

# MODERN ECONOMIC THEORIES. MAN-CENTEREDNESS IN ECONOMIC SCIENCE

**Остапенко Т. Г., к.е.н., доцент**  
*Національний авіаційний університет*  
*м. Київ, Україна*

*DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-068-1-1>*

## **МОДЕЛЬ ПОВЕДІНКИ ЛЮДИНИ В ЕКОНОМІЦІ ТА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ**

Поведінка – сукупність взаємопов’язаних реакцій, які здійснює людина для пристосування до зовнішнього середовища. Розглядається п’ять основних форм поведінки людини в соціальній групі [3]:

- настроєна на образи неприродного заперечення зла;
- проголошує людську доброзичливість, дотримання тільки високих принципів поведінки (чесність, порядність, щедрість, мудрість тощо);
- побудована на виконанні принципів суспільної моралі, яка допускає відхилення та недоліки, яка визнає діалектичну єдність добра і зла;
- поведінка притаманна людям, які постійно порушують моральний кодекс суспільства;
- абсолютно аморальна, протиправна, яка виключає дотримання суспільної моралі.

До критеріальної основи поведінки людини відносять ті стійкі характеристики її особистості, які визначають вибір, прийняття рішень людиною з приводу її поведінки. Звісно, на такого роду рішення здійснюють вплив цілі, які переслідує людина, умови, в яких розгортаються дії, настрої та ряд інших факторів. Але при такій різноманітності факторів поведінка кожної конкретної людини характеризується стабільністю та передбачуваністю, певними належними їй принципами поведінки, критеріями

вибору та переваги, табу та іншими подібними моментами. Більш того, в абсолютно однакових ситуаціях, якщо тільки таке існує, різні люди можуть прийняти зовсім різні рішення. І ці рішення мають стосуватись позиціонування компанії у глобальному середовищі, коли від окремої поведінки окремої особистості залежить якість виходу на міжнародні ринки. І це знову буде визначено тим, що вони мають різну критеріальну базу, яка задає їхні пріоритети та оцінку подій у міжнародному середовищі, що відбуваються.

Критерії оцінки поведінки особи у глобальному середовищі [2] підпорядковуються умовам розвитку наноекономіки, адже економіка людини має свій апарат класифікації поведінки. Так, як ми зазначали, поведінка може бути раціональною, квазі-раціональною та нераціональною. Дослідження раціональної поведінки передбачають оптимізацію процесів впливу прийняття рішень щодо виходу компаній у міжнародне середовище. Квазі-раціональна та нераціональна поведінка стає такою, що важко піддається аналізу та врахуванню, стихійних дій та рішень має бути стільки, щоб діяльність була по можливості передбачуваною. Це особливо поціновується в умовах розвитку глобального середовища.

Прихильність людини до людей, окремих процесів, навколишнього середовища, відданість своїй роботі, економіці в цілому відіграє дуже велику роль у справі встановлення нормального взаємозв'язку людини та економічного оточення [1]. Одне й те саме явище або дія, які мають однакові прояви та здійснюють однаковий вплив на людей, можуть викликати різну реакцію в залежності від того, що у людей існує різна прихильність до цього явища та дії. Відображаючи почуття людини, відношення до конкретного об'єкта, прихильність робить її рішення та дії індивідуальними. При цьому важливо підкреслити, що зазвичай людина має конкретну прихильність до кожного об'єкта чи явища, з яким вона стикається в житті. Прихильність має стосуватися чинників внутрішнього та зовнішнього середовища. Так, внутрішнє середовище стосується

діяльності підприємства та його стану, зокрема внутрішніми чинниками є цілі, структура, завдання, технології та персонал. Зовнішні чинники передбачають широкий спектр факторів: економічних, правових, політичних, культурних, науково-технічних тощо. Економіка людини активно впливає на формування таких чинників і створення глобального зовнішнього середовища.

Стабільно найбільший вплив на підвищення задоволеності роботою, зокрема у міжнародному колективі, здійснює характер і зміст роботи. Потрібно розглянути більш детально вплив окремих складових цього фактора.

