

ИНСТИНКТЫ И ПОВЕДЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА В ЭКОНОМИКЕ

Д.П. Златева¹

¹Великотырновский университет им. Святых Кирилла и Мефодия, г. Велико-Тырново, Болгария

Цель статьи состоит в представлении тезиса о том, что человеческие инстинкты находятся в основе поведения индивида в экономике. Пренебрежение инстинктами в фундаментальных экономических исследованиях искажает их истинность.

Ключевые слова: инстинкт, экономическое поведение, рациональность

Инстинкты определяют деятельность каждого индивида на протяжении всей его жизни и в течение всего эволюционного развития человека. В поведении субъекта ничто не может быть независимым от инстинктов, так как человек является существом не только социальным, но и биологическим. Его природа сохранила инстинкты живых организмов, которые образовывались миллионы лет и предназначались для их выживания. Врожденные, присущие всем живым существам, они становятся в итоге неотъемлемой характеристикой человека. С точки зрения эволюции инстинкты формируются постепенно и проявляются в определенных жизненных ситуациях.

Отказываться от инстинктивного поведения человека в экономике неуместно. Как бы ни старались пренебрегать инстинктами, но они участвуют в мотивировке и проявлении экономического поведения индивида, которое содержит генетическую изначальность и генетическую обусловленность. В результате экономическое поведение подразделяется на врожденное и приобретенное. В основе врожденного поведения стоят инстинкты, которые определяют мотивацию и экономические действия человека. В своем единстве поведение врожденное надстраивается приобретенным, культивированным в конкретной культурной среде.

Рациональность есть один из основных принципов экономической науки, но применительно к нему все чаще появляются критические замечания. В книге «Первичные инстинкты. Человеческая природа и новая экономика» П. Лън констатирует, что «ни в каком экономическом учебнике не встретите упоминания о каких-либо экономических инстинктах» [1, С. 13]. Он убежден, что «понимание первичных человеческих экономических инстинктов может изменить нашу точку зрения на любой основной экономический вопрос» [1, С. 13]. В итоге инстинкты в деятельности человека в экономике занимают важное место.

Дефиниция «инстинкт» отличается разнообразием подходов, что ведет даже к дискредитации данного понятия и созданию антиинстинктивистских теорий. Исходя из них поведение человека обуславливается только разумом. С

другой стороны, самые общие трактовки биологов, этологов и психологов связываются с неосознанной человеком моделью поведения, выражающейся как желания, стремления, действия; совокупность врожденных компонентов поведения; импульсивное необдуманное поведение; животное начало в человеке; врожденные поведенческие реакции на приспособление к условиям жизни; естественные побудительные мотивы т.д. В качестве основного мы принимаем определение Оксфордского толкового словаря по психологии: инстинкт – это «любая из ряда неприобретенных наследственных тенденций, которые, как предполагается, выполняют функции мотивационных сил сложных человеческих моделей поведения» [4].

Классификации инстинктов базируется на этологических, психогенетических, антропогенетических, социобиологических и других теоретических концепциях. Инстинктивное поведение чаще всего связывается с эмоциями, чувствами, настроением и предполагает взрывную реакцию. В литературе Фрейд воспринимается как первый ученый, который исследует иррациональные и подсознательные факторы человеческого поведения, акцентирует внимание на инстинктах, определяющих человеческие действия. Однако разум и «мэм» (Докинз) человеческой культуры меняют инстинктивную предопределенность. Инстинкты являются биологической базой для человеческого развития. Они запрограммированы, но обнаруживаются в зависимости от окружающей среды и под влиянием разума. К. Валверве убежден, что «инстинктивное поведение приспособлено к нормальным условиям среды, хотя в некоторых случаях обладает известной гибкостью, способностью адаптироваться к изменившимся внешним обстоятельствам» [2]. Разум культивирует инстинкты, придает им приобретенные характеристики и изменяет человеческую природу в лучшую сторону. Однако не редко возникают ситуации, когда в процессе модификации он их деформирует и тем самым портит человеческую природу.

