**Содержание:**

[Введение 3](#_Toc263378675)

[Глава 1. Место человека в экономической теории 5](#_Toc263378676)

[1.1 Экономический человек и концепции человека в других общественных науках 5](#_Toc263378677)

[1.2 Верификация модели человека в экономической теории 12](#_Toc263378678)

[Глава 2. Основные модели человека в экономической науке 17](#_Toc263378679)

[2.1 Модель человека и «Homo economicus» 17](#_Toc263378680)

[2.2 Современные модели человека 19](#_Toc263378681)

[Заключение 25](#_Toc263378682)

[Список литературы: 27](#_Toc263378683)

# Введение

Для экономической теории как обобщенного отражения многообразных, явлений хозяйственной, жизни просто необходима: упрощенная, схематичная модель поведения человека. Знание модели человека, лежащей в основе экономических теорий, раскрывает область допустимых значений, в которой применимы; выводы этих теорий. В любой, теоретической системе модель человека тесно связана с общими представлениями ее автора о законах функционирования экономики и экономической политики, кроме этого, она также отражает мировоззрение своего создателя, и идеологический контекст своего времени.

Актуальность темы исследования также определяется тем, что человеческий фактор является ключевым и во многом определяет эффективность деятельности фирм, предприятий, государственных организаций и национального хозяйства в целом. С учетом наличия у человека собственных целей, не совпадающих в общем случае с целями фирмы, и асимметричности распространения в фирме информации, всегда существует возможность его оппортунистического поведения. Эта вероятность увеличивается во время трансформационных периодов развития экономики, когда происходит замена одного общественного строя на другой, меняются ценности, социальные установки населения, формальные и неформальные нормы и правила поведения, механизмы контроля над деятельностью фирм, сам существующий в стране хозяйственный уклад возникают новые социально-экономические институты и отмирают существовавшие. Создание эффективных механизмов снижения вероятности оппортунизма невозможно без анализа экономического поведения человека. Следовательно, построение теоретико-экономической модели поведения человека, принимающей во внимание условия окружающей его среды (в первую очередь, условия организации, в которую он включен) выглядит актуально в современных российских условиях.

Совершенно определенное (явное или неявное) представление о поведении человека присутствует в любой экономической работе. В области анализа поведения человека в экономической теории, получили заслуженную известность такие авторы, как Автономов B.C., Бережной, Н.М., Бруннер К., Вайзе П., Зотов В.В., Марцинкевич В.И., Саймон Г., Ходжсон Дж., Шаховская Л.С. и многие другие.

Цель работы состоит в определении сущности процесса принятия экономических решений человеком, установлении и, уточнении влияния экономической институциональной среды на его поведение.

В соответствии с поставленной целью был определен круг задач:

* Определить место человека в экономической теории;
* Описать основные модели человека в экономике;
* Проанализировать, представление о человеке в институциональных экономических теориях;

Работа состоит из введения, двух глав, заключения и списка использованной литературы.

# Глава 1. Место человека в экономической теории

# Экономический человек и концепции человека в других общественных науках

Для того чтобы полнее раскрыть специфику экономического человека, мы сопоставим его с эпистемологическими моделями человека, существующими в других общественных науках. Для сопоставления нами были выбраны социология и психология. Взаимоотношения между этими науками и экономической теорией имеют давнюю и сложную историю; противополагание экономического человека социологическим и психологическим моделям во многом способствовало идентификации его основных свойств.

Разумеется, говоря об экономическом, социологическом и психологическом человеке, мы имеем в виду лишь самые общие различия между моделями человека в общественных науках. Мы абстрагируемся при этом как от эволюции принятой в данной науке модели человека во времени, так и от того факта, что в каждый конкретный период в рамках одной науки всегда сосуществуют различные исследовательские парадигмы, придерживающиеся различных моделей человека. Пока же (в рамках этого пункта) под экономической моделью человека мы имеем в виду модель, принятую на вооружение основным течением современной экономической теории (main stream), часто называемым неоклассическим направлением.

Точнее было бы трактовать основное течение как доминирующую, ортодоксальную экономическую теорию, состав которой меняется с течением времени.

Так, в основное течение помимо неоклассической микроэкономики входила кейнсианская, или монетаристская, макроэкономика, в настоящее время к нему примыкает новый институционализм.

Косвенными показателями того, какие направления экономической теории входят в main stream, являются содержание университетских учебников и ежегодный выбор Нобелевского комитета. Нам придется ограничиться краткой и весьма поверхностной характеристикой данных моделей. При этом, поскольку в центре нашего внимания лежат проблемы экономической теории, главное значение для нашего исследования будет иметь то, как воспринимают социологическую и психологическую модели человека сами экономисты.

