



INNOVATIONS IN HUMANITIES: RESTARTING

edited by Aleksander Ostenda

Nataliia Rybka

Volodymyr Zharkykh



INNOVATIONS IN HUMANITIES: RESTARTING

edited by Aleksander Ostenda
Nataliia Rybka
Volodymyr Zharkykh

Series of monographs Faculty
of Architecture, Civil Engineering
and Applied Arts
Katowice School of Technology
Monograph 30

Editorial board

Aleksander Ostenda – Rector, Prof. WST, PhD, Katowice School of Technology
Volodymyr Zharkyykh – Prof., Doctor of Philosophy Sciences, Head of Philosophy and
Methodology of Science Department, Faculty of Humanities, Odessa National Polytechnic
University, Odesa (Ukraine)

Nataliia Rybka – PhD, Odessa National Polytechnic University, Odesa (Ukraine)
Iryna Ostopolets – PhD, Donbas State Pedagogical University, Slovyansk (Ukraine)
Oleksandr Nestorenko – PhD, the University of Economics in Bratislava,
Bratislava (Slovakia)

Reviewers

Emma Gansova, Prof., Doctor of Philosophy Sciences
Tamara Rozova, Doctor of Philosophy Sciences

Series of monographs Faculty of Architecture, Civil Engineering and
Applied Arts Katowice School of Technology

Monograph · 30

The authors bear full responsible for the text, quotations and illustrations

Copyright by Wyższa Szkoła Techniczna w Katowicach, 2019

ISBN 978-83-955125-5-1

Editorial compilation

Wydawnictwo Wyższej Szkoły Technicznej w Katowicach
ul. Rolna 43 40-555 Katowice, Poland
tel. 32 202 50 34, fax: 32 252 28 75

TABLE OF CONTENTS

Preface	4
Part 1. Innovative projects in the humanitarian sphere	5
1.1. Humanism and anthropocentrism as modern concepts of man	5
1.2. «Humanitarian expertise» as actual philosophical innovation	14
1.3. The multilingual component of European integration cultural-educational process	19
1.4. Environmental awareness as the existence problem of selection of models of self- realization of the modern human	27
1.5. Alternative modifications of homo economicus: modern context	33
1.6. Science and non-science of humanitarian knowledge	45
1.7. The humanitarian problems of the information society establishment and the innovative ways to solve them	55
Part 2. Humanitarian inventions	69
2.1. Ways and methods for optimizing cross-cultural relations	69
2.2. Psycholinguistic foundations of ternary description language	79
2.3. Positive deviance in the context of expression of a creative personality	92
2.4. Innovation in interpreting contradictions as a source of development of any systems	101
2.5. Innovative theoretical and methodological concept of pedagogical tolerance	110
2.6. The analysis of basic psychological approaches for studying risk propensity	118
2.7. Law and rule of law: innovation in understanding	124
Part 3. Philosophical and humanitarian disciplines: problems of teaching and studying	135
3.1. New horizons for the development of education in modern society	135
3.2. Disciplinary identification of philosophy education in the philosophical discourse	143
3.3. Educational trends in the training of Odessa polytechnics	151
3.4. Cheating as a form of academic misconduct in the student environment	159
3.5. Comics as an innovation in humanities	175
3.6. Innovative orientation of methodical preparation of the future teacher of fine arts in the process of studying the history of artistic education in Ukraine	187
Annotation	205
About the authors	211

1.5. Alternative modifications of homo economicus: modern context

1.5. Альтернативные модификации homo economicus: современный контекст

Философский диалог научных программ, нацеленных на исследование человеческого ресурса в важнейшей обменно-продуктивной – экономической деятельности – способствует выработке оптимальных стратегий социально-экономического развития общества. Модель рационального Максимизатора в неоклассическом варианте, бесспорно, является самой актуальной в плане возможностей ее применения и востребованности в социально-философском и экономическом дискурсе. Ее потенциал связан с идеей рационального взаимодействия экономических социальных субъектов различного уровня, согласования их интересов и целей общества. Кроме того, эта модель характеризуется синергетическими комплементарными возможностями, позволяет включить ее в междисциплинарное поле исследований, используя материалы из разных, не только экономических сфер. Критика модели сосредоточена, как правило, на отдельных ее недостатках. Среди основных альтернативных подходов принято выделять австрийскую теорию, посткейнсианство, институционализм, поведенческие направления, радикальную экономическую теорию. Перечисленные подходы различаются по моделям поведения человека и оговариваются специализацией. Модели, связанные с теорией финансов и рынков, характеризуются более сильной «количественной» мотивацией и более значительной экономической рациональностью, чем модели, связанных с теорией личного потребления.

