

УДК 658:316.4

¹*С.В. Куприянов*, ²*С.Г. Борисова*

¹ Белгородский Государственный Технологический Университет им. В.Г. Шухова, Белгород, email: rector@intbel.ru

² Воронежский Институт Высоких Технологий, Воронеж, email: office@vivt.ru; info@vivt.ru

«ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ ЧЕЛОВЕК» И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Ключевые слова: «поведенческий человек», бихевиоризм, управление, мотивация, эффективность, практика хозяйствования.

Цель исследования – привлечь внимание научной общественности к необходимости изучения категории «поведенческий человек», его места и роли в современном обществе. Предполагается участие ученых разных отраслей знаний к изучению этого явления в общественной жизни с использованием самых различных методологий и методов исследования, присущих данной науке (экономических, статистических, социологических, наблюдения и сбора фактов, исторического и логического анализа, количественные и качественные и др.). Наиболее важные результаты исследования: обоснована необходимость признания реальностью «поведенческого человека»; выявлена важность комплексного и системного исследования поведенческого человека с привлечением различных специалистов, объектом изучения которых является человек; обоснование необходимости модернизации экономического механизма управления хозяйствующими образованиями. Область применения – управление хозяйствующими субъектами всех уровней. Достижение намеченных результатов позволит пересмотреть некоторые теоретические концепции и практику хозяйствования обеспечивая при этом ответ на вызовы современной экономики и повышение эффективности управления хозяйственной деятельностью.

¹*S.V. Kupriyanov*, ²*S.G. Borisova*

¹ Belgorod State Technological University named after V.G. Shukhov, Belgorod, email: rector@intbel.ru

² Voronezh Institute of High Technologies, Voronezh, email: office@vivt.ru; info@vivt.ru

«BEHAVIORAL PERSON» AND INCREASING THE EFFICIENCY OF BUSINESS MANAGEMENT

Keywords: “behavioral person”, behaviorism, management, motivation, efficiency, business practice.

The purpose of the study is to attract the attention of the scientific community to the need to study the category of “behavioral person”, his place and role in modern society. It is assumed that scientists from different fields of knowledge will participate in studying this phenomenon in public life using a variety of methodologies and research methods inherent in this science (economic, statistical, sociological, observation and collection of facts, historical and logical analysis, quantitative and qualitative, etc.). The most important results of the study: the necessity of recognizing the reality of the “behavioral person” is substantiated; the importance of a comprehensive and systematic study of the behavioral person with the involvement of various specialists, the object of study of which is a person, is revealed; substantiation of the need to modernize the economic mechanism for managing business entities. The scope of application is the management of business entities at all levels. Achieving the intended results will allow us to revise some theoretical concepts and business practices while providing a response to the challenges of the modern economy and increasing the efficiency of business management.

Актуальность решаемой в статье проблемы связана с необходимостью обеспечения прорывного развития экономики России, повышения эффективности деятельности хозяйствующих субъектов с учетом происходящих в XXI веке изменений.

Роль и место человека в обществе достаточно разнообразны и противоречивы. Человек может быть конечной

целью, критерием оценки уровня развития, может выступать как средство для достижения каких-либо иных установок, а может быть одновременно и целью, и средством.

Признавая за человеком роль основного фактора функционирования социально-экономической системы, необходимо, хотя бы в общих чертах, определить с объектом исследования.

Представители философии, психологии, физиологии, социологии, антропологии, анатомии медицины, истории и многих других наук, каждый по-своему, понимают человека и изучают его как самого по себе, так и виды его деятельности и поведения.

Один из выдающихся мыслителей XX в., Э. Фромм, занимающийся социально-психологическими проблемами природы человека, в работе «Революция надежды» приводит некоторые, краткие, афористические определения человека [1]. В частности, *Homo faber* – человек творящий (человек производящий орудия). *Homo ludens* – человек играющий (человек, предающийся удовольствию бесцельной активности вместо решения проблемы выживания). *Homo sapiens* – человек разумный (человек пытающийся понять явление с целью достижения желаемого). *Homo erectus* – человек прямоходящий (человек выпрямленный). *Homo negans* – человек отрицающий (человек способный сказать «нет»). *Homo sperans* – человек надеющийся (человек не потерявший надежду) [2]. К. Маркс понимал человека как общественное животное, способное на свободную, осознанную деятельность [3, с. 770]. З. Фрейд оценивал человека двумя парными категориями «инстинкт жизни» и «инстинкт смерти», тем самым придав деструктивный характер фундаментальным человеческим страстям [4].

