

РОЛЬ ЦІННІСНИХ ОРІЄНТАЦІЙ У ФОРМУВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ В КОНТЕКСТІ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

THE ROLE OF VALUE ORIENTATIONS IN THE SHAPING OF ECONOMIC ACTIVITY IN THE CONTEXT OF BEHAVIORAL ECONOMICS

У статті досліджено проблеми економічної поведінки людей. Виявлено основні чинники, що впливають на економічну активність людини. Проаналізовано взаємозв'язок між економічною активністю людини та її ціннісними орієнтаціями. Використано аналітичну парадигму, що базується на принципі міждисциплінарного підходу. Представлено дані наукових досліджень з економічної теорії, психології, нейробіології, релігієзнавства. Досліджено природу цінностей на різних рівнях: від нейронного до соціокультурного. Сформульовано нові аспекти кореляції досліджуваних понять, а саме ціннісні орієнтації та економічна активність.

Ключові слова: економічна активність, ціннісні орієнтації, поведінкова економіка, людський капітал, управління, ринок праці, економічна поведінка, соціальна економіка.

В статье исследованы проблемы экономического поведения людей. Выявлены основные факторы, которые влияют на экономическую активность человека. Проанализирована взаимосвязь между экономической активностью человека и его ценностными ориентациями. Использована аналитическая парадигма, которая базируется на принципе междисциплинарного подхода. Представлены данные научных исследований по экономической теории, пси-

хологии, нейробиологии, религиоведению. Исследована природа ценностей на разных уровнях: от нейронного до социокультурного. Сформулированы новые аспекты корреляции исследуемых понятий, а именно ценностные ориентации и экономическая активность.

Ключевые слова: экономическая активность, ценностные ориентации, поведенческая экономика, человеческий капитал, управление, рынок труда, экономическое поведение, социальная экономика.

In the article studied the problems of economic behavior of people. Identified the main factors affecting human economic activity. Analyzed and studied the relationship between economic activity and value orientations of a person. The article uses an analytical paradigm based on the principle of an interdisciplinary approach. The work used data from scientific studies on economic theory, psychology, neurobiology and religious studies. The nature of values was investigated using different levels: from neural to socio-cultural. Formulated new aspects of the correlation of the studied concepts of value orientations and economic activity.

Key words: economic activity, value orientations, behavioral economics, human capital, management, labor market, economic behavior, social economy.

УДК 33.005.95/96

Сомик О.М.

аспірант кафедри менеджменту та поведінкової економіки
Донецький національний університет
імені Василя Стуса

Постановка проблеми. Впродовж свідомого життя людина так чи інакше постійно приймає різні рішення, зокрема вибирає навчальний заклад, професію, місце роботи, соціальне оточення. Все це в контексті поведінкової парадигми розглядається як деякі приклади життєвих ситуацій, в яких людина повинна робити вибір, в результаті чого вона отримує задоволення чи розчарування. Більшість людей

намагається створювати собі такі життєві сценарії та приймати такі рішення, результати яких йшли б їм на користь, зробили б їх щасливими та успішними. Саме це відповідає визначенню економічної поведінки людини, що розуміється економічною наукою як цілеспрямована діяльність щодо задоволення матеріальних та інших потреб. В поняття «успішність» зазвичай закладаються певні шаблонні уяв-

лення, такі як гарна та престижна робота, висока заробітна плата, кар'єрне зростання, повага серед оточення та інші соціальні блага. В поняття «щастя» більшість людей закладає сімейні цінності. Наприклад, це може бути любляча дружина чи чоловік, слухняні діти, здорові родичи й батьки, надійні друзі. Однак якщо ми більш детально розпитаємо окремих людей про сенс, який вкладається в те чи інше поняття, то побачимо, що для кожного він буде різним, іноді навіть діаметрально протилежним. В нашому дослідженні, у якому людина розглядається з економічної точки зору, наведемо такі приклади людської поведінки, які мають економічне підґрунтя. Отже, якщо розглядати успішність, то більшість її змістовних складових перебуває в економічній площині.

