

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Амурский государственный университет»

ПСИХОЛОГИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

сборник учебно-методических материалов
для направления подготовки 37.03.01 Психология

2017 г.

Печатается по решению
редакционно-издательского совета
факультета социальных наук
Амурского государственного
университета

Составитель: Клемес В.С.

Психология предпринимательства : сборник учебно-методических материалов для
направления подготовки 37.03.01 – Психология – Благовещенск: Амурский гос. ун-
т, 2017. – 28 с.

© Амурский государственный университет, 2017

©Кафедра психологии и педагогики, 2017

© Клемес В.С., составление. 2017

СОДЕРЖАНИЕ

1. Краткое изложение лекционного материала	4
2. Методические рекомендации (указания) к практическим занятиям	27
2. Методические указания для самостоятельной работы студентов	28

1. КРАТКОЕ ИЗЛОЖЕНИЕ ЛЕКЦИОННОГО МАТЕРИАЛА

Определение понятий «психология» и «экономика». Цели. Предмет. Объект

Экономико-психологические явления – это все события объективного мира, вещи, живые и неживые объекты, их свойства, соотнесенные с потребностями и системами обеспечения жизнедеятельности человека. Человек воспринимает и осмысливает реалии (вещи, идеи) экономической жизни, соотносит со своими потребностями и формирует программы действий. Процессы восприятия, осмысления потребностей и образования целей изучают в психологии.

Научную психологию породило явление, названное проблемой психофизического параллелизма: с древних времен людей мучил вопрос о том, как возможны две реальности – окружающий объективный материальный мир и внутренний, субъективный, идеальный мир человека. Для ответа на основной вопрос психологии выдвинуты различные гипотезы и разработаны концепции, теории, модели. В то же время каждый человек имеет свой житейский психологический опыт. Наука призвана получать специальными методами знания о множественных явлениях действительности, систематизировать факты, устанавливать закономерности явлений, объяснять и прогнозировать наступление различных событий.

Психология – это наука о разных формах проявления психики, о закономерностях отражения высокоорганизованными системами, животными и людьми окружающего мира в форме ощущений, восприятия, понятий, чувств и т. д. Психика – свойство живых организмов, которое заключается в их способности отражать своими состояниями окружающую, независимо от них существующую действительность. Предмет психологии охватывает закономерности взаимодействия биологического и социального в человеке. Объектом психологии выступает человек во всех мыслимых проявлениях своей активности и в многообразных жизненных ситуациях.

Существует несколько направлений в психологии, включающих в себя теории и концепции авторов, по-разному объясняющих строение психики и взаимодействие человека с миром идей, вещей, людей. Со времени открытия Вильгельмом Вундтом первой научной психологической лаборатории в Лейпциге (1879 г.) сформировались основные теоретические направления психологии – бихевиористическое (поведенческое), психодинамическое (психоанализ), когнитивистское (включающее гештальтпсихологию), гуманистическое и субъектно-деятельностное. Экономика как эмпирическая наука имеет дело с явлениями повседневного опыта людей. Производство и потребление товаров и услуг, покупки и продажи, получение дохода и трата его касаются деятельности каждого члена общества. Проблема, давшая толчок развитию экономики как науки, состоит в ограниченности ресурсов (источников) для удовлетворения потребностей людей в системе «общество – природа – человек».

Экономика – это общественная наука, изучающая выборы, которые люди совершают, используя ограниченные ресурсы для удовлетворения своих желаний, потребностей.

Раздел экономики, в котором изучают выборы, совершаемые малыми экономическими единицами, такими как домашние хозяйства (хаусхолды), фирмы и правительственные агентства, называется «микроэкономика». Крупномасштабные явления – инфляция, безработица и экономический рост – изучают в разделе «макроэкономика», научном разделе экономики о совокупных (агрегированных) экономических системных явлениях.

Экономическая наука нацелена на то, чтобы определять, как максимально эффективно использовать ограниченные ресурсы – природные запасы, трудовые резервы, что, для кого и сколько производить и кто, что и в каком объеме потребляет. Если признавать, что объект – это то, что находится в поле исследователя и не зависит от его воли, то объектом экономики является мировая и национальная экономика как саморегулирующиеся системы, которые состоят из большого числа различных, но взаимосвязанных видов деятельности, системы общественного разделения труда. Предметом экономики является тот аспект экономической системы, который выделяет исследователь в соответствии со своей познавательной целью и задачей.

В отличие от психологии, в которой пытаются рассматривать многообразные модели или типы людей, различных по психическим свойствам и качествам, родоначальники научной экономики Адам Смит, Томас Роберт Мальтус, Стюарт Джон Милл и Дэвид Рикардо заложили в науч-

ной экономике основу единообразной модели или типа – человека «экономического». «Экономический» человек использует деньги, время и энергию таким способом, чтобы максимизировать собственную, часто эгоистичную выгоду. Максимизация выгоды означает, что люди при заданной величине затрат стремятся увеличивать свою прибыль или же при заданной величине выгоды – минимизировать затраты. Полагают, что человек «экономический» принимает решения рационально, т. е. в соответствии с законами логики, его предпочтения стабильны, он знает, что хочет, ему не только предельно известна необходимая для решения в экономической жизни информация о состоянии рынка, но он также рационально просчитывает последствия сделанных им выборов.

В экономической науке сформулированы законы спроса и предложения, редкости, убывающей доходности, предельной производительности труда и капитала и др. Американский экономист российского происхождения В. В. Леонтьев замечал, что формально-математические описания в макроэкономике трудно продвигают и приближают к систематическому и структурному знанию принципов функционирования реальной экономической системы. Возможно, причины такой неудовлетворенности кроются в неизученности некоторых факторов, влияющих на экономический аспект жизнедеятельности людей.

Иррациональность «экономического» человека и психологический фактор экономики

Поступки человека в экономической жизни регулируются не только рациональным расчетом. Отдельные действия совершаются под воздействием чувств, личностных ценностей и других образований психики. Внешним наблюдателем отдельные поступки другого человека воспринимаются и оцениваются иногда как нелогичные или иррациональные.

Основоположники экономики отмечали, что в экономической жизни действуют факторы, которые побуждают к нерациональным действиям. Так, А. Смит пытался обосновать закон обмена продуктами труда между различными производителями, производителем и потребителем, продавцом и покупателем. В теории трудовой стоимости он предложил эквивалентом стоимости (цены) считать затраты времени на изготовление товара. Однако признавал, что в любом товаре наряду с долей объективно затраченного времени и других материальных издержек есть еще субъективная ценность товара для производителя (продавца) и для потребителя (покупателя). Смит, рассматривая активность предпринимателя, который действует исключительно для собственной выгоды, подчеркивал, что невольно предприниматель создает полезные эффекты для других людей.

Оказалось, что существует ряд явлений «нерациональности» человека в экономической сфере жизни. Жесткость физических законов материальной реальности и несгибаемость законов логики, которые используют в экономике, в социальных системах изменяют свое действие и становятся зависимыми от закономерностей функционирования человеческой психики. Так, известно, что в системе кредитования и продаж родственникам делаются уступки.

Феномен нерациональности на примере поведения человека в роли потребителя описал Т. Скитовски, американский экономист венгерского происхождения. Он подчеркивал, что «разумную выгоду», рациональный расход бюджета потребителю диктуют эксперты, авторитеты, все те, кто выступает в роли глашатаев «общественной разумности». В то же время люди действуют по зову индивидуальных предпочтений. Нерациональность человеческой природы состоит в потворстве слабостям, конфликте между инстинктом и удовольствием, в недостатке навыков разумного поведения, которое требует время для овладения алгоритмами действий и волевые усилия.

Человеку свойственно переживать иллюзию «результата и затрат» в деятельности из-за дисбаланса в субъективных и объективных оценках. С. В. Малахов писал, что затраты всегда объективно превышают результат, но психологически человеку свойственно преувеличивать достоинства выбранной альтернативы и умялять привлекательность отвергнутой. Иначе, «синица в руках», создающая эффект удовлетворения и тем самым положительные эмоции, уменьшает для субъекта значимость негативных (скрытых) исходов и увеличивает значимость позитивных. Этот же эффект создает иллюзию прибыльности, когда психические энергетические затраты не принимаются во внимание, субъективно нивелируются.

Феномены экономической нерациональности человека эмпирически исследовали, описали, экспериментально статистически и методами моделирования доказали Нобелевские лауреаты в области экономики 2000–2002 гг. Д. Мак Фадден и Дж. Хэкман, изучая, как на экономику и объем

производства влияют социальные программы и выборы потребителей, пришли к выводу, что социально-личностные факторы влияют на рациональность производителей, которая «смещается» в связи с ошибками выбора и неоднородностью предпочтений потребителей. Оказалось, что выбор потребителя с учетом его индивидуальных черт, особенностей характера и вкусов приоритетен для определения объема производства и рабочей силы на рынке труда. Они обосновали необходимость дифференцированного расчета общественных потребностей для отдельных отраслей производства, эффективность которого в результате этого возрастает на 50 %.

В развитии теории неконкурентных рынков Дж. Акерлоф, М. Спенс и Д. Стиглиц обосновали положения о том, что информация является товаром, объектом купли и продажи в соответствии со стоимостью. Рента этого товара, по закону монопольной цены, возрастает в связи с феноменом асимметричности информации в общественных рыночных связях. Но эта прямая прибыльная монополия создает деструктивные эффекты, усиливает неопределенность, дестабилизирует экономику, побуждает людей в условиях дефицита или искажения информации к принятию иррациональных решений.

Как показал Д. Канеман, люди используют в бизнесе и покупках метод сравнения, а не обоснованные расчеты в алгоритмах вероятностных моделей. В поведении людей, преследующих цели в экономической сфере, проявляются при принятии решений типичные ошибки в том, то ни склонны повторять стратегии, в которых не добились успеха. Им представляется, что причиной неуспеха стала незначительная ошибка или неудачное стечение обстоятельств.

В ходе принятия решений сильным фактором становится интуиция. Жизненные ситуации часто требуют принимать решения быстро, поэтому не всегда возможно осознание причин, отчего принято то или иное решение. Человек также не всегда способен отчетливо осознать желания, вследствие чего осуществленная цель часто разочаровывает. Влияют на отклонение от рационального поведения на финансовых рынках излишняя самоуверенность в профессиональной непогрешимости и переоценка собственной способности правильно разобраться в ситуации. «Экономическое» поведение людей во многом поясняется феноменами риска, стереотипов и премий.

Таким образом, законы, которым подчиняется поведение человека в практике экономической жизни, в значительной степени корректируются законами человеческой психики. Проблемой, положившей начало экономической психологии как науки, стала иррациональность «экономического» человека. Современные экономисты продолжили разрабатывать идеи А. Смита и других классиков-экономистов (У. С. Джевонс, Англия, 1835–1882; Л. Вальрас, Швейцария, 1834–1910; К. Менгер, Австрия, 1840–1921), в которых существеннейшее место отводится субъективным психологическим характеристикам человека, принимающего решения и действующего в экономической сфере.

