

Доктор психологических наук Тамара Ткач

Классический приватный университет, Запорожье, Украина

Поведение „человека экономического” в условиях европейского образовательного пространства

Вступление

Процессы социально-экономической глобализации способствуют осознанию и неизбежному признанию „планетарной” роли образования, и как следствие – формированию образовательного европейского пространства. Такое пространство является специфической метасистемой, которая объединяет разнородную познавательную активность людей, что обеспечивает развитие земной цивилизации на микро – и макроуровнях. Любые ограничения или недопонимания роли образования как парадигмы развития человечества тождественны отрицанию возможности создания внешних условий формирования поведения людей, нацеленных на саморазвитие и самоопределение в рыночной экономике и формирования образовательных учреждений, структур, обеспечивающих реализацию социального заказа общества на развитие человека с новыми качествами.

Цель нашего исследования связана со вступлением человечества в фазу становления *нового человеческого качества* (термин И.А. Колесниковой) [2], что предполагает изменения не только в способах существования человека, но и его сущности и выражается в преобразовании, прежде всего, ресурсной и источниковой сферы развития человека: на смену техногенным ресурсам приходят ресурсы, связанные с самим человеком, гуманитарные, имеющие форму не „вещевого” базиса, а „человеческого капитала”, производство которого осуществляется, прежде всего, в сфере образования.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ В ОБЩЕМ ВИДЕ

Глобальная экономическая интеграция, переход от самодостаточной и изолированной национальной экономики к мировой экономике вызывает массовую миграцию населения. Работа для большинства людей в таком обществе должна быть вариативной, неповторяющейся и ответственной, требующей от индивида свободы действий, оценки, суждения. Информационная технология способствует оптимальной структуре производства.

Человечество в своем развитии прошло три типа культурных эпох: архаическая, индустриальная и постиндустриальная (информационная, знаниевая). В современных условиях культура – в данном случае славянская культура и каждая из составляющих ее национальных культур – приобретает субъектные свойства. Она все более проявляет себя как самоорганизуемая, самодеятельностная, чувствующая и мыслящая, иерархично построенная и вместе с тем предельно демократичная суперсистема, как интеллектуальная и духовная личность высшего порядка. Культура – этот, без преувеличения, „мыслящий воздух” – вручает себя всем, кто только способен о ней подумать и в той мере, насколько глубоко каждый может ее вдохнуть.

Трем типам культурных эпох соответствуют и три образовательные модели: традиционная, инструктивная и креативная. Цель креативной модели – способность к самообразованию и саморазвитию через всю жизнь. Отсюда и определение этой модели образования как „инновационной”. Знаниевая эпоха отличается интегративной культурой, гибкостью, конвергентностью мышления, диалогичностью, коммуникативностью, формированием не только знаниевой компетентности, но и высоких духовных потребностей, стремлением души работать над собой. Требуется действенная модернизация приоритетов, ценностей, отношений, взаимодействий в системе образования. Насущной потребностью становится воспитание и поощрение работника нового типа: образованного, предпримчивого, настроенного на обучение в течение всей своей жизни. Непрерывное образование – системная характеристика знаниевого общества. Культура этого общества подчеркивает уникальность человека, она ориентирована не только на его пользу, но и на его самоценность. Способность самосовершенствоваться – смысл и суть образования в таком общества.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Анализ исторического и культурного опыта подтверждает, что створение нового человека не есть фантазией, а является одним из конкурентных культурных проектов человека, который отвечает условиям своего времени. Очевидно, что в наше время, с одной стороны современный человек должен реагировать на кризис культуры, а с другой – отвечать на такие экзистенции и проектировать такие характеристики, которые отвечают современным требованиям жизни, ее сохранению и безопасного, осмысленного развития. Психологические теории, в основном, есть психологическими замыслами, проектами будущей психики, человека будущего, а в психологии, кроме изучения и практического влияния, имеет место замысел (проектирование) индивида. Благодаря изобретательности

человека расширяется спектр проектирования, благодаря открытиям расширяются представления об окружающем его пространстве. Определяющей характеристикой личности человека есть сознание, благодаря которому человек способен к размышлению и промысливанию вариантов самого себя.