В. Автономов сравнивает модель человека в послевоенной западной экономической теории с матрицей, которая состоит из строк и столбцов. Строки – разные методологические подходы, а столбики – экономические проблемы. По его мнению, среди элементов этой матрицы будет много нулей, ведь практически не существует методологических подходов, позволяющих объяснить все экономические проблемы. Альтернативные исследовательские подходы значительно отличаются друг от друга по некоторым аспектам. Например, посткейнсианцы занимаются, прежде всего, специфическими макроэкономическими проблемами, например, ликвидностью. Некоторые из них (Дж. Шекли) подчеркивают роль экономической воображения, непредсказуемости поведения, следующей из представлений человека о будущем. Институционалисты анализируют привычные формы

поведения человека, которые сложились в прошлом. Неоавстрийцы не признают существования специфических макроэкономических проблем и отстаивают позицию крайнего методологического индивидуализма. При этом помимо основных альтернативных подходов существуют и другие разновидности моделей человека, которые не оформлены в самостоятельные исследовательские подходы, но и они представляют значительный теоретический интерес. К ним В. Автономов относит концепции переменной рациональности и т.п.⁴⁶

Известно, что сомнения в возможности предсказать будущее высказывал еще Дж. Кейнс. Он отрицал существование научной основы для формирования вероятностного распределения будущих событий. Профессор экономики университета Лидса (Англия) М. Сойер подчеркивает важность проблемы ожиданий и предсказания посткейнсианской теории. Показательна позиция Дж. Шекли, который настаивал на невозможности предсказания будущего без знания экономических переменных, поскольку изменения в экономике связаны с изменениями в знаниях, которые заранее неизвестны, изменениями в индивидуальных решениях и действиях как первопричине экономических событий.⁴⁷

В ранних работах Дж. Шекли обосновывается «функция неожиданности» как вид невероятностной ожидаемой ценности будущих результатов и выход из дилеммы прогнозирования в условиях неопределенности. Согласно ей, ожидания экономических социальных субъектов включают и полную неожиданность событий. Дж. Шекли, по мнению М. Блауга, не удалось найти поддержку у коллег, но он сформулировал общие представления о форме «функций неожиданности». Макроэкономисты чаще придерживались точки зрения Дж. Кейнса по поводу непредсказуемости инвестирования вследствие нестабильных ожиданий частных инвесторов. А позже в теории «рациональных ожиданий» начали рассматривать проблемы их формирования.

В. Автономов относит взгляды Дж. Шекли к радикальному субъективизму, противопоставляя волюнтаристский подход – детерминистскому, экономического же человека считает солипсистом. Выводы мыслителя касаются, прежде всего, предпринимательской деятельности на спекулятивных рынках, где будущее является действительным в значительной степени, независимо от прошлого. Реальность, которую оценивает субъект, им же и мыслится. Выбирая тот или иной

⁴⁶Автономов, В. С. (1998). Модель человека в экономической науке. Санкт-Петербург, 1998. С. 166-168

⁴⁷Сойер, М. (2002). Посткейнсианская макроэкономика. Панорама экономической мысли конца XX столетия. В 2 т. Т. 1 / ред.: Д. Гринэуэй, М. Блини, И. Стюарт. Санкт-Петербург, 2002. С. 240.

вариант поведения, он не может знать многого о настоящем, и о будущем, которое зависит и от других, и от изменений в планах самого человека. «Свобода незнания» как необходимое условие активного «безусловного» выбора раскрепощает воображение, что играет в акте выбора определяющую роль.

Экономический человек Дж. Шекли, в отличие от неоклассической человека, создает «нечто из ничего», самостоятельно выбирает и цели, и средства, порождает альтернативные способы поведения в условиях неопределенности и «принципиальной непреодолимости» будущего. Выбор человека непредсказуем, его нельзя вычислить аналитически через стремительную смену переменных. Люди выбирают не между вещами, а между намерениями их приобрести для достижения положительных эмоций и получения облегчения вследствие своего выбора.