В историю установления одного из основных законов экономики – закона спроса и предложения – значительный вклад был внесен философами и психологами. Формулировке закона спроса и предложения (количество товара и его стоимость (ценность, цена) связаны обратно пропорциональной зависимостью), а также всем последующим уточнениям закона предшествовали постулаты философии и открытые законы в психологии сенсорных систем человека. Визуальную иллюстрацию закона можно найти в Интернете или в . Блага и нужды потребителей были приняты ведущими факторами в объяснении того, из чего формируются цены и ценности ресурсов. Уильям Джевонс, Леон Вальрас, Карл Менгер в теории предельной полезности объясняли, что полезность блага (свойство вещей, обуславливающих возможность удовлетворить потребность) определяется последней наличной единицей той или иной вещи (У. Джевонс). Ценность блага определяется редкостью вещи (Л. Вальрас).

Блага имеют порядковые ранги. Так, золото в пустыне по сравнению с водой для жаждущего путника будет иметь благо низшего порядка. Вещи приобретают свойство быть «благом» посредством психологической ценности для человека (К. Менгер) или пользы.

Прямой зависимости между трудовыми затратами, социальными условиями и ценами на товары нет.

Теория предельной полезности разрабатывалась в то время, когда в психологии был открыт закон Бугера – Вебера – Фехнера. В общем виде его содержание такое: сила реакции на раздражи-

тель снижается с каждым последующим его повторением в течение определенного времени и затем становится неизменной, постоянной. Субъективное ощущение от приращения силы раздражителя одной и той же модальности растет медленнее, чем интенсивность раздражителя.

Минимальный прирост освещения $I\Delta$, необходимый, чтобы вызвать едва заметное различие в ощущении, является величиной переменной, зависит от величины исходного освещения I , но их отношение $I\Delta/I$ – величина сравнительно постоянная. Это установил в 1760 г. французский физик Р. Бугер путем экспериментов.

Отношение приращенной интенсивности стимула к первоначальной силе стимула $I\Delta/I$, или «различительная ступень», как стали ее называть, есть величина постоянная, подтвердил в 1834 г. немецкий физиолог Э. Вебер, и его утверждение стало общим принципом деятельности сенсорных систем.

Позже, в 1860 г., Г. Фехнер определил понятия абсолютной и разностной чувствительности и порога. Относительный разностный, или дифференциальный, порог – это минимальный по отношению к исходной интенсивности раздражителя прирост $I\Delta$, который вызывает у человека едва заметное усиление или ослабление ощущения $I\Delta/I$.

Окончательный закон сформулировал Г. Фехнер и назвал его «законом Вебера». Согласно этому закону имеет место отношение $I\Delta/I = \text{const}$. Г. Фехнер вывел закон ощущений: $S = K \log I\Delta/I_0$, где S – субъективно переживаемое ощущение от раздражителя той или иной интенсивности; I – интенсивность стимула. Закон гласит, что величина ощущений пропорциональна логарифму величины раздражения.

Закон Бургера – Вебера – Фехнера и психологическую теорию наслаждений и страданий философа Иеремии Бентама приложил к экономике Уильям Джевонс. Он вывел «уравнение обмена»: блага Общие вопросы экономической психологии 1 4 1 5 Психология предпринимательской деятельности и основы экономической психологии $A/B = \text{интенсивность } A/B = \text{полезность последней потребности единицы } A/B$. Другими словами, при стабильном товарном запасе ценностное равновесие двух товарных количеств будет равняться обратному соотношению их предельных полезностей. В состоянии равновесия приращения потребляемых благ равны соотношениям интенсивности потребностей, удовлетворяемых в последнюю очередь, последней единицей товара или последней степенью полезности каждого блага.

В теории Джевонса отмечают три главных тезиса:

- ценность товара определяется его полезностью;
- цены определяются не издержками производства, а спросом;
- издержки косвенно влияют на предложение и косвенно на товарные цены.

У. Джевонса очень интересовала закономерность человеческого нетерпения, заключающаяся в том, что люди предпочитают удовлетворять потребности в настоящем, а не будущем. Эта закономерность введена сейчас в один из законов экономической психологии.

Ценность для производителя объясняется заранее предполагаемой полезностью конечного продукта или товара (Фридрих фон Визер, 1851–1926). При этом издержки производителя касаются непосредственно, но блага, имеющиеся в избытке, ценности не представляют. Издержки выражают товарную ценность как предполагаемую, т. е. вмененную в средства производства или наделяемую со стороны потребительских полезностей.

Таким образом, при выведении одних из основных законов экономики предельной ценности, полезности товара и влияния на цену товара прежде всего спроса ученые-экономисты опирались на закономерности, которым подчиняются сенсорные системы человека, т. е. психологию человека.

Психологический фактор лежит и в основе закона Джона Хикса, профессора Оксфордского университета. Закон Хикса гласит, что потребительское поведение ориентировано на получение наивысшего эффекта, максимальной полезности, и потребитель выбирает необходимые ему блага, ориентируясь на субъективный порядок предпочтения. Блага взаимозаменяемы. Формально можно просчитать и построить график зависимости количества потребляемых благ от суммы доходов. Виды благ, модальности могут не учитываться.

Психологический фактор – мотивы индивидуальных действий – считал важным и американский экономист Джон Бейтс Кларк (1847–1938). Кларк рассматривал мотивы как обобщенные действия разумно действующего индивида. При расчете факторов производства, прежде всего трудовых затрат, Кларк считал предельную выработку на единицу продукта. Оплата за час труда равна доходу от часового предельного продукта при неизменности прочих затрат. Манипулируя процентами на факторы, вкладываемые в продукт, приращивают капитал.

Проблема работы с мотивацией человека для наращивания капитала фирмы обострилась в XX в. Начало ее изучению дали известные хотторнские эксперименты, проведенные психологами Гарвардского университета под руководством профессора Мейо в г. Хотторн штата Иллинойс в компании «Вестерн Электрик».

Капитал выражает отношение между человеческим интеллектом и материальными благами, полагал Веблен Торстен (1857–1929). Идеи духовности и морали в хозяйстве, образований явно не материального свойства, трудно просчитываемые в денежном эквиваленте и в понятиях эгоистической выгоды, подчеркивали Н. К. Михайловский, П. Сорокин, А. В. Чаянов, М. И. Туган-Барановский, П. В. Струве.

В макроэкономике также принят во внимание психологический фактор. Так, закон Дж. Кейнса утверждает, что доля потребления повышается по мере роста доходов, но медленно. Потребление зависит также от привычек, традиций, психологических склонностей людей. Чем выше доходы, тем больше растет их сберегаемая, не растрачиваемая часть. Поэтому такие очень важные для воспроизводства хозяйства экономические мероприятия, как сбережения, инвестиции, налоги и прочее, требуют изучения с учетом психологических реалий.

Корпоративное (групповое), не единоличное ведение хозяйства выявляет неоднозначное, не обязательно «выгодливое» поведение участников трудового процесса при дележе прибыли. И. Задорожнюк и С. Малахов приводят результаты одного интересного эксперимента.

В фирме фиксировался доход участников деятельности 10% при стабильной прибыли. Когда же прибыль увеличивалась, уровень притязаний на долю своего дохода у участников менялся не линейно. На какой-то стадии один человек считает свою долю достаточной и не собирается «надрываться», чтобы она увеличилась. Иной работник желает все больше и больше увеличивать долю своего дохода. Если он раньше мирился со своим процентом, то на какой-то точке перегиба он не хочет получать маленькую долю. Подобный работник психологически руководствуется следующей логикой. Фирма с течением времени имеет большие доходы, которые происходят за счет моих усилий. Значит доля от прибыли, положенная нам или мне, должна быть большей, чем фиксирована изначально.

Формально это выглядит так. Первый работник после точки насыщения склонен оценивать свою прибыль не в 10, а 8 %, другой – в 12 %. С точки зрения стимулирующего воздействия эти оценки надо откорректировать на подлинный вклад каждого. Здесь возникает «дерево» возможностей. Работник претендует на 12 %, а делает на 8 %, и наоборот – на 8 % претендует, а делает на 12 % и больше.

Таким образом, долевое участие способно дезинтегрировать коллектив и развалить его. По причине несогласия с величиной своего «куска дохода» разваливаются предпринимательские структуры, или это может служить поводом для ухода человека из фирмы. Способами экономической науки такая проблема не решается. Возможно, взаимное согласие осуществляется «на духу», при совпадении мнений, ценностей при договоренности или решается проблемой психологической со-вместимости.

Приводимый эксперимент иллюстрирует идеи социолога и экономиста М. Вебера о том, что предпринимательская деятельность мотивируется и нравственными нормами, и социальными ценностями.

Таким образом, человеческое общество, решая свои проблемы по координации в потреблении, производстве, воспроизводстве, обмене и распределении жизненно необходимых ресурсов, не только породило разделение труда, разные отрасли и профессии, но и создало системы изучения и исследования в каждой из них. Углубление знаний о системе «умного» обслуживания своих по-

требностей и обращения с ограниченными ресурсами стимулировало развитие и экономики, и экономической психологии, и собственно психологии хозяйствующего человека.

Определение понятия «экономическая психология». Цели. Предмет. Объект. Методы. Законы

В российском научном сообществе в период кардинальных экономико-политических и социальных изменений пробудился познавательный интерес к психолого-экономической реальности, изучаемой в междисциплинарной области знаний – экономической психологии.

Эта наука «исследует психологические условия эффективного хозяйствования. Каким образом отражаются в сознании человека производственные отношения, как его представления, мысли и чувства влияют на трудовую деятельность и социальное поведение в целом – вот вопросы, изучаемые экономической психологией. Психологические аспекты имеют все производственные отношения, основные из которых – отношения собственности». Так писал один из отечественных пионеров в этой области знаний А. И. Китов в 1984 г.

Как поясняют ученые международной ассоциации исследователей экономической психологии (МАИЭП), экономическая психология – это наука, которая изучает механизмы, процессы и виды экономического поведения. В экономической психологии изучают предпочтения и процесс выбора решений в экономических вопросах жизни, факторы, определяющие предпочтения и выборы, последствия выбора, а так- же анализируют влияние внешних воздействий социально-экономической среды на поведение человека и его самочувствие. Экономико-психологические исследования охватывают потребление индивидуума, семьи, иной социальной группы и целой нации.

Экономическая психология изучает представления индивидов и групп об экономических явлениях, а также поведение, основанное на этих представлениях. Так пунктирно наметил в 1992 г. структуру этой науки С. В. Малахов. Психология формализует закономерности экономического поведения во всех его формах – от хозяйственной повседневной деятельности до выработки экономической политики, «это синтез теоретического и прикладного знания... Арсенал методов широк – от чопорной диалектики до беззаботной эклектики... Возникла на стыке экономики и психологии плюс социология, антропология, биология, медицина, искусство».