Актуальність дослідження полягає в необхідності переосмислення людської поведінки в сучасному світі. Коли інформаційні потоки постійно збільшуються, то, сприймаючи їх, людина має пристосовуватись до цього, змінюватись. Змінюються як поведінка, так і цінності, які є рушійною силою поведінки та спонукають людину до тієї чи іншої дії. Все це обумовлює доцільність перегляду усталених точок зору на питання економічної поведінки людини. Сучасний стан речей свідчить про те, що людина живе у світі, який постійно змінюється. Обсяг інформації, який потрібно обробити людському мозку сьогодні, на думку деяких фахівців, подвоюється кожні тринадцять місяців. Світова глобалізація, поширення комунікаційних технологій є процесами сучасного світу, що мають вплив на економічну сферу, а також на більшість сфер життя суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми економічної поведінки, економічної активності та ціннісних орієнтацій вже є досить дослідженими, зокрема в економічній науці вони висвітлені в публікаціях Д. Канемана, Д. Вернона, А. Сміта, Р. Тейлера, Р. Шеремети, В. Федотової.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення природи взаємозв'язку між ціннісними орієнтаціями та економічною активністю людини з використанням міждисциплінарного підходу, що дасть змогу визначити нові аспекти кореляції досліджуваних понять та використати їх у подальшому під час розроблення практичних рекомендацій щодо стимулювання та регулювання економічної активності населення України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В науковому середовищі інтереси різних наук можуть перетинатись та вивчатися в одній площині. Розвиток наукової думки у світі відбувається таким шляхом, що інколи спостерігається поєднання різних галузей наук в одну більш широку галузь, і цей підхід називається міждисциплінарним. Щоби пояснити, що саме мається на увазі, наведемо одне з визначень міждисциплінарності, яке надає А. Колот.

Міждисциплінарність – це не лише запозичення методів, інструментарію різних наук, але й інтеграція останніх щодо конструювання міждисциплінарних об'єктів, предметів, опрацювання яких дає змогу отримати нове наукове знання [1]. В Україні й за кордоном є багато дослідників, які цікавляться процесами інтеграції в різних науках. Такий підхід є досить ефективним. Переконливим прикладом ефективності цього підходу є Нобелівська премія 2017 р. з економіки, яка була присуджена американському економісту Р. Тейлору. Так, у своїх дослідженнях Річард Тейлор використовував поєднання психологічної науки з економікою [2].

Враховуючи перспективність міждисциплінарного підходу до вивчення складних понять та процесів, у ході проведення цього дослідження використовуємо міждисциплінарний підхід задля пошуку відповіді на питання, які ставить економічна наука щодо людської поведінки та цінностей, що впливають на шаблони економічної поведінки людини та визначають її соціально-економічні характеристики. Вважаємо, що під час вивчення поведінки людини з економічної точки зору потрібно разом з іншими чинниками також враховувати біологічні особливості природи поведінки як такої. У зв'язку з цим розглянемо результати досліджень в такій галузі наук, як нейробіологія. Інформаційно-довідковий інтернет-ресурс «Вікіпедія» дає таке визначення цього поняття: «нейробіологія – наука, що вивчає пристрій, функціонування, розвиток, генетику, біохімію, фізіологію і патологію нервової системи. Вивчення поведінки є також розділом нейробіології» [3]. Саме поведінка людини з економічної точки зору є об'єктом уваги та ретельного вивчення під час цього дослідження.

У статті К.К. Руфф та Е. Фер "The neurobiology of rewards and values in social decision making", назву якої дослівно можна перекласти як «Нейробіологічні механізми впливу винагород та цінностей на прийняття соціальних рішень», розглядається вплив ціннісних чинників та різних винагород на процес прийняття людиною соціально вагомих рішень, зокрема рішень, які перебувають в економічній площині [4]. Вивчення нейробіологічних процесів, які протікають в мозку кожної людини та впливають на її соціально-економічну поведінку, відкривають нові горизонти для вчених не тільки в медицині, нейронауці, психології, але й в економічній галузі. Як зазначають автори вищезгаданої статті, всі людські дії можна поділити на два типи, такі як соціальні та несоціальні. Соціальні типи рішень та вчинків завжди пов'язані із соціальними факторами, оточенням. Як приклад соціальних поведінкових проявів (рішень, вчинків тощо) можна навести такі рішення, як рішення одружитися чи вийти заміж, вибір школи чи дитячого садка для дитини, вибір місця роботи. Несоціальні рішення – це такі рішення, які не пов'язані

із соціумом, наприклад купівля в магазині того чи іншого товару, де вибір робиться з огляду на практичні судження про корисні якості цього товару, яким віддається перевага під час купівлі.

