³ Wilson J. American Government. New York, 1995. P.30,137.

⁴ См.: Challenges of Democracy. New York, 1993. P.305.

⁵ Robert D. Pluralist Democracy in the United States. Chicago, 1967. P.24.

⁶ См.: Ziegenhagen E. A. The Regulation of Political Conflict. New York, 1986. Ch.2.

⁷ См.: Gurr T. Handbook of Political Conflict. New York, 1980. P.444.

Т.В. КУПЧИНОВА

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ КАК НАУЧНАЯ КАТЕГОРИЯ

Наряду с такими категориями экономической социологии, как экономическое сознание, экономическая культура, экономическое мышление, необходимо выделить и категорию экономическое поведение. Это обстоятельство обусловлено тем, что, включаясь в процесс общественного производства, человек становится субъектом экономической деятельности, активным элементом функциональной системы. Совокупность действий индивида определяет его социальное поведение. А поскольку речь идет о действиях индивида в экономической сфере, то спектр нашего внимания будет сосредоточен на категории экономического поведения.

Определить понятие – значит выделить его наиболее существенные признаки и связи. Число таких признаков у любого объекта бесконечно, поэтому о существовании конкретного признака нужно говорить, используя какой-либо критерий существенности. Представляется, что такими критериями в рамках научного исследования экономического поведения является прежде всего цель¹, т.е. то, что определяет его основу, структуру, основные предпосылки.

Существует много различных подходов к изучению человека как субъекта экономической деятельности. Экономическая теория исходит из набора достаточно жестких предпосылок. Во-первых, человек видится как некий атомизированный индивид с независимыми предпочтениями. Он рассматривается вне его конкретных связей как некая усредненная единица. Во-вторых, предполагается, что человек от природы является эгоистом, стремящимся к собственной выгоде, чем и определяются его действия. Однако, руководствуясь своими частными интересами, индивид тем не менее способствует максимизации общественного богатства, часто даже не осознавая этого. В-третьих, предполагается, что человек в своей экономической деятельности опирается на рациональную основу. Зная, в чем выгода этой деятельности, он выбирает свои цели и рассчитывает издержки, связанные с этим выбором. И наконец, в-четвертых, предполагается, что человек, вступая в экономические отношения, должен быть хорошо информирован о разных аспектах этих отношений и знать не только собственные потребности, но и пути их удовлетворения². Однако эти положения требуют своей конкретизации.

Категория экономического поведения представляет собой модификацию социального поведения индивида, под которым подразумевается процесс целенаправленной деятельности в соответствии со значимыми интересами и потребностями человека. Экономически ориентированное поведение – это поведение, которое по своему смыслу соотносится с удовлетворением желаний, связанных с извлечением пользы. Понятие "извлечение пользы" охватывает одновременно и материальные и нематериальные блага. Можно утверждать, что в основе экономического поведения лежит принцип рациональности. Такой подход характерен для многих современных исследователей. Он предполагает плановое расходование имеющихся ресурсов, последовательность усилий по удовлетворению потребностей.

Любое поведение индивида, и экономическое в частности, всегда причинно обусловлено, мотивировано, целенаправленно. Мотивация выступает движущей побудительной силой человеческой деятельности и поведения. Оно всегда ориентировано на результат, достижение которого может быть затруднено различными препятствиями. В тех случаях, когда препятствия не преодолены, срабатывает защитный психологический механизм, который служит орудием самозащиты личности от внешних потрясений.

В процессе труда человек затрачивает определенное количество интеллектуальных, физических, энергетических ресурсов. Этот факт предполагает компенсацию, выраженную в различных формах: товарно-денежной, экономической, социальной. Готовность индивида к различным формам экономического поведения определяется балансом рационального и эмоционального, балансом затрат и их компенсаций.

Экономическая деятельность индивида подвержена влиянию как различных внешних факторов, так и его индивидуальных, психологических особенностей. Поведение индивида контролируется и регулируется действием социальных институтов на основе определенной системы норм, законов или так называемых "правил игры". В анализе принципов экономического поведения необходимо учитывать и то, в рамках какой культуры оно рассматривается, поскольку человеческие отношения (экономические в частности) реализуются в контексте той или иной культуры, что отражается на экономическом образе мышления.

Экономическое поведение индивида можно представить как совокупность его экономических действий, которые являются следствием или результатом действия экономического мышления, осуществляются в соответствии с его экономическими интересами и ограничиваются действием социальных стереотипов. Каждый из этих феноменов вносит в поведение нечто свое, играет свою существенную роль, выполняет свои социальные функции.