В дихотомии «разум – инстинкт» довольно трудно найти границу, доказать в теоретическом и практическом аспектах их переход. Особенно проблема усиливается из-за неодобрительной предрасположенности не связывать то или иное поведение с инстинктивным импульсом. В жизни сложно провести четкое деление между инстинктом и разумом. Очень достоверно и колоритно сказал об этом Дольник: «Инстинкт удивительно корректен по отношению к разуму. Древний повелитель поведения, он обычно не командует, не требует слепого подчинения, даже не советует. Он только незаметно направляет желания и мысли, оставляя разуму полную свободу облечь желание в подходящую времени и обстановке форму. Ведь он, инстинкт, древен и консервативен» [3]. По его мнению, разум почти никогда не борется с инстинктом, а инстинкт не подавляет ум, они сотрудничают, причем в эволюционном контексте инстинкт всегда опережает разум. Неуместно исключать инстинкты, а человеческую природу связывать только с разумом – это противоречит эволюционной сущности человека.

Мы исходим с той точки зрения, что необходимо научиться воспринимать человека в экономике одновременно как инстинкт и разум. Деятельность человека в экономике имеет двойственную основу, то есть она одновременно и разумна, и инстинктивно мотивирована. Инстинктивное поведение человека в экономике генетически запрограммировано. Теоретические концепции, недооценивающие инстинкты и облагодетельствующие разум, не имеют устойчивой базы. Однако экономическая теория, отображая действительность в стандартизированном виде, создает модели стереотипного поведения человека, которые исключают инстинкты и руководствуются единственно разумом. «Оказывается, отмечает П. Лэн, у нас сильные и надежные экономические инстинкты, которые пусть и игнорированы традиционной экономикой, выступают решающим фактором при принятии важных экономических решений и, следовательно, они исключительно важны для всего нашего будущего» [1, С. 20].

Инстинкты можно воспринимать как врожденную, но и приобретенную программу поведения, склонность, стремление, желание людей в данных ситуациях поступать определенным образом.

В основе, по нашему мнению, находится *инстинкт жизни*. Все, что исследует наука, выступает проявлением этого инстинкта в иной структурной и иерархической позиции.

Инстинкт жизни как всеобщая категория проявляется посредством *инстинкта самосохранения*. Присваивающее хозяйство в приматном периоде первобытного человека, производящее хозяйство в период *Номо habilis* и *Номо erectus* представляет ту жизненную сферу, которая материально и биологически сохраняет жизнь. Доказывать важность экономики первобытному человеку, как бы мы сегодня выразились, не имеет смысла. Однако если инстинкт самосохранения базисный, эволюция генетически вырабатывает инстинкты, конкретно полезные для самосохранения человека в экономике. Следовательно, экономика - это сфера, обеспечивающая инстинкт самосохранения человека вообще, но и проявляющая инстинкт экономического самосохранения человека. В этом аспекте инстинкт самосохранения является приоритетным в экономическом поведении. В контексте человеческой природы *эгоизм*, как и *альтруизм* есть генетически заложенное проявление инстинкта самосохранения. Взаимозависимость между эгоизмом и альтруизмом не всегда делает возможным разграничение того, когда экономические жертвы являются чистым альтруизмом, а когда в основе снова стоит эгоизм.

Инстинкт самосохранения иерархически и структурно проявляется посредством инстинкта выживания, инстинкта адаптации и инстинкта экономить энергию.

Инстинкт выживания эволюционно сформировался в результате тяжелой борьбы человека с внешними обстоятельствами. Генетически и наследственно передаваемый, он представляет собой способность

противостоять неблагоприятным условиям жизни. В сегодняшних реалиях он трансформировался в стремление сохранения бизнеса.

Изначально индивиду, чтобы уцелеть, следовало иметь запас пищи и орудий труда. Кожа, мясо, топоры, копья и пр., нагроможденные в пещере, были предназначены для гарантирования в удовлетворении потребностей и выживании человека. Так развивался один из базовых *инстинктов собирательства*. Однако, как известно из эволюции человека, удовлетворение одной потребности вызывает возникновение следующей. Человек непрерывно желает чего-то и проявляет *инстинкт иметь больше*. В современной интерпретации он означает стремление зарабатывать больше, то есть мотив заработка содержит инстинкт иметь больше. Также справедливо будет сказать, что в конкретных человеческих чертах эволюция видоизменила инстинкт в жадность.