Вивчаючи та аналізуючи основні наукові положення про механізми поведінки людини, можемо відзначити те, що несоціальне вивчалось вченими більш прискіпливо, тоді як соціальне відносили до іншої групи поведінкових проявів. Соціально обумовлену поведінку пов'язували зі специфічними нейробіологічними процесами людського мозку, коли людина здатна, наприклад, розпізнавати емоції іншої людини за виразом обличчя, тембром голосу, особливостями жестів та рухів. Вищезгадані процеси пов'язували з роботою окремих ділянок головного мозку, так би мовити, вивчали це з вузьким, суто біологічним підходом. Водночас у так званих проявах людської соціальної поведінки механізмам мотивування та заохочень взагалі не було місця, але останні дослідження суттєво змінили ситуацію.

Ідея відділення механізмів соціальної поведінки від механізмів несоціальної поведінки була підкріплена впевненістю, що є принципова різниця між роботою різних ділянок мозку, які відповідають за обидва види механізмів. Завжди простежувалася схожість цих процесів між собою, що дало поштовх до нових досліджень. Відзначено, що є спільні чинники, які спонукають людину до тих чи інших дій, зокрема соціальні чи несоціальні прояви. К.К. Руфф та Е. Фер для об'єднання групи чинників з однаковою дією впровадили термін «спільна валюта» [4], що визначається як набір мотивуючих елементів різного характеру, який потім впливає на кінцеву поведінку людини. Мається на увазі, що людину може спонукати до дій як очікування матеріальної винагороди, так звані несоціальні чинники, так і соціальне схвалення в будь-яких проявах (посмішка, комплімент, повага тощо), що вже належить до соціальних чинників. Так, проводились дослідження, за яких вимірювалася активність окремих ділянок головного мозку людини, коли їй пропонували різні винагороди, а саме фінансові винагороди та демонстрування еротичних зображень. Справді, різні винагороди активували різні групи нейронів, але водночас за різних винагород було зафіксовано однакову реакцію іншої ділянки мозку, яка приймає сигнали з обох джерел активності [4]. Щоб узагальнити дію цього нейробіологічного механізму, можна провести аналогію та порівняти цей механізм з таким випадком повсякденного життя, коли людина, приходячи в магазин і маючи в гаманці кредитні картки з різними валютними рахунками (гривня, євро чи долар), не замислюється над тим, яку картку використати, тому що приймаючому грошовому терміналу абсолютно все одно, адже в результаті сплачується потрібна ціна (будь-яка валюта кон-

вертується за потребою) та гарантовано отримується бажаний товар.

Так, цінність тієї чи іншої винагороди на перший погляд може здаватись абсолютно різною, тоді й результат повинен бути різним, але дослідження доводять інше. Результатом різних винагород буде одна й та сама подія, а саме задоволення потреб. З економічної точки зору це узагальнюється в певні умови, маніпуляція якими дає змогу регулювати систему мотивації працівників, що дасть можливість підприємцю заощаджувати та пропорційно збільшувати дохід і прибуток. Наприклад, покращуючи умови на робочому місці працівника (якісне та сучасне обладнання, нові шпалери, приємний колір стін тощо), роботодавець може не підвищувати заробітну плату та отримувати підвищення ефективності праці так, якщо б винагорода за працю була збільшена.

Отже, можна зробити висновок, що цінність як така здатна мотивувати людину до дій. Дослідження цінностей людини може відкрити нові факти для більш детального тлумачення такої категорії, як економічна активність, визначення ефективності цієї активності або дати розуміння того, як керувати економічними процесами (на рівні поведінки окремо взятої людини до груп людей), пояснити сутність економічних процесів, які відбуваються в суспільстві.

Вважається, що цінності визначають відносини людини із соціумом, природою, близьким оточенням та собою. Також вони формують цілі, групові переконання та дії. Все це вказує на те, що ціннісні орієнтації як такі перебувають у взаємозв'язку з економічною поведінкою та економічними уявленнями людини [5].