В. Автономов, соглашаясь с оценкой М. Сойера относительно тезиса Дж. Кейнса⁴⁸ об отсутствии научной базы для построения вероятностей, которые можно было бы высчитывать, подчеркивает важность подхода ученого к определению вероятности различных результатов поведения человека. Процесс, который описывает Дж. Шекли, как отмечает В. Автономов, «двухшаговый»: сначала отбрасываются продукты воображения с видимой роковой преградой. Затем определяется степень осуществимости оставшихся вариантов с помощью понятий возможности (possibility), отличающихся от общепринятого понятия вероятности (probability). Дж. Шекли отмечал характерную склонность человека к инновациям и сложность принятия инвестиционного решения, которое всегда является уникальным. Вероятность результата в момент решения определяется величиной «потенциального удивления» (potential surprise)⁴⁹. Возможности, в отличие от вероятностей, не дают в сумме фиксированную величину. В. Автономов считает, что в модели Дж. Шекли (в силу абсолютизации свободы воображения субъекта) недооцениваются внешние ограничения деятельности человека, в выборе реальных хозяйственных субъектов всегда сочетаются и «творческая», и «детерминированная» компоненты.

К наиболее «завершенным» альтернативным, универсальным вариантам теории принятия решений в условиях неопределенности В. Автономов относит теорию ограниченной рациональности, которая послужила толчком для создания поведенческой экономической теории, опирающейся на конкретные эмпирические

⁴⁸Блауг, М. (2009). 100 великих экономистов после Кейнса. Санкт-Петербург, 2009.

⁴⁹ Автономов, В. С. (1998). Модель человека в экономической науке. Санкт-Петербург, 1998. С.172-174.

данные и сосредотачивающей внимание на аспектах процесса принятия решения в определенных институциональных организационных рамках (школа Г. Саймона).

В традиционной неоклассической модели экономический человек реагирует на любые изменения показателей среды. Следовательно, их нужно учитывать, чтобы вычислить хотя бы кратковременную линию оптимизационного поведения. В реальности люди ориентируются на схемы, сценарии типичных ситуаций в условиях неопределенности экономической жизни, которые уже заложены в опыте. Флуктуации являются возможными, но предсказать их довольно сложно для исследователя, который стремится к построению универсальной оптимизационной модели. Следовало бы найти вариант независимого от конкретной ситуации поведения, некую «пороговую величину», которая вызвала бы изменение поведения. Для формализации модели «инерционной поведения» последователями Г. Саймона была выведена формула «универсального условия надежности», связанная с параметром времени принятия решения, его выгоды, надежности и вероятностью изменения поведения в нужный момент. Степень надежности показывает отношение вероятности осуществить выбор в правильный момент к вероятности изменить поведение вовремя. Допустимый предел превышения степени надежности равен отношению возможного ущерба от принятия решения вовремя к возможной выгоде от принятия своевременного решения. Решение следует принимать тогда, когда это надежно, а не надеяться на возможную (даже иногда реальную) удачу и дальнейшую выгоду.

Развитие модели экономического человека связано с общим междисциплинарным сближением научных исследований и усилением экспериментального компонента. Немецкий математик и экономист Р. Зельтен (Нобелевская премия, 1994 г.) изучал рациональное поведение человека в стратегии игр. Он разработал трехуровневую модель принятия решений. Субъект может принять решение автономно на каждом из уровней (привычки, воображения, логическое рассуждение) или объединить их. Окончательный выбор осуществляет не логическое мышление, а мотивационный центр мозга, недоступный для рационального анализа. В. Автономов считает, что этот вывод очень похож и приближен к тому, что понимал Дж. Кейнс под «animal spirits»⁵⁰.

Модель экономического поведения опирается на модель человека психологического (*homo psychologicus*), а именно она заимствовала из психологии понятие «уровня притязаний» (К. Левин, Т. Дембо, М. Овсянкина, А. Карстен,

⁵⁰Автономов, В. С. (1998): Модель человека в экономической науке. Санкт-Петербург., 1998. С.180.

Р. Сирс, Л. Фестингер, Ф. Хоппе) и положение о неполноте информации (а не ограниченность способностей индивида, как в неоклассицизме). Учредителями и последователями homo psychologicus были психоаналитики З. Фрейд, К. Юнг, А. Адлер, Э. Фромм, К. Хорни, Г. Салливан; бихевиористы Э. Торндайк, Д. Уотсон, В. Хантер, Б. Скиннер; представители школы гуманистической психологии (Г. Олпорт, А. Маслоу, К. Роджерс) и социотехнической школы (К. Левин, Р. Батлер), когнитивистского направления (Д. Канеман, А. Тверски, Д. Кранц).