Выживание человека в экономике обеспечивается инстинктами быть осторожным в своих решениях, быть внимательным при сделках, избегать обманов (П. Лън), быть сообразительными, управлять риском и т.д. Инстинкт выживания выступает следствием недостаточной информации, которой человек располагает в хозяйственной деятельности, результатом непредсказуемости экономических явлений. Как обосновал Аккерлоф, экономическая информация асимметрична, поэтому в экономике субъект склонен заключать менее рискованные сделки. А П. Лън отмечает, *что предубеждение к переменам, предпочтение существующего состояния, вера и значимость знакомого являются инстинктивными*. Инстинкт выживания в условиях неопределенности экономических явлений вынуждает человека не рисковать небольшим выигрышем за счет, вероятно, будущей большой выгоды (куша), диверсифицировать в непредвидимой обстановке и т. п.

Эволюция доказывает, что человек обладает *инстинктом адаптации*, то есть врожденной способностью адаптироваться к изменяющейся окружающей среде, приспосабливаться к трансформирующимся условиям жизни. Экономические процессы отличаются динамизмом и подвижностью, при этом они изменяются не всегда так, как мы ожидаем. Именно данный факт поддерживает функционирование врожденного инстинкта человека адаптироваться и показывает, что экономические инстинкты взаимодействуют с хозяйственными обстоятельствами. В экономике человек поступает в зависимости от конкретной ситуации. Не всегда его цель состоит в получении максимальной выгоды или цены, наиболее высокой заработной платы. В данной сфере индивид адаптируется посредством активных экономических действий.

Инстинкт экономии энергии характеризуется тем, что каждое действие должно осуществляться путем наименьшего расходования сил и энергии. Такое стремление при овладении природой заставило первобытного человека протянуть руку с палкой, чтобы сбить плод, заострить кол, засеять семена и т. д. В экономическом аспекте этот инстинкт привел к производству орудий труда, которое соответствует самосознанию субъекта и выступает главным

индикатором развития хозяйственной системы. Можно утверждать, что инстинкт экономии энергии выступает основой всего научно-технического прогресса общества. Его результат проявляется в производительности труда, экономии времени, в реализации принципа достигать большего эффекта с наименьшими затратами.

Инстинкты выживания, адаптирования и экономии энергии можно подразделить на природные и социальные.

Природные индивидуальные инстинкты можно соотнести со склонностью человека к идентификации. В этом смысле субъект в экономике обладает *инстинктом идентичности*, который выражается в утверждении индивидом своего собственного имени, собственного бренда, защите марки и т.д.

Социальные инстинкты, в которые, как считают биологи, заложены, так называемые зеркальные нейроны, проявляют социальную обусловленность человека. Другими словами, в данном случае обнаруживается вторая составляющая природы человека как социального существа. Люди, как и некоторые животные, инстинктивно стремятся к социальности, проявляя *инстинкт общения и коммуникации*. У каждого индивида есть естественная потребность в установлении контакта и диалога. В экономике субъект работает и одновременно взаимодействует с другими членами общества и группы, к которым он принадлежит - это фирмы, организации, клубы, цехи и т.д. В таких условиях осуществляется *инстинкт консолидации*, то есть стремление объединиться для достижения поставленных целей и выполнения совместных согласованных действий, при которых интересы человека и группы находятся во взаимной зависимости и соподчинении.

С аналитической точки зрения инстинкты консолидации и коммуникации проявляют себя вертикально (иерархично) и горизонтально, что может осуществляться одновременно и из-за этого они не всегда четко разграничиваются.

Вертикальная консолидация раскрывает *инстинкт власти над другими*, который обнаруживается в управленческих отношениях между работодателем и работником, между иерархически структурированными членами трудового коллектива и др. В свою очередь он стимулирует *инстинкт себедоказывания, самоутверждения, вырастания, лидерства*. Также вертикальная консолидация реализует *инстинкт подчиненности группы* или ее отдельного члена путем лояльности, поддержки, умиротворения, конформизма, группирования.

Горизонтальная консолидация раскрывает, с одной стороны, инстинкт взаимопомощи, альтруизма, а с другой - корыстный инстинкт и эгоизм. Конкуренция и соревнование также имеют аналогичную основу и отображают инстинкт самосохранения и выживания. Например, если конкурентный рынок характеризуется горизонтальной консолидацией, как убеждает нас А. Смит, то удовлетворение интересов одного участника приводит к удовлетворению интересов другого субъекта хозяйственных отношений.

