

ЦІННОСТІ В СТРУКТУРІ ФАКТОРІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ

Сомик О. М.

*аспірант кафедри менеджменту та поведінкової економіки,
Донецький національний університет
імені Василя Стуса м. Вінниця, Україна*

Анотація. В роботі проаналізовано еволюцію уявлень про цінності людини, їх значення в економічній науці. Проведено корелятивні паралелі між ціннісними настановами та поведінкою людини.

Ключові слова: економіка, цінності, економічна поведінка, поведінкова економіка.

Somyk Oleksandr, PhD student of the Department of Management and Behavioral Economics, Vasyly' Stus Donetsk National University, Vinnytsa, Ukraine

VALUES IN THE STRUCTURE OF FACTORS OF ECONOMIC BEHAVIOR

Summary. The article analyzes the evolution of ideas about human values and their importance in economic science. A link was revealed between value guidelines and human behavior.

Key words: economy, values, economic behavior, behavioral economy.

У ХХ столітті в економічній науці з'являється галузь поведінкової економіки, де ціннісна категорія є одним з найвпливовіших факторів. На нашу думку, поведінкова економіка як галузь економічної науки найбільш наближена до реалій людського життя. Закони поведінкової економіки працюють швидко та досить ефективно, що дає змогу достовірно перевіряти їх дію, практично впроваджувати в різні сфери економічного життя.

Найбільш відомими фахівцями в галузі поведінкової економіки є Д. Канеман, А. Тверські, В. Сміт, Д. Акерлоф, Т. Шеллінг, М. Тейллард, Г. Беккер, Р. Шиллер, Д. Кейнс, Р. Тейлер. В Україні послідовником поведінкової економіки в певній мірі є академік НАН України Б. Данилишин, який неодноразово висловлювався з приводу важливості механізмів та законів поведінкової економіки в сучасних українських реаліях [1].

Економічна думка та пов'язані із нею проблеми набули достатньої значущості ще у часи Стародавньої Греції, коли мислителі тих часів робили спроби теоретичного обґрунтування економічних процесів. Цінності, а також інші значущі фактори людської економічної поведінки знайшли своє відображення в роботах відомих філософів тих часів – Сократа, Ксенофонта, Платона та Аристотеля. Вони першими проаналізували економічні явища і спробували виявити закономірності розвитку суспільства.

Усвідомлення важливості цінностей для людини прийшло тоді, коли мислителі Стародавньої Греції почали замислюватись про сенс буття. Розуміння того, що поведінкою людини керує духовне дало початок багатьом науковим теоріям минулого та сучасності, зробило не одне відкриття у сферах закономірностей людської поведінки, правил існування у соціумі, будь то теорія психоаналізу, чи напрям поведінкової економіки.

Так, Сократ був тим першим мислителем, хто зробив революцію у світогляді людей того часу, ціннісна проблематика на довгі віки стала центральним елементом як філософії, так і наук, які були пов'язані з людиною [2]. Сократ стверджував, що душа людини – це є сама людина і тому душа та духовне займають першочергове місце в житті. Тілесному ж присвоюється другорядне значення [3]. Тобто, людські духовні прояви, де є і цінності, вважалися ним важливими та такими, що заслуговують на увагу та вивчення. Також з цих висловлювань зрозуміло, що вистроюється чіткий алгоритм, послідовність ієрархічного зв'язку, між результатами активності людини – матеріальними благами та духовними цінностями. Наголошується, що не від матеріальних благ людина здобуває духовні багатства своєї душі, а навпаки, від духовних якостей набуваються матеріальний добробут, гроші та інші людські блага [3].

Німецький філософ Г. Риккерт висунувши головну ідею своєї школи – про засадничу роль цінностей в епістемології, наголосив про принципову відмінність наук про природу та наук про культуру [4]. Так, Г. Риккерт вперше сформулював та позначив різницю між раціональністю – законами природи, та ірраціональністю – цінностями (культурними феноменами). Справедливо буде відмітити і провести паралелі між ідеями Г. Риккерта, та постулатами сучасної поведінкової економіки. Як приклад цьому, можна навести теоретичні напрацювання американського економіста сучасності Річарда Тейлера. Так, в доповіді Нобелівського комітету за 2017 рік, про внесок Річарда Тейлера в економічну науку, йдеться про наступне: «Економісти прагнуть розробити моделі людської поведінки та її взаємодії з ринком та іншими економічними механізмами. Але ми, люди, ведемо себе надто складно. Хоча ми й намагаємося приймати раціональні рішення, ми маємо обмежені пізнавальні здібності і обмежену волю. Поки наші рішення часто керуються внутрішніми інтересами, ми також дбаємо про справедливість. Крім того, когнітивні здібності, самоконтроль і мотивація можуть значно відрізнятись у різних людей» [4]. Як можна зрозуміти, маючи на увазі внутрішні інтереси – йдеться про біологічні потреби, які узагальнюють раціональні механізми поведінки. На відміну від значення «справедливості», де мається на увазі ірраціональне у поведінці людини, тут працюють ціннісні настанови.

Майкл Д. Хіллс досліджує людські цінності та їх вплив на поведінку людини, а також рівень значущості визначення цінностей для сучасного ринку праці та економіки [5]. М. Д. Хіллс відзначає, що в процесі пошуку людських відмінностей та подібності, спочатку вчені психологи, а потім й вчені інших галузей соціальних та поведінкових наук, прийшли до висновку, що відмінностей та схожих рис дуже багато та їх досить точно можна виділити. Але, ніякі відмінності чи схожість не давали можливості для адекватного прогнозування поведінки. Після того, як були проведені дослідження цінностей (М. Рокич, Ш. Шварц, Г. Олпорт, Ф. Вернон, Г. Ліндсей) різних культурних груп людей, були визначені основні, єдині цінності – загальноприйняті для людей будь-якої культури. Кількісна цифра варіювалась

від 5 до 36 основних цінностей. І саме знаючи цінності людини, дослідники змогли достовірно прогнозувати поведінку людини – це було найбільше відкриття в поведінкових науках починаючи з 30-х років XX століття і до наших днів.

В наш час міжкультурна взаємодія поширюється на більшість економічних процесів, на ринок праці, та на майже всі сфери життя. Перетинання різних поглядів, вплив різних культур, релігій, звичок, тощо, ускладнює управління людьми, зменшує ефективність класичного менеджменту. Визначити відмінності, а в той же час подібності людей в їх ціннісних орієнтирах вважається нагальним завданням поведінкової економіки, адже тільки спираючись на цінності людини можна спрогнозувати її поведінку в різних ситуаціях економічної реальності.

Література

1. Данилишин Б. Як економіка залежить від поведінки людини. URL : <https://nv.ua/ukr/opinion/jak-ekonomika-zalezhit-vid-povedinki-ljudini-2008185.html>.
2. Філософія: Навчальний посібник / Л. В. Губерський, І. Ф. Надольний, В. П. Андрущенко та ін. ; за ред. І. Ф. Надольного. 8-ме вид., стер. К.: Вікар, 2011. 455 с.
3. Трубецкой С. Н. Курс истории древней философии. Москва: Владос: Русский Двор, 1997. 576 с.
4. Richard H. Thaler: Integrating Economics With Psychology. URL : <https://www.nobelprize.org/uploads/2018/06/advanced-economicsciences2017.pdf>.
5. Hills M. Kluckhohn and Strodtbeck's Values Orientation Theory. URL : <https://doi.org/10.9707/2307-0919.1040>.