

**От экономического человека к социальному филантропу: философский анализ**

**Научный руководитель – Ищенко Елена Николаевна**

***Авакян-Форер Армина Генриховна***

*Аспирант*

Воронежский государственный университет, Воронеж, Россия

*E-mail: arminavr@mail.ru*

На протяжении XX в. в разных социально-философских и экономических учениях экономический человек предстает как рациональный гедонист, в любых ситуациях пытающийся максимизировать личную выгоду, удовлетворить собственные эгоистические интересы. Устанавливается именно такое понимание экономического человека, названного *homo economicus*;

В XXI в., на стыке психологии и экономики появляется новое направление экономической науки – поведенческая экономика, которая утверждает, что в реальной жизни экономического человека не существует; на самом деле, принимая экономические решения, делая выбор, он не всегда поступает рационально. Эксперименты, проводившиеся экономистами-бихевиористами, показывают, что реальное поведение людей имеет не слишком много общего с тем, как ведет себя человек неоклассической теории – рациональный *homo economicus*, обладающий строго упорядоченным набором предпочтений. Во многих самых разнообразных ситуациях поведение реальных экономических субъектов оказывается иррациональным. Что понимают под рациональным поведением экономисты? Они считают, что поведение рационально, если у действующего экономического человека предпочтения полные и транзитивные. В случае полных любые две ситуации сравнимые, экономический человек знает, что для него лучше, к примеру, яблоки лучше апельсинов. С любой альтернативой, с которой можно столкнуться, он знает, что лучше, что хуже для себя. Это требование полноты. А требование транзитивности означает, что предпочтения согласованы, например, если яблоки лучше, чем апельсины, а апельсины лучше, чем сливы, значит, яблоки лучше, чем сливы. Таким образом, если у экономического человека такие полные и транзитивные предпочтения, и он старается свои потребности максимально удовлетворить, то он действует рационально.

Иная картина складывается в XXI веке. Исследователи поведенческой экономики показали, что в действительности у экономического человека иррациональное поведение, и он, скорее социальный филантроп, чем рациональный гедонист. На современном этапе поведенческая экономика – это бурно развивающаяся отрасль знаний, которая помогает философам, экономистам, психологам, социологам понимать, как принимаются и реализуются экономические решения, где границы рациональности экономических агентов. Поведенческая экономика будет одной из самых востребованных областей экономики в ближайшие годы, потому что, кроме принципов рациональности, здесь появляются дополнительные возможности для понимания, объяснения, предсказания экономического поведения. В отличие от классической и неоклассической экономической теории поведенческая экономическая теория стремится построить обобщенную модель принятия решений и не ограничивается только описанием. Поведение экономического человека в современной *альтруистической экономике* выражается в поведении-помощи, подарках, благотворительных пожертвованиях. Такое поведение направлено на благо других и не рассчитывает на какую-либо внешнюю награду. Сам термин был сконструирован и введен в оборот О. Контом. Альтруизм как принцип, по Конту, гласит: *«Живи для*

других; [1]. От альтруистических мотивов зависят предпочтения в области распределения денег или прибыли. Индивидуально-психологические особенности этической мотивации являются важным фактором поведения. Экономическая теория слишком сильно сосредоточена на краткосрочном: краткосрочной прибыли, значимости движения и стоимости акций на рынке, а также демократии, которая, в свою очередь, заиклена на краткосрочной популярности лидеров. Важно осознать, что не существует экономической теории самой по себе. Это глобальная социальная наука, и она будет только выигрывать, если в нее будет интегрировано долгосрочное мышление на практическом уровне. Вызов состоит в том, как совместить рыночную экономику и демократию с долгосрочной перспективой. Для этого понадобятся изменения в ценностях. Попытка измениться и прийти к миру, основанному на иных ценностях — не эгоистических, а альтруистических. Хорошее общество — это общество, в котором больше предпочитают утро понедельника, чем вечер пятницы. Особо значимыми в данном контексте являются идеи Ж. Аттали. Мыслитель отмечает: «Сегодня решается, каким будет мир в 2050 г., и готовится, каким он будет в 2100г»; [2]. Ж. Аттали утверждает, что придет пятая волна — гипердемократия. Институты гипердемократии будут помогать бедным, разрешать конфликты, обеспечивать безопасность. Венцом гипердемократии станут общее благо и коллективный разум. Появится «отношенческая экономика», построенная на принципе альтруизма.

В настоящее время активно развивается такая отрасль новой экономики, как социальное предпринимательство. Экономический человек этой области создает продукт для общества, безвозмездно помогая обществу. Он не наполняется накопленными денежными средствами, а, разрабатывая, финансируя и реализуя социальные, культурные или экологические проблемы, наполняется ощущениями (собственного достоинства, собственной важности, полезности, цельности), и это важнее для него, чем частная выгода. Экономический человек XX века превращается в «социального филантропа»; XXI века.

### Источники и литература

- 1) Конт О. Общий обзор позитивизма. М., 2012. 296 с.
- 2) Аттали Ж. Краткая история будущего. Мир в ближайшие 50 лет. СПб., 2014. 288 с.
- 3) Alter A. Irresistible: The Rise of Addictive Technology and the Business of Keeping Us Hooked / A. Alter. – Penguin Press, 2017. – 368 p.
- 4) Banerjee V. Abhijit, Duflo E. Good Economics for Hard Times / Abhijit V. Banerjee, E. Duflo. – PublicAffairs , 2019. – 432 p.
- 5) Soman D. The last mile: Creating social and economic value from behavioral insights / D. Soman. – Rotman – UTP Publishing, 2015. – 296 p.
- 6) Sunstein C. Why Nudge? : The politics of libertarian paternalism / C. Sunstein. – Yale University Press; Reprint edition, 2015. – 208 p.
- 7) Wendel St. Designing for behavior change: Applying psychology and behavioral economics / St. Wendel. – O'Reilly Media, 2013. – 394 p.
- 8) White M. D. The manipulation of choice : ethics and libertarian paternalism / M. D. White. – N. Y., 2013. – 185 p.