Представляя будущее, человек надеется, что в нем будет продолжаться то, что зарождается и развивается в настоящее время. Но относительно человека, его личностных качеств, такой прогноз нередко не исполняется.

Психологическая позиция личности в образовательном пространстве определяется результативным аспектом деятельности человека. Через нее становление и развитие личности связывают с ее активной творческой деятельностью, объектами которой выступают не только природа, общественные отношения, но и сами субъекты образовательного пространства. Преобразуя мир, человек меняется сам, совершенствуются его способности, расширяются интересы, изменяются потребности, углубляются знания, совершенствуется восприятие мира, чувства, богаче становятся психологические (сущностные) ресурсы.

Новое качество жизни человека проявляется также в открывающейся перед ним перспективе обращаться к любым источникам информации, взаимодействовать с феноменами культуры вне зависимости от их пространственного и временного расположения, что обусловлено новыми возможностями информационной цивилизации. С учетом этих факторов, образованность играет важную роль прежде всего в его собственной сущности и самоорганизации. Для проектирования образования все более значимыми будут данные различных наук о факторах развития человека – генетических, экологических, социокультурных, ноосферных, о поведении в условиях ограниченных ресурсов, неопределенных условиях.

Одной из ключевых гипотез современной экономической теории есть версия о том, что существует некий „*homo economicus*” – „человек экономический”, поведение которого управляет эгоистическими намерениями (self-interest) и который при этом способен принимать рациональные решения. Теоретическая модель экономического человека сформировалась в течение двух сотен лет развития представлений об экономической деятельности людей, и представляет собой следующее. Экономический человек – это существо и производящее, и разумное, и культурное, и нравственное, и политическое и т.д. одновременно. Он аккумулирует в себе в большей или меньшей степени весь спектр экономических отношений и таким образом реализует свою социальную сущность. Человек с высокой экономической интуицией и познаниями, принимающий рациональные варианты экономических решений. Таким образом, он в одно и то же время является и объектом и субъектом

экономических отношений. Собирательный образ „человека экономического” поддается следующему определению: это человек, избирающий лучший с позиции собственных целей, интересов, предпочтений способ экономического поведения. Модель рационального экономического человека, которую используют в экономической теории, более детально характеризуется следующими признаками:

1. Осуществление выбора форм, способов, видов экономической деятельности и применяемых ресурсов исходя из собственных предпочтений и интересов с учетом складывающихся условий и ограничений.
2. Стремление избирать наиболее выгодную, рациональную стратегию действий, позволяющую согласно представлениям и ожиданиям данного лица достичь желаемой им цели в условиях имеющихся и предвидимых ресурсных возможностей, с учетом текущих и будущих потребностей.
3. Использование в процессе выбора варианта действий критерии предпочтительности (рациональности) в виде максимизации целевой функции при заданном объеме затрат ресурсов (материальных, трудовых, временных) либо минимизация затрат при заданном уровне достижения целей.

Таким образом, экономисты склонны изучать человека, двигаясь от экономических целей к психологии экономического поведения как производной от исходных целеустремлений. „Экономический человек” по своей сути прагматичен и эгоистичен, его целью является рентабельное дело, поэтому все, что выходит за рамки рыночной рациональности, он выводит за пределы своих базовых поведенческих ориентаций. Так вне целеполагания и подбора средств оказываются культура, мораль, духовные и религиозные ценности. „Экономический человек”, если приложить к нему понятие толерантности, несет в себе неразрешимое противоречие: с одной стороны, он *безразличен*, а потому и вполне „толерантен”, к морали, религии, культуре. Если фундаментальные духовные ценности не являются рыночно инструментальными, они вполне могут быть вообще „выведены за скобки” расчетов рентабельности и прибыли или выступать в качестве ничтожно малых величин в отношениях с другими субъектами экономики и с внешним миром вообще. Для „экономического человека” универсальным посредником, связывающим его с другими субъектами рынка, и одновременно универсальным мерилом эффективности выступают деньги – самая *безличная* и в этом смысле *безразличная* к доброму, злу, красоте и уродству, верности и предательству и т.д. и потому самая „терпимая” сила на земле. Древний афоризм „деньги не пахнут” в условиях рыночной экономики и доминирования установок „экономического человека” обретает новую актуальность, воплощая терпимость-безразличие дельца в отношении всего и человеческого, и социально-культурного, и природного универсума.