Другая группа ученых определила экономическую психологию как науку о поведении человека и человеческих сообществ в хозяйственной деятельности и экономических системах; о поведении, которое основано на базисных инстинктах, чувствах, мотивах, формирующих алгоритм действий и оценок.

Предметом экономической психологии являются скрытые, латентные механизмы человеческой психики, формирующие реакции на изменение экономических факторов среды, к которым относятся: проблемы собственности, инфляционные процессы, условия найма и новые условия труда, оплаты труда, появления продуктов, финансовые кризисы, реклама и др. Объектом экономической психологии принимаются люди в условиях хозяйствования. Главной целью экономической психологии является поиск эффективных методов хозяйствования на основе экономико-психологических или психолого-экономических знаний.

Экономическая психология включает следующие задачи:

- восприятие и мышление субъекта хозяйственной деятельности в обычных и изменяющихся экономических ситуациях;
- стратегия и тактика экономического поведения на разных уровнях стабильности;
- поведение субъекта в инфляционных, инвестиционных, конфликтных, рефлексивных, девиантных (отклоняющихся) процессах;
- взаимодействия и адаптация субъекта хозяйственной деятельности;
- зависимость установок индивида в потреблении, производстве, обмене от идеологии и ментальности;
- факторы, образующие рациональные и иррациональные формы доверия субъекта экономических процессов;
- значимость конформизма, агрессии, фрустрации в экономической деятельности.

Авторы же учебника по экономической психологии выражают мнение, что изучению подлежат следующие законы экономической психологии:

1. Закон приоритета ближайшей цели и беззатратного ресурса.
2. Закон резервирования.
3. Закон учета интересов партнера.
4. Закон перераспределения.
5. Закон сохранения рабочей силы и энергии.
6. Закон сохранения уровня жизни.
7. Закон стимулирования.

К методам экономической психологии относят классические методы общественных и естественных наук – наблюдение, эксперимент, моделирование, их модификации и разновидности, разработанные в социологии, биологии, в общей и социальной психологии (тренинги, деловые игры и прочие активные организационно-психологические методы обучения). Сюда же следует отнести методы инженерно-психологических, эргономических и экономических наук.

История, теоретико-методологические подходы и категории экономической психологии

Экономико-психологические знания складывались издавна. В начале XX столетия закономерности проявления психологии человека в условиях экономической деятельности стали систематизироваться в отдельную научную систему. Исторические этапы экономической психологии

Первый этап экономической психологии охватывает период XVIII – 30-е гг. XX вв. Второй этап приходится на 40–50-е гг. XX в., и третий – на начало 80-х гг. XX в. по настоящее время.

Вехи первого этапа складываются из работ А. Смита, А. Маршалла, Дж. Кейнса, М. Вебера и др., которые выражали идеи значимости психологического фактора в экономике. Примечательны идеи французского ученого Г. Тарда «Экономическая психология» (1902). В своем фундаментальном труде Тард приподнимал важность социальной сущности человека в экономике. Он рассматривал взаимовлияние социальных законов и стоимости, денег и капитала, роль желаний и веры, взаимосвязь потребностей, труда, денег, капитала, проблемы ценообразования, конкуренции и т. д.

В России А. В. Чаянов в 20-х гг. прошлого века исследовал мотивационные механизмы поведения субъектов хозяйствования на примере семейных крестьянств. В 1923 г. в России вышла книга О. Липманна «Экономическая психология и психологическая консультация».

Отто Липманн выделял психологию работника и психологию покупателя, психологию рекламы и психологию продаж и связывал эти области с общей и дифференциальной психологией (психологией индивидуальных различий).

В Германии появились исследования Хуго Мюнстерберга в области психологии труда и организационной психологии. Он изучал сферу микроэкономических проблем, вопросы монотонности труда, его организации, психологию восприятия рекламы.

Второй этап приходится на 40–50-е гг. XX в. Исследования развернулись в США и Франции учеными Г. Катон, П. Рейно, П. Альбу. Так, например, Г. Катон проводил один раз в четыре месяца измерение реакций потребителей на экономические стимулы. Он делил экономическое поведение на импульсивное и привычное и ввел понятие «подлинного», фактического решения, которое зависит от ожиданий. Как влияет чувство ожидания той или иной модальности и степени на последующее решение в области потребления, инвестирования? Американский исследователь применил новые показатели, в частности «индекс потребительского чувства», роль которого выражается в способности дать характеристику психологического состояния масс и групп людей и предвидеть действия в экономике, меняя заблаговременно конъюнктуру.

П. Рейно затрагивал общеэкономические вопросы и проблемы предпринимательства, роль последнего в экономическом росте стран. Поль Альбу включал в структуру экономической психологии проблемы организационной и промышленной психологии. Он считал, что экономическое поведение охватывает как потребление, так и работу, производство, что экономико-психологическая реальность многообразна. В. М. Соколинский отмечает, что в 60–70 гг. появились работы немецких ученых Б. Штрюмпеля и Г. Шмельдерса, посвященные психологии денег и финансов.

Третий этап в развитии экономической психологии связывают с 80-ми гг. XX в. В 1982 г. создана Международная ассоциация исследований в области экономической психологии, координирующая усилия и деятельность многих специалистов. Под ее эгидой проводятся конференции, летние студенческие школы экономической психологии, выпускается журнал «Экономическая психология». В 1988 г. вышел первый учебник по экономической психологии, который включил материал учебных курсов ученых Тилбургского университета (Нидерланды) и специалистов других стран. Создатели: Ф. ван Райя, Г. Вельдховен, К.-Э. Варнерид.

Полагаем, что необходимо включить в вышеописанную периодизацию ранний этап истории экономической психологии, отмеченный, начиная с XV в., вкладом отечественных мыслителей.

Важным идейным течением, регулирующим повседневное поведение людей в быту и хозяйстве, культуру труда, нормы взаимодействия и взаимоотношения в семье, миру или светской жизни, было православие. В конце XV в. появились тексты, посвященные поведению православного христианина в труде – обязательном атрибуте существования, – духовных деятелей Иосифа Волоцкого и Нила Сорского. И. Волоцкий писал текст об укреплении плоти и разума посредством труда. Н. Сорский обосновал идею труда не только как процедуру отпущения грехов, но и духовной работы.

Одним из ранних светских сводов положений о психологии поведения во многих сферах жизни, в том числе хозяйственной, является сочинение «Домострой», созданное священником Сильвестром в пору расцвета новгородского купечества (XVI в.). Полностью текст назывался «Книга, глаголемая домострой, имеет в себе вещи зело полезны, поучение и наказание всякому христианину, мужу и жене, и чадом, и рабом и рабыням». Книга отражала устои жизни патриархального хозяйства, одной из исторических организационных форм экономики. Например, в «Домострое» давалось руководство к тому, «как всякому человеку жить по средствам и о тех, кто живет нерасчетливо». Книга учила, «как сохранять домашний порядок и что делать, если придется чего попросить у людей или людям дать свое». Правила наставляли, «как самому хозяину или кому он прикажет припасы на год и иной товар закупать».

Значимость знаний хозяйства отражалась в российских трактатах о материально-бытовой среде обитания, манере поведения в ней человека с учетом его характера и состояний. В 1724 г. в России появилась рукопись И. Т. Посошкова «Книга о скудости и богатстве», написанная задолго до появления работы А. Смита «Исследования о природе и причинах богатства народов» (1776).

И. Т. Посошков приводил морально-нравственные правила ведения хозяйства, наблюдения о зависимости достатка от психологических проявлений человека. А. Смит писал о предпринимателях, которые достигают прибыли за счет личных трудов на заемный капитал, попутно производя социально-полезные работы для других участников экономической деятельности, о разделении людей на группы работников и работодателей, о стоимости труда и цен на товар. И. Т. Посошков подчеркивал значение экономической грамотности, контроля над страстями. Он обосновал мысли о множественности укладов, слоев и специфике хозяйства людей, а также писал, что экономическая жизнь привязана к условиям конкретной нации и народа.

Исследователи истории экономической мысли XIX в. в России отмечали вклад отечественных ученых, который по содержанию относится к психолого-экономическим знаниям. Российский академик А. К. Шторх в 1815 г. включал в курс политической экономики «теорию цивилизации», под которой понимал знания о духовных ценностях народов. Он считал, что создание «нематериального капитала» – укрепление здоровья, развитие способностей человека, расширение достатка, обеспечение безопасности – важны так же, как и материальные ценности. Труд, создающий «нематериальный капитал», тоже увеличивает богатство нации. Он утверждал, что внешние блага – это национальное богатство, внутренние блага – это цивилизация нации.

В это же время А. К. Шторх и Н. С. Мордвинов выдвигали антитезу смитовскому пониманию характера мотивов в экономике. Они считали, что объект экономики – хозяйство, сложный общенациональный организм с переплетением экономических, внеэкономических, технических и демографических факторов. Как и А. Смит, они признавали конечной целью экономики обогащение народа как свободных личностей. Но при этом замечали, что в противовес эгоистически вы-

годным интересам экономического субъекта есть сферы экономики, не основанные на чистой выгоде, например аграрное хозяйство.

Идеями нравственных устоев экономики пронизаны работы многих отечественных экономистов и государственных деятелей. Так, Т. Степанов в «Записках о политической экономике» (1844) замечал, что политическая экономика не терпит эгоизма, а дает полный простор деятельности человека. Об опасности забвения нравственных начал в хозяйственных деяниях писал А. Бутковский в «Опыте о народном хозяйстве или о началах политической экономии» (1847). И. И. Янжул включал в число составляющих экономического роста нации фактор честности. С. Ю. Витте подчеркивал то, что экономисты видят меновые ценности, не принимая во внимание ни нравственные, ни политические интересы настоящего и будущего экономики в национальных условиях (1889).

Таким образом, в работах отечественных философов, религиозных деятелей, экономистов, деловых людей, политиков, начиная с XV в., находили отражения экономико-психологические знания в форме идей о взаимодействии, состояниях, характерах, ценностных основаниях хозяйственного поведения. Российская экономическая мысль исторически раньше зарубежных исследователей создала текст по экономической психологии.

Современные отечественные исследования в области экономической психологии ведутся в образовательных центрах Москвы и Санкт-Петербурга, Иркутска, Якутска, Тюмени и Ярославля, Твери и Владимира, Тамбова и Воронежа, Калуги. Систематически проводятся конференции и форумы, на которых рассматриваются теоретические и практические проблемы человека, групп, общностей, организаций, возникающие в экономически-психологической реальности.