Перечень определений человека можно значительно расширить, что свидетельствует о невозможности привести единого, признанного определения. Тем не менее, для каждого исторического периода необходимо определиться с этим понятием, опираясь на фактический материал, а также соответствующую логику развития.

Объекты и методы исследования

Экономика, как совокупность общественных отношений и, одновременно, хозяйственная деятельность, имеет собственное представление о человеческой природе. Она рассматривает человека, с одной стороны, как неотъемлемую составляющую производительных сил, включающих наряду со средствами производства, овеществленный труд, и лю-

дей – живой труд, а, с другой стороны, как физический носитель производственных отношений, возникающих между экономическими субъектами. Сочетание производительных сил и производственных отношений в своей совокупности образуют способ производства.

В экономической теории, исходя из критерия мотивации человека к какой-либо деятельности, выделяются следующие подходы. Так, экономической науке еще со времен А. Смита известно понятие «экономический человек» [5]. Несколько позже, уже в первой половине XX в., появился термин «социологический человек», который использует иной подход к важнейшей составляющей производительных сил – рабочей силе, тем самым значительно расширяя возможности и заинтересованность работника в производительном труде. Поскольку происходящие в жизни общества изменения затрагивают все сферы жизнедеятельности человека, и как работника, и как социального субъекта, возникает потребность и необходимость в их выявлении и учете с целью достижения эффективного управления. Прогресс в средствах производства, технологии, самом работнике привел к появлению «поведенческого человека». Таким образом, в индустриальном обществе в хронологическом порядке можно выделить условно «экономического», «социологического» и «поведенческого» человека. Понятие условности употребляется в том смысле, что работнику, отнесенному к тому или иному виду, могут быть присущи некоторые характеристики другого вида и четко выделить их в конкретном работнике достаточно сложно. Кроме того, каждому приведенному виду присущи как общие, так и индивидуальные черты. Общее состоит в том, что любой способ производства в качестве неперемennого условия должен иметь в наличии соответствующего работника. Без человека техника – груда металла. Вместе с тем следует иметь в виду, что работник – это симбиоз биологического и социального, а их соотношение во многом отражает сущность человека. Учет индивидуальностей в каждой классификации является обязательным требованием для характеристики данного вида работника.

Так, появление «экономического человека» связано с промышленной революцией (А. Смит [5], Джон Милль [6]). Для этого периода характерна тотальная, повсеместная бедность населения. Бедность принималась как нормальное состояние. Буржуазные преобразования в обществе принесли населению определенные свободы [7]. Наемный труд предоставил работнику возможность выбора. И выбор этот, в первую очередь, был направлен на удовлетворение человеком своих первичных потребностей. Естественное желание жить, жить максимально обеспеченным в данных исторических условиях, являлся для работника ориентиром. В итоге работник выступает самостоятельным экономическим субъектом и за ним, с определенными оговорками, оставался выбор альтернативы своего развития, ориентированный на удовлетворение своих материальных потребностей. Лейтмотив поведения «экономического человека» – «Хочу иметь».

По мере дальнейшего развития научно-технического прогресса, повышения на его основе качества производительных сил, роста производительности труда, создания материальной базы для более полного удовлетворения материальных потребностей человека, а также развития наук, занимающихся исследованием человеческого потенциала, происходило изменение и самого человека. Его первичные потребности материального характера были относительно удовлетворены. Вместе с тем, достигнутый уровень свободы не вмещался в рамках чисто экономических проблем. Они ему стали тесны. Настало время и соответствующие условия, когда человек захотел и потребовал большего. Материальный достаток не приводил к желаемой цели, требования возрастали.

«Социологического человека» характеризует доминирующая потребность занять определенное место на социальной лестнице. Это желание является преобладающим для «социологического человека», побуждает его к разработке и реализации «дорожной карты», позволяющей достичь поставленной цели. Лейтмотив «социологического человека» – «Хочу быть».

Сравнительный анализ экономического и социологического человека свидетельствует, исходя из частных и общих выводов, о конкурентных преимуществах социологического работника по сравнению с экономическим [8].

Результаты

Тем не менее, следует отметить, что изменения, происходящие с работником, задействованным в сфере материального и нематериального производства, не могут происходить только в направлении прогресса. Развитие любого явления характеризуется как взлетом, так и падением. Характер этих изменений достаточно полно и наглядно графически представляет синусоида. Данное обстоятельство отражает и характер трансформации рабочей силы.