«Моральная[[1]](#footnote-1)» критика модели экономического человека и ее методологический статус.

Очевидные отличия модели человека в экономической науке как от человеческого поведения в реальной хозяйственной жизни, так и от морального идеала давали и продолжают давать почву для критики. Часто такая критика ведется с моральных позиций. С одной стороны, критики экономической теории, обычно симпатизирующие социалистическим и религиозным движениям, упрекают экономическую теорию в пропаганде бесчувственного эгоизма. Многие критики резервируют термин «экономический человек», или Homo economicus, именно для морального осуждения холодного рационального эгоиста, образ которого якобы лежит в основе экономической теории. С другой стороны, поборники либерализма подчеркивают тот факт, что экономический человек занимает в жизни гораздо более свободную и активную позицию, чем психологический человек, являющийся игрушкой своего подсознания, и социологический человек, стремящийся соответствовать ролевым ожиданиям. Система предпочтений, в соответствии с которой он действует, независима, т. е. не испытывает непосредственного влияния со стороны других людей и общественных институтов. Это послужило основанием к тому, что ряд авторов сочли экономическую модель Изобретательного, Оценивающего, Максимизирующего Человека (Resourceful, Evaluating, Maximizing Man, REMM) воплощением творческого, активного начала в человеческой природе.

Таким образом, после того как в течение примерно двухсот лет (с момента выхода в свет «Богатства народов» Адама Смита) экономический человек был «универсальным пугалом» (выражение Фрица Махлупа ), воплощением бездушного эгоизма и рационализма, в наши дни он становится чуть ли не идеалом творческой личности. Эта в высшей степени интересная метаморфоза объясняется переосмыслением исторической роли рыночной экономики в связи с крахом ее единственной альтернативы — централизованной экономики.

Аналогично критики социологии, обычно принадлежащие к лагерю поборников либерализма, обвиняют ее в том, что она оправдывает жестко контролирующие человека тоталитарные режимы.

Вопрос об этической оценке экономического человека неоднозначен. Но в любом случае эта оценка предполагает, что экономическая и социологическая модели человека существуют в реальной жизни, тогда как, с нашей точки зрения, они отражают лишь искусственно изолированные аспекты человеческой личности. Поведение человека в области экономики как особой подсистемы общества имеет определенную специфику. Но модель человека в экономической науке (например, REMM) есть изолирующая абстракция этого поведения, заостряющая его специфические черты. Можно говорить о том, насколько хорошо та или иная модель описывает и предсказывает реальное человеческое поведение, но отождествлять ее с конкретным поведением, на наш взгляд, неправомерно.

Мы не считаем модель экономического человека пасквилем на человеческую природу и не употребляем это понятие с какой-либо эмоциональной окраской.

Моральная критика по большей части бьет мимо цели. Глубоко разрабатывать определенный, несомненно, существующий в реальной жизни аспект [[2]](#footnote-2)человеческого поведения можно только абстрагировавшись от других его аспектов, отнеся их в разряд «прочих равных». Взаимоотношения между эпистемологической моделью человека и политическим строем общества гораздо сложнее, чем это представляется «моральным критикам».

Тоталитарное общество тоже можно исследовать с использованием экономической модели человека и принципа методологического индивидуализма (насколько информативно будет такое исследование — другой вопрос). Между тем само тоталитарное государство, стремясь поставить каждого индивида под контроль, будет явно или неявно исходить из социологической модели человека, в чем последняя нисколько не повинна.

Рассматривая «модели человека в экономической теории», авторы наряду с неоклассической, институционалистской и другими разновидностями экономического человека, присущими различным парадигмам экономических исследований, называют и «советского экономического человека», под которым явно понимается не модель человека в советской экономической литературе, что было бы правильно, а реальное поведение людей в советской экономике.

Это различие ярко проявилось в развернувшейся в немецкой литературе полемике о том, имеет ли экономическая наука свой истинный «образ человека» (Menschenbild) в смысле содержательного описания его природы или сущности.

«Человек как индивид в одном из своих аспектов, на одном уровне своего существования осознанно использует средства для достижения данных или "наличествующих" целей, тогда как на другом уровне он размышляет о самих целях».

Эта точка зрения находит методологическое основание в идеях К. Поппера о доэмпирических элементах в рамках эмпирических теорий и известном тезисе М. Фридмен о том, что реалистичность предпосылок исследования не имеет значения.