Анализ направлений развития и образовательных программ со-временной экономической психологии в странах Европы и Америки показал, что исследование и изучение проблем экономической психологии в мировых центрах идет по двум основным направлениям. С одной стороны, отмечается широкий спектр вопросов, касающихся поведения потребителя на микроэкономическом уровне деятельности – индивидуум, домашнее хозяйство, фирма. Основой для этого направления выступают концепции микроэкономической теории. С другой стороны, в поле внимания исследователей фокусируется макроуровень психологического аспекта экономической деятельности. В этом направлении изучаются агрегированные экономические явления – деньги, налоги, инфляция, безработица, бедность, богатство. Теоретический базис заключен в системах знаний макроэкономики, институциональной теории и др.

Проблема теоретико-методологических подходов в экономической психологии Психолого-экономические или экономико-психологические явления изучают в разных теоретических направлениях (когнитивном, психоаналитическом, бихевиоральном, гуманистическом и др.) и с различных методологических позиций. Автор провела системно-функциональный и содержательный анализ библиографии по экономической психологии в 1991–2000 гг. и тем 592 научных докладов, сделанных в 1998–2004 гг. на Всероссийских конференциях в Санкт-Петербургском государственном университете экономики и финансов по проблемам в этой области науки. В результате по критерию объектно-предметной направленности массива проанализированных исследований было выделено девять методологических подходов в области экономической психологии философско-психологический, общепсихологический, психолого-политический, социально-психологический, психологии труда и практической психологии, экономический, экономико-социологический или социокультурный, экономико-психологический и гуманистически ориентированный.

Философско-психологический подход характеризует описание проблем в экономике, связанных с проявлениями человеческой психики, с опорой на общенаучную отечественную методологию и принцип эволюционного историзма.

В общепсихологическом подходе рассматриваются закономерности сопряжения явлений экономики с психическими процессами, функциями, свойствами и состояниями личности. В психолого-политическом подходе проводятся исследования и анализ взаимовлияний экономических явлений, психологии сознания и политической деятельности на макро-, мезо-, микроуровнях соци-

альной действительности. Политика понимается как концентрированное выражение экономики, включаемой в систему политических явлений целевой функцией власти.

В социально-психологическом подходе предметом изучения являются закономерности взаимодействия социально-психологических и экономических факторов в функционировании разных видов собственности, под влиянием которых складывается динамика ценностей и этико-психологические особенности отношений социальных групп.

С позиций психологии труда и практической психологии экономическая психология изучает субъекта хозяйственных отношений, связи между производителями и потребителями, маркетинг, рекламу, распределение ресурсов. Наряду с инженерной, организационной структурой и эргономическими факторами эта наука исследует психологию трудовой сферы и функционирующего в ней субъекта.

В сфере изучения экономико-социологического или социокультурного подхода оказываются социальные институты экономики (классы, рынок труда, ролевые позиции в экономике и т. д.), социально-психологические феномены и экономические прецеденты (бизнес-психология, власть, международные экономические отношения и поведение на рынках труда, собственности и т. д.).

Экономико-психологический подход ориентирован на изучение проблем политико-социального управления и вопросов воспитания, образования. Главным предметом исследования являются механизмы социализации и экономического сознания.

Экономический подход следует логике развития экономической системы. Его сторонники скорее придерживаются идеи детерминации поведения хозяйствующего субъекта внешними факторами, которые измеримы, нежели акцентируют внимание на факторах внутренней мотивации.

Наибольшую частоту в 1991–2000 гг. представляли публикации по проблемам деловой этики, наименьшую – экспериментальные исследования, теоретическое моделирование в области отечественной экономической психологии. Средняя частота определяла темы предпринимательства, экономической адаптации, психологии управления, организаций, обучения экономической психологии.

В 1998–2004 гг. предметом исследования все чаще становились аспекты трудовых отношений в различных производственных культурах: в промышленности, в администрировании, медицине и др. Интересы ученых в анализируемый период сместились на изучение факторов конкурентоспособности, мотивационной активности и политики организаций, государства (например, налогообложение). Объектами исследования со временем чаще выбирались различные группы людей: дети, школьники, студенты, персонал организаций и аппарат управления, инвалиды, мигранты. Затрагивался уровень личности, отдельных коллективов, регионов, этносов и прочих общностей.

Таким образом, в период 1998–2004 гг. предметом изучения и исследования в экономической психологии все чаще становилась внутренняя мотивация человека и групп в качестве приоритетной составляющей психологического фактора активности хозяйствующего субъекта.

Следует заметить, что мотивация в общем смысле понимается как процесс трансформации потребностей в деятельность. Внешнюю мотивацию необихевиористы (например, Б. Ф. Скиннер) связывают с позитивным и негативным подкреплением и наказанием. Исследователи необихевиористического направления (например, Дж. Аткинсон) понимают мотивацию через ее внутренние составляющие. К ним относят желания человека работать и его ожидание того, что результат будет соответствовать его индивидуальной системе ценностей. В теории внутренней мотивации (Э. Деси, Р. Райан) выделяют такие ведущие высшие потребности человека, как потребность в самодетерминации, компетентности и в отношениях с другими людьми. Эти потребности Э. Деси считает врожденными.

Потребность в самодетерминации или автономии включает стремление контролировать действия, поведение, а также ситуацию, так как действующий субъект – это фактор ситуации. Потребность в компетентности включает понимание и владение субъектом средствами достижения результатов и критериями его оценок. Потребность в связях с другими состоит в установлении надежных и удовлетворяющих отношений.

Выявленная тенденция в анализе указанного массива исследований послужила посылком для выделения автором еще одной методологической позиции (по критерию объектно-предметной направленности) – гуманистически ориентированной экономической психологии. Теоретически позиция базируется на положениях концепции отношений личности и индивидуальности человека, системно-функциональной теории деятельности и развиваемом отдельными системами знаний принципе гуманизма (идеи о признании психической реальности человека причиной многих событий в мире), а также гуманистическом направлении современной психологии.

Гуманистически ориентированная экономическая психология определяется как система знаний о рациональной координации психологических ресурсов человека и групп относительно их целей деятельности в естественной и искусственной средах жизнедеятельности. Предмет изучения акцентируется на особенностях взаимовлияния и взаимной обусловленности проявлений психики человека, социальной по своей природе, и реалий экономической жизни, а также на закономерностях отражения этих реалий в психике человека на сенсорно-перцептивном, представленческом, речемыслительном уровнях и в когнитивно-смысловых структурах индивидуального сознания и потребностно-мотивационном комплексе поведения. К методам исследования с данных позиций относятся как общие научные, так и широкий арсенал психодиагностических средств, среди которых особенно выделяются методы глубинной психологии, психосемантики, психо- и этно-лингвистики.

Каждый из вышеизложенных подходов включает полезные научные и научно-практические модели для развития теоретико-методологической базы экономической психологии.

Категории экономической психологии

Категории – это наиболее общие и фундаментальные понятия, отражающие существенные всеобщие свойства и отношения явлений действительности и познания.

Для экономической психологии как междисциплинарной науки характерно использование категорий различных наук. В первой лекции раскрыты категории «хозяйство», «хозяйствование» и «социально-экономическая среда». Во второй остановимся на категориях «экономическая деятельность и поведение», «блага» и «ресурсы». Поясним понятия «капитал», «рынок» и «прибыль». Соотнесем понятия «эффект» и «эффективность». Приведем понятие об «эксплоатационных» экономиках. Определим понятия «потребности», «поведение» и «сознание».

Экономика – область человеческой жизни, связанная с производством, обменом (или передачей, трансфертом), потреблением товаров и услуг, с благами и институтами, при помощи которых или в рамках которых производятся, потребляются и обмениваются блага. Согласно классическому экономисту и социологу австрийскому ученому Йозефу Шумпетеру, экономическая деятельность – это такая система, целью которой выступает приобретение благ, удовлетворяющих потребности человека, групп, общества в условиях ограничения естественных и произведенных человеком ресурсов.

Деятельность – это целесообразная жизнедеятельность, свойственная высокоорганизованным животным и людям. Специфика деятельности состоит в усложнении и организации жизни. В человеческой деятельности выделяются как минимум четыре важнейших аспекта – морфологический (состав и структура элементов), аксиологический, или ценностный, прагматический – процессы развития и функционирования, а также онтологический (познание и бытие).

Шумпетер рассматривал народное хозяйство, основанное на рыночных принципах, с господством частной собственности, с разделением труда и свободной конкуренцией. Он считал развитием такие изменения хозяйственного кругооборота, которые порождаются самой экономикой и случайны. Содержания и формы развития определяются понятием «осуществление новых комбинаций» с факторами производства.

Понятие «высшее благо» введено Аристотелем. В философских учениях этим понятием определялась соотносительная ценность всех значимых реалий в жизни человека. С конца XIX в. понятие «благо» вытеснено понятием «ценность». В более узком смысле «благо» в этике – это синоним добра. «Блага» в понимании родоначальника субъективно-психологической австрийской школы экономики К. Менгера (1871) означали функциональную соотношенность вещей с потребностями человека. Менгер называл товары и услуги потребительского назначения благами «перво-

го или низшего порядка». Производственные ресурсы (элементы природы, социума), которые прошли при переработке через ряд стадий и превращений, принимались за блага «второго, третьего и других более высоких порядков».

Исходным понятием в теории «вменения» К. Менгера стали человеческие потребности, зависимые от привычек, характера, в целом от психологии человека. Они обуславливают «индивидуальную экономику», субъективный фактор (спрос) и предвосхищают объективные предложения рынка. Потребности – это разновидность неприятных ощущений, связанных с нарушением физического и физиологического равновесий. Производительные блага заимствуют способность обладать ценностью и полезностью у потребительских благ, т. е. в понимании Менгера «светят отраженным светом» потребностей.

Термин «ресурсы» широко используется многими науками. Под ресурсом понимают денежные средства, ценности, запасы, а также возможности и источник средств, доходов. В экономической теории понятием «ресурсы» обозначают совокупность различных элементов производства, которые могут быть использованы в процессе создания материальных и духовных благ. В психологической теории деятельности ресурс может означать любой источник для действия. В теории экономики выделяют как традиционные следующие виды ресурсов: труд, капитал, природа, организация производства (иногда – предпринимательство, или интеллект). Эти ресурсы в теории фирмы рассматривают подробно. Подразделяют ресурсы природные, трудовые, финансовые, материально-производственные. Также изучают интеллектуальные, информационные (знания), энергетические и ресурс- время.

Ресурсы обладают свойством замещения и капитализации, т. е. видоизменяются и закрепляются. Капитал – это привычная для хозяйственной деятельности форма закрепления ресурсов, проценты вложения в воспроизводство.

Мировая система производства и потребления благ, или история развития экономической деятельности человечества, проходит три этапа: до разделения труда, разделения труда и после разделения труда. Эти три этапа зависят от развития технологий, естественных условий среды (географические, климатические и др.) и культуры производства и потребления продукта.