Психологический уровень притязаний связан с мотивацией и целеполаганием, понятиями «цель действия», «идеальная цель», «внутреннее несоответствие», «несоответствие цель – ожидание», «последовательность событий», «величина достижения», «успех и неудача», «словесная и настоящая цель», «размер целевых единиц». Уровень притязаний является переменным. Неудача тормозит и снижает самооценку, а преодоление уровня – повышает. В результате исследований уровня притязаний экспериментальным путем было установлено, что большинство качественных и количественных показателей связаны, как правило, с факторами поиска успеха, стремлением избежать неудачи и вероятностного ожидания. Действие этих сил определяет выбор будущей цели. Величина этих сил, а также величины, относящиеся к субъективной вероятности, зависят от многих аспектов жизненного пространства индивида в настоящее время, в частности от того, каким был его прошлый опыт и какова система ценностей, характеризующие его культуру и его как личность.

Основоположителем необихевиоризма считается американский ученый К. Халл, который в своих трудах рассматривает схему взаимосвязи «стимул – восприятие – реакция». Одним из вариантов этой теории является субъективный бихевиоризм, представители которого К. Прибрам, Ю. Галантер и Д. Мюллер уделяют особое внимание таким компонентам осознанного поведения, как Организация Плана действий, Образ. Так, Организация – это свойство поведения, которая следует за восприятием, – разворачивается во времени, выражается, прежде всего, в речевой форме. План – это иерархически построенный последовательный процесс, происходящий в сознании, его назначение – контролировать порядок, в котором должны осуществляться операции. Понятие стратегии и тактики по отношению к иерархической организации поведения также имеют свою специфику: стратегией считается достижения молярных (значительных) целей, а тактика поведения направлена на реализацию молекулярных (мелких) целей. То есть, как мы видим, соотношение между стратегией и тактикой – как между целью и задачами.

Выполнение операции осуществляется людьми, между тем как сама последовательность операций и сам план контролирует выполнение задуманного, не обязательно выражается во внешних действиях. Образ – это накопленные знания индивида о себе самом и мир, в котором находится человек. Это не только картины мира, но и взаимодействие, акты, оценки, понятия. План и Образ связаны между собой, ведь в составление плана частично входят компоненты Образа, поскольку то, что необходимо выполнить согласно плану, должен соответствовать тем знаниям, которые имеет человек. Способность планировать – возможность сознания. Планы часто воплощаются в словесную форму, становятся организующим началом приспособления между людьми и согласования действий между ними. Таким образом, План и Образ являются теми инстанциями, которые связывают стимул и реакцию, Образ накапливает все знания живого существа, План является иерархически построенным процессом организма, задача которого – контроль, он является алгоритмом организации поведения, которая, в свою очередь, представляет собой серию движений. Сам же человек выступает при этом сложной вычислительной машиной. В целом, единица поведения живого организма выражается формулой $0 > T > E$ или $test (проба) > operate (операция) > test (проба) > exit (результат)$ ⁵¹.

Образ экономического человека также формируется под влиянием персонализма и рационального индивидуализма. Персонализм – психология активного человека, который представляет собой личность, способную к самоопределению, к целенаправленным и сознательным действиям. Человек благодаря волевым усилиям имеет возможность изменить объективные обстоятельства. Личность многообразна, и в каждый момент времени перед ней открываются различные перспективы. Она способна трансформироваться, менять свои психологические установки; имеет свой внутренний потенциал, скрытую энергию, которая может принимать целенаправленный вид. В процессе взаимодействия с окружающим миром, накоплением переживаний и собственного опыта личность раскрывается, начинает осознавать свое бытие. Чем более организована личность, тем она более содержательная. Персонализм дает возможность реалистично раскрыть проблему «бессознательного», которая имеет место и в экономике, и в политике.

⁵¹Мюллер, Д. (2002): Теория общественного выбора. Панорама экономической мысли конца XX столетия. В 2 т. Т. 1 / ред.: Д. Гринэуэй, М. Блини, И. Стюарт. Санкт-Петербург, 2002. С. 248 – 303.