Мы считаем такие разделения малопродуктивными. Существуют значительные различия моделей человека по степени абстракции и между науками, и внутри каждой из них (в частности, при эконометрическом исследовании модель человека, безусловно, должна быть более конкретной, чем в чистой теории). Путь научного познания вообще идет в направлении убывания абстрактности, но важно подчеркнуть, что даже самая абстрактная исходная модель имеет отношение к моделируемому объекту — в данном случае к реальному человеческому поведению. Разделение на аппроксимации и карикатуры, на наш взгляд, может иметь смысл не в аспекте реалистичности моделей человека, а в аспекте их верифицируемости. Что же касается различий между образом и моделью человека у одних и тех же авторов, то для нашей темы важно лишь влияние первого на вторую в тех случаях, когда оно имеется. В данной работе мы рассматриваем только эпистемологические модели человека, причем любой степени абстрактности. Полезность нашего подхода иллюстрирует и тот факт, что в истории экономической мысли (у Бентама, Госсена, Джевонса, Менгера) абстрактные модели человека использовались не только для построения эмпирически проверяемых гипотез, но и для непосредственного объяснения явлений хозяйственной жизни.

Требовать от модели экономического человека учета всех основных, сущностных человеческих черт, как это делают многие ее критики,— значит требовать отказа от разделения труда между науками, что очевидно неприемлемо. Но существует и опасность обратного знака, когда выводы, полученные с помощью абстрактной модели экономического человека, без необходимых посредствующих звеньев и оговорок применяются к поведению реальных людей.

Сами А. Гиббард и X. Вэриан, предложившие разделение дескриптивных экономических моделей на аппроксимации и карикатуры, признают, что различие между ними является количественным.

Принимая ту или иную модель человека, обществоведы тем самым делают выбор между строгостью и реалистичностью анализа. Чем меньше факторов принимается в рассмотрение, тем более определенный теоретический результат (объяснение или прогноз) можно получить, но расстояние между теоретическим выводом и реальным поведением моделируемых экономических субъектов может оказаться слишком большим: проблема, которую мы решили, может иметь очень слабое сходство с той, которую пытались решить. Напротив, меньшая степень абстракции позволяет выявить большое количество воздействующих на человеческое поведение факторов, но, как правило, не дает однозначных объяснений или прогнозов.

Сказанное полностью относится к модели экономического человека. С одной стороны, рациональная модель человека, принятая в экономической науке, обладает наибольшей обобщающей способностью. Гипотеза рационального поведения позволяет обеспечить единство экономической теории в степени, недоступной другим общественным наукам. Переходя, например, от теории потребления к теории фирмы, экономисту, работающему в рамках основного течения, нет нужды менять инструменты исследования. Кроме того, несмотря на существование различных исследовательских программ в рамках экономической науки, область согласия среди экономистов гораздо шире, чем среди социологов или психологов.

Й. Шумпетер назвал этот порок «рикардианским грехом» однако, возражение против применения этого термина к трудам самого Риккардо.

С точки зрения некоторых немецких экономистов христианского толка, такая экстраполяция экономического человека на всю общественную жизнь лежала в основе знаменитой концепции социального рыночного хозяйства А. Мюллера-Армака.

Характеризуя позицию М. Вебера, Н. Ф. Наумова пишет: «Именно рациональность как некоторая объективная и субъективная правильность делает поведение человека и саму социальную реальность понятными и объяснимыми». С некоторыми оговорками это можно отнести и к максимизационной экономической рациональности.

Исключение — вопрос о макроэкономической политике; здесь учебникам приходится излагать конфликтующие между собой неоклассические, монетаристские и посткейнсианские версии. Но это объясняется именно тем, что макроэкономические теории в меньшей степени опираются на гипотезы о рациональном поведении, чем микроэкономические. Напротив, учебник психологии сразу же начинается с характеристики различных психологических школ, оперирующих совершенно разными системами терминов. Именно принятая на вооружение экономистами модель человека как рационального существа, максимизирующего свою целевую функцию при имеющихся ограничениях, способствовала прогрессирующей математизации экономической теории, выделяющей ее из всех общественных наук. Логика рационального выбора, к тому же примененная к количественным показателям, как например цена, величина спроса и предложения, легко и естественно поддается переложению на язык математики, хотя реальная история развития математических методов анализа экономики показывает, что этот процесс никак нельзя назвать гладким и непрерывным. Достаточно задать изменение внешних параметров — и мы сможем рассчитать оптимальную реакцию на него каждого рационального экономического субъекта и всех их вместе взятых (в моделях общего равновесия). Проблема, однако, состоит в том, что математический инструментарий имеет собственную логику развития и часто внедряется без какой-либо осмысленной поведенческой интерпретации.