Утверждается, что движущая сила экономического развития человечества (основное противоречие) заключается в стремлении к абсолютному овладению миром и невозможностью овладеть им в условиях разделения труда. Совершенствуя общие способности людей, создавая все новые и новые технологии, общество вынуждено, во-первых, жестко принуждать своих граждан к труду (но в этом и стимулирующая функция цивилизации). Во-вторых, координировать усилия. В-третьих, концентрировать ресурсы по основным направлениям развития новых технологий в пространстве мирового хозяйства.

Все страны от Древнего Египта до современной России, включая и экономически высокоразвитые страны, это страны одной эпохи – эпохи разделения труда. Экономические системы стран и эпох взаимосвязаны, взаимодополняемы, взаимозависимы.

Экономическая деятельность производится в социальных системах или в системах различным образом организованного взаимодействия людей. Социальные системы производят институты, иначе – конституированные правила взаимодействия. Смена институтов обуславливает облик человеческих цивилизаций. Институты цивилизации человечества создали четыре типа организационно-хозяйственных культур. В основу разделения этих типов положены два критерия: ведущая форма собственности и психологический принцип управления хозяйствующим субъектом.

Первый тип – это хозяйство патриархальной культуры. Оно управляется принципом: делай по заветам предков («как сказал папа»); форма собственности общинная, клановая, семейная, мафиозная. Второй тип – это предпринимательская культура ведения хозяйства. Форма собственности – частная. Руководящий принцип – непременно получение прибыли. Третий тип – бюрократическая культура. Господствует монополия государства на собственность. Принцип управления: «делай так, как сказал начальник». Четвертый тип – культура высоких технологий. Форма собственности – корпоративная, преимущественно в виде интеллектуального вклада. Действует принцип «вкладываю, что имею, уношу, что наработал». Этот тип культуры развивается в мире с 70-х – 80-х гг. прошлого столетия.

Рассматривают не только этапы развития мировой экономики, но и различные типы экономик внутри отдельной общественно-государственной системы. Известный английский социолог венгерского происхождения Теодор Шанин выделяет наряду с традиционными экономическими системами – «плановой (социалистической) экономикой» и «рыночной (капиталистической) экономикой» – формы хозяйства, стоящие вне этих систем и не расположенные даже на одном полюсе с ними, а параллельно с ними. Т. Шанин полагает, что следующие пять экономик, называемых им «эксполлярными», являются важными и весомыми для жизни людей:

1. Семейное производство. В нем отсутствует или ограничен наемный труд, осуществляются внутрисемейное потребление, взаимная бесконтрактная долговременная поддержка. Поддерживается лояльность отношения наследования (действительно, для большой системы безразлично, кто наследует, а иногда и что).

2. Специализированное малое производство (монопольное) – гибкое на спрос. Например, дачники покупают у молочницы продукцию в деревне.

3. Внутрисемейное воспроизводство труда и социальных субъектов. Это тип экономики, в которой преобладают формы использования труда неденежного хозяйства. Результаты такого труда направлены на потребление, благополучие и социальное воспроизводство семьи и удовлетворение социальных потребностей. Эти функции особенно возросли сейчас в обществе и культуре. Сфера нерыночная. Например, транспортировка детей в балетную студию или музыкальную школу в разные концы города. Этот процесс занимает столько же времени, как и общественно необходимая работа.

4. «Вторая» экономика, по определению венгерского социолога, это неполный рабочий день или работа по контракту вне государственного контроля или в кооперативных организациях и предприятиях.

5. Теневая экономика (у венгров – это «третья» экономика) складывается из услуг внезаконных форм деятельности. К ним относят заказные убийства, сводничество, мошенничество, финансовые махинации и прочие формы деятельности, которые ведут к уголовной ответственности, но обеспечивают доходами и средствами к существованию часть населения страны.

По убеждению Т. Шанина, в каждой общественно-государственной системе или стране присутствуют перечисленные типы экономик.

Стержневым средством развития социально-экономической среды всегда остается трудовая деятельность человека. Труд и его атрибуты образуют центральный механизм производства благ в обществе с любой политической системой и любым укладом хозяйства. Наряду с капиталом, финансами, сырьем, товарами, услугами труд входит в структуру и рыночных, и нерыночных отношений.

Одним из механизмов координации благ (или ресурсов) является рынок, понятие о котором формулируется различно. Рынок – это и общественный механизм координации распределения благ, и место встречи желаний производителя и потребителя, и место обмена проектами будущего. Существуют и другие механизмы координации благ: переговоры, выборы, распределение путем диктата власти.

Рыночное хозяйство – это налаживание экономического порядка. Рынок – инструмент координации децентрализованных индивидуальных решений. Рыночное хозяйство базируется на таком порядке отношения собственности, основу которого составляет частная собственность. Этот порядок означает: 1) исчерпывающие права собственности; 2) гарантия свободы предпринимательства в установленных законом рамках; 3) собственная ответственность каждого индивида, т. е. он несет убытки, получает прибыль и др.

Прибыль – это моральное понятие (хотя также имеет вполне материальное, финансово-денежное измерение). Иллюзия прибыльности возникает, когда не все человеческие затраченные издержки производства можно учитывать.

Следует уточнить, что часто используемое понятие «эффективность» – это относительный результат, отношение результата к затратам. Близкое к «эффективности» однокоренное слово «эффект» обозначает абсолютный показатель деятельности хозяйственной единицы, характеризует результат функционирования процесса.

Англоязычные ученые большое внимание уделяют когнитивным (познавательным) и аффективным (эмоциональным) характеристикам экономического поведения, аттитюдам (отношениям, установкам), мотивации, влиянию социума на экономическое поведение, и наоборот. Все эти конструкты авторы учебника связывают с процессами экономического пространства жизни людей, а именно: принятием решений в хозяйственной сфере, маркетингом, системой налоговых мероприятий, стратегией достижения прибыли, предпринимательством и другими явлениями.

Были выделены следующие факторы, влияющие на экономическое поведение:

1. Мотивационные факторы, включая противоречие между существующим и желаемым состоянием, которое придает поведению чело- века или группы необходимую энергию и направление.

2. Система ценностей, среди которых есть постоянные, устойчивые и переменные.

3. Процесс переработки, комбинирования информации, поступающей извне, с той, которая извлекается из блоков памяти.

4. Процессы социального сравнения и социального влияния.

5. Сопоставление выгоды, пользы от того или иного поведенческого акта с усилиями для его осуществления.

6. Критерии успеха и неудачи.

Исходя из существующих направлений в психологии, категория «экономическое поведение» относится к теоретическому направлению бихевиоральной (поведенческой) психологии. Поведение – это взаимодействие человека с окружающей средой в виде внешней (двигательной, выразительной) и внутренней (психической) активности. Из общей формулы поведения, которую предложил в свое время в теории «психологического поля» К. Левин: $V = f(P, E)$, где V – поведение; P – личность; E – среда, следует, что поведение является функцией взаимодействия свойств личности и обстановки.

Поведение выступает главным предметом исследования в бихевиоризме (базовая теория – научение), согласно которому психологи должны изучать не сознание, а поведение, понимаемое как совокупность двигательных и сводимых к ним словесных и эмоциональных ответных реакций на воздействие (стимулы) внешней среды. К поведению относят все формы активности, которые могут наблюдаться извне или регистрироваться приборами и которые имеют определенные внешние последствия. В «поведенческой» психологии исследуют процессы формирования индивидуального опыта – привыкание, запечатление, образование простейших условных рефлексов, сложных двигательных речевых навыков, реакций сенсорного различения и т. д.

Несмотря на то, что, как известно из общей психологии, в структуру реализации поведения включены такие психические функции, как восприятие, мышление, память, мотивация, общественное мнение, межличностные коммуникации, многообразные индивидуальные и групповые качества, классики бихевиоризма считают бесполезным анализ активности человека с точки зрения намерений, целей и других внутренних факторов психики.

Согласно положениям бихевиоризма, так как человеческое поведение является реакцией на определенные воздействия внешней среды, можно, «модифицируя» поведение людей в нужную форму, целенаправленно манипулировать элементами среды для вызова у человека или групп желаемое для активного агента поведение. Для этого предлагается использовать принципы позитивного и негативного подкрепления, наказания и эмоционально нейтральные стимулы.

В отечественной психологии преобладают иные концептуальные рассуждения психологической стороны жизни людей. Так, например, категория «поведение», с позиций психологической концепции индивидуальности, включается в структуру деятельности, активности. Экономическое поведение – не единственно возможная категориальная единица этого раздела знаний.

Приведем «рабочее» определение понятия «экономическое поведение» с позиций гуманистически ориентированного подхода. Экономическое поведение – это набор психологических средств и способов в достижении целей на пути удовлетворения одним человеком или группой людей как фундаментальных, так и общечеловеческих цивилизованных потребностей. К фундаментальным потребностям с позиций общечеловеческой эволюции относятся потребности в пище, воде, безопасности, продления себя в пространстве и во времени. Способы и средства представле-

ны действиями человека. Эти действия проявляются в сфере производства, воспроизводства, обмена и потребления благ. Конечно, способы и средства зависят от системы ценностей и мотивов индивидуумов и организаций.

Потребности – это психологический конструкт, воображаемое или гипотетическое понятие, обозначающее силу неизвестной физической природы, которая организует восприятие, апперцепцию, интеллект, волю, действия таким образом, чтобы изменить в определенном направлении имеющуюся неудовлетворенную активность (Х. Хекхаузен). Ценности – мера измерения значимости мотивов поведения (Е. В. Шорохова, Ф. Е. Василюк). Мотив – вектор развития побудительной активности человека.

Интегральным психологическим образованием является сознание, которое также принимается одной из категорий экономической психологии. Проблема сознания очень сложна. Остановимся на отдельных определениях этого понятия.

Сознание – это условие отнесенности человека к действительности (Дж. Серл, 2002 г.). В практическом плане сознание есть эмпирический факт представленности субъекту картины мира и самого себя. Это выраженная в словах способность человека отдавать себе отчет в том, что происходит. Сознание – это насыщенное эмоциями, чувствами, образами поступков и мыслей содержание психической деятельности личности (Б. Ф. Ломов, 1984 г.).

Сознание – высшая интегрированная форма развития и проявления психики. Эта форма определяет мысленное построение действий, контроль и управление формами активности человека. Сознание включает знания об окружающем мире, постановку целей и задач, самосознание и отношения. Индивидуальное сознание – это способность автономно от внешней и внутренней среды переживать свое «я». Функции сознания: интегрирующая, контролирующая, отражатель-информационная, порождающая, регулятивно-оценочная, рефлексивная, духовная (В. А. Ганзен, В. П. Зинченко и др., 1994 г.). Количественные характеристики сознания: уменьшается, увеличивается, изменчиво, непрерывно, избирательно, поток ограничен.