Бессознательное является частью нашей жизни. Это остаточные рефлексии сознания, хотя взятые по отдельности они хаотичны как последствия содержащихся в памяти сознательных переживаний. Они могут приобрести внутренний структурный характер. Бессознательными являются и некоторые действия, осуществление которых не требует включения сознания. Бессознательными являются и такие состояния, как экстаз и мистические видения. Коллективное бессознательное возникает как результат взаимовлияния между индивидами, между лидером и толпой. Оно, по мнению психологов, отвечает за возникновение войн и гражданских конфликтов. По своей сути бессознательное – это некий «фон», в котором выступают более или менее ясно и четко осознанные впечатления. Внутренний мир личности включает как сознательное, так и бессознательное, сознанию же свойственно стремление к отражению объективной реальности к освобождению от иллюзий, что является достаточно распространенным как в экономике, политике, так и в других социальных контекстах.

Интересным моментом в диалоге психологической и экономической наук, на пересечении которых возникает современная модель экономического человека, является отношение самих экономистов к «импорту» идей. Так, М. Блини и И. Стюарт пишут о взаимодополняемости результатов из разных областей знаний. Были, однако, и науки, которые конкурировали с экономикой в объяснении определенных феноменов. К такой категории относятся, по их мнению, социология, история, политология. Поднимается вопрос о различных подходах к выявлению детерминант поведения человека в моделях: можно ли его определить определенной культурой, или же оно просто реагирует на предъявляемые стимулы? В то время как социологи отмечают значимость первого подхода, экономическая наука подчеркивает важность второго. Например, это касается экономики семьи, где рассматриваются затраты и выгоды родителей, делается попытка объяснить высокие коэффициенты рождаемости в развивающихся странах периодом обязательного образования, ожидаемой отдачей от детского труда и отсутствием системы социального обеспечения⁵².

Как отмечает А. Шабунова, Homo sociologicus (Э. Дюркгейм) – модель человека, который взаимодействует с обществом, его институтами, нормами и традициями. Экономическое поведение включается в социальную форму деятельности, которая соотносится с поступками, действиями других людей и ориентируется на эти

⁵²БЛИНИ, М. (2002): Экономическая наука и родственные дисциплины. Панорама экономической мысли конца XX столетия. В 2 т. Т. 2 / ред.: Д. Гринзуэй, М. Блини, И. Стюарт. Санкт-Петербург, 2002. С. 891 – 906.

действия. Рациональное в этой модели можно трактовать как следствие соблюдения человеком определенных социальных норм⁵³.

П. Вайз критически осмысливает объяснительные способности моделей *homo economicus* и *homo sociologicus* и предлагает их объединить в *homo socioeconomicus*, рассматривая их отдельное использование частным случаем *homo socioeconomicus*. В неравновесном мире проявляются их патологические черты: *homo sociologicus* не может действовать, он может только чему-то подражать; *homo economicus* все время стремится к максимуму, у него отсутствует желание сотрудничать с другими людьми и учитывать их потребности. У человека *homo socioeconomicus*, в отличие от *homo sociologicus*, есть воля к принятию решений, он активно действует. В отличие от *homo economicus*, он не занимает нейтральной и бездушной позиции в отношении других людей и общества в целом, а активно и пассивно влияет на них⁵⁴.

Homo socioeconomicus у П. Вайза имеет внутренние преимущества, связанные с нейрофизиологическими свойствами организма, которые усвоены, интернализированы в процессе общения и усвоения норм. *Homo socioeconomicus* зависит от приобретенного в опыте и преодолевает в себе *homo clausus* (человека замкнутого). П. Вайз доказывает, что его модель отражает самостоятельное социальное существо, производящее «социальную структуру личности», «социальный образ», характер как прочную систему интернализированных норм, хотя переступает некоторые из них, избирает и отвергает ценности, его реакции уже не столь жестко задаются, как в *homo economicus* и *homo sociologicus*. Личность формируется и по собственной программе, и под влиянием преимуществ других людей. Потеря автономии компенсируется приобретенной коммуникативной способностью к сотрудничеству с другими людьми.

К. Боулдинга, стремившийся к созданию единой общественной науки, рассматривает широкий спектр взаимодействия и сотрудничества экономической и социальной теории в аспекте глобальной социальной системы как подсистемы экологической системы, включающей биологические структуры, генетические коды и их эволюцию. Он считал элемент модели экономического человека "максимизирующего поведения» несомненным вкладом в экономику и в общее понимание социальных систем. В плане взаимообогащения знаний К. Боулдинга рассматривает возможности демографии, политологии, социологии, психологии,

⁵³Шабунова, А. А. (2012) Экономическое поведение населения: теоретические аспекты. Вологда, 2012. С. 17. [Электронный ресурс]. [дата звернення: 04.08.2016] URL: <http://library.vscs.ac.ru/Files/books>.