С другой стороны, „экономический человек” в своей неустанной эгоистической погоне за прибылью не может быть „терпимым” к препятствиям, стоящим на его пути, будь то конкурент, подлежащий безжалостному уничтожению, или моральная норма, через которую оказывается возможным и даже необходимым переступить. С этой точки зрения „экономический человек” не толерантен, а скорее конфликтен, агрессивен, нацелен на тотальное подчинение всего хозяйственного, социального, природного окружения своим, и только своим интересам.

К „экономическому человеку” не приложимо и понятие толерантности как признания ценности разнообразия природного и социального космоса. Природа для него оказывается лишь бездушным и не имеющим самостоятельной ценности объектом приложения сил, источником сырья и ресурсов, из которого можно черпать все необходимое, не задаваясь вопросом о подлинной глубине наносимого ущерба. Депсихологизация экономического человека как индивида, способного к рациональному поведению и настроенного на такое поведение проявляется в большей степени в экономической теории, чем в реальной экономической жизни. Человек есть, был и остается человеком антропологическим, обладающим врожденными, наследуемыми инстинктами и представлениями о потребностях, пользе, вкусах, предпочтениях. Как отмечает Дж. Стиглер, „человек максимизирует полезность постоянно: у себя дома, на работе, в церкви. В научной работе, – короче говоря всюду. Он может ошибаться и часто ошибается: возможно, для него слишком трудны вычисления, но чаще дело в недостатке информации. Он учится исправлять ошибки, часто дорогой ценой” [3]. Сегодня наблюдается очень медленный темп генетических изменений, производимых естественным отбором, и вместе с тем большое генетическое сходство между различными человеческими группами.

Политические, экономические и социальные изменения во многих странах, связанные с улучшением жизни людей, прямо влияют на состояние их здоровья и, следовательно, на уменьшение зависимости человека от естественного отбора. Проще говоря, психологические мотивы присущи любому человеку в самых разнообразных формах его экономической деятельности.

Кроме того, в человеке наряду с экономической рациональностью, целеустремленностью проявляется также иррациональность, именуемая психологами „когнитивной несостоятельностью субъекта”. Многим людям претит рациональное поведение как сковывающее их свободу, требующее относительно высокий уровень знаний и сознания. Иррациональное в экономическом смысле поведение часто намного проще, не требует столь больших затрат мыслительной энергии, доставляет

мгновенное удовольствие. Наконец, реальный человек, как психическое существо наделён сознанием, мышлением, волей, чувствами, эмоциями. В отличии от экономического его можно назвать психологическим, способен руководствоваться, как убедительно показал Зигмунд Фрейд, эмоциями, формируемыми подсознание, которые распространяются и на экономическое поведение. Таким образом, использованный в экономической теории образ экономического человека абстрактен в силу низкого уровня его психологичности, представленной в теоретической модели лишь мотивом поиска вариантов, обеспечивающих максимизацию личной выгоды. Психологи в результате своих исследований пришли к выводу, что популярная модель экономического поведения существенно расходится с реальностью.

В 2002 году американский ученый-психолог Дэниэл Канеман (Daniel Kahneman) стал лауреатом Нобелевской премии по экономическим наукам. В официальном заключении Нобелевского комитета сказано, что Д. Канеману премия присуждена за „интегрированное воздействие психологии на экономическую науку, в особенности в том, что касается человеческих суждений и принятия решений в условиях неопределенности“. Д. Канеман считал себя основателем психологической экономики. Теперь к этому мнению присоединился и Нобелевский комитет.

