ психіки людини неосяжний. Дослідник більшою мірою вимірює те, що дано середовищем (фенотип), а також основні психологічні характеристики. Тому тести, швидше за все, вимірюють ступінь адаптивності.

У цей час існує безліч тестів, що вимірюють особливості поведінки, характеру, темпераменту, здатність до творчої діяльності, рівень досягнень, розумової обдарованості. Поштовхом до розвитку тестування послужив інтерес до інтелектуальних здібностей. Коефіцієнт інтелектуальності (у

вітчизняній практиці 20-х рр. КРЗ - коефіцієнт розумових здібностей) використовується в практиці відбору учнів. Однак проблема визначення обдарованості залишилася недозволеною дотепер, оскільки в міру застосування все нових тестів виявлялося, що можна виміряти лише якийсь один бік інтелекту (швидкість розуміння умов завдання, виділення однотипних завдань і т.п.) Крім того, інтелект не є запорукою успішної діяльності. Впливають фактори внутрішньої мотивації (наприклад, бажання досягти успіху, бути першим, доводити справу до кінця) і зовнішньої мотивації (наприклад, заздрість, небажання жити в бідності або безвісності). Проте за допомогою тестів IQ можна досить точно визначити інтелектуальний потенціал індивіда (для виявлення обдарованих дітей у США здавна використовувалися тести, а в нас - олімпіади. Відсоток обдарованих дітей виявився порівнянним).

Але чому серед двох дітей з однаковим IQ один стає бізнесменом, а інший математиком? Або чому відмінний математик залишається в бідності, а двієчник стає багатієм? Для вирішення цього завдання потрібні спеціальні тести, що лише частково зачіпають питання загальної психології. До них належать тести на здатність керувати, бути бізнесменом та ін. Імовірно, у них повинна бути закладена ідея стратегічного бачення, пріоритетна мета опитуваного. Якщо метою є багатство, то все інше - темперамент, розум, характер - буде працювати на її досягнення. Щоб створити тести, що дозволяють урахувати індивідуальні розходження в економічній поведінці, необхідно використовувати інші методи, наприклад експериментальні (метод близнюків), інші науки. Так, психологія індивідуального (генетичні, що вивчають спадкові механізми психіки; диференціальної, яка вивчає особливості розходжень між індивідами) дозволяє виявити розходження між людьми, що стали особливо помітними при збільшенні ступенів свободи вибору, можливості реалізуватися в різних видах діяльності. Люди, що мають однакові темпераменти, характери, інтелект, зовсім по-різному поведуться в різних економічних ситуаціях. Якщо вченого цікавлять тільки гроші, а журналіст дуже дорого «продається», то довіру до результатів роботи цих фахівців можна відразу ставити під сумнів, оскільки завжди можна

розгадати, за чиїм сценарієм й на кого вони працюють. Якщо ваша бабуся говорила, що не любить людей, у яких на розумі тільки «купити-продати», то шанс того, що й ви такий же, досить високий. Треба сказати, що нащадки справжніх російських купців і підприємців, здатних організувати та розвивати справу, мали здібності своїх предків. Отже, зв'язок є, але твердої залежності немає. Людина з яскраво вираженими економічними здібностями може народитися в будь-якій родині, аналогічно тому як, за давня відомою притчею, великий воїн може народитися і у хатині пастуха. До речі, ідеї генетичної зумовленості здібностей дотримувалися в країнах, де були станові розмежування й перешкоди. У США дотримувалися протилежних точок зору. Психологія індивідуального є базою для розробки методів досліджень у психології економічній. Остання ж визначає, чому так чи інакше люди поведуться в різних економічних ситуаціях, по-різному реагують на бізнес, підприємництво, рекламу, гроші й досягають різних успіхів.

У висновку необхідно відзначити, що загальна психологія вивчає психіку людини (або групи людей), мовби поставленої в ідеальні умови - у чистому вигляді, без впливу навколишнього світу. Наявність того або іншого темпераменту, інтелекту, уваги, пам'яті не може пояснити, чому одна людина чесна, а інша ні, одна вважає нормою обман або експлуатацію інших людей, а для іншої це неможливо, одна заздрісна, інша рветься до влади (однаково якої - політичної, психологічної, економічної), третя і зовсім альтруїст. Такої відповіді не давала (і не ставила такого завдання) загальна психологія. Відповідь на них потрібно шукати в глибинах людської психіки, які досить добре досліджені в релігійній антропології й психології.

Лекція 2. ЛЮДИНА В ДЗЕРКАЛІ ЕКОНОМІКИ ТА ПСИХОЛОГІЇ. ПСИХОЛОГІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ПОВЕДІНКИ ЛЮДИНИ

2.1 Психологічні детермінанти поведінки людини (школи класичної психології).

2.2 Свідоме і несвідоме в регуляції поведінки людини.

2.3 Різниця в підходах до людини з боку економічної і соціальної теорії.

2.4 Особливості християнської психології.

2.1 Психологічні детермінанти поведінки людини (школи класичної психології)

Перед тим, як докладно вивчити питання дослідження особливостей безпосередньо економічної поведінки людини в різних сферах економіки, нам необхідно розглянути загальні положення наукової, а також християнської психології щодо *детермінації поведінки людини*.

Детермінація у найбільш загальному вигляді визначається як процес формування поведінки особистості під впливом сукупності детермінант. Дане поняття описує причинно-наслідковий зв'язок між явищами і процесами в їхній послідовності та залежності. Процес детермінації показує, як і під впливом яких спонукальних причин формується і реалізується та або інша поведінка, які її внутрішні й зовнішні джерела, як взаємодіють різні спонукальні причини між собою.

Як *детермінанти* подають систему факторів, які задають специфіку поведінки і беруть участь у її формуванні. Але детермінанти є не просто причинами, вплив яких приводить до певних наслідків. До них прийнято відносити такі спонукальні впливи, які визначають певний тип поведінки при їхній сукупній взаємодії, припускаючи при цьому деяку імовірнісну варіативність поведінки.

Які ж детермінанти визначають поведінку людини? У

відповіді на це питання ми спочатку звернемося до основних напрямів класичної психології.

Сучасна психологія описує детермінанти, що впливають на поведінку людини досить різноманітно. Якщо узагальнити *найголовніше в підходах різних напрямів психології*, спростивши для розуміння схему поведінки, то можна сказати, що конкретний вчинок людини може бути результатом відповідної реакції на вплив ситуації (вплив зовнішніх детермінант), або залежати від того, як людина цю ситуацію сприймає (як вона відображається в її свідомості), бути проявом якогось внутрішнього джерела активності (вплив внутрішніх детермінант) [2, с. 66]. *Тобто на поведінку людини впливають внутрішні детермінанти, зовнішні детермінанти і сприйняття людиною певної ситуації.*

Метою вчинку людини може бути як збереження звичного адаптивного стану (захисна реакція), так і набуття нової якості (розвиток).

Закінчитися вчинок може при досягненні бажаного ефекту, як внутрішнього (та або інша думка, оцінка, почуття), так і зовнішнього (досягнення згоди, розуміння й т.п.). У таку схему укладаються як психоаналітичні моделі особистості, так і біхевіористичні, як когнітивні, так і гуманістичні.

Внутрішньоособистісні детермінанти поведінки пов'язані з індивідуальними особливостями особистості. До них відносять такі характеристики людини, як статеві та вікові властивості, задатки, здібності, темперамент, пам'ять, емоції, мислення, знання, навички, потреби, інтереси, схильності, ідеали, переконання, установки, цінності, мотиви й т.д.

М.І. Дорін зазначав: «Люди одночасно і схожі, однакові, і різні, неповторні. Тому при прийнятті одних рішень поведінка людей легко прогнозується, при прийнятті інших необхідно враховувати багато індивідуальних обставин, що обумовлюють цю поведінку ...»[цит. за 3].

Будь-якому вчинку людини звичайно передують сприйняття, осмислення, розуміння ситуації й себе в ній, тобто *когнітивні (пізнавальні) компоненти; суб'єктивне ставлення, забарвлене почуттями, тобто емоційні (афективні) компоненти, і, нарешті, дія або, навпаки, її стримування, тобто дієвості динамічні, вольові (конативні) компоненти.* Розглядаючи

економічну поведінку, вчені, як правило, виділяють для її аналізу ці три дуже тісно взаємозалежні складові.

Зовнішні стосовно особистості детермінанти пов'язані з особливістю середовища й оточення, у яких перебуває людина. Але про них пізніше.

Людина не просто реагує на ту або іншу ситуацію, але визначає її, одночасно визначаючи себе в цій ситуації, тим самим, фактично створюючи, «конструюючи» той соціальний і господарський світ, у якому вона живе. Основою визначення ситуації стає здоровий глузд людини (накопичені знання і практичний розум), зміст повсякденного знання.

Американські соціологи *У. Томас і В. Знанецький* в 30-х роках ХХ сторіччя досліджували зміни, що відбуваються в родинах польських селян, які іммігрували в Америку і Німеччину та які опинилися в новій для них системі індустріальних відносин, результатом чого стала книга «Польський селянин у Європі й Америці». Ними був зроблений такий висновок: для розуміння поведінки людей їхні індивідуальні уявлення, що впливають із індивідуального сприйняття навколишньої соціальної реальності, набагато важливіше об'єктивно вимірюваних соціальних фактів, які описують цю реальність. Індивідуальний суб'єкт реагує тільки на свій досвід, а не на об'єктивні уявлення про ситуацію.

Таким чином, аналіз ситуації, у тому числі, яка складається в господарській діяльності, повинен іти за двома напрямками, що визначають:

- як ця ситуація описується в термінах, що об'єктивно верифікуються;
- як вона визначається самою особистістю.

Дещо пізніше *У. Томас* визначив певну закономірність, що тепер називають теоремою Томаса: «Якщо ситуації визначаються як реальні, вони стають реальними за своїми наслідками» [64].

Ця теорема неодноразово знаходила своє підтвердження в економіці. Так, дослідження показали, що біржовий крах 1929 року в США, який поклав початок Великій депресії, був викликаний саме психологічними факторами: у банках була

готівка, але люди цьому не вірили, і оскільки усі одночасно стали забирати гроші, банки один за одним збанкрутували.

Наведемо коротку характеристику бачення детермінант поведінки людини, що сформувались в основних напрямках класичної психології.

У психоаналітичних концепціях підкреслюється обумовленість поведінки людини схованими або «витиснутими» у несвідоме афективними комплексами. У певних умовах, наприклад, у стані екзистенціонального вакууму, домінантами поведінки можуть стати *мотиви сексуальні* (за З. Фрейдом) або *прагнення до влади* (за А. Адлером) [2, с. 66].

Екзистенціональний вакуум - відчуття безглуздості існування - широко розповсюджений феномен ХХ ст., що виник через подвійну втрату: «тваринних» інстинктів і традицій, які втратили свою регулюючу роль. Людина потрапляє в ситуацію, і коли немає захисних інстинктів, які говорять їй, що вона змушена робити, коли немає соціальних норм, які визначають, що вона повинна робити; а сама вона не знає, чого вона хоче; у результаті вона робить те, що хочуть інші. У слабкій формі «екзистенціональний вакуум» можна бачити на прикладі «недільного неврозу» - людина виривається із зайнятості робочого тижня, і порожнеча життя стає явною й для неї самої [2, с. 66].

Для біхевіористів людина живе у світі стимулів, що викликають певну реакцію. Біхевіористичні теорії особистості прекрасно пояснюють закономірності так званої «ринкової поведінки», коли учасників спілкування займає насамперед питання точного розрахунку: яка користь буде мною отримана і скільки я повинен затратити ресурсів (психологічних, моральних, матеріальних...) у результаті даної взаємодії.

Найбільш старим і універсальним законом поведінки людини в рамках біхевіористичної моделі є «закон ефекту» Л. Торндайка, який полягає в тому, що зв'язок між стимулом і реакцією буде підсилюватися, якщо за реакцією слідує підкріплення. Стосовно соціальної поведінки особливу роль відіграють узагальнені «підкріплювачі», такі, наприклад, як гроші, або більш тонкі, що включають складні людські взаємини

(увага, повага, схвалення інших).

