

Ломоносов-2015

Круглый стол

«Современные модели экономического человека»

«Экономика дара»

VS

«Экономика выгоды»:

**модель человека с точки зрения
экономической антропологии**

Барашкова Ольга

Аспирантка каф. политической экономики,
Экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова

Структура доклада:

1. Экономическая антропология:

предмет изучения, выводы исследователей.

2. «Экономика дара»:

истoki, эмпирические факты. «Загадка дара» М. Годелье.

3. «Экономика дара» vs «экономика выгоды»:
несоответствие формальной теории реалиям хозяйственной жизни (примеры из жизни современных индустриальных обществ).

4. Модель «социально-психологического человека»

Дж. М. Кейнса

5. Мысли и вопросы по результатам изучения темы

1. Экономическая антропология: предмет изучения

предмет изучения:

В начале XX в.: особенности хозяйственной активности в традиционных культурах (в т.ч. в сравнении с современными обществами).

Расширение предмета в XXI в.: влияние культуры на экономику и др. проблемы. (в т.ч. бизнес-антропология – анализ поведения покупателей и т.п.)

Термин «экономическая антропология»: 1927 г.

1. Экономическая антропология: выводы исследователей

выводы на 1-ом этапе развития дисциплины

(Б. Малиновский и его ученики)

- качественное своеобразие хозяйственной жизни в традиционных обществах, о **специфичность форм и целей обмена;**
- невозможность использования универсальных принципов для анализа производства и обмена в технологически развитых странах для «экзотических» культур.

Отвергаемые универсальные принципы:

1. Принцип максимизации прибыли.

2. Исчисление товарной выгоды (в денежном эквиваленте)

- «глубоко укорененная склонность к созданию социальных связей», потребность в коммуникации-общении - родовое качество человека» (в противоположность принципу методологического индивидуализма). (Б.Малиновский. «Аргонавты западной части Тихого океана», 1922).

2. «Экономика дара» (gift economy): истоки, эмпирические факты из жизни традиционного общества.

М. Мосс «Очерк о даре» (1925)

М. Годелье «Загадка дара» (1996)

Дар – встроенность в жизнь племени:

Потлач (у североамериканских индейцев)

Кула (Тробрианские острова, Андаманские острова)

Выводы М.Мосса:

- Традиционные формы нетоварного обмена служат поддержанию чести и достоинства людей и в то же время объединяют людей.
- способы достижения богатства и могущества способствуют интеграции общности, осуществляя солидарное бытие людей.

Призыв Мосса вернуться к архаическим истокам права и норм социальной жизни (против маргиналистского образа человека):

«Очень долго человек был иным, и лишь с недавних пор он начинает становиться ... усложненной счетной машиной».

Идея сохранения бескорыстных отношений в современном обществе и существования безвозмездных даров.

«Загадка дара» М. Годелье.

Два вида явлений и объектов: 1) священные – не могут обмениваться, 2) подлежащие обмену – могут быть предметом сделки.

Два аспекта присутствуют и в индустриальном мире: 1) отчуждаемое. продаваемое и 2) неотчуждаемое.

Западный мир живет не только по принципам либеральной экономики. Существуют сферы «вне рынка» даже в рыночном обществе.

Выводы по результатам работы М.Годелье:

- обмен – только средство осуществления функционирования общества, а не его цель, **все многообразие социальных отношений не исчерпывается обменом.**

- **«Экономика дара» - это одна из точек опоры, которые фиксируют во времени идентичность индивидов и обществ.**

«Не все, что составляет связь между людьми, их отношения, что делает так, что они живут в обществе, может быть продано.

Чтобы жить, необходимо также создавать общество (укрепляя солидарность и общность).

Развитие экономики дара:

hi-tech gift economy – новое направление: возможности интернет-сети для свободного сотрудничества.

«Дарение вместо обмена – тренд или иллюзия?» (М.Восконян)

... тренд, не отменяющий собственности.

3. «Экономика дара» vs «экономика выгоды»:

несоответствие формальной теории реалиям хозяйственной жизни (примеры из жизни современных индустриальных обществ)..

Влияние культуры (религии) на экономическое сознание и поведение

Буддийская, конфуцианская, шведская экономика.

Отличия этих моделей от абстрактно-формальной модели маржиналистов:

1. Взаимосвязанность участников хозяйственной деятельности, горизонтальные связи, чувство солидарности
2. Мотивация труда несводима только к исчислению выгоды-прибыли.
3. Неприятие только количественного показателя (больше-лучше) для оценки качества жизни.
4. Хозяйственная жизнь – целостность и цель экономической системы.
5. Отражение в экономике духа культуры.

Содержание экономического сознания в этих экономиках отвечает принципам «нормальной социальной жизни» (М. Мосс): «...Действовать с учетом самого себя, подгрупп и общества в целом» (Мосс, «Очерк о даре»).

Выводы по результатам изучения влияния культуры на экономику:

- культурные факторы значимо влияют на экономическое сознание и поведение людей.

Необходимо учитывать культурно-исторические особенности страны при проведении экономических реформ.

4. Модель «социально-психологического человека» Дж. М. Кейнса

Человек в экономике:

два направления отличий формальной теории от реалий традиционной [и современной] экономики:

1. Мотивация поведения человека (в т.ч. в отношении к труду) и системы ценностей, проявляющейся в хозяйственной деятельности
2. Отношение к эмоциям и общению людей.

Точка зрения мейнстрима экономикс:

1. Ф. Хайек: сожалел о наличии у людей таких чувств, как сострадание и взаимопомощь, которые «существенно мешают развитию торгового общества».