⁵⁴ Вайзе, П. (1993): *Homo economicus* и *homo sociologicus*: монстры социальных наук. THESIS. 1993. Вып. 3. С. 125.

истории, антропологии. В частности, основным вкладом социологии в экономическую теорию могла бы, по его мнению, служить возможность включения такого явления, как взаимность («реципрокность») в теорию обмена. Социология также имеет дело с такими интегрирующими общество структурами (легитимность, законопослушность), которые создают внешние условия для «обмена и взаимности». Система обмена, в которую включен экономический человек, – не единственная. Она является одним из трех основных способов организации общественной жизни. Две другие – это «система угроз» в виде войн и «объединяющая система» [integrative system] экономики благотворительности [grants economics] – односторонних актов передачи денег, товаров и услуг⁵⁵.

Скептически рассматривая вклад психологии в экономику, К. Боулдинга утверждает, что экономисты исследуют поведение человека в категориях выбора, который предполагает определенный образ будущего, основанный на опыте прошлого. Экономист не доверяет акцентирующему внимание на стимулах бихевиоризму: экспериментальная психология, возможно, может быть применена к голубям и крысам, но вряд ли она может сослужить большую службу экономической науке. Поведение экономического человека всегда является рациональной, оно, скорее всего, максимизирует полезность, чем минимизирует антиполезность, поэтому услуги психоаналитика ее не интересуют. Слабым местом экономической теории для К. Боулдинга представляется теория обучения, особенно когда речь идет о формировании образа будущего и оценок различных вариантов, пренебрежение такими вещами, как мода, вера, формирование идентичности, передача идей, знаний и тому подобное. В целом, речь идет о внимании и пользе «уроков» других наук. Претензии к исторической науке сводятся к ее излишней сосредоточенности на войнах. Географии же следует уделить больше внимания, следует сотрудничать с антропологами и не пренебрегать изучением банковской и финансовой субкультур⁵⁶.

Связь с другими людьми и обществом является чрезвычайно важным в применении модели экономического человека к человеку политическому (homo politicus), которые в реальности трудно разъединить. Здесь рациональный субъект включается в коллективные действия и переживает (иногда достаточно остро) возможность и последствия выбора в попытке достичь индивидуального и социального оптимума. Американский экономист и политолог Э. Даунс,

⁵⁵Блауг, М. (2009). 100 великих экономистов после Кейнса. Санкт-Петербург, 2009. С. 42.

⁵⁶ Боулдинг, К. Э. (2002). Экономическая наука и социальные системы. Панорама экономической мысли конца XX столетия. В 2 т. Т. 2 / ред.: Д. Гринзэуэй, М. Блини, И. Стюарт. Санкт-Петербург, 2002. С. 923 – 925.

представитель направления интеллектуального империализма, предложил модель рационального избирателя и рационального политика («Экономическая теория демократии» – «An Economic Theory of Democracy», 1957). Он предположил, что политическими партиями движет желание максимизировать свой электорат, получить и удержать власть, а эгоистичный избиратель стремится максимизировать свою пользу в мире «совершенной информации», учитывая затраты на ее поиск (программы претендентов и т.д.)⁵⁷.

Экономист смог рассмотреть проблему, связанную с «рациональным» избирателем. Согласно любому реалистическому представлению, субъективная вероятность, что чей-то голос окажется решающим, очень незначительна, и, следовательно, ожидаемая полезность голосования сокращается до доли пенни. Поскольку расходы на голосование, включая альтернативные издержки, составляют несколько пенсов, а информация стоит еще дороже, то можно предположить, что «рациональный избиратель вообще не проголосует», – констатирует И. Маклин⁵⁸.

Концепция экономического человека является составной частью теории общественного выбора (К. Виксель, Дж. Бьюкенен и др.) вместе с предпосылками индивидуализма и понимания политики как процесса обмена. Экономический и политический человек, согласно этой теории, максимизирует полезность, а не стремится к общему благу. Дж. Бьюкенен считает, что политики преследуют частные интересы в погоне за голосами. Они принимают решения, которые увеличивают затраты и вызывают инфляцию. Государство – конкурентный аппарат за влияние на принятие решений, ресурсы, место в иерархии власти. Поэтому очень важны процедуры, которые могли бы привести к общему согласию на основе норм и правил (конституция экономической политики).