Якщо з погляду біхевіористів людина живе у світі стимулів, які впливають на неї, викликаючи відповідну реакцію, то для когнітивістів людина перебуває у *світі інформації*, яку треба зрозуміти, оцінити, використовувати. Найбільш вдале метафоричне визначення когнітивного підходу в психології: «Человек прежде всего Думатель, а не Делатель» [2, с. 67], що підкреслює визнання за когнітивними процесами ролі головних детермінант соціальної поведінки.

Дійсно, сам вчинок часто є джерелом важливої інформації, яка дозволяє і спонукує формувати або змінювати думку про себе або про інших. Когнітивна психологія (Ж. Піаже, Д. Брунера, Т. Келлі) будується на положенні *про вирішальну роль знання, пізнавальних структур у протіканні психічних процесів і поведінці людини.*

Особливий погляд на детермінанти людської поведінки мають представники гуманістичного підходу (А. Маслоу, К. Роджерс, В. Франкл), яких поєднує допущення про тенденцію особистості до самоактуалізації, до збереження і збагачення свого досвіду. Людина, як стверджують психологи-гуманісти, самодетермінована у набагато більшому ступені, ніж можна уявити з наведених вище положень представників інших напрямків, які фактично відмовляють людині в можливості боротися із стимулами соціального або фізичного оточення, що зумовлюють її поведінку.

Особливе місце займає позиція В. Франкла. Полемізуючи з З. Фрейдом, який якийсь відмітив, що з появою почуття голоду всі індивідуальні розходження в поведінці людей стираються, В. Франкл приводить свої спостереження у фашистських концтаборах, де з однаковим для всіх ростом почуття голоду люди стали більш різні у своїй поведінці. Те ж може розповісти будь-який ленинградець, що пережив блокаду 1941-1944 рр. [2, с. 68].

В. Франкл стверджує і навіть показує на емпіричному матеріалі, що в будь-якій ситуації людина має дві можливості (розвитку і деградації), і те, яка з них буде актуалізована,

залежить більше від її рішення, вибору, ніж від умов реального, матеріального існування. Саме суб'єктивні підстави свідомо або несвідомо визначають вибір людини: протистояти або здатися. Дане положення вимагає розгляду проблеми *свідомого вибору* або *вольової поведінки людини*, а отже, і співвідношення свідомого і несвідомого в регуляції людської поведінки, про що і піде мова нижче [89, 90].

Звернемося до зовнішніх детермінант, що визначають поведінку людини. Вони пов'язані з особливостями середовища і оточення, у яких перебуває людина. По-перше, вона включена у систему персональних відносин (родинних, дружніх, партнерських) у рамках малих і більших груп від родини до виробничого колективу, певної соціальної групи. По-друге, людина належить до певного етносу і формується в рамках певної цивілізації, що відрізняється своєю релігією та духовно-моральною культурою. Людські відносини занурені в контекст цієї культури, яка має свої норми, кодекси поведінки і, зокрема, поняття про те, що "раціонально", а що "нераціонально", що є добро, а що зло.

С. Талкер, підкреслює: «Я зрозумів, що в мені не тільки біологічність і соціальність, але й інші "виміри" - моральні принципи, які сильніше інших детермінант. Одна моральність - це соціальні норми, інша моральність (духовність) має самостійне існування». В. Франкл, говорить про те, що людина не вільна від умов біологічної та соціальної природи, але здатна завжди протистояти їм, вона завжди зберігає свободу вибору свого до них ставлення - у цій її свободі відкривається новий її вимір - духовний. Духовний світ людини, її моральність черпаються нею з того соціокультурного середовища, у якому вона стала особистістю, отримала соціалізацію, у тому числі й економічну.

Крім того, важливим зовнішнім фактором є і *соціально-економічне середовище*, в якому сформувалась та живе особистість. З цього приводу М.Д. Кондратьєв зазначав: «Особи, що виступають на ринку в конкретному своєму вигляді, виявляють, безсумнівно, завжди найбільше різноманіття, яке тільки можна спостерігати серед людей розвиненого суспільства. Але, відзначаючи різноманітність окремих господарюючих осіб, не

можна забувати й зворотного боку питання. Всі ці люди формуються в певних і в основному подібних соціально-економічних умовах... І оскільки в основному є подібність і близькість в об'єктивних соціально-економічних умовах їхнього життя, не може не бути однаковості й у самих людях, і в їхній поведінці» [цит. за 3].

Таким чином, узагальнюючи бачення детермінант поведінки людини в основних напрямках класичної психології, необхідно зазначити, що всі напрямки мають підставу для існування, тому що з різних боків розкривають складність, багатозначність феномена «людини». Вони не суперечать, а доповнюють один одного, тому що описують поведінку людини при відповідних умовах, а отже, правомірно говорити не про те, яка теорія правильніше, а про межі застосовності кожної з них. Але жодна з цих теорій не може охарактеризувати детермінанти поведінки людини цілісно, адже переважно визнає лише душевно-тілесну природу людини, а духовний вимір майже залишається за її межами, і тому дещо пізніше ми звернемося до християнської психології. Крім того, особливу увагу необхідно приділити з'ясуванню ролі свідомого та несвідомого у поведінці людини.

2.2 Свідоме і несвідоме в регуляції поведінки людини

Поведінка людини реалізується через різні механізми. Це, з одного боку, безумовнорефлекторні й умовнорефлекторні механізми, що визначають мимовільну активність людини. Людина в цьому випадку діє ненавмисно, мимоволі, беззвітно, тобто несвідомо.

З іншого боку, це довільне управління, тобто навмисне, вольове, свідоме реагування на зовнішні та внутрішні стимули. У цьому випадку може бути як довільна активність, викликана потребами і бажаннями людини, так і змушена активність, яку людина виявляє без або проти свого бажання.

Пам'ять, увага, уявлення й ін. пізнавальні процеси, а також *рухи і дії людини можуть бути як довільними, що протікають під контролем свідомості, так і мимовільними, реалізованими*

рефлекторно.

Психіка в цілому, свідомість і несвідоме зокрема забезпечують пристосування і адаптацію людини до зовнішнього світу. *Свідомість і несвідоме* - це рівні орієнтування в дійсності, що якісно відрізняються, і кожен з яких робить свій внесок у регуляцію діяльності суб'єкта [2, с. 69].

Властивості зовнішнього світу виступають для людини як деякі сигнали, знаки. Інформація як відомості про світ при її осмисленні людиною стає знанням про світ, тобто ідеальною його моделлю.

Свідомість як інтегруюча форма психіки являє собою сукупність знань про зовнішній світ, його внутрішню модель, можливу завдяки пізнавальним процесам - сприйняттю, увазі, пам'яті й ін. [2, с.69].

Свідомість відіграє роль "**посередника**" між об'єктивними умовами і реальними вчинками людей.

Філософський енциклопедичний словник визначає **свідомість** як одне з основних понять філософії, психології та соціології, що **позначає вищий рівень духовної активності** людини як соціальної істоти [85]. Своєрідність цієї активності полягає в тім, що відбиття реальності у формі почуттєвих і розумових образів передбачає практичні дії людини, надаючи їм цілеспрямованого характеру. Об'єктивний світ, впливаючи на людину, відбивається у вигляді уявлень, думок, ідей і інших духовних феноменів, що утворюють зміст свідомості, який відображається в продуктах культури, набуваючи форми ідеального.

В. Жикаренцев зазначав: «Думка є початок і кінець усього. Все, що створене навколо нас і усередині нас, - будинки, дороги, твори мистецтва, наші взаємини, наше ставлення до себе - все це спочатку було думкою усередині нас, що пізніше втілилася в матерію. Ви й ніхто інший в остаточному підсумку вибираєте: прийняти ту або іншу думку чи ні, а за нею - й модель поведінки» [цит за 3, с.26].

Завдяки свідомості людина чітко відрізняє «я» від «не я», тому відмінною рисою свідомості людини є наявність *самосвідомості* - усвідомлення себе у взаємозв'язку з іншими людьми і світом (тварина не відрізняє себе від своєї

життєдіяльності). Отже, *свідомість* людини включає *самоконтроль, ставлення до себе, самооцінку й емоційні оцінки в міжособистісних відносинах*. Іншою відмінною рисою свідомості людини є наявність *цілепокладання* (усе, що робить людина, робиться задля чогось) [2, с. 69].

Дослідження показують, що, по-перше, поведінка людей, у т.ч. *економічна поведінка*, визначається складною *взаємодією свідомості й об'єктивної дійсності*, що впливає на формування цінностей. І навпаки, уже сформовані цінності - компонента свідомості - багато в чому обумовлюють сприйняття реальності.

Людина прагне змінити своє буття відповідно до своїх інтересів й уявлень. У свою чергу, зміни в системі виробничих відносин з необхідністю викликають зміни в економічній свідомості.

По-друге, *свідомість відбиває об'єктивну ситуацію не пасивно. На процес відбиття впливають уявлення, переконання, установки (у т.ч. сформовані в минулому)*. Тому важливо вивчення динаміки свідомості, виявлення причинно-наслідкових зв'язків, протиріч, невідповідності між накопиченим розумовим матеріалом, колишніми стереотипами й знаннями про нові явища (суспільних, у т.ч. в економічному житті).

В. Жикаренцев зазначав: «Принцип нашої взаємодії із зовнішнім світом можна було б подати у вигляді стрічки Мебіуса. Візьміть стрічку паперу і склейте її, перевернувши кінці. Тепер, якщо ви помістите палець на внутрішню поверхню і почнете рухати його по ній, то через деякий час ви раптом виявите, що перебуваєте вже на зовнішній поверхні... [цит за 3]

Коли це відбулося? Ви не можете точно вказати точку переходу. Якщо ви вчините навпаки, то опинитеся усередині. Ніколи не можна визначити, коли ми починаємо переходити із внутрішньої поверхні на зовнішню та навпаки...

У думки немає меж, вона одночасно наявна і усередині нас, і зовні, тільки у вигляді ситуації, проблеми, матеріальної форми. Так взаємодіють внутрішнє й зовнішнє...» [цит за 3, с.27].

Отже, основні *характеристики свідомості: рухливість, гнучкість, мінливість*, здатність до перебудови. Але зміна свідомості, переосмислення дійсності за часом і за змістом не завжди збігаються зі змінами дійсного становища людини і її

діяльності (життя в цілому, суспільних умов і т.д.).

Несвідоме - це сукупність психічних процесів, актів і станів, обумовлених такими діями, вплив яких на свою поведінку людина не усвідомлює. Тут немає самоконтролю, самооцінки, цілепокладання. Сутнісна характеристика всієї сфери несвідомого - злитість суб'єкта й світу, «я» і «не я» (нерозривність того, що зі мною відбувається, і мого ставлення до цього). Саме завдяки злитості суб'єкта зі світом у несвідомому людина мимоволі сприймає світ і запам'ятовує його. Несвідоме в силу незнання логіки свідомості відкрито нескінченній кількості інших логік дійсності, які ще не стали надбанням науки. Розмаїтість проявів несвідомого в поведінці людини можна об'єднати в такі групи [2, с. 69-70].

1) надіндивідуальні підсвідомі явища (колективне несвідоме) - це засвоєні суб'єктом типові для даної групи (спільноти) зразки поведінки й пізнання, вплив яких не усвідомлюється людиною. Ці зразки (наприклад, *культурні, етнічні стереотипи*), засвоюючись через *механізми соціалізації*, визначають соціально-типові особливості поведінки людини. Саме в соціально-типових характеристиках поведінки людини суб'єкт і група («я» і «не я») виступають як одне ціле.

Як інший приклад тут можна навести поняття *менталітету* - сукупності прийнятих і в основному схвалюваних суспільством поглядів, думок, стереотипів, форм і способів поведінки, що відрізняє дане суспільство (спільноту) від інших.

А у роботах К. Юнга розроблене ключове поняття *архетипу вищого «я»* як уродженої психічної схильності, що визначає поведінку і мислення людини й виражається в знаках, образах, символах. По суті архетипи подібні до інстинктів, але вони детермінують не тільки біологічні, але й психологічні, і соціально-психологічні форми поведінки людини;

Аналіз надсвідомих явищ прояснює проблеми передачі досвіду від покоління до покоління, безперервності - дискретності свідомості.