В конце XX начале XXI века в экономике, а по сути, и в остальных сферах деятельности, появляется «поведенческий человек». Используя такое определение, полагаем, что не в дефиниции суть, а в необходимости обратить внимание на нового, отрицающего прошлое «поведенческого человека». Справедливости ради следует отметить, что возникновение термина «поведенческий человек» само по себе не уникально и связано с психологической школой бихевиоризма, основателями которой были в 20-е гг. прошлого века американский психолог Дж. Уитсон [9], русский ученый, физиолог И. П. Павлов [10], американский психолог, изобретатель и писатель, один из самых влиятельных психологов середины XX в. Б. Скиннер [11]. Сущность учения этой школы упрощенно можно свести к изучению реакции поведения человека на внешний раздражитель, объективную реакцию живых существ на внешние или внутренние изменения. Тем самым следует признать объективный характер содержательной составляющей этого учения. Кроме того, бихевиористский подход допускает возможность прогнозирования поведения объекта исследования. То есть, поведение любого индивида поддается управлению и контролю, поскольку поведение человека – это совокупность безусловных (прирожденных) и условных (приобретенных) рефлексов.

Существенные изменения, повлекшие появления «поведенческого человека» произошли и в обществе. До определенного периода развития общества раздражители (изменения) носили объективно-субъективный характер, находились в исторически определенных рамках. Так, потребность в тех или иных товарах и услугах возникала по мере их появления в реальной жизни, поскольку нельзя желать то, о чем не имеешь никакого представления. То есть, запросы потребителя ограничиваются объективно существующими предложениями. Духовная жизнь общества, в свою очередь, формируется правом, религией, моралью, этикой, обычаями, традициями и прочими социальными установками также имела ограничения. Одновременно она координировалась и контролировалась юридическими законами, общественным мнением, то есть носила субъективный характер. Приведенная структура поведенческой организации общества обладала до определенного времени логикой, устойчивостью и способностью к развитию. Но все когда-то заканчивается. И начало этого конца положила, как обычно, идеология, «В начале было Слово». В середине XIX в. возникла философия нигилизма, отрицающая все общепринятое: нормы, традиции, устои, нравы. В итоге Ф. М. Достоевским был сделан основной вывод из сложившейся ситуации: «Если Бога нет, всё позволено».

Не маловажную роль в появлении «поведенческого человека» сыграла и продолжает играть современная экономика потребления. Два века назад К. Маркс так определил экономику потребления: «Каждый человек старается пробудить в другом какую-нибудь новую потребность, чтобы вынудить его принести новую жертву, поставить его в новую зависимость и толкнуть его к новому виду наслаждения, а тем самым и к экономическому разорению. Каждый стремится вызвать к жизни какую-нибудь чуждую сущностную силу, господствующую над другим человеком, чтобы найти в этом удовлетворение своей собственной своекорыстной потребности» [12, с. 128–129]. С тех

пор, в сущности, приведенного определения мало что изменилось, за исключением того, что объективному процессу развития капиталистического общества добавился субъективный фактор в виде провозглашения целью образования – воспитание культурного потребителя, что находится в полном соответствии с идеологией современного общества потребления.

Философия бизнеса также претерпела изменения. По мере своего роста и распространения, сокращались или сходили на нет всякие препятствия на пути расширения бизнеса. Устранялись преграды технического, этического, морального характера, которые хоть как-то сдерживали наступление тотальной власти прибыли. К. Маркс в 1 томе «Капитал» по этому поводу приводит высказывание Томаса Джозефа Даннинга: «Капитал избегает шума и брани и отличается боязливой натурой. Это правда, но это еще не вся правда... Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты. Но раз имеется в наличии достаточная прибыль, капитал становится смелым. Обеспечьте 10 процентов, и капитал согласен на всякое применение, при 20 процентах он становится оживленным, при 50 процентах положительно готов сломать себе голову, при 100 процентах он попирает все человеческие законы, при 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы. Если шум и брань приносят прибыль, капитал станет способствовать тому и другому» [3, с. 770]. Приведенное высказывание в достаточной степени полно определяет стратегию современного бизнеса.

В 2017 г. американский ученый Ричард Талер получил Нобелевскую премию в области экономических наук. Ее присудили «за вклад исследования в области behavioral economics (поведенческой экономики)» [13]. В своих работах он показал влияние ограниченной реальности, социальных предпочтений и отсутствия самоконтроля на решения индивидов и результаты деятельности рынка. Р. Талер предлагает для изучения поведения реальных людей применять конструктивный подход. Смысл этого

подхода отбросить все существующие знания о функционировании экономики и рынков и опираться на факты, полученные другими социальными науками [14].