Дж. Бьюкенен (лауреат Нобелевской премии в номинации «за исследования договорных и конституционных основ теории принятия экономических и политических решений») и К. Эрроу (лауреат Нобелевской премии в номинации «за новаторский вклад в общую теорию равновесия и теорию благосостояния») экономического человека считают исходным и конечным пунктом социального развития. Мотивами его поведения определяют эгоизм, собственный интерес и максимизацию выгоды. Так, теория общественного выбора исследует методы и способы использования управленческих учреждений в собственных интересах, рассматривая политический рынок по аналогии с товарным. Философия таких

⁵⁷ Блауг, М. (2009): 100 великих экономистов после Кейнса. Санкт-Петербург, 2009. С. 74.

⁵⁸ Маклин, И. (2002): Экономическая и политическая науки. Панорама экономической мысли конца XX столетия. В 2 т. Т. 2 / ред.: Д. Гринэуэй, М. Блини, И. Стюарт. Санкт-Петербург, 2002. С. 934, 943.

взглядов заключается в том, что предпосылками этой теории является индивидуализм (люди в политической сфере преследуют собственные интересы, и граница между бизнесом и политикой очень незначительна: по сути, бизнес – это и есть политика, а политика – бизнес), концепция «экономического человека», поведение которого является рациональным (все от избирателей к президенту руководствуются в своей деятельности экономическими принципами, сопоставляя расходы и выгоду и прибыль); трактовка политики как процесса обмена (налоги обмениваются на блага).

Теореме невозможности К. Эрроу (нормативной теории общественного выбора) присуще представление об экономическом человеке, участвующем в принятии коллективного решения. Это принцип коллективной рациональности. Модель экономического человека востребована также в междисциплинарном поле экономики и права; разрабатывается и в максимизационной традиционной схеме, и в варианте коалиционного поведения (теория фирмы, теория поведения фирмы в различных рыночных структурах). Фирма существует чаще (за редким исключением) не в условиях совершенной конкуренции с однородными товарами и услугами, абсолютно информированными производителями / покупателями. Рынок может быть монополией и олигополией в различных модификациях, влияет на поведение фирмы и требует выработки определенных стратегий максимизации прибыли и принятия решений. Ученые исследуют, например, процедуру принятия коллективного решения фирмы и других организаций, общую максимизацию прибыли конкретизируют простыми целями, которые можно достичь, и выбирают удовлетворительный, а не оптимальный вариант решения, распределяют сложные задачи между специалистами (Г. Саймон «Административная поведение»; Р. Сайерт, Дж. Марч «Поведенческая теория фирмы»).

Существуют теории, рассматривающие рациональность как переменную, а не фиксированную величину: совершенную или ограниченную. Например, Х. Лейбенстайн разработал теорию Х-эффективности, приближенную к концепциям поведенческой экономики Г. Саймона, Дж. Марча, Г. Сайерта. Согласно его методу, действия экономических субъектов не является фиксировано оптимальными, а становятся такими постепенно под влиянием обстоятельств. Субъект склонен выбирать комфортную для себя степень рациональности и свой оптимальный вариант условий работы, которые фирме сложно проконтролировать. Кто-то не любит напрягаться и тратить свой интеллектуальный потенциал, следовательно, организация не использует эффективно этот важный человеческий ресурс.

Большинство фирм не минимизирует затраты на единицу продукции, потому что производственная функция, которая связывает объем используемых ресурсов и производимую с их помощью продукцию, не может быть полностью проанализирована и досконально изучена, или потому что менеджеры или работники сознательно не пользуются ее возможностями. Иными словами, «X-эффективность» является следствием инерции, консервативного желания не расширять сферу деятельности и плохого знания рынка.

Взгляды на экономического человека как общественного субъекта, в Козволюционном аспекте социально-философской и экономической мысли имели разное содержательное наполнение в зависимости от позиции исследователя и сущностных особенностей социально-экономического учения. В современные модели экономического человека включается усиленный ценностный компонент свободы, духовные потребности личности, ради которых он может отказаться от выгоды. Социальный контекст такой модели предполагает опору на развитые демократические, гражданские институты общественного устройства. Любая из моделей является востребованной в тех областях знания, в которых занимаются поисками оптимальных направлений хозяйствования, маркетинга, менеджмента, логистики, положительных сдвигов в экономической политике, прогнозированием последствий при принятии экономических решений.