2) неусвідомлювані мотиви поведінки. Про існування цього

класу явищ стало відомо завдяки дослідженням відстроченого постгіпнотичного навіювання, що приводить до виконання дії, імпульс якої невідомий самій людині, яка зробила цю дію, після виходу з гіпнотичного стану. Потім З. Фрейдом було розроблене поняття несвідомого - це нереалізовані бажання (потяги), які через конфлікт із соціальними запитами суспільства не допускалися у свідомість або виганялись, відчужувалися з неї за допомогою такого захисного механізму психіки, як витіснення. Будучи витиснутими зі свідомості особистості, ці потяги утворюють приховані афективні комплекси, схильності до дій, що активно впливають на життя особистості та проявляються в непрямих символічних формах (сновидіннях, гуморі, обмовках і т.ін.);

3) неусвідомлювані резерви органів почуттів. Мова йде про вплив на поведінку *підпорогових подразників*. Такі явища були описані ще І. Сеченовим як «шосте почуття» - щось зупинило, щось змусило здригнутися. Психофізичні дослідження «субсенсорної зони» дозволяють говорити про підсвідоме сприйняття (раніше, ніж відбувається усвідомлення), про «передубагу» і т.п. Е. Еріксон показав, що людина має здатність розпізнавати появи емоційно значимих стимулів на несвідомому рівні та змінювати чутливість до них. У такий спосіб мозок захищає свідомість - запобігає проникненню тривоги, занепокоєння. *Всі аналізатори людини зберігають, фіксують у пам'яті значно більше інформації, ніж відбивається у свідомості.*

Найбільш ефективно підпорогові стимули можуть виявлятися в стані розслаблення, що широко використовується в практичних технологіях психології творчості (підпорогові думки приводять до інтуїтивного рішення), в активних методах навчання та лікування.

Відомо, що підпорогова стимуляція виконує роль навіювання. Сучасна реклама іноді використовує прийоми типу «25-го кадру», що офіційно заборонено в цивілізованому світі як «маніпулювання свідомістю» (якась інформація подається мигцем на частки секунди, а тому - не усвідомлюється, але потім виникає у свідомості людини як самостійне рішення);

4) неусвідомлювані регулятори способів виконання

діяльності (операціональні установки та стереотипи). Вони виникають у процесі вирішення різних завдань - перцептивних, мнемічних, моторних, розумових - і детермінуються неусвідомлювано образом подій, які передбачаються, і способів дії, які опираються на минулий досвід поведінки в подібних ситуаціях.

Довільність завжди припускає контроль із боку суб'єкта за своєю поведінкою, але для цього необхідно як мінімум кинути оком на себе з боку, відокремити «я» від «не я». Там, де немає довільного контролю, там немає протиставлення себе світу, а тим самим немає усвідомлення.

Незважаючи на дію несвідомого основну роль у поведінці людини все ж відіграє свідоме. Конкретна дія залежить не тільки від думки чи усвідомлення та емоцій, але кінець кінцем визначається вольовим компонентом свідомості.

Воля і саморегуляція поведінки людини

Довільні, тобто свідомі і навмисні, дії й учинки людини називають вольовими. Проблема волі, довільної та вольової регуляції поведінки й діяльності людини давно викликає гострі суперечки й дискусії.

У працях видатного російського психолога Є.П. Ільїна *воля* визначається як «психологічний механізм, що дозволяє людині свідомо управляти своєю поведінкою».

Функціональну структуру волі він подає в такий спосіб (див. рисунок 2.1).

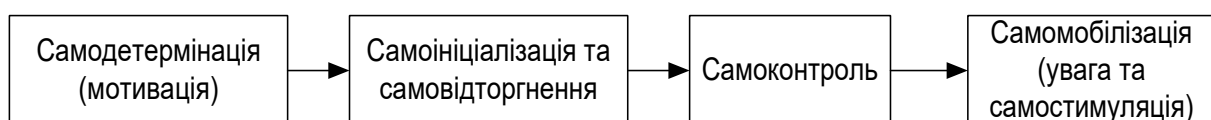


Рисунок 2.1 - Функціональна структура довільного управління

Таким чином, *волю можна розуміти як здатність людини до самодетермінації та саморегуляції нею своєї поведінки і життєдіяльності* [2, с. 71].

Найбільш чітко вольове регулювання проявляється в подоланні труднощів або перешкод. Можна виділити два види

опору:

- 1) *зовнішній* (фізичний або соціальний);
- 2) *внутрішній* - боротьба мотивів, після якої йде вибір - рішення і дія.

Людині подолання зовнішніх перешкод (наприклад, природної стихії або військового супротивника) часто дається легше, ніж боротьба із самою собою, зі своїми внутрішніми «драконами». У кожному разі енергетика волі, так звана «сила волі», є витрата енергії на подолання перешкод, на сам вплив - зовнішній або внутрішній. *Вольове регулювання* - це свідоме спрямування розумових і фізичних зусиль на досягнення мети і на втримання від активності.

З поняттям *самодетермінації* ми вже зустрічалися при аналізі гуманістичного напрямку в психології, прихильники якого підкреслюють також, що кожній особистості властиве бажання максимальної реалізації своїх можливостей. Якщо особистість може вільно проявляти себе, реалізувати свій потенціал, то вона здорова, гармонічна, перебуває в стані психологічного комфорту, оптимальному для розвитку творчих властивостей (у тому числі здатності швидко й ефективно вирішувати нестандартні життєві завдання). І не треба витрачати кошти на лікування і психотерапевтичні заходи, на перенавчання та працевлаштування. Розумніше подбати про створення умов для самореалізації особистості в критичні періоди її розвитку (з огляду на кризи зовнішні, соціальні та внутрішні, психологічні) [2, с. 72].

Поняття *самореалізації* поєднує різні психологічні категорії. У першу чергу - це самооцінка як фактор сформованості свідомості особистості. Ставлення до себе відіграє особливу роль у поведінці, оскільки впливає на рівень домагань і мотивацію, постановку життєвих завдань. Безпосереднє ж досягнення цих завдань, будь то професійна майстерність, навчальна успішність, уміння взаємодіяти з людьми або управляти собою, залежить як від волі людини, так і її ставлення до себе і до світу або до інших людей (ціннісних світоглядних орієнтацій). Отже, воля - здатність людини свідомо спрямовувати свої дії або регулювати своє життя відповідно до певних завдань і ціннісних орієнтацій.

Вольові дії пов'язані з усвідомленням ситуації і прийняттям рішень.

Внутрішньою умовою самореалізації особистості є її самоорганізація як усвідомлена сукупність мотиваційно-особистісних властивостей, що узгоджується з індивідуальними (природними) особливостями суб'єкта, оптимально втілюваними в прийомах і результатах діяльності [2, с. 72].

Вироблення індивідуальних способів самоорганізації включено в тривалий процес формування соціально-психологічної та творчої зрілості людини.

Отже, у вищенаведених параграфах ми визначились з основними положеннями наукової психології щодо детермінації поведінки людини. Ці підходи так чи інакше вплинули на бачення людини в економіці (мотивів, факторів, типів її поведінки тощо), які сформувались у таких нових синтезованих напрямках соціальної науки, як економічна психологія та економічна психологія. Але бачення поведінки людини в економіці спочатку було одним із основних питань, яке розглядала економічна теорія.

І для того, щоб мати цілісну картину бачення людини в економіці, необхідно визначити, у чому полягає відмінність в підходах до людини з боку економічної і соціальної теорії, а отже, й економічної психології.

2.3 Відмінність в підходах до людини з боку економічної і соціальної теорії

Необхідно зазначити, що бачення людини в економіці сформувалось як в західній економічній теорії, так і в східнослов'янській філософсько-економічній думці. Але ці моделі людини є досить різними, навіть протилежними. Найбільш відомою у сучасній економічній теорії є модель людини, яка була сформована у західній думці. Економічна психологія також сформувалась у західній науці. Тому спочатку ми порівнюємо бачення людини в економіці (*«економічної людини»*), яке сформувалось саме у західній економічній та соціальній теоріях.

Західна економічна теорія в моделюванні економічної поведінки людини протягом всієї історії свого розвитку явно або побічно завжди виходить із набору досить твердих передумов:

1 Економічна людина діє на конкурентному ринку, що припускає її мінімальний взаємозв'язок з іншими економічними людьми. Людина бачиться як **якийсь атомізований індивід** з незалежними перевагами. Вона береться поза її конкретними соціальними зв'язками, як якась "середня нормальна".

2 Економічна людина **раціональна** з погляду механізмів прийняття рішень. Вона здатна до постановки мети, послідовного її досягнення, розрахунку витрат у виборі засобів такого досягнення.

3 Економічна людина **має повноту інформації** про ту ситуацію, у якій вона діє, задовольняючи свої потреби.

4 Економічна людина **егоїстична**, тобто вона прагне до максимізації своєї вигоди, всі її дії обумовлюються **егоїстичними мотивами**.

Ключовою якістю тут є **максимізація власної вигоди**. Повнота інформації, воля вибору, кількісна оцінка альтернатив - раціональність - виступають тут як умови економічної дії.

У такому разі будь-які політичні фактори, соціальні умови, культурні й етичні норми при сучасному підході, звичайно ж, ураховуються, але виступають не більш ніж як зовнішні рамки, що обмежують вибір "компетентних егоїстів", які раціональними способами переслідують власний економічний успіх, вигоду, у тому числі за рахунок інших.

Така поведінка перебуває в центрі моделі "економічної людини" і лежить в основі практично всіх економічних теорій, починаючи з поглядів родоначальників англійської й французької політичної економії А. Сміта й Д. Рікардо й інших класиків - Дж. Бентама, К. Маркса. Хоча, звичайно, модель "економічної людини" не залишається незмінною й зазнає досить складної еволюції. Так, наприклад, у працях маржиналістів її фокус змістився в площину споживчого вибору. У теоретиків граничної

корисності індивід, хоча і не максимізує її, але є настільки ж раціональним і тому оптимізує свої дії. На думку В. Радаєва, така оптимізація - справа не проста, і "нормальна" людина починає походити на професора економіки [3, с. 72].

Політику синтезу маржиналістського і соціологічного підходів почав А. Маршалл. Факторам психологічних переваг приділяється певна увага в концепції Дж. Кейнса - схильності людей до заощаджень, до ліквідності і т.п.

Але економічна теорія більшою мірою розвивається шляхом уточнення й обмеження допущень про раціональність поведінки, введення елементів невизначеності в процесі прийняття рішень. З'являється ряд "уточнюючих" концепцій: про "розсіяне знання" Ф. Хайєка, Л. Мізеса, "виділених переваг" П. Самуельсона, "обмеженої раціональності" Г. Саймона, "змінної раціональності" Х. Лайбенстана, які послідовно говорять про те, що:

- 1) людині не вистачає інформації, щоб поводитися оптимально;
- 2) людина здійснює не оптимальний, а просто послідовний несуперечливий вибір;
- 3) людина шукає перший, задовільний для неї варіант;
- 4) людина прагне до економії власних зусиль (у т.ч. фізіологічних) і т.д.

У різних теоріях - безліч відступів від базової моделі, однак вони зберігають прихильність до якогось усередненого підходу до людини. *Раціональний егоїзм* є неодмінною умовою вирішення практично всіх економічних завдань - від теоретичних до прикладних, від розрахунків поведінки індивіда, що найважливіше, до економічної політики.

Принцип максимізації власної вигоди є свого роду аксіомою економічного аналізу: якщо кошик *A* містить такі ж товари, що й кошик *B*, але хоча б на одну одиницю товару більше, то *A* завжди буде переважніше за *B*. Такий принцип є настільки глибоко вбудованим в економічну теорію, що його критика може здатися марною.

Проте даний принцип приводить до кризи економетричних моделей і стає об'єктом критики *економістами-психологами*.

Наскільки достовірні передумови економічної моделі людини?

У якому ступені людина незалежна у своїх економічних вподобаннях:

- по-перше, вона включена у систему персональних відносин (родинних, дружніх, партнерських);

- по-друге, - у систему більш загального соціального порядку, що виражає етнічні, релігійні, політичні елементи даної культури.

Людські відносини занурені в контекст культури, при цьому конкретної національної культури, що має свої норми, кодекси поведінки й, зокрема, поняття про те, що "раціонально", а що "нераціонально".