Экономическую психологию следует воспринимать как влияние психики человека, психологических установок, индивидуальной и социальной мотивации на экономические процессы и отношения. В рамках экономической психологии прослеживается первичность личной, групповой, социальной психологии по отношению к экономике, при несомненном существовании обратных связей, встречного воздействия.

Модельrationально действующего участника рынка Д. Канеманом не отвергается, но он впервые разработал модель того, как люди ведут себя экономически. Привычная модель состояла в том, что человек ведет себяrationально, преследуя собственный интерес и выходя из некоторых интересов. Проблема rationalности, как ведущего принципа для понимания человеческой деятельности, научного познания, культуры и образования, имеет свою многовековую историю. Rationalность (от лат. *ratio* – разум, разумение, рассудок) – способность человека мыслить и действовать на основе разумных норм, соответствие деятельности разумным (рассудочным) правилам, соблюдение которых – условие достижения цели. Производным от rationalности является rationalism – философское направление, признающее разум основой познания и поведения людей. Rationalism рассматривается как система взглядов, опирающаяся на признание первенствующей роли разума в познании.

Д. Канеман предположил, что поведение людей определяется более широким кругом психологических мотивов, и это отражается во многих экономических явлениях. В первом выступлении после получения известия о присуждении премии Д. Канеман сказал, что премия означает признание успехов в развитии бихевиористской (субъектной) экономики, поскольку созданы правдоподобные психологические модели поведения, которые объясняют положения экономической теории и многие экономические явления. Д. Канеман вместе со своим другом Амосом Тверски показал, что люди не способны к полному анализу в сложных ситуациях, когда будущие последствия принятия решений являются неопределенными. В таких обстоятельствах они полагаются на эвристику или случайный выбор. Наиболее отчетливо они показали, что при оценке вероятности случайных событий человек (любой) не принимает во внимание размер выборки. То есть вероятности наступления событий оцениваются равными вне зависимости от того, сколько таких событий должно произойти. Иначе говоря, в оценке последствий своих решений человек „не чувствует времени”.

Далее подобные исследования принятия человеком экономических решений в конце 70-х годов положили начало так называемой „теории ожидаемой пользы” (expected-utility theory), в соответствии с которой экономические решения, принимаемые индивидуумом в условиях неопределенности, основываются на применении стандартов теории вероятности и математической статистики. В то же время превалирующим мнением психологов уже давно было то, что человеческие решения в принципе основываются не только на рациональных соображениях, но и на подсознательных актах, таких как эмоции, моральные и эпистемологические установки, разрозненные факты личного опыта и т.д. Даниэль Канеман с коллегами поставили под сомнение принятый в экономической науке тезис о рациональном принятии экономических решений – по крайней мере, в определенных ситуациях. Вскоре выяснилось, что реальные экономические агенты при оценке неопределенной ситуации отклоняются от использования стандартной теории вероятности и их решения часто идут вразрез с устоявшимся положением о „максимизации ожидаемой пользы”.

Следуя идеям Д. Канемана следует отказаться от теоретической модели „человека экономического” и принять ко вниманию действия человека, которые нельзя объяснить ни рациональным выбором, ни неполнотой информации. Д. Канеман предположил, что вместо того, чтобы утверждать, что человек ведет себя рационально, может стоит выяснить, как ведет он себя в действительности? Если люди не всегда способны

принимать рациональные решения, тогда многое из того, что экономисты положили в основу своей науки, должно быть пересмотрено.

Присуждение Нобелевской премии в области экономики психологу означает признание успехов у развитии бихевиористской (субъективной) экономики, поскольку созданные правдоподобные психологические модели поведения объясняют состояние экономической теории и большинства экономических явлений. Д. Канеман доказал, что люди не способны к полному анализу в сложных ситуациях, когда будущие последствия принятия решений неопределены. В таких обстоятельствах они полагаются на обстоятельства или случайный выбор. Такие исследования относятся к сфере так называемой психологической экономики к разделу поведенческих (behavioral) финансов.