2. М. Фридмен: отрицал необходимость общения людей друг с другом: «... система ценообразования справляется с задачей координации без всякого централизованного управления, **не нуждаясь при этом ни в общении людей между собой, ни в их любви друг к другу**».

НО:

в теории и практике менеджмента и маркетинга используется другая теория мотивации (ближе к реальному человеку):

Теория А. Маслоу: доверие к человеку, знаки внимания и уважения, дополненные осмысленностью труда, значительно повышают эффективность фирмы. Цель «хорошего общества» по А. МАСлоу - достижение комфортного эмоционально-психологического состояния для максимального количества людей. Конечная цель преобразований – достижение

Есть ли экономическая теория, которая использовала бы образ или понятие реального человека и в то же время была близка к таким ценностным ориентирам?

! Социально-психологический человек Кейнса !

Индивиды – не атомы, а молекулы, объединенные в целое.

Рациональное поведение – это целенаправленное поведение, т.е. ориентированное на достижение определенной цели, причем наилучшим способом (в отличие от выбора из существующих вариантов наиболее выгодного, не затрагивая этап целеполагания – как в формальной теории).

Движущая сила концепции Кейнса – поведение людей.

*«Именно наша врожденная жажда деятельности есть та сила, которая движет миром; рациональная половина нашего «я» занимается, как умеет, отбором альтернатив, рассчитывает там, где можно, однако она нередко оказывается во власти наших капризов, настроений и желаний попытаться счастье»
(Дж.М.Кейнс)*

Ведущая роль – эмоциональным устремлениям, а не рациональному расчету.

Только количественный расчет не может быть основанием для решения. Необходим качественный, эмоциональный выбор, поддержанный определенным настроением (в т.ч. потому, что не хватает информации для расчета).

«Врожденная жажда деятельности», «спонтанная жизнерадостность».

Созвучие идей Кейнса о психологии хозяйственной жизни и выводов экономической антропологии:

- признание определяющей роли чувств, эмоциональной составляющей в экономической активности;
 - цель экономического функционирования – удовлетворение потребностей общества в целом.
- + созвучие с Теорией мотивации А.Маслоу.

Вывод: модель «социально-психологического» человека в концепции Кейнса ближе к реальному человеку, чем формальная модель Homo Economicus.

5. Мысли по результатам изучения темы-1

1. Дар в экономике дара и «социальный капитал» в экономикс:

Социальные связи vs возможность получить прибыль

2. Объяснение альтруизма:

в экономикс: «эгоистическое объяснение альтруизма»

через призму «экономики дара» и экономической антропологии: социальные взаимодействия – необходимая составляющая человеческой жизни

«Стабильность и реализованность близких отношений с другими людьми – источник силы индивида и общества» (Hsu F.L.K. The self in Cross-Cultural Perspective. N.Y., 1985)

3. Развитие благотворительности в современном обществе:

освобождение присущих человеку качеств (т.е. необходимых составляющих его жизни – действий для проявления и ощущения солидарности) из-под оков «рыночного мышления» (из оков модели Homo Economicus).

С точки зрения экономической антропологии благотворительность, бескорыстное дарение – не компенсация «провалов рынка», а проявление качеств, не менее важных, чем проявляемых в товарном обмене (в «экономике выгоды»).

5. Мысли по результатам изучения темы-2

4. В «экономике дара» экономика = хозяйствование, обеспечение жизнедеятельности общества (а не обеспечение максимальной выгоды)

Пример: понимание целей экономической деятельности в буддийской экономике:

мотив умеренного потребления (энергосберегающий способ поведения)

показатель уровня жизни – максимальное благополучие при минимальном потреблении (т.е. оптимизируют потребление, а не производство, как в западном мейнстриме);

на первом месте – обеспечение полной занятости для обеспечения работой, а не для наибольшего объема производства;

«труд питает и возвышает человека, предоставляет возможности демонстрировать свою систему ценностей и развивать себя как личность» (Э. Шумахер).

Подробнее см.: Э. Шумахер «Малое прекрасно: экономика для людей» (1978).

5. Мысли по результатам изучения темы-3

5. Экономика дарения» – основной принцип организации труда в университетах» ?!! (Ричард Барбрук)

свободный обмен результатами труда среди ученых на конференциях и через публикации

Подходы к настоящему и будущему образу бытия человека:

Неолиберализм

Глобализация

...

*Однообразный образ мира и человека или сохранение
разнообразия хозяйственной жизни?*

Литература:

Белик А.А. Социокультурные аспекты экономического сознания и поведения в экономической антропологии // Культура и экономическое поведение: Сборник научных статей / Под ред. Н.М. Лебедевой, А.Н. Татарко. М.: МАКС Пресс, 2011.

Белик А.А. Экономическая антропология в конце XX - начале XXI века: экономика дара // Экономический журнал. 2013. №1.

Белик А.А. Психология экономики А. Маслоу, теория ценностей в традиционном обществе и роль эмоционального настроения в теории Дж. М. Кейнса // Экономический журнал. 2013. № 4.

Годелье М. Загадка дара. М., 2007.

Marchionatti, Roberto. The economists and the primitive societies. A critique of economic imperialism // Journal of Socio-Economics, October 2012, 41(5), pp. 529-540.

Yan, Yunxiang. The gift and gift economy // A handbook of economic anthropology / Ed. J.G.Carrier. UK-USA: Edward Elgar, 2005.

Спасибо за внимание!