Егоїзм, звичайно, наявний у поведінці людини, однак є усього лише одним з мотивів її діяльності, причому досить поверхневим. Чи можна, наприклад, звести до нього відносини в сімейному господарстві або відносини з постійними діловими партнерами?

Ф.М. Достоевський зазначав: «Человек, всегда и везде, кто бы он ни был, любил действовать так, как он хотел, а вовсе не так, как повелевали ему разум и выгода; хотеть же можно и против собственной выгоды, а иногда и положительно должно» [цит за 3, с. 73].

*Чи раціональна людина? Знов-таки не скрізь і не у всьому. Нераціональність виникає не тільки через природні лінощі або відсутність інформації. Головне в іншому: існують не менш важливі форми соціальної дії, люди додержуються **звичаю й звички, емоційного захоплення й почуття боргу.***

Наприклад, споживча поведінка зазнає на собі складної психологічної детермінації. Хлопець обмежує свої елементарні потреби заради купівлі "престижної речі". Жінка, ігноруючи вміст гаманця, віддасть перевагу купівлі в шикарному магазині, хоча магазин, що знаходиться поряд, має такий же товар за нижчою ціною.

Навіть гіперінфляція не знищує потребу робити заощадження. Ці й наведені раніше (у першій темі) приклади поведінки людини в економіці показують ірраціональність "економічної людини".

Характерно, що ірраціональні форми поведінки властиві не тільки індивідові, але й групі, навіть масам людей. Історичний приклад петровських часів про поширення картоплі в Росії ми наводили раніше.

Те ж саме стосується "кампанії за КТУ", що повинна була стимулювати трудову активність, ріст продуктивності праці, геть ігнорувала наш "колективізм": ділили все так, щоб нікому не було кривдно.

Але найбільш яскравим прикладом, на який справедливо звертають увагу психологи, є розповсюджений "економічний альтруїзм", наочний прояв якого - у добродійності, видачі безпроцентних кредитів на тривалі строки навіть при помірній інфляції в безлічі замкнутих кланових спільнот і т.д.

Причому кровно-родинний альтруїзм є тільки лише одним з моментів "економічного альтруїзму". Окреме питання – це психологія благодійності, меценатства. З цими явищами зокрема був пов'язаний розвиток купецтва та підприємництва в Росії та Україні, характерними рисами яких була саме благодійність а також не тільки виробнича, але й соціальна спрямованість інвестицій великих підприємців (розвиток соціальної інфраструктури).

У принципі економічна психологія не заперечує важливості своєкорисливості в економічній поведінці, але відстоює тезу, що індивідуальна вигода є функцією не однієї, а як мінімум двох змінних - корисності для себе й корисності для інших.

Психологи звертають увагу на два моменти.

По-перше, для економістів суб'єкт, який веде себе нерационально, є виключенням і не входить в аналіз, а для психологів **раціональне міркування є лише одним з варіантів ухвалення рішення**, що може прийматися на основі звички, емоцій і т.д.

За яскравим визначенням Р. Арона: «Економічна теорія

вивчає, як поводить^{ся} раціональна людина, а соціологія (у т.ч. економічна соціологія) вивчає, чому людина не поводить^{ся} раціонально, або, за висловлюванням В. Парето, "займається логічним дослідженням нелогічної поведінки» [цит за 3 с. 74].

Слід зазначити, що спроби синтезу даних підходів ніколи не припиняться.

По-друге, під *раціональним* варто розуміти не тільки спрямованість дії, але й сам *механізм ухвалення рішення*. При аналізі економічної поведінки необхідно враховувати психологічну інерцію й витратність прийняття максимально вигідного рішення. У першому випадку індивід не встигає реагувати на зміну параметрів економічної діяльності, у результаті його модель поведінки стає менш ефективною в нових умовах. У другому випадку психологічні витрати, які виникають при ухваленні вигідного рішення, знижують його ефективність. На ці психологічні закономірності звертав увагу Г. Лейбенстайн [3, с. 75].

С.В. Малаховим розроблено інтраекономічну модель раціональності, відповідно до якої кожна економічна дія оцінюється як вектор з координатами витрат (В) та результатів (доходу-Р) в зовнішній та внутрішній системах. У процесі діяльності індивід прагне до досягнення психологічної рівноваги $P^*=V^*$, що є граничною раціональною дією (див рис. 2.2).

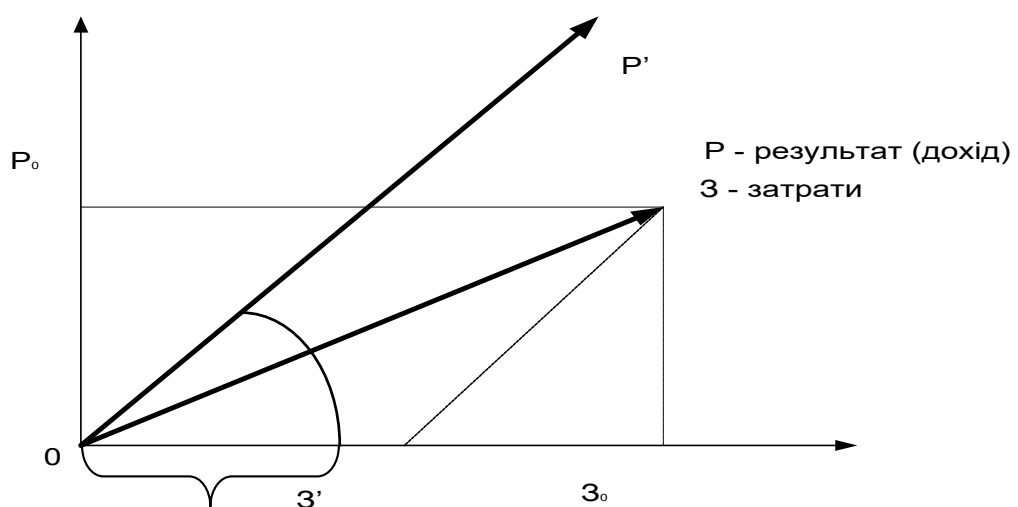


Рисунок 2.2 – Інтраекономічна модель раціональності

Що стосується *інформації*, то витрати одержання достатнього її обсягу і якості для послідовного раціонального вибору занадто високі, і це вже давно прораховано самими економістами. Психологи вказують на те, що в реальній господарській ситуації *не існує ні абсолютної повноти інформації, ні волі вибору альтернатив*.

Крім того, якщо навіть для ухвалення рішення були здійснені витрати (економічні, психологічні, інтелектуальні), то зовсім необов'язково буде обраний максимально вигідний варіант.

На принцип максимізації руйнівний вплив здійснює так званий **"ефект насичення"**, психологія колективної дії, **суб'єктивне сприйняття корисності економічної дії**, що доведено рядом експериментів і спостерігається на практиці реального життя. Так, наприклад, *реальна економічна поведінка "нелінійна"*. І з ростом маси доходу не обов'язково росте рівень домагань працівника, як звичайно вважають економісти. Підвищення заробітної плати не веде механічно до підвищення трудової активності, а якщо це й має місце, то лише до певної межі. На певній стадії позитивний стимул не викликає відповідної реакції (так звані *bliss points* - точки насолоди). Найбільш реальна зміна рівня домагань залежно від росту загальної величини доходу характеризують Л-Динаміка (крива із точкою перегину вгорі) і У-Динаміка (з піком унизу) [3, с. 76].

Отже, «*Homo sapiens*» («економічна людина») виступає як логічно струнка й по-своєму потужна, але в той же час досить абстрактна модель, що описує окремий випадок реальної людської поведінки.

Лекція 3. ОСОБЛИВОСТІ БАЧЕННЯ ЛЮДИНИ В ЕКОНОМІЦІ СФОРМОВАНІ ПІД ВПЛИВОМ ХРИСТИЯНСЬКОГО СВІТОГЛЯДУ

3.1 Особливості християнської психології.

3.2 Людина в економіці: «історичний, морально-етичний напрям економічної думки вчених східнослов'янської цивілізації».

3.1 Особливості християнської психології

У першій книзі Мойсеєвого «Буття» людина подається вершиною Божого творіння: «И сотворил Бог человека по образу своему, по образу Божию сотворил его; мужчину и женщину сотворил их» (Бут. 1, 26; 27) [5]. Земля і всі інші форми життя, що наповнюють її, були створені, щоб служити людині домівкою.

Вперше народжується поняття «особистість», «внутрішня людина», її цінність в максимально можливому наближенні до Бога. Таке розуміння людини закладено у світових монотеїстичних релігіях. «*Главное - что внутри тебя*», – стверджує Коран. «*Царство Божие не вне нас, а в нас*», – сказано в Новому Завіті. Близькість і тотожність розуміння людини бачиться тут в головному – у внутрішньому світі людини. Витоки людської особистості, основи добра і зла, морального вибору, становлення і самовизначення вкорінені в стані духу і душі людини.

Православна антропологічна традиція полягає в розумінні мети, призначення та покликання людини в її християнському житті, в її „обожениі”. Митрополит Антоній Сурожський (1914 - 2003) так пояснює різницю розуміння сутності людини невірним і християнином: «Человек для неверующего - это предел как бы эволюционного развития, которое, конечно, может продолжаться, но продолжаться по той же линии. Для нас - христиан представление о человеке несколько иное. Для нас человек в полном смысле этого слова может быть понимаем

только как Иисус Христос, то есть как Богочеловек, как человек, у которого есть не только земное измерение, но измерение небесное» [82, с. 93 - 94].

Людина створена за образом і подобою Божою. *Образ Божий розуміється як здатність людини відобразити Божественні досконалості. За формулою Філона Олександрійського, яка стала крилатою для антропології: «Человек есть великолепный отпечаток великолепного образа, изваянного по образу идеального первообраза» [цит. за 59, с. 47]. Це виявляється в тому числі в таких силах душі, як розум, воля, почуття і властивостях душі – розумність, безсмертність, здатність любити, творити, самовладдя (людина покликана панувати над Всесвітом), здатність вибору або свободна воля. Ориген писав: «В человеке ясно познаются признаки образа Божия – не в чертах тленного тела, но в благоразумии духа, в справедливости, умеренности, в мужестве, мудрости, учении и во всей сумме добродетелей, которые Богу присущи субстанционально, а в человеке могут существовать через труд и подражание Богу» [цит. за 59, с. 177].*

Під подобою Божою розуміють здатність людини спрямовувати сили своєї душі до уподібнення Богу - удосконалюватися в прагненні до істини і добра.

Подібно до того, як в людській історії назавжди відображене Боговтілення, так і в кожному з нас присутній незнищений нічим образ Божий. Він виразно відобразився у найкращих досягненнях людської творчості, хоча не завжди цілком був усвідомлений самим художником, поетом, композитором або архітектором. Усе найкраще, створене людиною, все, що стало невід'ємною частиною нашої культури, зберігає в собі Божественну основу.

Усі видатні, геніальні мислителі, творці й майстри – від висот науки до простого ремесла були з Богом і від Бога, були віруючими людьми. Справжня культура, велика наука, господарські звершення не відокремлюють, а наближають людину до Бога. Досить послатися на приклади Ф. Бекона, І. Ньютона, А. Ейнштейна, М.В. Ломоносова, Д.І. Менделєєва, І.В. Курчатова.

Ключовим моментом, що дає розуміння справжнього стану

людини, її призначення в цьому житті, є вчення про душу, про гріхопадіння і про спасіння людини. Ці вчення абсолютно по-іншому, на відміну від світської психології, допомагають осмислити детермінанти поведінки людини, в тому числі і поведінки у сфері економіки, зрозуміти складний світ господарства, пояснити призначення і мотивацію праці. Забігаючи наперед, відзначимо, що філософсько-економічна думка, народжена в лоні православної цивілізації як приймаюча суть цих вчень, саме тому істотно відрізняється від західної філософської думки і західної економічної теорії.

Християнство стверджує, що людина до порушення заповіді, даного Богом, мала повну гармонію духу, душі, тіла: дух людини був спрямований до Бога, душа вільно підпорядкована духу, а тіло – душі. Адам був вінцем творіння, мав надзвичайні здібності, був поставлений керувати світом, оскільки розумів суть речей. Людина була прекрасною завдяки своїй причетності Богу. Розум був освячений благодаттю і тому людина розуміла, що, коли і як робити.