С другой стороны, повышенная степень абстрактности рациональной модели человека, принятой в экономической теории, ее относительная независимость от реальных фактов хозяйственного поведения представляют собой серьезную методологическую проблему.

Соотношение теории и фактов ни в какой другой общественной науке не является столь болезненным вопросом, как в экономической теории. Модель экономического человека, позволяющая применить в чрезвычайно широких масштабах математический инструментарий, приводит, в конечном счете, к проблеме выбора между «истиной и строгостью».

# Верификация модели человека в экономической теории

В этой связи особое методологическое значение приобретает вопрос о верификации поведенческих гипотез, составляющих модель человека. Он является частью более общей проблемы верификации предпосылок экономического анализа (помимо модели человека к ним относятся предпосылки равновесия, совершенной конкуренции и т. д.). К этой проблеме существует много подходов, в том числе взаимоисключающих. А. Сен пишет, что среди экономистов различных школ распространены три точки зрения: 1) гипотеза рационального поведения принципиально неопровержима; 2) она принципиально опровержима, но до сих пор не опровергнута; 3) она опровержима и многократно опровергнута. С нашей точки зрения, в эту классификацию надо включить под особой рубрикой позицию М. Фридмена, согласно которой реалистичность предпосылок теории не имеет значения при ее оценке.

Априористский подход новой австрийской школы, и в первую очередь Л. Мизеса , к которому примыкали и такие выдающиеся экономисты, как Л. Роббинс и Ф. Найт, заключается в том, что предпосылки рационального поведения, лежащие в основе не только экономической теории, но и всей праксиологии — науки о человеческом поведении, которую Мизес резко отделяет от истории,— ненаучного описания и понимания реального поведения, являются априорными аксиомами. Эти аксиомы каждый человек познает путем интроспекции и логически выводит из них теоремы, касающиеся человеческого поведения в условиях, приближенных к реальным. Поведенческие аксиомы, по мнению Мизеса, не подлежат эмпирической проверке, так же как, например, категории логики, которые мы не можем анализировать «со стороны», ибо наш разум от природы логичен и оперирует этими категориями. Данный подход сохранился в наши дни лишь у некоторых представителей новой австрийской школы, другие отступают от крайностей мизесовского априоризма и терпимо относятся к эмпирическим проверкам.

Противоположную крайность представляет собой позитивистский подход, внедренный в экономическую науку Т. Хатчисоном. Он требует эмпирической проверки всех предпосылок экономической теории, без которой они, по его мнению, являются тавтологическими суждениями, не противоречащими никакому возможному состоянию мира. В число таких тавтологических суждений попали и предпосылки экономически рационального поведения. П. Самуэльсон несколько смягчил требования, выдвигаемые Хатчисоном, призывая к тому, чтобы экономические теоремы были «операционально значимыми», т.е. определяли если не величину, то хотя бы алгебраический знак изменения данной экономической переменной и были бы, таким образом, потенциально эмпирически опровержимыми. Идея о том, что позитивистские и попперианские критерии приемлемости теории должны распространяться и на предпосылки экономической науки, сохраняет некоторое влияние и по сей день, прежде всего среди сторонников так называемого поведенческого направления (behavioral economics).

Инструменталистский подход М. Фридмена предполагает, что предпосылки теории, в том числе и поведенческие (в работе Фридмена речь идет, в частности, о максимизации прибыли), могут быть более или менее реалистичными, но это не имеет никакого значения для оценки построенных на их основе теорий. Критерием приемлемости последних служит лишь точность получаемых с их помощью прогнозов. Таким образом, согласно Фридмену, проверять реалистичность предпосылок в принципе можно, но не нужно. Существует целая литература, посвященная тому, что именно имел в виду Фридмен, говоря о реалистичности предпосылок экономической теории. Очевидно, иногда он подразумевал конкретность и точность этих предпосылок. В других случаях, протестуя против требований реалистичности, Фридмен возражал против того, что в модель экономического человека могут быть включены только мотивы, осознанные самими хозяйственными субъектами. Наконец еще один, третий смысл, который можно придать определению «реалистический» и который имели в виду большинство критиков фридменовской методологии, заключается в том, что данная предпосылка соответствует эмпирически наблюдаемому хозяйственному поведению. Здесь верификация предпосылок, согласно Фридмену, может иметь некоторый смысл, поскольку позволяет уточнить сферу применения теории.