Функциональная структура психики (в психологических категориях), разработанная В. А. Ганзеном, включает четыре блока (рисунок). Первый из блоков, доступного осознанию субъекта уровня «поверхностного» сознания, составляют мотив, действия, воля и произвольное внимание. Второй блок этого уровня складывается из речи, представления, мышления и произвольной памяти. Также два блока относятся к «глубинному», неосознаваемому или доступному для осознания при определенных усилиях или только при условии применения специальных методов. Один из блоков образуют непроизвольное внимание, аффекты, эмоции и чувства. Второй блок «глубинного» уровня сознания включает непроизвольную память, перцепцию, ощущения, восприятие.

Сознание, внимание и память в приведенной здесь модели являются сквозными процессами и обеспечивают функцию интеграции. Перцепция, охватывающая ощущения и восприятие, выполняет функцию реактивного отражения. Мышление, невозможное без речи и представлений, выполняет функцию активного отражения. Аффекты, эмоции и чувства функционируют в режиме реактивного, а воля, мотив и действия – активного реагирования.

Отдельные исследователи рассматривают особое «экономическое сознание». Однако выделение видов сознания – экономическое, политическое, историческое, профессиональное и т. д. – проводится для предметного, теоретического анализа в тех или иных тематических задачах исследования. Естественное проявление сознания как психологической структуры субъекта целостно и амодально (т. е. существует в одном виде). Структурные психические элементы «тематических» видов сознания одинаковы. Различаются они по содержанию того, что в данный момент осознает субъект.

Сознание в развитии человека посредством труда, речи и языка трансформируется во внутренний способ мышления субъекта, в интропсихическое качество, как деятельность коллективная, социальная, (Л. М. Веккер, 1998 г.). В сознании выделялся бытийный, образованный биодинамической тканью живого движения и чувственной тканью образа, слой и рефлексивный слой, сотканный из значений, смыслов, знаков (Л. С. Выготский, 1960 г.; Ф. Е. Василюк, 1984 г.).

Знаки связывают индивидуальное, групповое, общественное сознание, являясь материальной основой субъект-субъектной коммуникации. Знаками передаются знания и значения, при

помощи которых человек усваивает опыт общества, мировосприятие, аккумулированное в культуре, а на этой основе выстраивает свой опыт. Значения оказываются связующими в психологическом единстве общественного, группового и индивидуального сознания. Посредством усвоения значений индивидуальное сознание подключается к общественному сознанию, регулируясь эмоциональными состояниями субъекта, связанными с мотивационно-потребностной сферой психики.

Таким образом, активность в социально-экономической среде и экономическая деятельность и поведение субъекта регулируются как знаниями, значениями общественного, группового и индивидуального сознания, так и эмоциями, потребностями, мотивами конкретного человека.

Информационное общество и современные виды экономических ресурсов и капиталов

Отдельные социологи и экономисты определяют современное общество людей как «информационное», в котором изменяются социально-экономические отношения.

Понятие об информационном обществе

Новые условия жизнедеятельности людей в XXI в. определяются постиндустриальным характером эпохи, жестко принуждающим людей к труду, всемирными процессами глобализации, сдвигающими границы культур в странах, регионах, организациях, в которых люди трудятся, яркими признаками информационного общества (эпохи), порождающего иные средства, объекты и условия труда людей. Безусловно, в экономике одного общества или государственной системы сохраняются и предыдущие уклады культуры хозяйствования, и различные типы экономик.

В информационном обществе изменяются характер, содержание, условия, мотивация, критерии количественной и качественной оценки труда, трудовые отношения и условия найма, контроль над трудом, структура занятости, модели управления и т. д. С одной стороны, большую значимость приобретает профессионализация труда в связи с изменением приоритетных потребностей людей. С другой – профессионализация исполняет роль сохранения индивидуальности, автономности личности в условиях рыночной экономики.

Термин «информационное общество» ввел профессор Токийского технологического института Ю. Хаяши в 60–70-е гг. Информационное общество – это общество, в котором процесс компьютеризации дает людям доступ к источникам информации, избавляет от рутины в работе, обеспечивает высокий уровень автоматизации производства. Большинство людей, работающих в таком обществе, занято производством, хранением, переработкой и реализацией информации.

Информационное общество являет собой результат эволюции человечества в используемых видах материи. Человечество в производстве благ и обработки материи прошло путь от ручной обработки вещества и далее, от использования инженерных механизмов и атомной энергии – к информационным технологиям. История сопровождалась информационными и культурными революциями, которые знаменовались появлением новых средств информатизации. До нашей эры появилась письменность, затем – книгопечатание в XVI в.; электричество и новые технологии передачи информации в XIX в., и, наконец, была создана микропроцессорная техника в 70-е гг. XX в.

В информационном обществе объектами управления становятся не материальные объекты, а символы, идеи, образы, интеллект, знания.

Концепция «информационное общество» включается в ряд теорий о постиндустриальной цивилизации, парадигму которой развивал американский социолог, специалист в области истории общественной политической мысли и социального прогнозирования (Д. Белл, 1973 г.). Согласно его концепции, влияние научно-технической революции сильнее, чем революций социальных, являющихся не единственным источником движения общества. Каждая сфера общества – технологическая, социальная, политическая, культурная и т. д. – обладает своей логикой развития. Социальные явления интерпретируются в зависимости от познавательной задачи отдельного ученого, который разрабатывает концепции.

Теория Белла – параллельная марксистской теории общества, в которой за основу принимается вид владения собственностью и выделяются феодальный, капиталистический, социалистический способы производства. Белл классифицирует всемирную историю по критерию технологии и знания. По этим основаниям он выделяет эпохи доиндустриальную (аграрную), индустриальную, постиндустриальную (информационную). Характеристики названных эпох приведены в интерпре-

тации Д. Ю. Миропольского (см. вторую лекцию). По мнению Белла, в постиндустриальном обществе основное непримиримое противоречие сохраняется между управляющими и управляемыми.

Информационная эра характеризуется преимущественным ростом в экономике сферы услуг, особенно отраслей, связанных с переработкой информации и осуществлением всех видов посреднической деятельности. Производство становится гибким немассовым, ориентированным на индивидуальные запросы потребителей, на небольшие по емкости рынки сбыта, на отдельные сегменты и ниши рынка. Требуемой мобильностью и динамичностью, а значит и конкурентоспособностью, обладают мелкие и средние предпринимательские фирмы, которые связаны с владельцами ключевых ресурсов партнерскими отношениями. Границы предприятий меняются, так как новые способы передачи информации уменьшают стоимость координации деятельности организации и формируют новые связи между ними. Особое значение приобретает контрактная система в координации объема и хода работ, а также центр тяжести в управлении процессами материально-технического снабжения переносится на информационные каналы. Поэтому предприятия нуждаются в информационных и коммуникационных технологиях, посредством которых осуществляется взаимный обмен информацией о продукции, производстве, издержках, потребностях, мощностях, сроках поставок (О. В. Четкина, 2001 г.).

В информационную эпоху меняется форма и структура организаций. Новая среда организаций характеризуется информированностью работников, новым поколением информационных технологий, комплексностью управления, ориентацией на качественные потребности, многообразием индивидуальностей, этическими проблемами. Структура организаций уменьшается и упрощается. Так, например, в «Дженерал Моторс» с 1987 по 1992 г. сократилось 2,3 млн работников. Обмен данными внутри организаций подвергся безбумажной революции. Например, в банке Mellon ежедневно машина обрабатывает 1,2 млн счетов.

Меняется ракурс анализа жизнедеятельности организации. Организация рассматривается как группа людей, координирующих свои усилия в достижении общей цели, при этом каждый из участников имеет свои личные цели. В информационном, постиндустриальном обществе экономическое значение имеет индивидуальные различия организаций. Для современных организаций с позиций выживания и преуспевания особое значение имеют факторы: инновационность, предпринимательская активность, иерархия организационных режимов принятия решений, способность использовать интеллектуальный ресурс.

Меняются характер труда и структура занятости. Это проявляется в том, что все большая часть работников занята оказанием информационных, инновационных, инжиниринговых, коммерческих услуг, обслуживанием сложной наукоемкой продукции, проектированием, монтажом и наладкой технических комплексов. Сокращается количество людей, занятых промышленным производством. На примере Франции это выглядит так: в 1850 г. 90 % было занято в промышленности, в 1950 г. – 60 %, а в 2000 г. – только 30 %.

В США в XIX в. было три профессии: домашняя прислуга, фермеры и рабочие. К 2000 г. прислуга исчезла, фермеров насчитывается 3–5 %, рабочих – 10 %. Одну треть всех занятых составляют управленцы и специалисты.

В России по аналитическим данным о занятости отмечается за отдельные периоды времени последних лет преобразований, что среди 67,4 млн трудоспособных людей в 2004 г. (против 65,8 млн в 2003 г.) численность работающих увеличилась за счет притока персонала в сферу услуг и уменьшилось число работников в сфере обрабатывающей промышленности. В период 1998–2004 гг. сократилась численность промышленно-производственного персонала на 8,4 %, в легкой промышленности в период 2001–2004 гг. – на 12 %.

Профессиональная структура занятости сдвинулась в сторону высококвалифицированных универсальных специалистов. Престижными профессиями с 1990-х гг. являются инженеры по электронным продажам, специалисты по информационным сетям, аналитики бизнес-процессов, тренеры по обучению пользователей Интернета, руководители проектов, логисты, программисты.

Содержание труда изменилось. Уменьшилась доля стереотипных операций, требующих привычки к монотонному труду. Увеличилась роль творческого труда, который требует умения ориентироваться в информационном потоке, концептуально мыслить, принимать нестандартные решения при неполной, противоречивой информации.

Произошли изменения в системе мотивации, количественной и качественной оценки и контроля над трудом.

Вознаграждения направлены на стимулирование повышения уровня образования и квалификации. Так, например, в Японии 8 % ВВП (валового национального продукта) инвестируется в средства производства, а 16 % – на образование. В США 20 % ВВП вкладывают в образование. Доход выпускников колледжей на 80 % выше тех, кто имеет лишь среднее образование. Доход лиц со степенью магистра и доктора наук превышает средний более чем втрое. Значимость нематериальных стимулов подчеркивается широким использованием таких рычагов стимулирования, как повышение степени самостоятельности работников в принятии решений, частым информированием их о делах компании, привлечением к управлению, командным формам работы.

Слагаемыми факторами конкурентоспособности становятся физическое и психическое здоровье персонала, развитие и использование научного, духовного, интеллектуального потенциала сотрудников. Увеличивается доля вложений не только в образование, но и здравоохранение, подготовку и переподготовку кадров, в НИОКР. Совокупные капиталовложения в человеческий капитал в США составляют 74–76 %.

В России интеллектуальный и образовательный уровни пока мало влияют на карьеру и соответствующие вознаграждения. Такое положение дел потенцирует социальное недовольство. Поэтому требуется совершенствование в области трудового законодательства и социальной защиты трудоспособных людей.