Але люди порушили заповіт Бога, скоїли гріх. Гріх за своєю суттю – це неузгодженість волі людської і волі Божої, бунт проти Бога. Гріх призводить до руйнування єдності, яка існувала між Богом і людиною. «Грех разрушил первоначальный план – прямое и непосредственное восхождение человека к Богу. В космосе открылся катастрофический разлом», – пише В.М. Лоський [цит за 24, с.290].

Порушивши волю, заповіт Бога, люди порушили власну гармонію – єдність духу, душі і тіла, єдність мети, прагнення, волі. Відірвана від духу душа стала мати потяг до тіла, спиратися на нього, а тіло, яке втратило цю звеличуючу силу душі і як створене з «хаосу», стало мати потяг до чуттєвості, до «хаосу», до смерті. Розум людський затьмарився, воля ослабла, почуття спотворилося, виникли протиріччя. Це проявилось в тому, що людина перестала жити за законом любові до Бога, ближнього, навколишнього світу, стала на перше місце ставити не Бога і ближнього, а себе, власні інтереси і бажання. Відповідно спотворилася природа взаємин між людьми, замість любові, злагоди та порозуміння виникли ненависть, егоїзм, користь, образи, нерозуміння, незгоди, конфлікти. Змінився весь світ, вся

природа, у світ увійшло зло.

І тепер ці спотворення людської природи, відносин між людьми, на жаль, пронизують усі сторони нашого буття, в тому числі і господарські відносини. Звідси економічною поведінкою людини часто рухають егоїзм і корисливість, людина йде на обман, розкрадання для того, щоб вгамувати пристрасть наживи. Саме тому економічна сфера життя людини, що з'явилася вже як наслідок її гріхопадіння – це сфера, яка пов'язана з матеріальним забезпеченням бажань людини, в тому числі бажань задоволень, сфера, в якій часто домінують мотиви егоїзму й користі. Саме тому вона повинна регулюватися як самою людиною, так і державою.

Чудово, що всю глибину болючого спотворення людини розкрив психоаналіз. Так, С. Франк зазначав, що які б не були крайності класичного фрейдизму, він мимоволі підтвердив правоту біблійної мудрості, яка краще зрозуміла людину, ніж плоский оптимізм прогресистів [88]. З нею, як зазначає О. Мень, виявляються солідарними мислителі, які проникали в найпотаємніші місця людської душі. «Платон и Плотин, св. Августин и Лютер, Кьеркегор и Ницше, Шекспир и Достоевский и многие другие исследовали глубину человеческой природы. Это мрачная бездна... Печален тот факт, что человеку всегда было легче изобразить ад, нежели рай, и даже фра Беато и Достоевский не являются исключением из этого правила» [цит. за 63, с. 589].

Необхідно зазначити, що і різні західні школи економічної теорії, і школи психології визнають негативні боки людської особистості. Але частіше визначається лише один бік: людина постає або занадто поганою, або вже занадто досконалою. Це свідомо спотворює уявлення про мотиви, цілі, детермінанти поведінки людини, в тому числі поведінки економічної. Звідси і виникає або «розумний калькулятор» і «оптимізатор», «егоїст» або «гедоніст-споживач» – людина, яка шукає і вимірює щастя і задоволення, постійно споживає і бере від життя все і відповідно до цих настанов вибудовує власну економічну поведінку.

"Зная превосходство человека, люди не знали его

поврежденности: это заставило их избегать лености, но зато вводило в самомнение. Если же они сознавали испорченность своей природы, то не разумели ее достоинств и, избегая таким образом тщеславия, повергались в отчаяние», – пише Б. Паскаль [цит. за 63, с.591].

У століття урочистості раціоналізму, як зазначає історик і богослов О. Мень, видатний вчений Б. Паскаль „противопоставил христианское учение о грехопадении всем другим попыткам истолковать человеческую драму. Но при этом он отказывался видеть в Библии умозрительные построения, а принял учение о падшем человеке, всей его парадоксальности” [цит. за 63, с. 590]. Б. Паскаль зазначає, що без цього вчення неможливо визначити, що таке людина, „если человека представлять только с одной стороны, то он предстанет то ли как полубог, то ли как полудьявол, что будет выглядеть соответственно как ложный оптимизм или беспросветный пессимизм” [цит. за 63, с. 590].

Однак за вченням Слова Божого, образ Божий, хоча спотворився гріхом, але зберігся (Іак. 3;9) [5]. *«Самый растленный человек может находить в себе остатки образа Божия: он любит жизнь, хотя по своему невежеству и не бессмертную, любит истину, хотя только представляемую; ненавидит неправду, хотя только в других; любит похвалу, хотя и незаслуженную, и проч.»* [цит. за 50, с. 272]. А відомий богослов сучасності митрополит Антоній Сурожський, підкреслюючи те, що людина непоправно зіпсованою не буває ніколи, пише так: «... надо смотреть на человека и в человека с верой, с уверенностью, что в нем красота неумирающая, красота, которую ничто не может изуродовать до конца, красота, которую мы называем образом Божиим. И то же самое можно сказать о человечестве в целом, которое тоже совокупно несет в себе образ Божий, несмотря на уродство, которое бросается в глаза. Но бросается в глаза поверхностное. «Золото на дно идет, стружки по поверхности плывут...», - так говорил Феофан Затворник. Это и нам надо помнить» [82, с. 96 - 97].

Таке цілісне бачення людини властиво лише християнству. Так в людині живе зло, але в ній є і образ, відображення Бога. В ній є і егоїзм, і альтруїзм, і сила, і слабкість, і ненависть, і любов. Їй дана свобода волі, свобода вибору між добром і злом у

собі і в цьому світі. І саме від її особистісного вибору залежать її вчинки.

Необхідно зазначити, що християнська психологія визначає не тільки внутрішні детермінанти поведінки людини, але й підкреслює вплив на поведінку людини зовнішнього оточення.

Крім того, християнська психологія визнає наявність світу ангелів та занепалих духів і відповідно визнає їх вплив на душу людини, а отже, і на її поведінку.

Щодо впливу зовнішнього оточення, то відомий науковець та сучасний православний богослов М.Е. Пестов виділяє два взаємопов'язаних закони: *закон взаємного впливу та закон наслідування* [70].

При відносинах людини з іншими людьми має місце закон взаємного впливу - передачі почуттів, мовби взаємного «резонансу», тобто пробудження в людині того душевного переживання, яке вона відчуває в іншому. Ступінь цього впливу залежить від ідентичності (однаковості, унісону) стану дотичних в почутті душ. Сильна здатність сприйняття позитивних емоцій у м'яких серцем, легко-сприйнятливих, ніжних, чуттєвих душ і слабка - у душ з черствим серцем - у «грубих натур». На основі цього закону виникають почуття у відповідь на любов, жалість, співчуття, співчуття.

Ця сприйнятливість позитивних емоцій особливо загострена у душ, сповнених Христовою любов'ю, і затихає по мірі того, як людина наближається до стану егоцентричності, або «автоеротизму» (зверненості на себе - егоїзму). Для останніх буде, навпаки, характерно легке сприйняття від інших вже негативних емоцій - гніву, роздратування, ворожості, озлоблення, ненависті і т. п.

У зв'язку з тим, що люди здебільшого знаходяться в проміжному стані між любов'ю і грубим егоїзмом і зіпсованістю, у людей під впливом оточення можуть в якійсь мірі послідовно зароджуватися і позитивні, і негативні емоції.

Оскільки між душами людськими існує тісний внутрішній зв'язок, має місце і закон взаємного наслідування. Ми схильні переймати манери, звички і звичаї оточуючих нас людей і перейматися їхніми думками, прагненнями та бажаннями.

На основі наслідування передаються і віра, ентузіазм, мужність і т. п. Так само також заразливі протилежні якості - невіра, скептицизм, боязкість і т. д.

Тому навколишнє середовище має для нас дуже велике значення: воно мовби формує нашу психіку, штовхає наші думки в певному напрямку, зароджує відповідні їй почуття, пробуджує властиві їй прагнення.

Народна мудрість говорить: з ким поведешся, від того й наберешся. А премудрий Соломон писав: «Общающийся с мудрыми будет мудр, а кто дружит с глупыми — развратится» (Притч. 13, 21)» [5]. Ця небезпека настільки велика, що прп. Ісаак Сиріянин говорить: «Лучше жить со зверями, чем с людьми худого поведения» [цит. за 70].

Як пише архімандрит Іоанн: «Основной закон духовного совершенства — окружение себя обстановкой, возвышающей, а не унижающей уровень души». Як кажуть св. отці: «С преподобным преподобен будешь, с мужем неповинным неповинен будешь, со избранным избран будешь, а со строптивым развратишься». Старець о. Амвросій Оптинський наводить такий приклад: «Когда дикая лошадь присмотрится, что прочие лошади идут спокойно, и сама пойдет в ряд. Так и человек», - додає старець [цит. за 70].

На основі закону наслідування ми в значній мірі є похідними щодо середовища, яке оточує нас. Але цим середовищем, як зазначає М. Е. Пестов, є не тільки люди, що оточували (оточують) нас, але і всі особи, з якими ми знайомилися або через літературу, або через усні розповіді. Тим самим підкреслюється вплив *культурного середовища* на душу та відповідно поведінку людини.

І це повинна знати кожна людина, обираючи те оточення та ту літературу, мистецтво, інші види культури, які будуть позитивно впливати на духовний стан. У силу цього «он [человек] является в значительной мере сам кузнецом своего счастья: если выберет он себе среду положительных, добродетельных людей и будет читать питающие истиной и формирующие душу книги, то благо ему — он предопределил себя ко спасению» [70].

Як відомо з наукової психології, менеджменту, вчинками

людини рухають її потреби. Яке ж розуміння *потреб людини існує в християнському вченні про людину?*

Як ми вже зазначали, згідно з християнською антропологією та психологією (до речі, в перекладі з грецької психологія – це наука про душу), людина - *це не тільки тілесна, а й душевна, духовна істота*, відповідно її бажання, потреби, мотиви поведінки, вся життєдіяльність проявляються не тільки на *тілесно-природному, але і на душевно-емоційному, духовно-розумовому рівнях*.

Трискладова теорія визначає наявність в людині тіла, душі і духу. Тому цілком доречно говорити про *тілесне, душевне і духовне життя людини*. *Тілесне життя* задовольняє лише потреби тіла, по суті своїй воно мало відрізняється від життя тварин: сон, їжа, інстинктивні прагнення і фізіологічні потреби в основному обмежують коло його інтересів.

Душевне життя вже більш тонкого плану. Душа насолоджується красою природи, емоційними переживаннями, піднесеними почуттями, нав'язаними, наприклад, слуханням музики, читанням художньої літератури, переглядом театральної постановки та ін.

Духовне життя несе на собі відбиток Вищого Начала і завжди (в істинному своєму прояві) веде до Того Безсмертного Джерела, що дало життя як людині, так і всьому, що її оточує.

Найвищі, не зрозумілі розуму людські творіння дивовижної краси, які здійснюють і моральний вплив на душу, завжди мають відношення до буття в душі Істини, Добра і Любові.

Помилковим є поняття про те, що духовна людина – це лише високоінтелектуальна людина, або що духовне життя полягає у слуханні музики, читанні світських книг або відвідуванні театрів і музеїв. Зовсім ні. Все це має частіше відношення до душевного, але ніяк не духовного життя, яке, навпаки, може бути (і зазвичай буває) позбавленим всього цього, але цілком підпорядковане і наповнене іншими цілями і змістом.

Дух – благодать, присутня в людині. У душі – осередок «образу Божого», духовна самосвідомість людини. Духу властива глибока потреба зв'язку з Богом і з духовним світом.

За своєю суттю людина є живий, особистий дух. Дух в

людині – найголовніше. Він є правильне сприйняття людиною своєї особистої суті в її предстоянні Богові і в її гідності. Дух являє людині волю до Досконалості і до вдосконалення в собі самій, у своїх діяннях і в зовнішньому світі. Дух людини наділений даром очевидності – він бачить Досконале, приймає його і виявляє себе здатністю до безкорисливої любові і самовідданого служіння. Духовна природа людини заявляє про себе потребою священного, імпульсом молитовного звернення до Бога і голосом совісті. Кожній людині неодмінно треба випробувати і, духовно прозрівши, самій побачити свою духовну природу – своє родове гніздо, в якому можна знайти справжній релігійно-моральний досвід [67, с. 16 - 17].