Так или иначе, по мнению Фридмена, достаточно предположить, что предпосылки «как бы» (as if) верны, и перейти к эмпирической проверке соответствующих прогнозов. Эта точка зрения приобрела чрезвычайно широкую популярность среди современных экономистов, но подверглась достаточно суровой критике со стороны методологов экономической науки. В особенности подвергается осуждению так называемый Ф-уклон (F-twist), состоящий в том, что наиболее продуктивные с точки зрения прогнозных свойств экономические теории, согласно Фридмену, обычно имеют наименее реалистичные предпосылки. Если бы под нереалистичностью предпосылок Фридмен имел в виду только их абстрактность, с его тезисом можно было бы в определенной мере согласиться. Но поскольку иногда под нереалистичностью предпосылок подразумевается факт их эмпирического опровержения, с этим тезисом согласиться значительно труднее. Кроме того, методология Фридмена позволяет полностью обойтись без знания мотивов хозяйственных субъектов (пытаются ли они, по крайней мере, максимизировать прибыль и т. д.), что подрывает основы методологического индивидуализма и интенционального подхода к объяснению человеческого поведения.

Позицию Фридмена уточнил и развил Ф. Махлуп. Он разделил фридменовские предпосылки на фундаментальные гипотезы и принятые условия, описывающие область допустимого применения теории. Принятые условия обязаны соответствовать наблюдаемой реальности, тогда как фундаментальные гипотезы, в которые входят и свойства экономического человека, не нуждаются в эмпирической проверке. Так, гипотезы максимизации представляют собой идеальные конструкции, эвристические постулаты, слишком удаленные от операциональных понятий, чтобы быть опровергнутыми эмпирически, и могут быть отвергнуты только вместе с теоретической системой, частью которой они являются. Легко заметить, что взгляды Махлупа близки к методологии научно-исследовательских программ И. Лакатоса, в которой постулаты, составляющие «твердое ядро», не подлежат эмпирической проверке и могут быть отвергнуты только вместе со всей научно-исследовательской программой.

Практические способы проверки поведенческих гипотез лежат, как показывает опыт, за пределами самой экономической теории. В отличие от ограничений, количественные значения которых легко поддаются определению, предпочтения экономисты могут выяснить лишь косвенно, по результатам реального поведения. Для верификации же необходимо, чтобы предпочтения были определены независимо от поведения, иначе тавтологическое тождество их будет гарантировано. Поэтому либо исследователь проводит социологический опрос, выясняя у респондентов, например у предпринимателей, чем они руководствуются в принятии решений, либо организуются психологические лабораторные эксперименты, в ходе которых испытуемые попадают, например, в положение потребителей, выбирающих ту или иную альтернативу. В обоих случаях результаты свидетельствуют о том, что люди допускают существенные отклонения от поведенческих гипотез экономической теории. Экономисты же на это возражают, что условия проведения эксперимента далеки от реальных ситуаций потребительского выбора, а в случае опроса играет свою роль разное понимание интервьюером и респондентом одних и тех же понятий. К тому же проверить столь общую, бедную содержанием гипотезу, как модель экономического человека, практически едва ли возможно. Для того чтобы провести соответствующий эксперимент, необходимо очень точно определить ограничения и предпочтения, а это требует применения дополнительных гипотез, так что, получив, предположим, отрицательный результат, невозможно решить, относится ли он к самой модели или к одной из вспомогательных гипотез.

Впрочем, интересно, что, придерживаясь на словах попперовского принципа фальсификации, экономисты крайне редко используют возможность проверить содержание своих предпосылок. Они склонны зачислять в ненаблюдаемые даже те переменные, которые на самом деле легко поддаются наблюдению.

В принципе модель экономического человека может использоваться и для объяснения (прогнозирования) индивидуального поведения при условии, что принятые ограничения будут настолько жесткими, что выбор осуществляется под доминирующим воздействием одного из внешних факторов, который оказывается более сильным, чем остальные факторы вместе взятые, а предпочтения индивида будут играть лишь второстепенную роль.

# Глава 2. Основные модели человека в экономической науке

# Модель человека и «Homo economicus»

Среди многочисленных направлений «моделирования» человека условно можно выделить четыре.