Готовность индивида к определенному типу экономического поведения определяется, в первую очередь, уровнем его экономического мышления. Оно включает в себя взгляды и представления, порожденные практическим опытом людей, их участием в экономической деятельности. Экономическое мышление формируется экономической практикой, а его теоретическим фундаментом является экономическое сознание, которое представляет собой определенную систему знаний, законов функционирования общества. Необходимо также отметить, что экономическое сознание и экономическое мышление связаны с различными уровнями познания: экономическое сознание – с познанием законов функционирования и развития экономической системы, а экономическое мышление – с включенностью в социально-экономическую практику. Такой методологический подход позволяет рассматривать экономическое мышление как форму проявления экономического сознания в конкретной ситуации³.

Экономическое поведение так или иначе связано с целесообразным перебором экономических альтернатив, в котором минимизируются издержки и максимизируется выгода. Пол Хейне выделяет следующие особенности экономического образа мышления: только люди (индивидуумы) выбирают, индивидуумы выбирают рационально, все общественные процессы можно трактовать как рыночные⁴. Поэтому экономическое поведение сводится к тому, как люди делают свой выбор, который иногда обретает настолько расширительное значение, что бедность и безработицу трактуют как результат самостоятельного выбора людей.

В процессе экономической деятельности человек сталкивается со множеством проблем и противоречий, для решения и преодоления которых понадобится осуществить определенный набор действий, наиболее выгодных с точки зрения рациональности. В выборе альтернатив поведения, средств для достижения своих целей человек казался бы свободен. Однако эта свобода всегда ограничена, с одной стороны, действием социальных институтов, а с другой, – механизмом общественной координации деятельности людей, в основе которой лежит принцип взаимовыгодного сотрудничества индивидов. Религиозные, этнические, политические элементы определенной культуры также ограничивают выбор индивидом возможных вариантов поведения.

Главным побудителем хозяйственной деятельности человека является своекорыстный интерес, имеющий денежное выражение. Стремление людей улучшить свое материальное положение естественно, поскольку деньги расширяют возможности индивида, и это весьма мощный стимул, который оказывает воздействие на экономическое поведение. Этот стимул даже способен "преодолеть сотни досадных препятствий, которыми безумие человеческих законов так часто затрудняет его деятельность". По мнению А.Смита, существует пять

главных условий, когда низкие денежные заработки в одних сферах занятости уравниваются высокими заработками в других. К таким условиям А.Смит относит: 1) приятность или неприятность самих занятий, 2) легкость и дешевизна или трудность и дороговизна обучения им, 3) постоянство или непостоянство занятий, 4) большее или меньшее доверие, оказываемое тем лицам, которые занимаются ими, 5) вероятность или невероятность успеха в них⁵. Поступая определенным образом, индивид выбирает вариант, наиболее предпочтительный для него не только с точки зрения рациональности, но и соответствующий его нравственным представлениям.

Данные условия позволяют индивиду, как полагает А.Смит, избрать стратегию поведения, основываясь на калькуляции затрат и выгод. Рациональность экономического поведения должна соотноситься с наличием и рациональным выбором средств. Поведение субъекта экономической деятельности определяется уровнем развития его экономического мышления. Такие черты личности, как пассивность, консерватизм, формируют тип экономического поведения, не соответствующий социально-экономическим условиям современного общества. Это оказывает определяющее воздействие на психологическое состояние индивида, его возможности контролировать свои действия в критической ситуации.

Экономическое мышление в процессе формирования экономического поведения играет роль своеобразного "генератора" альтернатив поведения, стимуляторами которого выступают экономические интересы. Поскольку экономические интересы связаны с потребностями индивида, постольку изначально они включают максимальное удовлетворение целей с наименьшими затратами.

В качестве носителя экономического интереса может выступать как отдельный индивид, так и социальная группа или даже общество в целом. Специфика интереса состоит в том, что он охватывает как объективную, так и субъективную характеристику его носителя. Суть объективной характеристики состоит в том, что экономические интересы являются отражением роли субъектов экономической деятельности в системе общественного разделения труда. Суть субъективной характеристики – интерес всегда принадлежит реальным субъектам. Экономические отношения, проявляясь в экономических интересах, приобретают характер движущих сил общественного развития, побудительных мотивов хозяйственной деятельности людей⁶.