Три ієрархічно розташовані частини людини виявляють себе в трьох силах – *в силі розумовій, в силі бажання і силі почуття* (таблиця 3.1).

Таблиця 3.1 - Трискладова теорія людини

Сили людини	Рівні прояву сил	Вид прояву сил
Розумова сила	на рівні духу	<u>розум</u> (дарована Богом природна здатність людини розуміти зміст речей, суть творіння)
	на рівні душі	<u>розсудок</u> (здатність бачити залежність явищ чуттєвого світу, яка набувається людиною із досвідом життя)
	на рівні тіла	<u>пам'ять</u> (сховище сприйнятих від почуттів вражень, склад наших минулих думок); <u>уява</u> (оператор в сховищі пам'яті, який комбінує різні враження і думки для певних цілей)
Сила бажання	на рівні духу	<u>совість</u> (всіяний Богом у людину небесний закон, якому здоровий дух бажає підкоритися)
	на рівні душі	<u>воля</u> (земні бажання і прагнення людини)
	на рівні тіла	<u>тілесні потреби</u> (земні бажання і прагнення людини)
Сила почуття	на рівні духу	почуття віри в Бога, почуття надії на Бога і почуття любові до Бога
	на рівні душі	звичайні людські «інтелігентські» прояви – тяга до мистецтва, любов до родичів, любов до Батьківщини, віра у свою справу, любов

		до себе і т.д.
	на рівні тіла	п'ять почуттів сприйняття світу (зір, слух, смак, нюх, дотик)

Розумова сила проявляє себе на рівні духу - як розум, на рівні душі - як розсудок, на рівні тіла - як пам'ять і уява. *Розум* – це дарована Богом природна здатність людини розуміти зміст речей, суть творіння. *Розсудок* - здатність бачити залежність явищ чуттєвого світу, яка набувається людиною із досвідом життя. *Пам'ять* – це одночасно і сховище сприйнятих від почуттів вражень, і склад наших минулих думок. *Уява* – це оператор в сховищі пам'яті, який комбінує різні враження і думки для певних цілей.

Сила бажань на рівні духу проявляє себе як *совість*, на рівні душі – як *воля*, на рівні тіла – як *система тілесних потреб*. *Совість* – це всіяний Богом у людину небесний закон, якому здоровий дух бажає підкоритися. *Воля* і *тілесні потреби* – це земні бажання і прагнення людини. Саме ці земні потреби й прагнення класифіковані Маслоу (як і іншими авторами) в його моделі, а інші – майже усі відкинуті.

Нарешті, *сила почуття* на рівні духу є *почуття віри в Бога, почуття надії на Бога і почуття любові до Бога* – почуття природні для людини здорової, не покаліченої земним життям. *Почуття душевні* – це звичайні наші «інтелігентські» прояви – *тяга до мистецтва, любов до родичів, любов до Батьківщини, віра у свою справу, любов до себе* і т.д. *Почуття тілесні* – це наші п'ять почуттів сприйняття світу (зір, слух, смак, нюх, дотик).

У кожного народу, у кожної культури є переважаюча, характерна тільки для них комбінація розумових сил, сил почуттів і бажань. *І.О. Ільїн однією з головних ознак сучасної західної цивілізації вважав пріоритет дії (бажань, волі) над розумом*. У цьому відобразився весь дух католицтва як коріння всієї західної цивілізації – католицтво змушує підкоритися небесам в особі Папи, це культура волі, а не серця. Далі ця домінанта раціо та волі ще більше розвивається протестантизмом. Якщо спроектувати ці риси культури на *господарську сферу*, стане зрозумілим, що саме переважання в англосаксонських культурах волі і раціо над почуттями веде до панування на

західних підприємствах сильної раціональної системи управління (яка сприяла застосуванню формалізованих і чітко документованих процедур), з переважанням силових управлінських впливів, але «емоційно» сухої.

Навпаки, *східна цивілізація – це переважання розумової сили умозріння (рос. - умозрения) над дією (волею, силою бажань). Це споглядальне життя, яке спрямоване на пошук сенсу будь-якого почуття і дії. Культура східної цивілізації, зі свого боку, характеризується переважанням емоційної (чуттєвої) складової.*

Оскільки дух в людині – найголовніше, вищими потребами людини є потреби духовні. Без їх задоволення людська особистість деградує, хоча зовні людина виглядає цілком успішною, їй завжди чогось не вистачає і вона метається, намагаючись матеріальними або душевними благами заповнити духовну порожнечу.

Коротко зміст потреб людини відповідно до їх ідеальної ієрархії наведено в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 - Потреби людини

Дух	<p>Дисципліна розуму, серця і волі – творча сила, прагнення здобути владу над бажаннями нижчого рівня; потреба жити відповідно до совісті, потреба жертвовної любові до ближнього, до Бога (виконання заповідей)</p> <p>Прагнення до абсолютних цінностей і незадоволеність всім відносним і земним – прагнення до повноти, Божественної досконалості, спілкування з Богом</p>
Душа	<p>Потреба в служінні Вітчизні, суспільству, сім'ї</p> <p>Потреба творчості</p> <p>Потреба у набутті знань</p> <p>Потреба реалізувати себе в цьому світі, в тому числі через працю, реалізувати свої духовні, душевні, тілесні здібності</p> <p>Потреба відчувати почуття радості, любові, щастя</p> <p>Потреба в спілкуванні</p>

	Потреба в дії, прийнятті рішень
Тіло	Самозбереження (безпека, фізіологічні потреби)

Головне в людині – її дух, її духовний стан. Саме в ньому людина живе головними і благородними спонукальними прагненнями віруючого і цілісного мислення, спрямованого на визнання і розуміння правди-істини, моральної волі – на вчинення добра і справедливості, естетичного споглядання – на створення краси, на культивування віри як волі до досконалості.

Незважаючи на всю міць світського «прогресу», горду самовпевненість, людина є гріховною, слабкою, ранимою, недосконалою. І вона – ніщо без мети, повноти і сенсу, без ціннісного проживання і переживання свого існування, поза цілісності та єдності зі світом буття як спів-буття, коли втрачається або рветься єдина нитка рятівної любові. Ось чому незнищеною є потреба людини у своєму духовному сходженні. Вона корениться в онтологічній причетності і спрямованості до вічного, неминущого, здійсненого, абсолютного. Августин Блаженний зазначав, що «без Бога не може заспокоїтися серце людини» [цит. за 18, с. 128].

Почуття прагнення до Бога є спонукальною силою людини. Воно принципово відрізняється і від прагнення до переваги, за А. Адлером, і від прагнення до самоактуалізації, за А. Маслоу, і навіть від пошуку сенсу життя, за В. Франклом.

Мудро, духовно і правильно дає *православ'я* і розуміння людського щастя. Наука бути щасливим дуже проста: зігрій своє серце вірою, надією і любов'ю, люби свої обов'язки і шукай в них задоволення. Щастя необхідно шукати у власному серці, якщо там його немає, його ніде не знайдеш.

Сенс життя людини, її завдання в цьому світі, в тому числі у світі господарства, розкриваються через розуміння призначення людини.

Призначення людини: по відношенню до Бога: пізнання Бога, з'єднання з Богом, служіння Йому – це мета людського життя. Це, кажучи сучасною науковою мовою, термінальна (смиложиттева) мета, що характеризує спрямованість людської особистості.

Щоб її досягти, людина повинна виконати друге своє *призначення – по відношенню до самої себе*: через розкриття своїх сил і здібностей, через діяльне устремління і наближення до свого першообразу досягти повної, можливої для кінцевої істоти міри Богоподібності, тобто найтіснішого єднання з Богом. Це мета інструментальна (тобто мета-засіб), вона передбачає певну діяльність людини – виконання заповідей, подвиг віри і зростання в любові. Святе Письмо так говорить про мету людського життя (як про досягнення досконалості в Бозі і прославлення Його): «Да светит свет ваш пред людьми, чтобы они видели ваши добрые дела и прославляли Отца вашего Небесного (Мф.5.16)», «Итак, будьте совершенны, как совершен Отец ваш Небесный» (Мф.5.48), «Бог есть любовь, и пребывающий в любви пребывает в Боге, и Бог в нем» (1 Ин.) [5].

Але в людини існує певне *призначення і по відношенню до безособового творіння*.

Задум Божий про світ має на увазі порятунок не тільки людини, але і всього творіння. Святе Письмо бачить в людині посередника, здатного привести весь створений Богом світ до здійснення його кінцевої мети. Якщо античні автори називали людину малим світом, то християнські богослови називають людину малим богом, тобто істотою, здатною керувати світом, вільно визначатися по відношенню до природної необхідності. Людина займає таке місце у Всесвіті, що тільки через неї весь матеріальний світ здатний сприймати і засвоювати Божественну благодать. За словами прп. Максима Ісповідника, *«человек призван воссоединить в себе любовью природу тварную с природой нетварной. Через себя человек соединяет всю совокупность тварного космоса, чувственного и сверхчувственного»* [цит. за 24, с. 245]. В.М. Лоський так пише відносно задуму Божого щодо призначення людини, відносно створеного світу: «Не имея ничего вне себя, кроме одного Бога, человеку ничего не оставалось бы, как полностью себя отдать в порыве любви и вручить Ему всю Вселенную, соединенную в его человеческом существе, тогда Сам Бог со своей стороны отдал бы Себя человеку, который по этому дару, т.е. по благодати, имел бы все то, что Бог имеет по природе, таким образом совершилось бы обожение человека и всего тварного мира» [цит. за 24, с. 245].

Отже, людина, людство відхилилися від Божественного плану побудови. Тому весь сенс людської історії – це повернення людини до свого Творця.

Основна мета життя людини – почути заклик Божий, звернений до неї, і відповісти на нього. Але для того, щоб відповісти на цей заклик, людина повинна зуміти здійснити акт самозречення, відвернутися власного «я», свого егоцентризму. Виконати життя як любов і спілкування, самовіддачу.

Але змішавшись з гріхом, людина не тільки спотворила у бік зла власну діяльність, а й порушила в собі красу образу Божого. Уподібнення Богові стає для людини важкою працею всього її життя, працею, неможливою без допомоги Бога.

Є важлива закономірність, яку наука не визнає. Мова йде про зовнішню, надприродну силу, здатну змінити гріховну природу людини – силу благодаті. Благодать (духовна, божественна енергія) – зміцнює, дає сили змінити свою душу, подолати те зло, яке діє в природі людини і, відповідно, у суспільстві. І ця сила, відповідно до християнської теології, дається людині через Ісуса Христа: «закон дан через Моисея; благодать же і истина произошли чрез Иисуса Христа» (Ін 1.17) [5]. Христова істина освячує людину – дає нове розуміння сенсу заповідей, мети життя, людських стосунків.

Але ще раз підкреслимо, що спасіння синергічне, воно передбачає співпрацю (сороботничество – рос.) Бога і людини. З одного боку – це дар і милість Бога, все, що зроблено Богом задля нашого спасіння, а з іншого – нам необхідно докласти зусиль, щоб цим даром скористатися, засвоїти його.

Якщо узагальнити усе вищевикладене, то детермінанти, які визначають поведінку людини, з точки зору православної психології можливо подати таким чином:

- це пристрасті людини (прагнення до влади, лінь, гнів, ін.), які є наслідком пошкодження гріхопадінням природи людини;
- особливості кожної особистості та рівень її розвитку (рівень духовного, душевного, тілесного розвитку, особливості характеру, здібності, вольові якості);

- середовище, в якому живе людина, перш за все її найближче оточення – родина, друзі, а також культурне, інформаційне середовище;
- зовнішні духовні чинники (вплив духовного світу);
- напрямки виховання, освіти, які домінують у суспільстві.

Таким чином, православна психологія і антропологія дозволяють побачити цілісну людину з її потребами та здібностями, добром, злом і свободою вибору, властивими природі кожної людини. Вона задає єдино правильний вектор розвитку людини і людства – вектор духовно-моральний. Вектор, слідування якому долає зло, дозволяє людині виконати своє призначення, уподібнитися Богові і привести до Бога весь створений світ, перетворити його.