Контроль, качественная и количественная оценки труда меняются в обществе, где главными объектами становятся знания и творческий характер самой работы. Дж. Ходжсон пишет, что «...освобождаясь от рутинных операций, люди начинают выполнять задачи, требующие интуиции и человеческого взаимодействия. В отдельных случаях автоматизация определенных аспектов производства усложняет управленческий контроль». Работники, делегируя свои функции с компьютерами, осуществляют задачи больше оценочного характера.

В административно-командной среде осевым принципом выполнения заданий было подчинение. Однако если выполнение заданий подразумевает умственные усилия, система, основанная на подчинении, неэффективна и препятствует использованию информации. При таких условиях в роли первичной связи между работником и его работой выступает не внешнее принуждение, а внутренняя мотивация и приверженность делу. Индивидууму приходится определять, что является значимым и незначимым в поступающей информации. Таким образом, подлинная власть в производственном процессе сосредоточена в процессе осмысления информации, а не в должности или управленческой функции.

Особенности информации и знаний так специфичны, что не только размывают понятия «собственность» и «обмен» и подрывают условия функционирования свободного рынка, но и трансформируют трудовые отношения. Чтобы оценить информацию, ее надо узнать, но специфика этого ресурса как раз в том, что как только ее элементы узнаются, она теряет свою меновую стоимость. Знания же оценивать трудно по причине органически присущей им разнородности.

Проблема незнания, что мы покупаем, до тех пор, пока не купим это, характерна и для условий найма. Люди, проводящие собеседование с претендентом на рабочее место, никогда не располагают той компетентностью, что кандидат: «полный рынок всех навыков невозможен». На какой-то стадии суждения об умениях специалиста у нанимателей будут не объективны. То же касается и аттестационных комиссий, проводящих оценку кадров внутри организаций. Каждый специалист уникален, его опыт в известной степени закрыт для оценщиков. Оценивать интеллектуальный потенциал работника крайне затруднительно: «кто подтверждает квалификацию подтверждающих»?

«В результате нарастания сложности процесса производства контракт найма как ключевая характеристика детализированного административного контроля приобретает ограничительный

характер». Поощрение внутренней мотивации, приверженности делу становятся главными начальственными стимулами. Фирма стремится использовать образ сообщества, сплоченного на нравственных ценностях. На смену директивному управлению приходит этика долга».

Меняются принципы управления в условиях информационного общества и приоритетных форм ресурсов – интеллектуальных, человеческих.

Управление, по определению из теории систем, – это воздействие на объект для изменения его состояния, либо противодействие изменениям под воздействием внешней среды (В. Н. Андреев, 1998 г.).

Управление, по определению П. Друкера, – это особый вид деятельности, превращающий неорганизованную толпу в эффективную целенаправленную и производительную группу. Это стимулирующий элемент социальных изменений. Сущность управления заключена в координации деятельности совместно работающих людей. Потребность в развитии научного управления обусловлена углубляющейся дифференциацией, специализацией и интеграцией общественного производства.

Менеджеры (управленцы) – социальная группа специально подготовленных людей, профессионально осуществляющих управленческие функции. К основным управленческим функциям относятся контроль, мотивация, планирование, организация.

Фундаментальные принципы, определяющие управление в информационном обществе, называет П. Друкер:

1. Управление – составная часть человеческого бытия. Сильных людей оно делает эффективными, а слабых – тормозит.

2. Управление – это часть культуры.

3. Любое управление нуждается в целях, объединяющих работников. Задача управления – установить в организациях систему целей и ценностей, которые сделали бы работников союзниками.

4. Задачи управления – предоставить предприятиям и работникам возможности развиваться, совершенствоваться, изменять запросы и способности. Каждое предприятие должно быть обучающим и переобучающим, вести процесс непрерывной подготовки и переподготовки своих сотрудников.

5. В новой парадигме управление базируется на личной ответственности, необходимости ясно представлять обязанности и иметь возможность оценивать свой вклад в дело.

6. Мерилом результативности является инновационная активность, предприимчивость, развитие человеческих ресурсов, качество продукции и финансовые показатели, зависящие от выше-названных факторов.

7. Главной конечной целью в новом управлении является удовлетворение потребностей работников. Эти принципы согласуются с концепцией организационных психологов о моделях организационного поведения.

Авторитарная, основывающаяся на власти модель доминировала в эпоху Промышленной революции. В конце XIX – начале XX вв., благодаря совместным усилиям работодателей, профсоюзов и правительств, стали реализовываться программы социального обеспечения и защиты на производстве. Управление приняло патерналистский, опекающий характер. Знаменитые Хотторнские эксперименты в Western Electric Э. Мэйо и Ф. Ротлисбергера, обнаружившие весомое значение социально-психологического фактора в повышении производительности труда, обосновали «школу человеческих отношений» в теории управления и поддерживающую модель поведения в практике управления. Дальнейшее развитие производства, науки и общества, а главное – работающего человека, привело к идее коллегиальности, партнерстве в организации.

Коллегиальное управление ориентировано на командную работу, когда к руководителю относятся как к тренеру, который создает команду-победительницу. Основное – это чувство ответственности работников, когда они выполняют задания на высоком уровне не потому, что так приказал начальник, и не под угрозой наказания, а потому, что сотрудник испытывает ощущение своей обязанности добиться качественного результата.

Психологический результат такого управления – формирование самодисциплины, самостоятельное установление оговоренных правил игры, самореализация с чувством долга перед группой и организацией, умеренный энтузиазм при выполнении рабочих заданий.

Коллегиальная модель управления сопровождает деятельность высококвалифицированных коллективов и соответствует требованиям, предъявляемым информационной цивилизацией. В особых условиях деятельности профессионалы могут эффективно работать в структуре по типу команды.

Управление современной организации можно рассматривать как мета-управление. В организациях, где высока компетентность каждого на своем месте – финансиста, логиста, экономиста и прочих специалистов, основному руководителю остается «управлять управлением», отслеживать три реальности: реальность внутри, вне организации и свое собственное состояние и изменения. При этом внутренняя реальность организации создается индивидуальными интерпретациями сотрудников, совокупностью значимых для ее членов смыслов, ценностей и целей. Человек в организации удовлетворяет потребности в (личностном) профессиональном росте. Но организация стремится подавить личность и «взять» только то, что помогает в ее главной цели – создании прибавочной стоимости. Адаптируя свою индивидуальность к организации, человек движется в трех направлениях: взаимно-продуктивном, корпоративно-ориентированном и личностно-ориентированном.

Виды и рейтинги экономических ресурсов

Термин «ресурсы» широко используется многими науками. Отдельные ученые произносят такую сакраментальную фразу, как «ресурсный подход», который пока не имеет теоретической базы в традиционных отраслях науки психологии и остается, к сожалению, пустой фразой. Но в экономической науке, особенно в институциональной экономике, разработаны отдельные характеристики ресурсов. Психологическое воззрение на понятие «ресурс» отличается от той четкой предельности, с которой оно рассматривается в теории экономики. Это различие состоит, прежде всего, в точках отсчета: для теории экономики первичны материальные ценности, для психологии – ценность человека, его причинность и ответственность в событиях различных сфер жизни.

Значимость систем психологических знаний подчеркнул Д. Канеман, психолог, лауреат Нобелевской премии в области экономических наук 2002 г.: «Психология предлагает интегративные концепции и обобщения среднего ранга, которые заслуживают доверия, поскольку способны объяснить, казалось бы, несовместимые феномены из различных областей человеческой деятельности».

В экономике XXI в. используемые человечеством ресурсы меняют свою значимость или рейтинги. Так, особое значение приобретают интеллектуальные и производимые от них информационные ресурсы.

Интеллектуальные ресурсы – это совокупность накопленных знаний, разработанных технологий и научных открытий. Интеллектуальные ресурсы предприятия включают в себя результаты творческого и интеллектуального труда людей, а также организационные навыки данного предприятия, которые объективируются в следующих формах: информация, знания, инновации, интеллектуальная собственность, технологии ведения бизнеса, организационная (корпоративная) культура, человеческий капитал. Интеллектуальные ресурсы выступают основой создания важных активов предприятия – нематериальных активов, стоимость которых выше, чем стоимость материальных фондов предприятия.

Интеллектуальные ресурсы – это люди, результаты интеллектуальной и творческой деятельности людей (научные открытия, изобретения, произведения литературы, науки и искусства), накопленные знания и потенциал, достигнутый уровень техники, способы и методики ведения бизнеса, человеческий капитал. Огромные финансовые затраты требуются на их поддержание и восстановление, чем занимаются государство и фирма. Каждая фирма имеет в структуре используемых ресурсов интеллектуальные ресурсы, которые важны для преодоления одного из противоречий экономики: прогресс экономики требует более развитых способностей людей.

Информационные ресурсы составляют люди, которые являются создателями, носителями и распространителями информации. Сюда относится вся накопленная информация об окружающей

действительности, которая зафиксирована на материальных носителях или в другой форме. Носители обеспечивают передачу информации во времени и пространстве. В экономике имеет значение коммерческая информация – способы, методы, технологии производства, ноу-хау, финансовая информация и т. д. Такая информация становится дорогим товаром. Часть информации является очень ценным ресурсом для функционирования фирмы или государства в целом и ее необходимо защищать. На уровне фирмы эта информация называется коммерческой тайной.

Наряду с приоритетными ресурсами, не меньшей значимостью обладают и традиционные ресурсы, используемые в производстве благ.

К природным, практически не возобновляемым ресурсам относят месторождения полезных ископаемых, воду, землю. Не всякая экономика обладает необходимыми природными ресурсами, но это не является фактором, ограничивающим экономическое развитие.

Ресурсы труда образуют люди, владеющие знаниями и умениями, которые и являются «производственными силами человека». Трудовые ресурсы, как правило, во всех экономиках являются доступными благодаря мировой миграции и разной стоимости труда. Вопреки устоявшемуся мнению и желанию отдельных работодателей, ресурс труда требует определенных затрат на восстановление жизненных сил человека.

Финансовые ресурсы охватывают финансово-кредитные институты, создающие ссудный капитал, национальную валюту. В мировом масштабе финансовые ресурсы доступны и заменяемы кредитными картами, ценными бумагами, векселями и др. Финансовые ресурсы неограниченные и доступные.

Материальные ресурсы – это традиционное производство, создающее товары и услуги, необходимые для функционирования любой экономики. Они требуют участия производительных сил человека и развития технологий, которые возможны при использовании интеллектуальных ресурсов.

Время как ресурс – это тот промежуток времени, который отведен для осуществления проекта или для какого-либо процесса (например, изобретения технологии). Доступ зависит от вида координат, который выбирают: времени исторического, социального, психологического, биологического, физического. Ресурс неограниченный, но удовлетворение определенных потребностей имеет временное ограничение (например, мы ограничены эпохой, в которой живем).

Энергия как ресурс в экономической науке рассматривается редко. Это энергии различного вида и свойства: физическая, химическая, в том числе ядерная, биологическая, психологическая. Доступность их зависит от технологий, которыми обладают люди.