Очевидно, что развитие интереса происходит под воздействием системы ценностных ориентаций носителя той или иной потребности. Ценностные ориентации выступают как элементы саморегуляции поведения личности. Это определенная система взглядов относительно различных сфер жизнедеятельности, с помощью которой происходит ранжирование потребностей по степени значимости, по степени их предпочтения. Система ценностных ориентаций выполняет роль своеобразного "фильтра", через который проходят потребности, образуя при этом определенную иерархию предпочтений. В результате в сознании субъекта происходит рациональный выбор одного из возможных способов удовлетворения потребностей. В том случае, когда определяется наиболее выгодный способ с точки зрения минимизации издержек и максимизации выгоды, он становится непосредственным предметом интереса, происходит процесс трансформации потребности через систему ценностных ориентаций в интерес, который, в свою очередь, проявляется в конкретном экономическом поведении индивида.

Реализация интереса в поведении субъекта является наиболее информативной характеристикой экономического поведения в целом. Мера информативности как характеристики реально существующего интереса прямо связана с мерой самостоятельности выбора субъектом способов своего поведения. В своем развитии интерес проходит четыре основных этапа: зарождение интереса – осознание – выявление – реализация.

В общем и целом экономический интерес возникает и формируется в сознании субъекта экономической системы по мере того, как последний осознает: а) смысл существующей системы производственных отношений, б) свои материальные потребности, в) пути их удовлетворения.

Таким образом, интерес выступает как осознанная форма потребности. Каждый элемент экономической системы является носителем определенной совокупности интересов. Каждой общественной системе присуща своя иерархия интересов – от интересов отдельного индивида, или частных интересов, до интересов социальных групп, классов, общества. Экономические интересы, границы и содержание которых всегда подвижны, действуют во всех сферах жизнедеятельности общества и обуславливают процесс его социально-экономического развития, формируют социальные стереотипы экономического поведения индивида. Стереотип состоит из двух компонентов: когнитивного образа, обеспечивающего предрасположенность субъекта к восприятию массовой информации и инструментально-практической установки, создающей контекст оценки информации и внутренней готовности субъекта к действиям⁶.

Специфика социального стереотипа проявляется в динамическом равновесии двух его компонентов. Социальный стереотип можно рассматривать, с одной стороны, как продукт общественной деятельности людей, осуществляемой в рамках определенной социальной системы, как элемент культуры, в рамках которой она функционирует, а с другой стороны, социальный стереотип выступает определенным средством "экономии мышления", является его неотъемлемым элементом, позволяющим индивиду действовать определенным, наиболее привычным для него образом. Социальный стереотип имеет объективно-субъективную природу и, как правило, всегда эмоционально окрашен. Это своего рода установка относительно различных объектов социальной действительности, которая представляет определенную ценность для субъектов деятельности, выступает в качестве норм и правил поведения.

За годы советской власти наше общество под воздействием государственной идеологии выработало определенную, достаточно жесткую, систему стереотипов мышления и, как следствие, стереотипов поведения. В системе государственного патернализма сформировался не экономически мыслящий человек, стремящийся увеличить свое благосостояние, а люмпенизированный поденщик с ограниченными потребностями и узкими интересами. Это особый социальный тип, продукт эпохи социализма, эпохи, где люди разучились думать, принимать решения, рисковать. Новая же система экономических отношений ориентирована на активного субъекта, а не на люмпена, который стремится не зарабатывать деньги, а только их получать.

Становление рыночных отношений в решающей степени зависит и от скорости преодоления стереотипов, ориентирующих людей на пассивный тип экономического поведения. Речь идет не только о переобучении, выработке новых навыков поведения, о подготовке нового поколения высококвалифицированных специалистов. Новые отношения диктуют необходимость качественных преобразований экономического мышления, выработки иного психологического типа экономического поведения.

Система социально-экономических отношений в современных условиях предъявляет новые требования к поведению индивида: активность, самостоятельность выбора, последовательность в принятии решений. Если в рамках директивно-централизованного общества поведение регулировалось в основном "сверху", власть имущие решали все за всех административными методами, то в обществе, где господствуют рыночные отношения, основанные на конкуренции, регуляторами поведения выступают не директивы, а внутренние побуждения людей, самостоятельно избирающих линию поведения. В современных условиях государство должно обеспечить нормальное функционирование экономики, а вот как вести себя, чему отдать предпочтение, – это решать каждому человеку самостоятельно.

¹ См.: Шапошников А. Н. // Экономическая социология и перестройка. М., 1989. С.142.

² См.: Радаев В. // Российский экономический журнал. 1994. №8. С.72.

³ См.: Соколова Г. Н. и др. Экономический образ мышления: реальность и перспективы. Мн., 1994. С.26.

⁴ См.: Хейне Пол. Экономический образ мышления. М., 1991. С.28.

⁵ См.: Смит Адам // Антология экономической классики: В 2 т. М., 1993. Т.1. С.164.

⁶ См.: Соколова Г. Н. и др. Экономический образ мышления... С.37.

⁷ Там же. С.193.