3.2 Людина в економіці: «історичний, морально-етичний напрям економічної думки вчених східнослов'янської цивілізації»

Необхідно зазначити, що наприкінці XIX-XX століття в межах східнослов'янської (православної) цивілізації сформувався новий напрямок економічної думки, який можливо назвати як **«історичний, морально-етичний напрям економічної думки вчених східнослов'янської цивілізації»**, принципово нова національна економічна школа, яка суттєво відрізнялась від західних шкіл економічної теорії, школа, яку вже сучасні вчені, зокрема Л. Абалкін, Д. Сорокін, Ю. Ольсевич, назвали **«російською школою економічної думки»**.

Її найважливішим досягненням і своєрідним підсумком на рубежі XIX-XX століть стало розроблення принципово іншої, на відміну від європейської школи, *моделі господарюючої особи* (так більш правильно, відповідно до змісту поняття необхідно називати «економічну людину»). Мова йде про православно-господарську антропологію, про християнську модель гуманізму, про затвердження «людяної людини» в економіці, в якій духовні характеристики повинні стати пріоритетними і визначальними по відношенню до матеріальних.

Крізними ідеями православної моделі «господарюючої

людини» стали:

– розгляд людини як духовної, соціальної та біологічної істоти, покликаної вирішити не тільки задачі матеріального існування, але і перетворити навколишній світ відповідно до ідеалів добра і справедливості, зрости духовно, морально, інтелектуально, реалізувати весь людський потенціал;

– необхідність дотримання в господарській діяльності людини принципів, властивих культурі, організації життя в умовах православної цивілізації, а саме: соборності, соціальної співпраці, соціальної справедливості, морального співвідношення та ін.;

– необхідність реалізації у праці усіх потреб людини, її духовного, творчого, інтелектуального, соціального, фізичного потенціалу;

– духовно-моральне ставлення до праці, власності, багатства, бідності, влади, до навколишнього світу;

– багатокладність форм власності і багатовимірність самої економіки;

– необхідність економічної свободи і господарської творчості особистості, формування високої економічної культури, освіченості як умови цивілізованої економіки.

Ці ідеї знайшли своє віддзеркалення в роботах багатьох мислителів. Серед них були філософи, історики, соціологи, власне економісти і богослови. В цілому необхідно відзначити, що економічна наука, сформована в лоні східнослов'янської цивілізації в кінці XIX – на початку XX століть, не просто існувала в тісному взаємозв'язку з іншими гуманітарними науками, а була інтегрована в них.

У цьому напрямі економічної думки економіка розглядалась як частина науки про людину, а господарство – не тільки як процес індивідуальний, але й родовий, історичний, як реалізація активного, творчого ставлення людини до всесвіту.

В центрі своїх досліджень вчені ставили людину як духовний тип з усією складністю та різноманіттям психологічних мотивацій. Вони виходили з положення про наслідування соціальних та духовних явищ, які визначають тип

хазяйнування. Заперечування концепції “економічної людини” та спроб розглянути її ізольовано від суспільства, від середовища її проживання можна вважати відмінною рисою цього напрямку економічної думки.

Людські відносини занурені в контекст культури, при цьому конкретної національної культури, яка має свої норми, кодекси поведінки і, зокрема, поняття про те, що "раціонально", а що "нераціонально". Тому як економічна поведінка окремої людини, соціальних груп, так і стан економіки визначаються впливом соціально-психологічних і соціально-культурних чинників.

Представник київського напрямку російської школи **Д.І. Піхно** писав, що до виробничих сил, врівень з природою, працею та капіталом, відносяться ще й культурно-історичні сили народу. "Найважливіші з цих сил, що постійно впливають на господарську діяльність як окремих осіб, так і всього народу, такі: риси характеру і звичаї, мораль, освіченість, енергія, дух заповзятливості, законодавство, державний і суспільний лад життя" [цит за 43].

Господарське життя, на думку А.Д. Білімовича, професора Київського, а потім Петроградського університетів, є не тільки матеріальним, але і духовним, психологічним. Його початковий елемент психологічний (відчуття потреб), середина – матеріальна (матеріальні блага), а кінцевий результат – знову психологічний (задоволення потреб). І ці психічні явища не можна виключати при вивченні господарського життя.

Духовно-моральний і психологічний фактори як детермінанти економіки розглядає і **М.П. Гіляров-Платонов**. Він відмічає, що «Цінність є віддзеркаленням придатності, а в придатності вже лежить зародок психічного елемента, бо придатність визначається потребою» [цит. за 43].

Цінність праці неможливо оцінити, маючи на увазі тільки використані людиною фізичні зусилля, необхідно розуміти, що праця може вимагати і значних творчих, інтелектуальних, психологічних зусиль. Сама якість праці залежить від її творчої складової, а також від бажання, відчуттів самої людини, яка працює.

«Розум є родоначальник вартості, він же основа цінності, і,

отже, субстанція в обох напрямках... Закреслюючи відчуття і бажання, виміряйте працю яким завгодно динамометром, але реально зміряти її не зможете..», – пише вчений [цит. за 43].

П.Б. Струве, торкаючись проблеми детермінації економічної поведінки індивіда, пише: «Які б не були індивіди: егоїсти, альтруїсти або байдужі, оскільки вони господарюють, їх дії відзначені ознакою віддяки. Ознака віддяки є більш загальною, ніж так звана передумова егоїзму або здорового розрахунку своєї вигоди... Під поняття віддяки підпадають всі господарські дії як такі, як розумні, так і нерозумні, як чесні, так і ганебні, як вдалі, так і невдалі...» Як бачимо, П.Б Струве піддав гострій критиці постулат раціональності задовго до західних колег-економістів.

Таким чином, людина в економіці розглядалася не як раціональний егоїст, економічний автомат, але і не як якийсь ідеал, а як носій матеріального і духовного начал, суперечливих рис: егоїзму і прагнення до кооперації, співпраці; індивідуалізму і колективізму. Початковим пунктом служило розуміння складної і суперечливої структури людської психіки, а також її виявів під впливом ринкових механізмів, держави і інших загальнолюдських інститутів господарювання. Тут необхідно відзначити, що такий підхід, який ураховує вплив психологічних, соціокультурних детермінант на поведінку людини, в західній економічній науці активно став розвиватися тільки в середині ХХ століття.

Особливо помітний внесок в розроблення проблематики, що розглядається, на початку ХХ ст. зробив **С.М. Булгаков** – відомий російський філософ, економіст, богослов.

Упродовж 1906-1912 рр. С.М. Булгаков опублікував серію праць соціально-філософського та етико-економічного спрямування. У своїх філософських поглядах вчений остаточно переходить на позиції ідеалізму та метафізичного світосприйняття, що сприяло його поверненню в лоно православ'я. Так, у 1909 р. С.М. Булгаков виступив на засіданні Московського релігійно-філософського товариства з резонансною науковою доповіддю «Народне господарство та релігійна особистість», яка була видана у тому самому році, а згодом увійшла у відому збірку наукових праць соціально-філософського змісту «Два гради» (1911) [7]. У 1912 р.

С.М. Булгаков захистив докторську дисертацію на тему «Філософія господарства». Його наукові праці цього періоду витримані у традиціях філософсько-методологічного ідеалізму та на принципах християнсько-православної господарської етики. Творчо застосовуючи етичний принцип в економічних дослідженнях, С.М. Булгаков у таких працях з філософії господарства, як «Народне господарство та релігійна особистість», «Два гради», «Основні проблеми теорії прогресу» та ін. здійснив аналіз ключових економічних проблем з християнсько-православних морально-етичних позицій.

Складовою формувannya нового антропогенного змісту політекономічних поглядів С.М. Булгакова стала критика ним центрального елемента тогочасної економічної ортодоксії – моделі «економічної людини». Як відомо, економічний детермінізм в інтерпретації людини домінував в економічній науці ще з часів класичної політичної економії. С.М. Булгаков виступив із послідовним спростуванням радикально утилітаристської філософії, яка домінувала в економічній теорії.

Фундаментальною у цьому контексті стала праця С.М. Булгакова «*Народне господарство та релігійна особистість*» [10]. Безпосередніми імпульсами для викладення ученим власного бачення проблеми людини стали його роздуми над книгою німецького дослідника Г. Ейкена «Історія та система середньовічного світоспоглядання» (1907), а також осмислення веберівського соціологічного дослідження протестантської господарської етики. С. Булгаков піддав розгорнутому і критичному методологічному перегляду такі ортодоксальні теоретичні підходи в політичній економії:

– соціальну філософію гедонізму І. Бентама, одного з представників початкового етапу розвитку класичної школи, згідно з поглядами якого людина завжди прагне насолоди та матеріального задоволення;

– абсолютизацію «етичного матеріалізму політичної економії» А. Сміта;

– класичну концепцію «економічної людини» як своєрідного механізму для калькуляції задоволення, зіставлення

найбільших вигод з найменшими витратами;

– доктрину економічного матеріалізму К. Маркса та побудованих на її основі різного роду «матеріалістичних» концепцій соціалізму.

Свою працю С.М. Булгаков розпочав з критики бентамівської радикально утилітаристської філософії, перетвореної ним на своєрідну «політичну арифметику», в рамках якої суспільство постає як сукупність людських «атомів», що, керовані протилежними інтересами, відштовхуються один від одного. На думку С.М. Булгакова, на цій вихідній методологічній передумові побудовані політекономічні погляди Д. Рікардо та його послідовників. І рікардіанці – «манчестерці», і соціалісти – «матеріалісти», яких С.М. Булгаков назвав «контрманчестерцями», чи «манчестерцями навиворіт», абсолютизували поняття «економічної людини» А. Сміта. Як вважав Булгаков, сам засновник класичної теорії розумів умовність цієї теоретичної абстракції, тобто відносність розмежування «економічної» та «соціально-етичної» іпостасей людини. У цьому сенсі про А. Сміта йдеться не тільки як про автора основоположної праці «Багатство народів», але також і як про автора «Теорії моральних почуттів», у якій він досліджував альтруїстичні інстинкти людини. Але економісти наступних генерацій поступово забували про умовність цього розмежування, схилиючись до однозначності бентамівського підходу [20]. Саме тому С.М. Булгаков активно виступав проти різного роду «матеріалістичних» концепцій соціалізму, які «механізують суспільство та усувають живу людську особистість та нерозривно пов'язану з нею ідею особистої відповідальності, творчої волі» [10].

Всупереч ортодоксально-класичному підходу С. Булгаков відстоював ширший погляд на зміст економічної діяльності людини у суспільстві як втілення етичних норм, господарської культури, релігійно-світоглядних засад.