Таким образом, все: идеология, философия бизнеса, материальное состояние, хозяйственная практика сошлись во времени и пространстве. Результат – «поведенческий человек», лейтмотив которого – «Хочу соответствовать».

Портрет «поведенческого человека» достаточно сложен, многообразен, противоречив и слабо изучен. Тем не менее можно определить его некоторые основные черты. В частности, максимальная внушаемость. «Поведенческого человека» достаточно легко в чем угодно убедить, внушить необходимый образ мысли и порядок действий, он легко подчиняющийся человек. Инфантильность – сохранение в мышлении и поведении особенностей, свойственных ребенку. Аполитичность – безразличие и пассивность к политической жизни. Нарциссизм, при котором по Э. Фромму: «...человек реально проявляет интерес только и к своей собственной персоне, своему телу, своим потребностям, своим мыслям, своим чувствам, своей собственностью и т. д. [2, с. 305]. Прimitивность и пассивность. Его в большей степени волнует то, что не требует от него усилий: гнев, ненависть, жестокость, разрушение. И, достаточно меньше интересуется то, что нуждается в дисциплине, самоанализе, самоограничении и т. п. Одним из «... самых простых и очевидных признаков современного индустриального человека: его больше не интересуют другие люди, природа и все живое. Его внимание все больше и больше привлекают исключительно механические, неживые артефакты» [2, с. 528].

Это далеко не полный перечень характеристик «поведенческого человека». Кроме того, он может меняться под влиянием внешних и внутренних факторов: образования, культуры, здравоохранения, института семьи, системы существующих и доминирующих норм и ценностей. Особое место в этом перечне отводится идеологии. Идеология выражает интересы общества и, хотя вряд ли можно отнести идеологию к научным категориям, но то, что она

формирует общество и общественное мнение – это, несомненно. Отсутствие идеологии в форме национальной идеи лишает входящие в нее составляющие (культуру, образование и проч.) ориентации в мире идей, теорий, направлений развития. В конечном итоге получаем потребителя в виде аморфного, достаточно безвольного существа, стремящегося к обеспеченной жизни и не желающего при этом затратить никаких физических и умственных усилий.

Приведенные характеристики, хотя и основаны на многочисленных наблюдениях, умозрительны, а поэтому недостаточно убедительны. Тем не менее, использование метода эмпирического исследования позволяет даже в искусственно созданных и контролируемых условиях оценить уровень выполнения требований поставленных задач. Конечно, желательно, чтобы субъективные ощущения, интуитивные догадки дополнить количественными показателями, характеризующими современного человека. В частности, представить структуру психологических заболеваний, проанализировать тенденцию их изменения и динамики за определенный период. Было бы предпочтительно, что бы свою количественную оценку дали социологи, проведя соответствующие исследования. Апеллируя различными индикаторами: структурой мозга, строением тела, ростом, весом, характером заболеваний и другими медицинскими характеристиками, врачи также могли бы вложить свой вклад в выявлении особенностей «поведенческого человека».

В итоге, используя качественные и количественные характеристики «поведенческого человека», можно воссоздать более-менее объективное, соответствующее представление о нем.

С точки зрения научного подхода, лучшим подтверждением истинности суждений является, как известно, практика. Приведенные выше оценочные показатели, как правило, носят универсальный характер и используются на макроуровне. Что же касается уровня первичного хозяйственного звена: предприятия, фирмы и т. п., то набор факторов, образующие его внутреннюю среду, значительно шире, конкретней,

разнообразней и специфичней. Сюда могут включаться отличия в характере труда, естественных природных условиях, нравах, традициях, местоположения и т. д. Это привносит существенные корректировки в процесс управления их кадровой составляющей. Следовательно, необходимо принимать во внимание:

- особенности психологического портрета исследуемого структурного образования, а также его подразделений, где трудится работник, характеристика их формальных и неформальных лидеров;

- оценка коллективной и индивидуальной реакции на проводимые в организации мероприятия, предполагаемых изменений;

- наличие четких перспектив (с указанием конкретных сроков) для каждого работника, его профессионального роста, карьеры, материального благосостояния, возможности дальнейшей учебы, другие изменения при соблюдении, оговоренные условия;

- степень удовлетворенности, получаемая от выполняемой работы, установление причин на нее влияющих, как позитивно, так и отрицательно;

- наличие обратной связи как по вертикали, так и по горизонтали;

- степень вовлеченности работников в обсуждении и принятии решений стратегического и тактического характера и др.