Проаналізуємо декілька прикладів того, як цінності впливають на людей з точки зору економіки, але тепер подивимось на це з іншого боку. Ми розглянули мікропроцеси, які відбуваються на рівні нейронів та клітин мозку, а тепер проаналізуємо макропроцеси, які відбуваються між людьми та цілими націями. Наприклад, акцентуємо увагу на дуже впливовому маркері людських цінностей, а саме релігійних цінностях. Проаналізуємо економічні показники, рівень та якість життя в різних європейських країнах, а потім зіставимо їх з домінуючою релігією в цих країнах. Таке зіставлення використовують економісти, які стверджують, що існує кореляція між релігійними конфесіями певних спільнот (в нашому прикладі – країн) та їх економічним добробутом. Така точка зору має досить сильне поширення не тільки серед фахівців з економіки, але серед інших відомих людей нашого часу з різних сфер діяльності. Так, наприклад, щодо цього дуже точно висловився всесвітньо відомий журналіст В. Познер. З його слів випливає, що країни Європи за їх домінуючою релігією можна поділити на економічно успішні та

неуспішні. Так, найбільш відсталими країнами в усіх відношеннях (щодо розвитку демократії, громадянського суспільства, відповідальності кожної людини окремо, ставлення до своєї країни) є православні країни, які перебувають в найбільш непривабливому стані. Найбільш розвиненими країнами є протестантські. Це стосується рівня життя не тільки з матеріальної точки зору, але й щодо якості життя [6]. Більшість дослідників економік країн світу визнає, що перше місце за рівнем економічного розвитку посідають скандинавські країни, в яких домінує протестантська релігія (наприклад, Швеція, Фінляндія, Норвегія, Голландія). Друге місце посідають католицькі країни, а вже потім йдуть країни з православною релігією, такі як Болгарія, Греція, Росія, Україна, де рівень економічного розвитку нижчий. Підтвердженням цього судження є дослідницькі результати Джареда Рубіна, де він робить висновки, що економічний добробут суспільства прямо пропорційно залежить від приналежності його представників до тієї чи іншої релігійної групи. Як видно з рис. 1 [7], протестантські країни виявилися значно багатшими, якщо порівнювати ВВП (у доларах США) країн з мусульманством, католицизмом та протестантизмом.

Інформаційне агентство «УНІАН» наводить фрагмент публікації Олега Карпенко у «Церковній православній газеті» за 2011 р. Католицизм є основною релігією в багатьох європейських країнах (Франція, Італія, Іспанія, Португалія, Австрія, Бельгія, Литва, Польща, Чехія, Угорщина, Словаччина, Словенія, Хорватія, Ірландія, Мальта тощо). Православ'я сповідують близько 300 млн. людей в усьому світі. У сучасному світі до країн з більшістю православного населення належать Росія, Україна, Білорусь, Болгарія, Греція, Грузія, Кіпр, Македонія, Молдова, Румунія, Сербія, Чор-

ногорія. Також православ'я помітно присутнє у Боснії та Герцеговині, Фінляндії, Казахстані. Приблизна кількість тих, хто сповідує протестантизм, становить 720 млн. Ця конфесія є переважаючим віросповіданням у скандинавських країнах (Швеція, Фінляндія, Норвегія, Голландія), США, Великобританії, Австралії, Новій Зеландії. У Німеччині, Нідерландах, Канаді, Швейцарії протестантизм є одним з двох переважаючих віросповідань (поряд з католицизмом) [8]. Згідно з цими даними маємо порівняно схожу картину, як і на схемі Джареда Рубіна (рис. 1). Хоча ми й не використовуємо ще багатьох показників економічного рівня розвитку країн, таке порівняння є цілком показовим та досить переконливим для подальших досліджень у цьому напрямі, а саме досліджень цінностей та їх впливу на економічну активність людини, що визначає економічний розвиток країн загалом.