Працю С.М. Булгакова «Народне господарство та релігійна особистість» можна інтерпретувати як дослід творчого застосування веберівської методології до аналізу російської

економічної дійсності в умовах широкомасштабного розвитку капіталістичної системи господарювання та практики ринкового підприємництва в Україні та Росії на межі ХІХ-ХХ ст. [20]. *Господарство С.М. Булгаков розглядав як «взаємодію свободи, творчої ініціативи особистості та механізму залізної необхідності», це «боротьба особистості з механізмом природи та суспільних форм з метою пристосування до потреб людського духу... Одним словом, господарство веде хазяїн» [10, с. 183]. А господарюючу особу він розглядав як «самостійний чинник господарства».*

Під поняттям «хазяїн» С.М. Булгаков розумів самосвідому та відповідальну особистість. На цій основі він робив акцент на значимості сукупності морально-етичних принципів, які керують економічною діяльністю та визначають економічну поведінку людини. Він зазначав, що «в душі людини народжуються різні мотиви, як корисливі, так і ідеальні, і політична економія жодним чином не повинна викреслювати з кола своєї уваги мотиви другого роду» [10, с. 183]. При визначенні цього роду мотивів повинні враховуватися і ідеальні цінності, зокрема і такі чинники, як релігія. *Релігія як чинник економічного розвитку, оскільки вона є чинник в утворенні особи, вводиться таким чином в коло вивчення економічного життя.*

Нові методологічні засади С.М. Булгакова найбільш повно і послідовно реалізувались саме у дослідженні економічної ролі людини, економічної природи суспільства та господарської системи. Запереченню домінування в економічній науці економічного матеріалізму вчений свідомо протиставив більш широкий соціально-міждисциплінарний підхід. Йому було властиве бачення креативно-визначальної ролі людського фактора як провідника духовного начала, моральних принципів. *«Народне господарство є результат індивідуальної діяльності осіб, а розвиток продуктивних сил є творчість народу в господарському відношенні, до певної міри є теж феномен його духовного життя» [10]. З цих позицій вчений виступав за розгляд господарського суб'єкта як цілісної людської особистості.*

Праця «Народне господарство та релігійна особистість» стала одним з перших у російській науковій літературі зразків використання етичного методу в економічній теорії. На час її

написання С.М. Булгаков вже пройшов шлях від суб'єктивного ідеалізму до православ'я. Методологія веберівського аналізу протестантської господарської етики була ним творчо сприйнята та розвинута на прикладі дослідження релігійного фундаменту православної трудової етики. С.М. Булгаков, зокрема, зосередився на обґрунтуванні та розкритті позитивного морального впливу та господарської ролі православної аскези, підкреслюючи в ній не стільки жертвовність, скільки моральний мотив свідомого суспільного служіння, орієнтованість на економічну раціональність та ефективність. Він вважав, що православ'я має могутні засоби виховання особистості, пробудження у неї «почуття особистої відповідальності та обов'язку», які вкрай необхідні «для економічної діяльності, як і решти видів суспільного служіння [10, с. 183]. За С.М. Булгаковим, *«народне господарство потребує духовного здоров'я», а під господарською діяльністю людини він розуміє «своєрідне релігійно-етичне завдання», «різновид суспільного служіння» [10, с. 201].*

В інших працях вченого початку ХХ ст., наприклад *«Філософії господарства»*, простежується намагання визначити доцільність господарської діяльності людини через її відповідність етичним принципам православ'я. Власне, йдеться про започаткування і введення ним в науковий обіг російського суспільствознавства, у вітчизняну економічну теорію соціально-філософської, релігійно-етичної традиції пізнання господарської взаємодії людини та суспільства. С.М. Булгаков наголошує на особливій вагомості для подальшого соціально-економічного розвитку Росії зміцнення релігійного, православного фундаменту господарської та трудової етики. *«Переслідуючи мету економічного оздоровлення Росії, не слід забувати і про духовні його передумови, саме про відпрацювання і відповідної господарської психології, яка може стати лише справою суспільного самовиховання»,* – писав він [цит. за 43].

У своїй праці *"Православ'я", параграф "Православ'я і господарське життя"* [14], С.М. Булгаков розвиває положення про те, що *релігія, пануючий світогляд кладе свій визначальний відбиток і на господарського діяча, або економічну людину.* "Остання являє собою, звичайно, не економічний автомат, що приводиться в рух однією пружиною господарського егоїзму і діє

з невблаганною прямолінійністю і безпомилковою точністю, але конкретний духовний тип зі всією складністю і різноманіттям психологічної мотивації" [14 с. 308]. На його думку, разом з іншими духовними типами існує і християнський тип економічної людини – як в найзагальнішому значенні, так і більш конкретно, стосовно різноманітних християнських віросповідань: тип православний, католицький, протестантський з різними його розгалуженнями. В душі людській встановлюється внутрішній зв'язок між релігією і господарською діяльністю.

Отже, у своїх працях С.М. Булгаков вводить розуміння господарства як явища духовного життя, вводить поняття «дух господарства». Ступінь своєї духовності (стан своєї душі) людина переносить на весь зовнішній світ, на свої відносини з людьми, своє ставлення до праці, багатства, власності.

Так, на жаль, ми знаємо, що історія багатства і величезних статків невеликої кількості людей писалася кров'ю і віроломством, шляхом нехтування життєвими інтересами більшості. І причини тому необхідно шукати не стільки в економіці, скільки в самій людині. Саме за її подобою вибудовувались господарство і праця, розподіл, обмін і споживання, інституційні форми власності, економічного права, інструменти фінансової, кредитної і грошової політики.

Аналізуючи у відповідній праці *основні помилки теорії прогресу* [13], яка на той час, у значній мірі і зараз стала своєрідною релігією «прогресивних» вчених та суспільних діячів та на основі якої будувалась та будується економічна доктрина та політика провідних країн заходу, він зазначав можливі наслідки її практичної реалізації.

Мета прогресу у межах цієї теорії розуміється у тому числі як «можливо більше зростання щастя більшого числа людей». Але хоча щастя і є природним прагненням людини, «нравственным является лишь то счастье, которое есть попутный и непреднамеренный результат нравственной деятельности, служения добру. Если же поставитъ знак равенства между добром и удовольствием, то нет того падения и чудовищного порока, которое бы не освящалось этим принципом» [13, с. 616].

Евдемонічний ідеал прогресу, коли щастя ототожнюється із задоволенням, яке отримують від зростання потреб і можливості

їх задоволення (щастя оцінюється через зростання потреб), егоїстичний, він веде до зростання плотських задовольень, до руйнування особистості людини, її морального образу, до руйнування навколишнього світу [13].

Також він відмічає, що моральне життя людини неможливе без боротьби і страждань. І ніякий економічний прогрес не може скасувати цю духовну закономірність земного життя людини як духовно-моральної істоти, яка постійно повинна робити вибір між добром та злом, між моральною та аморальною поведінкою, у тому числі і в економічному житті.

Для правильного розуміння прогресу та соціального і економічного ідеалу необхідно перш за все розуміти сенс життя людини, заради якої і будується економічний світ.

У праці *«Про економічний ідеал»* [11] С.М. Булгаков пише, що *«основна дилема політичної економії полягає у відповіді на питання про мету і значення людського життя»* [11]. До того ж він зазначає, що це питання вирішується поза межами політичної економії, тому вона не може існувати окремо від філософії та моралі.

Вчений відмічає, що в залежності від розуміння сенсу життя людини в економічній науці формуються різні уявлення про соціальний та економічний ідеал суспільства, а отже, по-різному сприймається соціально-економічне життя, формується і програма будівництва певних ідеалів не тільки в теорії, а й на практиці.

І далі С.М. Булгаков характеризує наслідки сприйняття сенсу життя з позиції філософії гедонізму, матеріалізму, яка притаманна західній політичній економії: *«Якщо життя кінцеве і випадкове, вихід один - «душа, їж, пий, веселися» і тоді ідеал – «перукарська цивілізація, дамський будуар»»* [11, с. 646]. Але тоді можливе виправдання отримання матеріального добробуту, багатства будь-якими способами, у тому числі шляхом експлуатації, грабіжництва, колоніальної політики. Це і відбувалося на практиці і С.М. Булгаков наводить відповідну цитату – визнання відомого західного дослідника Зомбарта: *«Ми стали багатими тому, що цілі раси і племена померли за*

нас, цілі частини світу знелюдніли, цілі країни і культури спустошені» [11, с. 640].

Але на думку С.М. Булгакова: «Человеческая жизнь имеет абсолютный смысл и ценность не в себе самой, а вне себя и выше себя, получает ее не в качестве эмпирического или биологического факта, а как служение высшему, идеальному началу, сущему добру. Ее идеальное содержание составляет, поэтому, деятельность человеческого духа, нравственно самоопределяющегося, избирающего свободным нравственным актом то или другое направление воли, работы духовной. В работе духовной и состоит цель человеческой жизни, и для этой цели все остальное должно рассматриваться только как средство. Эта работа выражается, конечно, в различных духовных благах, и их совокупность и составляет то, что называется культурой или культурными приобретениями данной исторической эпохи» [11, с. 646-647].

Якщо сенс життя розуміється таким чином, в економічній науці вибудовується зовсім інше бачення економічного та соціального ідеалу, розуміння мети економічної діяльності та засобів її досягнення. Тоді, як відмічає у праці «Короткий нарис політичної економії» С.М. Булгаков, матеріальний добробут, прибуток, економічний прогрес виступають лише як засоби, а не як мета, як «негативна умова» для духовного життя людини [9]. Тоді людина розуміє, що, з одного боку, необхідно працювати, активно перетворювати світ, господарюючи ефективно, справедливо, спільно, долаючи бідність та створюючи необхідні умови для культурного та духовного зростання; а з іншого, що необхідно при цьому пам'ятати про духовні цінності та цілі, не порушувати духовно-моральних норм господарювання. Пам'ятати про те, що багатство (добробут) можуть стати як умовою духовного зростання, так і навпаки, шляхом до морального занепаду, духовно-моральної кризи як окремої особистості, так і народу у цілому, а потім призвести і до кризи економічної, останнє особливо стосується розкоші.

«Роскошь и нищета одинаково антикультурны, и одинаковая духовная бедность может царить в лачуге нищего и в палатах вельможи. Духовный упадок, связанный с роскошью, рано или поздно приводит и к хозяйственному упадку, так что и

экономическая роскошь несет в себе свое осуждение. То или другое духовное состояние народа является далеко не безразличным и для хозяйственной его жизни», – пише вчений [9, с. 657].

І далі С.М. Булгаков підкреслює *необхідність духовної праці людини*, її постійного морального вибору, зазначає, що людина повинна розуміти, що *«Нельзя служить одновременно Богу и маммоне... Какое-нибудь начало побеждает в человеке, идеальное или низменное, плотское, и последнее должно всегда находится под контролем духа»* і це неможливе без духовної боротьби – аскези [9, с. 655]. *«Умножай свои потребности, пока этого требует жизнь духа и человеческое достоинство, но и умей сокращать их, поскольку она же этого требует»*, – так, на думку вченого, необхідно спрямовувати себе.

Крім того, С.М. Булгаков зазначає, що духовний розвиток людини зв'язаний як із релігійним життям, так і з засвоєнням позитивних знань: *«Необходно разумеи, что и религия, и метафизичне мислення, и позитивне знання відповідає основним духовним потребам людини, і їх розвиток може призвести до їх взаємного прояснення, а не знищення»* [13, с. 606].

С.М. Булгаков підкреслював необхідність розвитку людини як цілісної особистості, повної реалізації людського потенціалу, задоволення всіх потреб людини, як матеріальних, так соціальних і духовних. В цьому бачилася і мета економічного розвитку, і умова для забезпечення економічної ефективності, якісної і ефективної праці. Так, *цілі економіки С.М. Булгаков бачить в забезпеченні як матеріального добробуту, так і соціальної справедливості, соціального миру в суспільстві, культурному, духовно-моральному розвитку кожної людини і суспільства в цілому.*

Взагалі *специфічною рисою східнослов'янської економічної думки було те, що вона не обмежувалася лише питаннями матеріального добробуту, а зуміла піднятися до розуміння необхідності розвитку людського потенціалу у всій його цілісності.* Так, ще І.Т. Посошков підкреслював: "Нам потрібно не парчею себе прикрашати, але доброю вдачею і шкільним

навчанням..." [цит. за 43].

Перший російський академік за розрядом політичної економії **А.К. Шторх** у своєму шеститомному курсі політичної економії, виданої у 1815 р., розширював предмет політичної економії шляхом включення в нього *"теорії цивілізації"*, під якою розумілися нематеріальні, духовні цінності, вважаючи, що створення *"нематеріального капіталу"* – здоров'я, розвиток здібностей людини, дозвілля, безпека і т.п. – не менш важливо, ніж створення матеріальних цінностей, і праця, спрямована на їх утворення, збільшує багатство нації [43]. Таким чином, можна констатувати факт, що *східнослов'янська економічна думка передбачила появу категорії "людського капіталу" і сформулювала основи методології його дослідження.*

Підвищення рівня культури, моральності, освіченості як найважливіші чинники розвитку економіки розглядали І.Т. Посошков, Д.І. Менделєєв, О.І. Чупров, І.І. Янжул і багато інших вчених. Також особливим було бачення людини у праці. Але ці питання ми докладно розглянемо в інших розділах.

Таким чином, *найбільш цілісний погляд на людину в економіці ми бачимо у східнослов'янському напрямі філософсько-економічної думки, яка стояла на принципах православного бачення людини та її ролі у господарській діяльності.* Тому в даному випадку ми маємо модель реальної людини в економіці, яка, з одного боку, хоча і прагне отримати винагороду за працю, але при цьому керована високими моральними принципами, прагне реалізувати власний духовний, творчий потенціал у праці, працює заради Вітчизни та родини, перетворюючи в процесі господарської діяльності себе та навколишній світ.