Приведенные выше факторы играют роль наглядного примера. В действительности их набор уточняется и детализируется в соответствии с конкретными условиями, местом и временем. Несомненно, что этот процесс трудоемкий, затратный, не допускающий шаблонных решений, но возможности, предоставляемые цифровизацией, использованием искусственного интеллекта, позволяет решить эти задачи. К тому же, искусственный интеллект, лишенный проблем морально-этического характера, успешно конкурирует с человеческим интеллектом, постоянно демонстрируя свое превосходство во многих сферах жизни [15]. Главное, чтобы каждый работник знал свой маневр и как его успешное выполнение отразится на положении всего хозяйствующего субъекта и его личном благосостоянии.

Выводы

Таким образом, на основании проведенного исследования можно прийти к следующему:

- понятие «человек» в силу своей многогранности и разнообразия не имеет одинакового толкования как в историческом срезе, так и в пространственном. Будучи объектом разнотелевых исследований, выступая в различных ипостасях, находясь в динамичных внутренних и внешних условиях, обладая источниками для саморазвития, представление о человеке складывается противоречивое: в чем-то он может прогрессировать, а в чем-то другом деградировать;

- исследование человека как важнейшего определяющего фактора производства необходимо проводить с учетом конкретного времени и конкретных политических, технологических, культурных, идеологических и прочих условий. Ни одна из существующих наук о человеке не может претендовать на монополию знаний о нем и быть истиной в последней инстанции. Только при таком подходе можно рассчитывать на успех вовлечения человека в жизнь общества и как основного фактора производства, и как конечного потребителя;

- современный «поведенческий человек» является результатом объективных факторов, возникших на данном этапе развития общества: законов рынка, технологических возможностей, достижений научно-технического прогресса, характера развития экономики, нравственно-духовного состояния населения;

- существование необходимости признания реальности «поведенческого человека», проблем, с ним связанных, важность всестороннего, комплексного изучения его природы и особенностей. Формировать политику, стратегию и тактику развития хозяйствующих субъектов всех уровней с учетом места и роли в них «поведенческого человека»;

- в качестве инструмента, позволяющего поведенческому человеку с его особенностями «вписаться» в жизнь современного общества, соответствовать научно-техническим требованиям, может стать модернизация экономического механизма управления хозяйствующими образованиями.

Библиографический список

1. Фромм Эрих. Революция надежды / пер. с англ. Т. Панфиловой. М.: Издательство АСТ, 2022. 256 с.
2. Фромм Эрих. Анатомия человеческой деструктивности / пер. с нем. Э. Телятниковой. М.: Издательство АСТ, 2023. 803 с.
3. Маркс К., Ф. Энгельс Капитал Т. 1. Сочинения. Изд. 2-е. Т. 23, 920 с.
4. Фрейд З. Я и Оно. М.: «Издательство АСТ», Эксклюзивная классика (АСТ), 2024.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Оригинальное название: Первая публикация: 1776 г.
6. Милль Джон Стюарт. Utilitarianism. 28 сентября 2017. 110 с.
7. Миль Джон Стюарт. О свободе. М., 2022. 129 с.
8. Амонова Е.С., Антонов С.С., Рогов О.О. История исследования поведенческой психологии // Молодой ученый. 2020. № 3 (293). С. 280-284.
9. Уитсон Джеймс. 500 практических схем на ИС / пер. с англ. В. А. Логинова. М.: Мир, 1992. 373 с.
10. Павлов И.П. Естествознание и мозг. Сборник главных трудов великого физиолога. М.: Азбука, 2022. 608 с.
11. Скиннер Б. Что такое бихевиоризм? Введение / пер. с нем. Н. А. Головин. 1999.
12. Маркс К., Энгельс Ф. Экономическо-философские рукописи 1844 года. Сочинения. Изд. 2-е. Т. 42, С. 43-178.
13. Жилина И.Ю. Ричард Талер и история поведенческой экономики (Обзор). 2018. С. 7-19.
14. Талер Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. М.: Издательство «Э», 2017. 368 с.
15. Киреев В.Э. Влияние цифровой экономики на ключевые направления управления персоналом // Формирование общекультурных и профессиональных компетенций финансиста. 2018. С. 85-93.

Дата поступления статьи в редакцию: 13.03.2025

Дата принятия статьи в печать: 03.04.2025