

“Экономический человек” в традиционном экономическом мире

Научный руководитель – Паньшин Борис Николаевич

Юй Хао

Аспирант

Белорусский государственный университет, Экономический факультет, Минск, Беларусь

E-mail: yuhao1412@gmail.com

Значение и ограничения “экономического человека” в традиционной экономике

Эффективные предположения - предпосылка научных исследований. В традиционных экономических исследованиях, то “экономический человек ” гипотеза является одним из самых основных предположений, его суть заключается в " человек " абстрагироваться, чтобы обойти в " человеческой природе " много самой полемики, что делает его легче изучать темы , связанные с экономика. Гипотеза “экономического человека” - это просто упрощение традиционной экономики до реальности и в высшей степени абстрактная рациональная модель. Ее утверждение [1] :

1. Люди рациональны. Каждый лучше всех понимает свои интересы и готов обменять наименьшую цену на наибольшее удовлетворение.

2. Личный интерес - это природа человека. Участвуя в экономической деятельности, люди часто преследуют личные интересы без мотивации продвигать социальные интересы.

3. Старайтесь максимизировать личные интересы. Максимизация личных интересов реализуется в обмене интересами с другими. В " экономическом человеке ", движимом природой, естественно имел место обмен. Эгоистическая природа - это образ действия и внешняя форма тенденции человеческого обмена.

И именно обход этой гипотезы оставил много дискуссионного пространства и слепых пятен для изучения экономики . Гипотеза "экономического человека" имеет определенные ограничения:

1. "Люди не могут властуй все рационально." Гипотеза " экономического человека " предусматривала идеально рациональную меру, ограниченную сложными когнитивными и личностными возможностями получения и обработки информации во внешнем мире, следовательно, " корыстный " выбор невозможен и точно рассчитать затраты полностью рационально - выгоды сбываются. Если познавательная ценность рационального поведения " экономического человека " бесконечно преувеличена или " экономический человек " наделен всемогущей и абсурдной рациональностью, это может привести к чрезмерной вере в так называемый эмпирический анализ, основанный на абстрактном " экономическом анализе ", в экономических исследованиях. человек " гипотеза. Сформировать познавательную путаницу экономики.

2. Практически не существует полностью рационального " экономического человека " , но экстремальные и индивидуальные ситуации не отрицаются. Не следовать принципу максимизации поведенческих характеристик, взятых все время при любых условиях, но только при определенных обстоятельствах, некоторые люди в какой-то момент демонстрируют поведение определенных черт, в то время как люди имеют иррациональную силу, не усердно работают, чтобы добиться максимизации направления и Рациональная тенденция стремиться к максимизации. Человеческое поведение часто противоречит основному принципу максимизации личных интересов. Например, человеческое невежество и ошибки безразличны, даже если они связаны с жизненными интересами. Они также нелогичны

и подвержены влиянию бессознательных факторов. Основатели поведенческой экономики А. Тверски и Канеман после обширных исследований и эмпирических исследований считают, что поведение людей определяется не только интересами, но и зависит от многих психологических факторов, таких как собственные убеждения, психологические характеристики, ценности и гибкость. предпочтения.

3. Нельзя отрицать, что люди обладают характеристиками эгоизма, но они также обладают характеристиками выгоды и справедливости. " Автостоп " - предсказание экономической теории. На самом деле, в повседневной жизни это случается редко. Напротив, люди всегда проявляют альтруистическое поведение. Кроме того, гипотеза " экономического человека " с диапазоном социально-экономического развития реальной практики не согласуется. Многие международные проблемы, такие как Цели развития тысячелетия, защита животных, выбросы углерода и изменение климата, предложенные Организацией Объединенных Наций, не основаны на предположении об " экономическом человеке " . С древних времен Китай не руководствовался своими внешними отношениями, исходя из предположений " экономического человека " . " Гармония - самое дорогое " - это предложение Китая с древних времен, которое полагается на преимущества и передовой характер своей собственной культурной системы, чтобы влиять на периферийные страны, регионы и народы. Гипотеза " экономического человека " не может объяснить внешнюю политику Китая. Если помощь Китая развивающимся странам, особенно помощь Африке, будет основана на этой гипотезе, этого никогда не произойдет. В новую эпоху дипломатическое мышление Си Цзиньпина подчеркивает концепцию развития , предусматривающую широкие консультации, совместное строительство, совместное использование, взаимную выгоду и беспроигрышный вариант, а также " сообщество с общим будущим для человечества " , и получило положительные отклики и поддержку со стороны всех. страны мира.

На основе приведенного выше анализа была поставлена под сомнение гипотеза " экономического человека " как теоретическая и логическая предпосылка современной западной экономической теории. Следовательно, нам нужно заново изучить " экономического человека " .

Источники и литература

- 1) Линь Ифу. Онтология и вечность: диалог между экономикой [М]. Пекин: Peking University Press, 2012.