Первое направление представлено английской классической школой, маржинализмом и неоклассиками. Во главу угла моделей, выработанных в рамках этого направления, ставится эгоистический материальный, прежде всего денежный интерес, являющийся главным мотивационным стимулом деятельности «экономического человека». Модель «homo economicus» — наиболее известная из рассматриваемых моделей. Разработанная еще в XVIII в., она дожила до наших дней и ей отводится почетное место в любом учебнике по экономической теории. «Homo economicus», как предполагается, обладает таким уровнем интеллекта, информированности и компетентности, который в состоянии обеспечить реализацию его целей в условиях свободной конкуренции. Экономическая система, в которой действует такой человек, выступает как простая совокупность хозяйствующих субъектов, и ничем не деформированная рыночная структура не терпит никакого воздействия извне (со стороны государства, например), кроме такого, которое обеспечивает соблюдение правил свободного рыночного равновесия.  
       Анализ экономического поведения людей в рамках модели «homo economicus» предполагает использование постулата о  рациональном поведении человека. В его основе лежит стремление индивидуума получить максимальный результат при минимальных затратах в условиях ограниченности используемых возможностей и ресурсов. При удовлетворении своих субъективных интересов люди везде находятся перед необходимостью выбирать  альтернативные способы использования ограниченных экономических благ. Естественно, что для реализации своего рационального поведения индивидуумы должны обладать свободой выбора.  
       Идея о рациональном экономическом поведении людей в системе рыночного хозяйства очень важна. Ведь строить определенные прогнозы в отношении тех или иных последствий, например, государственной экономической политики возможно только тогда, когда предполагается, что человек будет вести себя экономически рационально.  
       Анализ экономического поведения человека затрудняется и неэкономическим компонентом в мотивации его деятельности (альтруизм, религиозные установки и др.), т. е. компонентом, удельный вес которого меняется с развитием человеческого общества.

Второе направление присуще кейнсианской школе, институционализму, исторической школе. Модели человека, выработанные в рамках этого направления, представляются более сложными. В частности, мотивационные стимулы включают в себя не только стремление к материальным, денежным благам, но и определенные элементы психологического характера — милосердие, цели, связанные с традициями, соображениями престижа, использованием свободного времени и др. Существенно затруднено в этой модели и достижение поставленных целей вследствие недостаточной информированности хозяйствующих субъектов (ограниченной рациональности), несовершенства их интеллекта, эмоциональности, стереотипности поведения в зависимости от привычек, религиозных установок и т. п.

В этих условиях представляется невозможным достижение целей хозяйствующих субъектов через посредство свободной конкуренции, тем более, что кроме индивидуального, здесь возникает еще и выраженный групповой интерес, складывающийся вследствие стремления хозяйственных агентов преодолеть ограниченность «экономического эгоизма» путем самоорганизации в группы с общими интересами.

В этих моделях общество имеет более сложную структуру, для поддержания которой в состоянии равновесия требуется вмешательство в экономические отношения со стороны государства.  
       Третье направление представлено принципиально новой моделью субъектов социально-экономического процесса, отражающей современные реалии. Для нее характерно изменение мотивации деятельности в направлении возрастания значения тех или иных составляющих, которые обеспечивают реализацию не столько материальных, сколько духовных потребностей личности (удовлетворенность от самого процесса труда, его социальная значимость, сложность и др.). Новой модели присущи значительная информированность о мире, в котором люди существуют, более высокий общеобразовательный и культурный уровень, ее отличают многообразие и динамизм потребностей, главной из которых является потребность в свободе самовыражения, установления связей с другими людьми, свобода духовного самоопределения, свободного выбора типа культуры и общественно-политических взглядов. Эта модель социально-индивидуального человека предполагает общество, основанное на демократических и плюралистических началах с развитыми межгрупповыми связями и размытыми, нежесткими границами между социальными общностями.  
       Интересно, что сама раздвоенность целей порождена неистребимыми чертами человека, представленными в модели «homo economicus». Ведь даже в рамках тоталитарного режима человек стремился минимизировать свои затраты и максимизировать выгоду, а это есть не что иное, как рациональное экономическое поведение.

# Современные модели человека

Нынешние условия, несомненно, накладывают свой отпечаток на человеческую личность. Мы можем говорить о «влиянии, если угодно, цене воздействия на человека урбанизации, индустриализации, средств массовой коммуникации и усиливающейся мобильности. Формируются также личностные установки, качества, ценности, привычки, которые являются предпосылками для эффективного функционирования современного общества" т.е. происходит взаимное влияние институциональных и организационных уровней и личностного уровня. Некоторые авторы пытались выделить "личностный синдром", "современный менталитет" или "модель современного человека". Классическое исследование в этой области проведено в 70-х годах под эгидой Гарвардского проекта по социальным и культурным аспектам развития. Сравнительное изучение шести развивающихся стран (Аргентина, Чили, Индия, Израиль, Нигерия и Пакистан) позволило построить аналитическую модель современной личности. Ей присущи следующие черты:

1. Открытость экспериментам, инновациям и изменениям. Это может выражаться в различных формах: "в готовности принять новое лекарство или прибегнуть к новому методу оздоровления, воспользоваться новым средством передвижения или средством информации, принять новую форму брачной церемонии или новый тип обучения молодежи".
2. Готовность к плюрализму мнений и даже к одобрению этого плюрализма. "Современный человек способен признавать существование разных точек зрения. Он не боится, что взгляды других изменят его собственное видение мира. Он также не считает, что общественное мнение должно формироваться сверху".
3. Ориентация на настоящее и будущее, а не на прошлое, экономия времени, пунктуальность.
4. "Уверенность современного человека в том, что он способен организовать свою жизнь так, чтобы преодолевать создаваемые ею препятствия". Это относится и к возможности покорения природы, и к контролю над политическими, экономическими и другими социальными проблемами.
5. Планирование будущих действий для достижения предполагаемых целей, как в общественной,
6. Вера в регулируемость и предсказуемость социальной жизни (экономические законы, торговые правила, правительственная политика), позволяющие рассчитывать действия.
7. Чувство справедливости распределения, т. е. "вера в то, что вознаграждение не зависит от случая, а по возможности соответствует мастерству и вкладу".
8. Высокая ценность формального образования и обучения.
9. Уважение достоинства других, включая тех, у кого более низкий статус или кто обладает меньшей властью.

"Одна из основных гипотез нашего исследования, - пишет Инкелес, - состояла в том, что эти качества взаимосвязаны. Если у человека есть одна из перечисленных черт, то наверняка обнаружатся и другие. Иными словами, мы верим, что можно говорить не только о тех, кто наделен отдельными современными характеристиками, но и о людях, которых правомерно назвать современными". XIX век иногда именуют эрой торжества современности. Доминирующими настроениями, особенно среди нарождавшейся преуспевавшей элиты, были вера в разум, технику, науку и в эффективность капитализма, способствующего постоянному прогрессу. Но весьма скоро стало очевидным, что современность несет не только положительный, но и отрицательный, иногда крайне трагический заряд. В XIX в. критика капиталистического индустриального общества получила достаточно широкое распространение и была продолжена в XX столетии.

По Гидденсу, черты "высокой современности" укладываются в четыре блока: первый объединяет понятие веры, второй - понятие риска, третий и четвертый - соответственно понятия непрозрачности и глобализации. Важное значение веры определяется повсеместным распространением "абстрактных систем", действия которых не совсем ясны, но от их надежности зависит повседневная жизнь. Транспорт, телекоммуникации, финансовые рынки, атомные электростанции, военные силы, транснациональные корпорации, международные организации и средства массовой информации являют собой примеры этих сложных безличностных организаций, влияющих на социальную реальность. Люди должны научиться использовать их и не зависеть от них. "С развитием абстрактных систем вера в безличностные принципы, равно как и в чужую анонимность, становится неотделимой от социального существования".

Качественно новый феномен риска в условиях "высокой современности" заключается в том, что "возникают неуправляемые ситуации, таящие в себе угрозу не только отдельным индивидам, но и большим системам, в том числе государствам. Опасности подвергаются жизни миллионов людей и даже всего человечества".

Если быть более точным, то "феномен риска" "высокой современности" отличается от всего того, что наблюдалось прежде, как с объективной, так и с субъективной точек зрения. Иными словами, не только сами факторы риска увеличиваются и усиливаются, но и восприятие их становится гораздо более острым, нежели когда бы то ни было. Объективно мы наблюдаем:

1. универсализацию риска, т. е. возможность глобальных бедствий, которые угрожают всем, независимо от класса, этнической принадлежности, отношения к власти и т.д. (например, ядерная война, экологическая катастрофа);
2. глобализацию риска, который приобретает необычайный размах, затрагивая большие массы людей (например, финансовые рынки, реагирующие на изменения политической ситуации в мировом масштабе; военные конфликты; повышение цен на нефть; соперничество корпораций и т.д.);
3. институциализацию риска, т. е. появление организаций, принимающих его в качестве принципа собственного действия (например, рынки инвестиций или биржи обмена, азартные игры, спорт, страхование);
4. возникновение или усиление риска в результате непреднамеренного побочного эффекта, либо эффекта бумеранга, человеческих действий (например, экологическая опасность как следствие индустриализации; преступность и правонарушения как продукт порочной социализации; новые "болезни цивилизации", которые связаны с профессиями или стилем жизни, типичными для современного общества).

Все это логически подводит к важнейшей черте "высокой современности" - "непрозрачности", нестабильности, неустойчивому характеру социальной жизни.