Ресурсы обладают свойством переходить из одного вида в другой и капитализироваться (закрепляться для воспроизводства). Например, интеллектуальный ресурс создает информационные ресурсы, в том числе знания. Знания, организованные определенным образом, входят в состав социального, человеческого капитала (профессиональные компетенции, опыт, умения и др.). В настоящее время человеческим капиталом измеряют богатство нации, государства.

С гуманистической позиции ресурсами субъекта деятельности становятся психические образования, составляющие потребностно-мотивационный комплекс поведения человека и когнитивно-смысловые структуры индивидуального, группового, общественного сознаний. К ним относятся потребности, эмоции, установки, интересы, идеалы, цели. Также регулятивную функцию, направляющую активность человека, выполняют представления, значения, знания, ценности, отношения. Отношения – это универсальная форма связи человека с действительностью.

Социально-экономические ресурсы индивидуальной жизнедеятельности – это материальные и нематериальные реалии, системы которых обеспечивают возможность жизни и развития человека и общности людей. К основным составляющим относятся реалии систем физиологического (здоровье, питание) и социально-трудового (работа, труд, информация) функционирования, экономико-психологических эффектов труда (деньги, капитал, доход, сбережения, собственность), отношения к людям, обобщенным (досуг, природа) и идеально-конкретным (пенсия) событиям. Системы названных реалий обуславливают экономическое благополучие, культурно-политические, социально-психологические и другие статусы, а также ценностно-ресурсное положение субъекта труда и потенциал его развития.

Современные виды капиталов

В современной экономике существенную роль начинает играть социальный, человеческий и интеллектуальный капиталы. Термин «капитал» означает закрепленный ресурс, создающий возможности воспроизводства хозяйственной системы.

Социальный капитал складывается из формальных и неформальных отношений и служит координации усилий людей в установлении взаимовыгодного сотрудничества. Этот капитал позволяет людям работать сообща, заменяя конкуренцию творческой кооперацией, которая подразумевает честность, чувство долга, обмен мнениями, доверие и солидарность (Г. Лоури, Дж. Коулмен и др.). П. Бурдье определял социальный капитал как обладание прочными сетями связей, относительно институционализированных отношений взаимного знакомства и признания.

Бурдье выделил три важнейших структурных компонента социального капитала. Во-первых, социальное отношение, благодаря которому люди могут иметь доступ к ресурсам их партнеров в общении; во-вторых, это объем и качество доступных ресурсов партнера общения; в-третьих, отношение взаимности обмена. Специфика социального капитала определяется отношениями «рисипросити» (reciprocity), взаимного обмена ожиданиями, которые поддерживаются существующими в конкретном обществе рынками и культурами.

Социальный капитал или социальные сети не возникают сами по себе, а конструируются посредством специальных стратегий, ориентированных на установление правил взаимодействия, образующих надежный источник выгод. П. Бурдье различал еще три основных вида «капитала»: экономический, культурный и символический. Борьба за них, по его мнению, определяет процесс социальной дифференциации. Под культурным капиталом Бурдье понимал те преимущества, которые передаются элитами своим детям (навыки устной и письменной речи, эстетические ценности, умение взаимодействовать с людьми, ориентация на достижения в учебе) и которые расширяют возможности социальной мобильности. Символический капитал – это капитал чести и престижа, который производит власть, основанная на признании авторитетности этой власти другими людьми; это репутация, имя, высокий социальный статус.

Согласно Бурдье, конвертацию всех видов капитала обуславливает социальный капитал. Используя социальный капитал, люди получают прямой доступ к экономическим ресурсам, увеличивают свой культурный капитал через контакты с экспертами, компетентными людьми, присоединяются к институтам, которые связаны с присуждением, распределением привилегий. Социальный капитал является важнейшей составляющей богатства стран и регионов.

Г. Беккер в середине 90-х гг. XX в. доказал экономическую рентабельность от инвестиций в образование и здоровье работников и задал моду теории «человеческого капитала». Человеческий капитал – это «совокупность качеств, которые определяют производительность и могут стать источниками дохода для человека, семьи, предприятия и общества. К таким качествам относят природные способности, образование, профессионализм, мобильность». Этот капитал заключается в знаниях, умениях, профессиональных навыках, талантах, способностях человека, в его интеллекте и мастерстве, подкрепленных формальным образованием, сертификатами, лицензиями.

С. Бюссе в финансовый капитал включает деньги (наличные или банковские депозиты), а также такие финансовые инструменты, как акции, инвестиции, облигации и др. Физический капитал составляет все имущество, помогающее человеку решать проблемы, так как оно приносит деньги при сдаче в аренду или продаже либо заменяет их. Социальный капитал С. Бюссе поясняет как отношения между людьми, которые обуславливают движения ресурсов или информацию о них.

Индекс развития человеческого потенциала

Последние десятилетия жизнь людей, а также конкурентоспособность государств сравнивают по интегрированному показателю Индекс Развития Человеческого Потенциала (ИРЧП). В этот показатель включают расчет уровня физического, психического и социального здоровья населения всех возрастов; смертности, рождаемости, ожидаемой продолжительности жизни; положения семей; образования, доли об- щей грамотности граждан; дифференциации среднедушевых доходов; доли людей, исключенных из социальной жизни, или объема социального расслоения; технико-технологических показателей производства; уровень безработицы, экологии.

Вместе с ИРЧП в качественную оценку общественных систем мира включены, параллельно с социальными, ментальными (по признакам умонастроения, историко-культурной идентичности) параметрами и показатели технико-технологического развития. В этот индекс ООН входят четыре компонента: создание технологий – количество выданных патентов в расчете на душу населения; получение роялти (арендных платежей) и лицензионных отчислений из-за рубежа в расчете на душу населения; распространение новых изобретений (Интернета, доля экспорта высоко- и среднетехнологичных продуктов в общем объеме экспорта; распространенность старых изобретений (телефонов, электричества) и квалификация людей (среднее число лет, проведенных в школе, валовое соотношение количества студентов высших учебных заведений, занимающихся наукой, математикой и инженерными дисциплинами).

В 2001 г. в «двадцатке» стран с передовой экономикой по индексу технологического развития первое место занимала Финляндия, оставив за собой США (Силиконовую долину), Сингапур, прочие технико-технологические развитые страны Запада и наиболее мощные экономики Азии. М. Кастельс и П. Химанен в исследовании об информационном обществе и государстве благосостояния утверждают о том, что глобальные информационные сети и сети генерирования и распространения благ в современных государствах часто неспособны «уважать ценности исторически укорененных общностей». Это приводит к чувству бессмысленности, нестабильности в мире и фундаменталистским реакциям.

Современная Россия по ИРЧП занимает 67 место в группе стран с высоким развитием этого потенциала: индекс 0,802 (ниже располагаются Албания, Македония, Бразилия). В группе высокого уровня насчитывается 70 стран.

Существуют также не самые благоприятные демографические тенденции. Россию среди других в этой же группе отличает самая низкая ожидаемая продолжительность жизни (в среднем 65 лет, женщины – 72,1, мужчины – 58,6). В период 2000–2007 гг. в России (после США) огромное количество преднамеренных убийств (869 814). Убыль населения к 2015 г. приведет численность людей в России к 136 млн (от 144 млн), т. е. убыль по годам исчисляется более одного миллиона людей. Ожидается, что показатель фертильности (деторождения на одну женщину) будет составлять 1,3.

Следует отметить, что экономические составляющие вызывают беспокойство. Среди высокоуровневой группы стран по ИРЧП в России самый высокий процент населения, живущих ниже черты бедности: 18,8 %. Также в России высокая доля (после Румынии и Албании) населения, живущего на 4 долл. в день (45,3 % от населения). При этом ВВП составляет 10 845 долл. Согласно экспертам, внутри страны отмечается высокая социальная дифференциация по доходам, растущая с каждым годом. Это создает угрозу социальному благополучию общества в целом.

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ (УКАЗАНИЯ) К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ

Практические занятия имеют целью оказать помощь студентам в усвоении наиболее важных и сложных тем курса, а также способствовать выработке у студентов умений и навыков. Для наиболее плодотворного проведения занятий студентам необходимо самостоятельно заранее (дома), до аудиторных занятий, изучить учебную литературу и подготовить краткие ответы на теоретические вопросы соответствующей темы. При подготовке к занятиям рекомендуется использовать конспекты лекций, учебники, методические указания по курсам, учебные пособия, которыми можно пользоваться и на практических занятиях. Особое значение имеют конспекты лекций, поскольку, учебная литература не успевает отразить его развитие, а на лекциях даётся самый важный и новый материал.

На практических занятиях заслушиваются и обсуждаются также доклады и рефераты студентов, подготовленные ими по соответствующим вопросам, согласованным предварительно с преподавателем.

Тематика практических занятий представлена в Рабочей программе.

3. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Самостоятельная работа студентов является обязательной для каждого студента, а её объём определяется учебным планом. Формы самостоятельной работы студентов определяются содержанием учебной дисциплины, степенью подготовленности студентов.

Самостоятельная работа — одна из важнейших форм овладения знаниями. Самостоятельная работа включает многие виды активной умственной деятельности студента: слушание лекций и осмысленное их конспектирование, глубокое изучение источников и литературы, консультации у преподавателя, написание реферата, подготовка к семинарским занятиям, экзаменам, самоконтроль приобретаемых знаний и т.д.

Изучение дисциплины следует начинать с проработки настоящей рабочей программы, особое внимание уделяя целям и задачам, структуре и содержанию курса.

Студентам рекомендуется получить в научной библиотеке университета учебную литературу по дисциплине, необходимую для эффективной работы на всех видах аудиторных занятий, а также для самостоятельной работы по изучению дисциплины.

Теоретический материал курса становится более понятным, когда дополнительно к прослушиванию лекции и изучению конспекта, изучаются и книги. Легче освоить курс, придерживаясь одного учебника и конспекта. Рекомендуется, кроме «заучивания» материала, добиться состояния понимания изучаемой темы дисциплины. С этой целью рекомендуется после изучения очередного параграфа выполнить несколько простых упражнений на данную тему. Кроме того, очень полезно мысленно задать себе следующие вопросы (и попробовать ответить на них): о чем этот параграф?, какие новые понятия введены, каков их смысл?, что даст это на практике?

При организации самостоятельной работы студенты особое внимание должны уделяться анализу учебно-методической литературы по дисциплине.

Процесс организации самостоятельной работы студентов включает в себя следующие этапы:

1. Подготовительный (определение целей, составление программы, подготовка методического обеспечения, подготовка оборудования).

2. Основной (реализация программы, использование приемов поиска информации, усвоения, переработки, применения, передачи знаний, фиксирование результатов, самоорганизация процесса работы).

3. Заключительный (оценка значимости и анализ результатов, их систематизация, оценка программы и приемов работы, выводы о направлениях оптимизации труда).

Тематика заданий для самостоятельной работы представлена в Рабочей программе.