

ФІЛОСОФСЬКІ НАУКИ

Пучкова Д.Д.

аспірант,

*Київський національний університет
імені Тараса Шевченка*

ДИНАМІКА ОСМИСЛЕННЯ ПІЗНАННЯ: ВРАЗЛИВІСТЬ КОНЦЕПТУ «НОМО ECONOMICUS»

Тенденції до абсолютизації людини в економіці, які з'явилися завдячуючи фундатору традиційної економіки Адаму Сміту [1], превалювали тривалий час у царині економічних уявлень аж до ХХ століття. Створення концепту homo economicus («людина економічна»), за яким людина постає раціональним індивідом, який постійно прагне до нарощення багатства заради власних інтересів, щільно вплітався в канву канонічного розуміння економічних процесів. Так, за Адамом Смітом людина економічна набуває визначних та засадничих рис: 1. наявності постійного власного інтересу, егоїзму (і, відповідно, продукування рішень на його основі); 2. прагнення покращити своє положення; 3. схильності до обміну одних предметів на інші (останнє виникає на основі того, що безкоштовно отримати потрібні речі в егоїстичної за природою людини неможливо). Ці три схильності людини впливають на постійне розділення праці в межах суспільства, де кожен прагне робити те, що вміє краще за всіх. Таке прагнення веде за собою покращення стану того, хто досягає висот в обраній професії, тоді як його мотивацією постає егоїзм та постійне бажання примножити своє багатство – особиста вигода.

Така аргументація видавалась змістовною в межах традиційної економіки, допоки не почала виникати всебічна критика концепту homo economicus зі сторони економічних антропологів та неокласичних економістів. Так, один із критиків традиційної економіки, Сем Боулз у своїй статті «Homo Economicus and Zoon Politikon: Behavioral Game Theory and Political Behavior» зазначає: «Людські істоти є складними, психологічними істотами, наділеними всілякими мотиваціями, що виходять далеко за межі голого особистого інтересу. Це може бути

новиною для економіста, який представляє перед собою одновимірний образ «homo economicus», раціонального агента, який максимізує корисність, в значній мірі рухомий так званою «невидимою рукою» ринку» [4]. Таку саму позицію обіймає і Джон Мейнард Кейнс. Він, як і більшість критиків, вважає, що звичайна пересічна людина не веде себе як «людина економічна». Більшість людей ведуть себе нераціонально, а під час прийняття рішень час від часу керуються емоціями та імпульсами, або ж інколи взагалі перебувають у стані дезінформованості. Відповідно, для критиків класичної традиційної економічної думки, така модель раціональної поведінки може бути лише ілюзорною недосяжністю для людей, що знаходяться в економічних відносинах «тут-і-тепер».

Критика моделі «людини економічної» спричинила створення іншої моделі, що характеризується уявленнями про істотно обмежені можливості людини, і передбачає більш складну цільову функцію, для якої досягнення оптимуму неможливо. Йдеться про концепцію обмеженої раціональності (bounded rationality) [3], яка дозволяє, з позиції її апологетів (Г. Саймона, О. Вільямсона) більш гнучко реагувати на нові виклики економічної реальності. На їх погляд, це відкриває можливості більш глибокого вивчення як ринкових, так і неринкових форм організації. Подібна модель виходить з пізнавальної передумови, за якою суб'єкти в економіці лише «прагнуть діяти раціонально, але в дійсності мають цю здатність лише в обмеженій мірі». Представники концепції обмеженої раціональності досліджують людину такою, якою вона є, тобто людину, яка діє в постійних обмеженнях, що накладаються реально діючими інститутами. Адже вони не можуть підтвердити абсолютну достеменність тези традиційної економіки про те, що дії людини є повсякчас цілеспрямованими та попередньо раціонально визначеними.

Мовою Річарда Талера та Каса Санстейна, ми спостерігаємо в межах економіки трансформацію людини з «екона» в «гумана»: «Якщо зазирнути до підручників з економіки, то можна дізнатися, що homo economicus здатен думати, як Альберт Ейнштейн, зберігати в пам'яті стільки інформації, як «Блакитний велетень» («Ай-бі-ем» (IMB)), і розвивати силу волі, як Махатма Ганді. Без жартів. Але люди, насправді, зовсім не такі. У дійсності вони не можуть поділити довгі числа без калькулятора, часом забувають дні народження родичів... Вони не homo economicus, а homo sapiens» [2, с. 15]. На доволі тривіальних

прикладях Талер та Санстейн показують, яким чином діє справжня людина в ситуаціях вибору, де потрібно прийняти, здавалося б, найбільш вигідне для себе рішення. Виявляється, що кожна людина має дві когнітивні системи (автоматичну та рефлексивну), і не в усіх випадках вона керується останньою. Через зайнятість та неуважність, як зазначають Талер та Санстейн, люди сприймають будь-які питання в ситуаціях вибору як є, замість того, щоб поцікавитися, чи зміняться відповіді на ці запитання, якщо поставити їх інакше. Так, володіючи невинуватим оптимізмом та надмірною самовпевненістю, гумани звикли вважати себе раціональними істотами, тоді як це лише позірна принада. Автори представляють теорію наджив, як логічне продовження їх позиції, пропонуючи розглядати «надж» як аспект архітектури вибору, який змінює поведінку людей у передбачуваний спосіб, не забороняючи жодних варіантів і жодним чином не змінюючи їхніх економічних стимулів. Така теорія лібертаріанського патерналізму, в межах якої спостерігається трансформація людини «екона» в людину «гумана», хоча і викликає багато сумнівів щодо її стратегічного впровадження в життя, але виявляється більш наближеною до реального стану справ, ніж концепт «*homo economicus*».

Список використаних джерел:

1. Сміт А. Багатство народів. Дослідження про природу та причини добробуту націй / Адам Сміт. – Київ: Наш формат, 2018. – 722 с.
2. Талер Р., Санстейн К. Поштовх. Як допомогти людям зробити правильний вибір. / Переклад з англійської Ольга Захарченко. – Київ: «Наш формат», 2017. – 312 с.
3. Simon H. A. Rationality as Process and as Product of Thought. Richard T. Ely Lecture / American Economic Review. – American Economic Association, 1978. – \ P. 1–16.
4. Bowles S., Gintis H. Homo Economicus and Zoon Politikon: Behavioral Game Theory and Political Behavior. / The Oxford Handbook of Contextual Political Analysis. Edited by Robert E. Goodin and Charles Tilly. – Oxford University Press, 2006. – P. 172-187.