Истоки данной черты коренятся в следующем:

1. в ошибках конструирования, которые появляются в основном в комплексных "абстрактных системах";
2. в ошибках оператора, которые естественны, поскольку люди вовлечены в процесс управления и действия "абстрактных систем";
3. в неизбежности неумышленных и нераспознанных (скрытых) эффектов. По словам Гидденса, "правильно сконструированная система и верные действия оператора еще не гарантируют от неожиданных последствий в результате функционирования других систем и человеческой деятельности вообще";
4. в способности социальных знаний, объясняя общество и вроде бы делая его более предсказуемым, влиять на ход социального процесса непредсказуемым образом. "Новые знания (концепции, теории, открытия) не просто делают мир более прозрачным, но и изменяют его природу, поворачивают его в новом направлении";
5. в крайней дифференциации власти, ценностей и интересов среди членов общества и различных социальных групп, что в итоге приводит к релятивизму и размывает простые, понятные определения социальных ситуаций.

Следующей чертой "высокой современности" является продолжающаяся глобализация, т. е. охват социальными, экономическими, политическими и культурными отношениями всего мира. Помимо всего прочего это приводит к снижению роли национальных государств, которые, по словам Даниела Белла, "слишком малы для больших жизненных проблем и слишком велики для маленьких проблем".

Идея "поздней современности" представляется наиболее под ходящим "инструментом" для аналитика, разделяющего оценку угроз как одновременно и надежд, даруемых человечеству и пугающей, и в то же время чарующей эпохой, в которую нам выпало жить.

# 

# Заключение

Таким образом, на основе вышеизложенного можно сделать выводы, что невозможно охватить все многообра­зие проблем, связанных с моделью

человека в экономической на­уке. Так как человеческая личность

многообразна, она обладает большим количеством неповторимых и

индивидуальных черт.

Сопоставление результатов работы с поставленными задачами позволяет заключить следующее:

1. Экономическая система имеет дело с людьми как с обычными единицами, образующими общество. Но в экономической теории каждый человек – это целый мир с разнообразными потребностями и интересами. Население – это основа экономики.
2. Изучив вторую главу мы выявили, что модель человека в экономической теории является основным элементом твердого ядра неоклассической научно-исследовательской программы. С отдельными компонентами современной модели человека в основном течении экономической науки связаны многие теоретические проблемы: влияние ограничений на предпочтения, подвижность и несовместимость предпочтений, оппортунистическое поведение и альтруистическое мотивация, выбор в условиях неопределенности.
3. Стремясь к положению в обществе и статусу можно быть институциональным человеком, живущим этим статусом, а можно не быть им, стремясь к статусу как рациональному средству осуществления иных целей, например, творческих, социально-преобразующих, дающих новые степени свободы, экономических, позволяющих больше сделать, и, следовательно, не быть институциональным человеком.

В рамках данной курсовой работы мы выявили, что в современной экономической науке большое внимание уделяется человеку. Задачей экономической теории является анализ соотношения целей хозяйствующих индивидов и целей экономической системы, в рамках которой развертывается эта деятельность. Экономический человек – это человек, стремящийся к удовлетворению своих разумных потребностей.

Мы считаем, что задачи исследования полностью выполнены, поставленная цель достигнута.

# Список литературы:

Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д. (2005, 5-е изд., 536с.);

Борисов Е.Ф. (Учебник) (2005, 3-е изд., 399с.)

Добрынин А.И. и др. (2008, 208с.)

Кузнецов В.Н, Мельник М.В. (ТГТУ, 2006, 148с) ; Экономическая теория.

Под ред. Райзберга Б.А. (1997, 720с.); Теория экономически. (Учебник)

Учебное пособие Матвеева Т.Ю. 2007, 5-е изд.; Курс экономики. (Учебник) Экономическая теория. (Учебник) Бродская Т.Г, Видяпин В.И.

Экономическая теория. Под ред. Итуэлла Дж., Милгейта М., Ньюмена П. (2004, 944с.)

Экономическая теория. (Учебник) Под ред. Видяпина В.И, Добрынина А.И, и др. (2003, 714с.)

Экономическая теория. (Учебник) Под ред. Грязновой А.Г., Чечелевой Т.В. (2005, 592с.)

Экономическая теория. (Учебник) Под ред. Добрынина А.И., Тарасевича Л.С. (2004, 544с.)

http://www.seinst.ru/page37

1. Мораль (лат. moralis — касающийся нравов) — один из основных способов поведения человека. Мораль охватывает нравственные взгляды и чувства, жизненные ориентации и принципы, цели и мотивы поступков и отношений, проводя границу между добром и злом, совестливостью и бессовестностью. [↑](#footnote-ref-1)
2. Аспект (от лат. aspectus — вид, облик, взгляд, точка зрения) — одна из сторон рассматриваемого объекта, точка зрения, то, как он видится с определённой позиции. Кроме того, в ряде специальных дисциплин это слово употребляется как термин. [↑](#footnote-ref-2)