ABOUT THE AUTHORS

Part 1. Innovative projects in the humanitarian sphere

- 1.1. **Olga Purtskhvanidze** – PhD in Philosophical Sciences, Associate Professor, Odessa National Academy of Food Technologies, Odesa (Ukraine).
- 1.2. **Nataliia Rybka** – PhD in Philosophical Sciences, Associate Professor, Odessa National Polytechnic University, Odesa (Ukraine).
- 1.3. **Tetiana Koliada-Berezovska** – PhD in Philological Sciences, Associate Professor, Odessa National Polytechnic University, Odesa (Ukraine).
- 1.4. **Alla Prylutska**– PhD, Associate Professor, National Aerospace University "Kharkiv Aviation Institute", Kharkiv (Ukraine).
- 1.5. **Oksana Petinova** – Doctor of Philosophy Sciences, Prof., South Ukrainian National Pedagogical University named after K.D.Ushynsky
- 1.6. **Alexander Afanasiev** – Doctor of Philosophy Sciences, Prof., Odessa National Polytechnic University, Odesa (Ukraine).
Irina Vasilenko – PhD in Philosophical Sciences, Associate Professor, Odessa National Academy of Communications named after A.S. Popov, Odesa (Ukraine).
- 1.7. **Alexei Zaporozhenko**– PhD in Philosophy, Associate Professor, Izmail State University of Humanities, Izmail (Ukraine).

Part 2. Humanitarian inventions

- 2.1. **Volodymyr Zharkyykh** – Doctor of Philosophy Sciences, Professor, Odessa National Polytechnical University, Odesa (Ukraine).
- 2.2. **Iryna Yanushevych** – PhD in Philosophical Sciences, Associate Professor, Odessa National Polytechnic University, Odesa (Ukraine)
- 2.3. **Olena Karanfilova** – PhD in Philosophical Sciences, Associate Professor, Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture of Civil Engineering and Architecture, Odesa (Ukraine).
- 2.4. **Anatolii Kryzhantovskiy** – PhD in Philosophical Sciences, Associate Professor, Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture of Civil Engineering and Architecture, Odesa (Ukraine).
Oksana Kryzhantovska – Master of Architecture, Senior Lecturer, Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture of Civil Engineering and Architecture, Odesa (Ukraine).
- 2.5. **Iruna Ohorodnichuk** – PhD in Pedagogical Sciences, Associate Professor, Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture of Civil Engineering and Architecture, Odesa (Ukraine).

- 2.6. **Svitlana Bykova** – PhD in Psychological Sciences, Associate Professor, Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture of Civil Engineering and Architecture, Odesa (Ukraine).
- 2.7. **Iryna Krasiuk** – Master of Law, Senior Lecturer, Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture of Civil Engineering and Architecture, Odesa (Ukraine).

Part 3. Philosophical and humanitarian disciplines: problems of teaching and studying

- 3.1. **Iruna Kadiievskia** – Doctor of Philosophy Sciences, Professor, Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture of Civil Engineering and Architecture, Odesa (Ukraine).
- 3.2. **Hanna Yemelianenko** – Doctor of Philosophy Sciences, Professor, State Higher Educational Institution “Donbas State Pedagogical University”, Slavyansk (Ukraine).
- Larisa Abyzova** – PhD in of Philosophy, Associate Professor, State Higher Educational Institution “Donbas State Pedagogical University”, Slavyansk (Ukraine).
- 3.3. **Olga Romanova** – PhD in Philological Sciences, Associate Professor, Odessa National Polytechnic University, Odesa (Ukraine).
- 3.4. **Natalia Borodina** – PhD in Philosophical Sciences, Associate Professor, Odessa National Polytechnic University, Odesa (Ukraine).
- 3.5. **Oleksii Savchenkov** – Assistant, Odessa National Polytechnic University, Odesa (Ukraine).
- 3.6. **Yuliia Malezhyk** – Senior Lecturer, Volodymyr Vynnychenko Central Ukrainian State Pedagogical University, Kropyvnytskyi (Ukraine).

803

Handwritten notes in the first column, including the word "Syllabus" at the top.

Handwritten notes in the second column, including the word "Syllabus" at the top.

Handwritten notes in the third column, including the word "Syllabus" at the top.

Handwritten notes in the fourth column, including the word "Syllabus" at the top.