Д. Канеман впервые разработал модель того, как люди ведут себя экономически. Он предположил, что поведение людей определяется более широким диапазоном психологических мотивов, и это осуществляется во многих экономических явлениях.

Признание отклонений от классического рационализма, а точнее эгоистически-гедонистического поведения наблюдается и в исследованиях других ученых. Так например, Роберт Триверс (Robert Trivers) в 1971 году выдвинул теорию „*homo reciprocans*“ – модель поведения человека, а следовательно и экономического поведения, которая отличается от поведения „*homo economicus*“ повышенным уровнем кооперативности, с одной стороны, и склонностью к наказаниям партнеров за некооперативное поведение даже в убыток собственным интересам, с другой. Люди, как оказалось, достаточно склонны к наказаниям по собственной инициативе дармоедов и „социопатов“ даже в тех случаях, когда они вынуждены идти на личные потери только из „чувств справедливости“ (G. Marwell, R. Dawes, J. Orbell, R. Isaac and J. Walker).

Какой же фактор наиболее важный в развитии современного человека: биологический, социальный или экономический? На наш взгляд все изменения происходящие в обществе, происходят в результате коренных преобразований в материальной сфере, прежде всего в экономических отношениях людей. Ведь действительно, люди стремятся сначала обеспечить себя едой, жилищем, одеждой, а следовательно, происходит всё большее изменение экономических отношений, их развитие, т.к. каждое общество хочет создать крепкую и быстро развивающуюся экономику.

Следует отметить, что развитие современной цивилизации прямо связано с развитием образования, мировая система которого в настоящее время находится в кризисном состоянии. Данное утверждение уже стало общепризнанным. Об этом говорят снижение качества образования, разрыв

между ним, культурой и наукой. В такой ситуации учеными различных сфер научной деятельности предпринимается попытка поиска новой парадигмы образования. О рациональности, как основном принципе сферы европейского образования, написано много, но актуальность темы не исчерпала себя. Эта тема постоянно развивается, вбирая в себя все новые значения. Каждая эпоха углубляет ее, расставляя сущностные акценты генезиса и развития рациональности в процессе образования.

Среди проектов создания „европейского пространства” в сфере образования наиболее важным есть тот, которые содержится в Болонской декларации. Его цель – обозначить новые направления в развитии систем высшего образования в Европе. В основе создания единого европейского образовательного пространства лежит концептуальное представление о возможности перекачивать человеческий капитал в зависимости от коридоров на территории Европы. Стандартизация и оценка в единых терминах облегчает переброску, перекачивание ресурсов. Кроме того, она может рассматриваться как инструмент защиты и повышения конкурентоспособности европейских университетов в сравнении с американскими университетами. Таким образом, для европейцев Болонская программа – это способ усилить собственную привлекательность за счет концентрации внутренних и внешних образовательных ресурсов с тем, чтобы за счет введения стандартов качества создать такую ситуацию на рынке труда, при которой получившие образование в американских университетах были бы в менее выигрышном положении, чем те, кто получил дипломы европейских университетов. Стандарт, который разработан министрами образования стран Европейского Союза, рассчитан на то, чтобы преодолеть свои собственные трудности. Болонский процесс порожден не проблемой того, как оградить свой рынок или завоевать рынок, он порожден осознанием того, что европейские государства проигрывают англосаксонской традиции на мировом рынке труда. Это – региональный стандарт и это – догоняющий стандарт. Соответственно, совмещение различных европейских национальных систем образования направлено на расширение экономических и политических полей. Такие мегапроекты формулируют требования и запрос на иной тип образования, которое закладывается в Болонскую модель и реализуется в соответствующих профессионально-образовательных модулях.