Довгий час стандартизація та спеціалізація роботи розглядалися і на практиці виступали сильним джерелом підвищення продуктивності в роботі. Стандартизація є процесом виділення уніфікованих дій, які дозволяють отримати продукт, що відповідає високим вимогам сучасного світу, зокрема також відповідає стандартам ISO та інших структур, що займаються виділенням стандартів на виробництво товарів та послуг. Спеціалізація є процесом виокремлення певних дій, які можуть бути виконані окремими працівниками з високими показниками продуктивності.

Процеси стандартизації та спеціалізації досить поширені у міжнародному середовищі. Зазначена ISO продукує стандарти для абсолютно різноманітних товарів та послуг і працівники, що виготовляють ці продукти стають базисом для глобалізаційних процесів у світі. Спеціалізація стає процесом, в якому окремі країни, підприємства та особистості характеризуються виконанням певних дій та функцій. Це те, що відрізняє зазначених суб'єктів у міжнародному середовищі. Так, Україна спеціалізується на інформаційних технологіях, які продукуються фахівцями в цій сфері, але основа такої спеціалізації – це IT фахівці, індивідууми, що працюють у цій царині.

Стандартизація є підґрунтям для поширення глобалізаційних процесів, адже це низка дій, щодо уніфікації виробничих процесів є результатом стандартизації. Відома теза про те, що глобалізація є системою підпорядкування всього національного

міжнародним нормам і стандартам, стає базисом для розуміння впливу цілого чинника на формування глобального середовища.

Спеціалізація є також зворотним боком стандартизації, коли розподіляються зусилля щодо вибіркових можливостей виробничих процесів. Відома спеціалізація у міжнародних економічних відносинах, є також безліч праць дослідників від А. Сміта та Д. Рікардо до Е. Хекшера та Б. Оліна і вчених-інституціоналістів [2]. Вони передбачають виокремлення галузей, продукція яких буде експортуватися, та визначення товарів для імпорту. Поведінка людей в рамках наноекономіки має впливати активізацію експортно-імпортних відносин. Так, врахування у поведінці стереотипів націй щодо ведення бізнесу, переговорів, співпраці з широким колом різнонаціональних партнерів призводить до більш сприятливих відносин у глобальному середовищі.

Існує таке явище, як цінності, які здійснюють великий вплив на переваги людини, на рішення які вона приймає. Цінності складають серцевину особистості людини. Вони достатньо стійкі у часі та їх не так мало. Зазвичай цінності розглядаються як нормативна база і фундамент поведінки людини. Цінності бувають двох видів [1]:

- цінності, що відносяться до цілей життя, бажаних результатів тощо. Такі цілі життя стосуються різних аспектів розвитку національних стереотипів економічної поведінки. Для одних націй цінності цілей життя є базовими, для інших таку роль виконують забезпечуючі цінності;

- цінності, які відносяться до засобів, які використовує людина для досягнення цілей. Ці цінності є механізмом для досягнення цілей життя і їх дуже багато та, крім того, вони також відмінні для різних націй.

Ціннісна система людини формується, в основному, в процесі її виховання та виховання фахівця. Багатофакторною якістю фахівця є компетентність. Вона припускає не лише наявність певного обсягу знань, умінь, навичок, досвіду та особистих якостей, які є дуже важливими чинниками для досягнення

високих результатів у професійній діяльності, а й ціннісних орієнтацій фахівця, усвідомлення ним свого місця у суспільстві і розуміння світу навколо нього, відповідного стилю взаємодії з іншими людьми, загальної культури особистості, а також здібностей і можливостей до постійного вдосконалення власного творчого потенціалу.

### **Література:**

1. Буздан Б. Менеджмент в Україні: сутність і перспективи. Київ : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. 349 с.
2. Економічна теорія: Політекономія : підручник / за ред. В.Д. Базилевича. 6-е вид. перероб. і доп. Київ : Знання-Прес, 2007. 719 с.
3. Новак В.О., Мостенська Т.Л., Ільєнко О.В. Організаційна поведінка : підручник. Київ : Кондор-Видавництво, 2012, 498 с.