Висновки з проведеного дослідження. Під час дослідження розглянуто декілька підходів до вивчення людських цінностей: від нейронних процесів, що протікають у мозку окремої людини, до цінностей, що рухають поведінкою націй. Узагальнюючи вивчені наукові та інформаційні джерела, можемо припустити, що ціннісні орієнтири людини як об'єкт дослідження економічної науки набувають нового сенсу для економістів усього світу. Детально дослідивши та правильно зрозумівши, чим саме є цінність та ціннісний орієнтир людини, ми зможемо вплинути як на економічні показники окремої особистості, так і на економіку країни та глобальну світову економіку. Цікавим є те, що дослідження ціннісних орієнтирів дасть змогу не тільки впливати на економіку для її зміни, але й налаштовувати наявні економічні механізми під окремо взяту частину соціуму (громаду, регіон, країну), що є абсолютно новим в сучасній економічній науці.

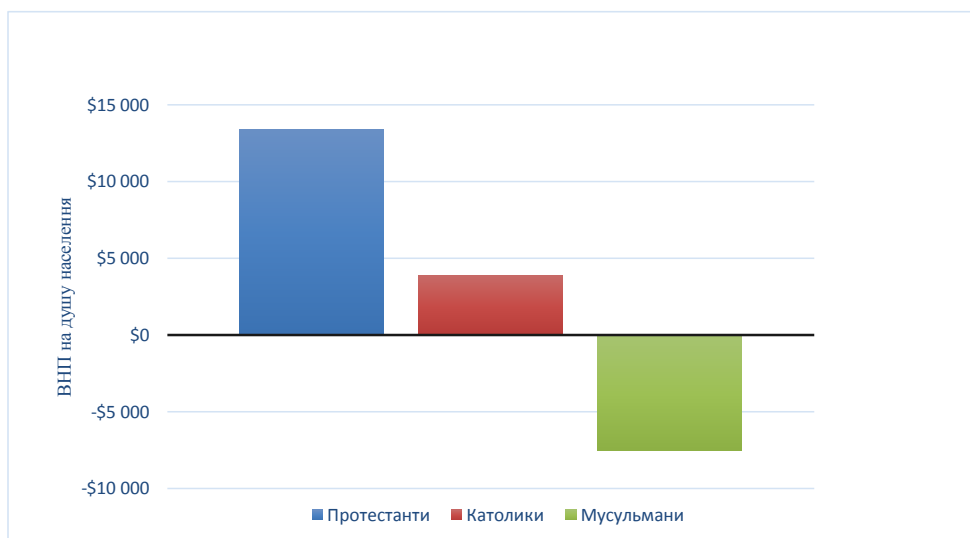


Рис. 1. Вплив різних релігійних груп на економічний добробут [7, с. 23]

Отже, цінності в будь-яких проявах мають вагомий вплив на економічний розвиток як окремої людини, так і окремої ланки суспільства та навіть цілої держави. Перспективним є розширення сфери дослідження феномена ціннісних орієнтацій, тому варто не обмежуватися загальними стереотипами, а використовувати дані новітніх досліджень у суміжних з економічними галузями науки, наприклад вивчити нейробіологічні механізми функціонування ціннісних пріоритетів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Колот А. Міждисциплінарний підхід як передумова розвитку економічної науки та освіти. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2014. № 158. С. 18–22.
2. От Homo economicus к Homo sapiens. *Логос*. 2014. № 1 (97). С. 141–154.
3. Нейробиологія. *Вікіпедія – вільна енциклопедія*. URL: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Нейробиологія>.
4. Ruff C.C., Ernst E. The neurobiology of rewards and values in social decision making. *Nature reviews Neuroscience*. 2014. URL: <https://www.researchgate.net/publication/263713189>.
5. Федотова В. Взаимосвязь экономических установок и индивидуальных ценностей представителей Перми и Пермского края. *Общество. Среда. Развитие*. 2016. № 4. С. 77–89.
6. Інтерв'ю «Дилетантские чтения». *Радио «Эхо Москвы»*. 2018. URL: <https://echo.msk.ru/programs/beseda/2207616-echo>.
7. Реформація: успіх Європи і шанс для України : колективна монографія / за ред. Р. Шеремети, О. Романенко. 2-ге вид. Київ : Саміт-Книга, 2017. 258 с.
8. Карпенко О. Релігійна карта світу: як вірують сім мільярдів? *УНІАН*. 2011. URL: <https://religions.unian.ua/religionsworld/572680-religiynna-karta-svitu-yak-viruyut-sim-milyardiv.html>.