Со времени принятия Болонской декларации возникла проблема внедрения ее положений и принципов в практику стран, которые подписали этот документ. Сейчас еще рано прогнозировать, насколько власти этих стран будут следовать ее рекомендациям или каким будет его влияние на национальные структуры. Кроме этого не менее важным есть то, будет ли Декларация влиять на концепции интернационализации

и европеизации на протяжении длительного времени. Хотя детали этого документа еще обсуждаются, общая цель, которую ставит Декларация, – действительно нова: создание такой среды европейского образования, в которой прозрачность разных структур интегрируется со множеством и максимальной открытостью национальных систем для доступа и обеспечения мобильности. Если сфера европейского образования поставит себе целью реализацию этой идеи европейского пространства, то важность предпринятых мероприятий (программ обеспечения мобильности и обмена, взаимное признание зачетных единиц, исчезновение преград на пути к мобильности), а также профессиональной практики, организованной вокруг этого, остается такой же важной и со временем будет даже усиливаться. Попытки придать высшей школе в Украине общеевропейского характера начались еще в 1957 году с подписания Римского соглашения. Вместе с тем эти идеи развивались в решениях конференции министров образования в 1971 и 1976 годах, в Маастрихтском соглашении 1992 году. Последующие годы характеризовались внедрением разнообразных программ под эгидой Европейского Союза, Совета Европы, что способствовало наработке общих подходов к решению национальных проблем высшего образования. Но до этого времени в Украине все еще не определены новые государственные образовательные стандарты, которые помогут гармонизировать систему образования Украины и системы образования европейских стран, а значит, упрочить позиций дипломов украинских вузов на международном рынке труда.

Выводы

Социально-экономические изменения в общественных отношениях Украины предполагают мобильность не только общественных структур, но и мобильность самого человека. Адаптация личности к новым социальным условиям и, прежде всего, степень ее „встроенности“ сегодня в новые экономические структуры может быть рассмотрена в качестве одного из показателей рыночных преобразований на уровне поведения.

Получение необходимых знаний о человеке и образцах его поведения, развитие деловых качеств и способностей личности – одна из задач образования. Среди экономистов, психологов, социологов, социальных антропологов широко обсуждаются проблемы становления „современного экономического человека“. Создание модели современного экономического человека требует осмыслиения мотивов его поведения, способов деятельности по достижению цели и необходимых для этого личностных характеристик.

ЛИТЕРАТУРА

- Воронов Ю.П. *Нобелевская премия за рынок с человеческим лицом* // ЭКО. – № 1. – 2003.
- Колесникова И.А. *Педагогическое проектирование*: Учеб. пособие для высш. учеб. заведений / И.А. Колесникова, М.П. Горчакова-Сибирская; Под ред. И.А. Колесниковой. – М: Издательский центр „Академия”, 2005. – с. 288.
- Стиглер. Дж. *Экономист как проповедник: три доступные лекции*: Пер. с анг., М., 1980.

Postępowanie „człowieka ekonomicznego” w uwarunkowaniach ksztaltującej się przestrzeni europejskiej

Streszczenie

Ludzkość wkracza w fazę tworzenia się nowej jakości człowieczeństwa. Prowadzi to do zmian nie tylko sposobów egzystencji człowieka, ale również jej istoty i wyraża się w transformacji zasobów sfery rozwoju człowieka. W teorii ekonomicznej zakłada się istnienie człowieka ekonomicznego, które to pojęcie jest abstrakcyjne ze względu na niski poziom jego psychologizacji. Psychologowie w oparciu o prowadzone badania formułują wniosek, że popularne modele zachowań ekonomicznych istotnie różnią się od rzeczywistych zachowań człowieka; zachowanie ludzi w znacznie większym stopniu uwzględnia przesłanki psychologiczne, które znajdują odzwierciedlenie w licznych zjawiskach gospodarczych.

Behaviour of „An Economic Man” in Conditions of Shaping European Sphere

Summary

Humanity enters into the phase of becoming *of new human quality*. It supposes the changes not only in the methods of existence of a man but also his essences and is expressed in transformation of resource spheres of development of a man. In an economic theory we use appearance of economic man which is abstract by virtue of low level of his psychology. Psychologists as a result of the researches came to conclusion, that the popular model of economic conduct substantially differs from the real conduct of man: the conduct of people concerns by more wide circle of psychological reasons, and it is reflected in many economic phenomena.