Принадлежность к той или иной экономической общности проявляет *инстинкт групповой идентичности, согласованности и сотрудничества, справедливости, доверия и взаимной выгоды*. Конечно, взаимная полезность не всегда присутствует в совместной экономической деятельности. Она в большей степени определяется тем, кто сильнее, а также эгоистичным инстинктом или инстинктами сотрудничества и справедливости. Становится очевидным, что человек в экономике и на предприятиях извлекает выгоду, прибыль и т. п. в сотрудничестве с другими субъектами. Социальный инстинкт проявляется как инстинкт сотрудничества. В экономической общности или группе обнаруживается *инстинкт подражания*, который чаще всего называют «стадным инстинктом». Он довольно четко распознается во многих хозяйственных ситуациях - на рынке, бирже, при экономическом кризисе, ясно выраженных инфляционных состояниях и др. Кроме того, часто наши решения напрямую зависят от того, что будут делать другие.

Элементом социальных инстинктов, предполагающим довольно тесное экономическое взаимодействие, выступает *инстинкт внутривидовой эксплуатации*. Он проявляется путем обмана, воровства, лжи, насилия. Однако его можно легко перепутать с внутривидовой конкуренцией, которая выражается в злоупотреблении в экономическом поведении. Эгоцентризм, ставящий собственный интерес выше всех, позволяет спекулировать в отношениях с людьми, не учитывая их интересы и т. п.

Таким образом, по результатам проведенного исследования можно сделать вывод, что поведение индивида в экономике базируется, с одной стороны, на принципах разумности и рациональности (поддерживаемая в экономической теории концепция), с другой – определяется совокупностью базовых инстинктов человека (пренебрегаемая концепция в экономической науке). Построение структуры и углубленное изучение инстинктов требует, чтобы экономическая теория опиралась на естественный характер хозяйственных отношений и преодолела распространенное допущение о разумности всех действий субъекта. Для этого необходимо иметь склонность к сложному мышлению и трансдисциплинарному подходу.

Список литературы

1. Лън П. Първични инстинкти. Човешката природа и новата икономика. София: Изток-Запад, 2013. 352 с.
2. Вальверде К. Философская антропология [Электронный ресурс]: Москва: Христианская Россия, 2001. URL: http://krotov.info/libr_min/03_v/al/verde_00.html (дата обращения 19.03.2014).
3. Дольник В. Непослушное дитя биосферы [Электронный ресурс]: Беседы о поведении человека в компании птиц, зверей и детей, ЧеРо-на-Неве. МПСИ. Паритет Санкт-Петербург. Москва. 2004. Доступен на: www.panic-attack.ru/index.php?action=tpmod;dl=get25. URL: (дата обращения 18.05.2014)

4. Оксфордский толковый словарь по психологии [Электронный ресурс]: Москва: Национальная энциклопедическая служба, 2012. URL: <http://www.psyoffice.ru/6-487-instikt.htm> (дата обращения 07.10.2014)

INSTINCTS AND HUMAN BEHAVIOR IN THE ECONOMY

D.P. Zlateva¹

¹St. Cyril and St. Methodius University of Veliko Tarnovo, Veliko Tarnovo, Bulgaria

The purpose of the article is to present the thesis that human instincts define an individual behavior in the economy. Disregarding human instincts in fundamental economic studies may lead to the perversion of truth.

Key words: *instinct, economic behavior, rationality.*

Об авторе:

ЗЛАТЕВА Добринка Петкова – доктор, профессор, декан экономического факультета, Великотырновский университет им.Святых Кирилла и Мефодия (5000, Велико-Тырново, ул. Арх. Георгия Козарова, №1), e-mail: drzlateva@abv.bg

About the author:

ZLATEVA Dobrinka Petkova - Professor, PhD, Dean of Economics Faculty, St. Cyril and St. Methodius University of Veliko Tarnovo (5000, Veliko Turnovo, Str. Arkh. Georgy Kozarov, № 1), e-mail: drzlateva@abv.bg