

неможливість раціонального контролю самими індивідами своєї поведінки і т.ін.).

Звичайно, контраргументом в цих дискусіях виступає теза про розуміння політиками «істинних» уподобань індивідів. Проте помилки вибору є одним з ключових елементів розвитку, саме помилки вказують на хибність вибору та доводять необхідність зміни траєкторії економічної поведінки. Де межі державної «опіки»?

Отже, основним питанням щодо застосування інструментарію поведінкової економіки у вибудовуванні економічної політики держави на сьогодні є питання визначення меж та глибини такого втручання, гарантування захисту суспільства від маніпуляцій вибором індивідів, виокремлення критеріїв та індикаторів можливості та необхідності застосування того чи іншого інструменту.

**Колядич Олександр Іванович**

*к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної теорії  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»*

## **ТЕОРЕТИЧНА ПЛАТФОРМА ПОВЕДІНКОВИХ КОНФЛІКТОГЕНІВ В ЕКОНОМІЦІ**

Існують різні підходи відносно теоретичної природи конфліктів в економічній підсистемі суспільства. Для її розуміння не слід прив'язуватися до окремої теоретичної моделі. Більш обґрунтованою може бути теоретична платформа, яка уявляється, як синтез різних моделей. Необхідність формування теоретичної платформи, на відміну від окремої теорії, концепції, моделі, визначається такими рисами сучасної економіки, як нестабільність, фрактальність, багатофакторність, неоднорідність.

Теоретична база (платформа) включає в себе понятійно-термінологічну систему (каркас), матрицю, а також теорії, концепції, принципи і підходи. Теоретична база повинна

## Фундаментальна економічна теорія в структурі економічного знання: проблеми та виклики сучасності

доповнюватися емпіричною базою, складовими якої є досвід (особистий, сучасний, історичний), встановлені факти, зафіксовані явища і результати діагностики (Рис.1).



*Рис. 1. Методологічна взаємообумовленість теоретичної та емпіричної бази*

Теоретична платформа, на відміну від дефініції «набір теорій», передбачає узагальнену організацію виконання прикладних програм, схему використання нею адресного простору, зафіксованого в архітектурі економічної системи.

Розглядаючи поведінкові конфлікти та конфліктогени в економіці, слід застосовувати міждисциплінарний підхід та опиратися на сучасні досягнення соціології, синергетики, психології. Предметом дослідження в цьому контексті слугує процес адаптації людей, що здійснюють спільне відтворення. Подібні дослідження знайшли своє відображення в історії економічної думки. Поведінковий аспект вираження економічного протиріччя став характерним для старої та нової історичної школи (Ф.Ліст, В.Рошер, Б.Гільдебранд, К.Кніс, Г.фон Шмоллер, В.Зомбарт), представників фрайбурзької школи (В.Ойкен, Л.Ерхард), фундаторів інституціоналізму (У. Ростоу, Дж.Гелбрейт, Д.Белл, Е.Тоффлер та ін.), поведінкової економіки (Р.Талер, Д. Канеман, А. Тверські).

Конфлікт як сутнісне явище суспільного життя, об'єкт дослідження був монополізований соціологією, в межах якої отримав розвиток загальнонауковий напрям – конфліктологія.

Втім, особливістю соціологічного характеру дослідження конфліктів є суто формальне виявлення конфлікту як соціально реалізованого факту боротьби суспільних груп, незалежного від її витоків. Це не дозволяє показати, ні загальну канву виникнення конфліктів, ні закономірності їх відтворення (конфліктогени). Конфлікт має не тільки міжособистісну та міжгрупову форми, а, як правило, ґрунтується на особистісному конфлікті та переоцінюванні індивідуальних норм. Звідси, важливо розуміти той факт, що конфлікти можуть виникати за наявності спільних економічних інтересів, виходячи тільки з відмінностей оцінок явища, точок зору на яких ґрунтуються різні конфліктогени.

Вагома роль психології в розумінні природи конфліктогену полягає в трактуванні його суті, як чуттєво опосередкований характер творчої діяльності, що передбачає наявність конфлікту як прояв емоцій, які становлять основу конфліктогену.

Таким чином, головну роль у виникненні конфліктів відіграють так звані конфліктогени – слова, дії (або бездіяльність), що можуть призвести до конфлікту. Слово «можуть» є тут ключовим, що розкриває причину небезпеки конфліктогена. Те, що він не завжди призводить до конфлікту, зменшує увагу по відношенню до нього.

Велика небезпека виникає з ігнорування важливої закономірності - ескалації конфліктогенів. Полягає вона в тому, що на конфліктоген по відношенню до однієї сторони конфлікту, протилежна сторона намагається відповісти більш сильним конфліктогеном. Закономірність ескалації конфліктогенів можна пояснити наступним чином. Отримавши на свою адресу конфліктоген, дискримінована сторона прагне компенсувати свій психологічний програш, тому відчуває бажання позбутися роздратування, відповівши образою на образу, причому відповісти міцніше. В результаті сила конфліктогенів стрімко наростає.

Виникнення конфліктогенів можна пояснити ірраціональної природою економічних суб'єктів. Так, дослідник поведінкової економіки Д. Аріелі, використовуючи класичні візуальні ілюзії, показує, наскільки індивіди далекі від передбачуваної раціональності прийняття власних рішень [1]. У працях Дж. Акерлофа і Р. Шіллера обґрунтовується ідея про те,

## Фундаментальна економічна теорія в структурі економічного знання: проблеми та виклики сучасності

що люди часто приймають рішення, які суперечать раціональній природі інтересів, або вірять економічним висновкам експертів, вважаючи, що ті піклуються тільки про їхній добробут [2].

Більшість конфліктогенів можна віднести до одного з трьох типів:

- прагнення до переваги;
- прояви агресивності;
- прояви егоїзму.

Об'єднує всі ці типи те, що конфліктогени є проявами, що спрямовані на вирішення психологічних проблем або на досягнення якихось цілей (психологічних або прагматичних):

1. Прагнення до переваги. Прямі прояви переваги: наказ, погроза, зауваження або будь-яка інша негативна оцінка, критика, звинувачення, глузування, знущання, сарказм.

2. Прояв агресивності. Агресія може проявлятися як риса особистості і ситуативно, як реакція на обставини, що склалися.

3. Прояв егоїзму. Будь-які прояви егоїзму є конфліктогенами, оскільки егоїст домагається чогось для себе і ця несправедливість, зазвичай, слугує підґрунтям конфліктів.

Визначені типи конфліктогенів зумовлюють ряд взаємопов'язаних конфліктів: внутрішньоособистісний, міжособистісний, груповий, міжгруповий. (Рис.2).



Рис. 2. Типи конфліктів

Внутрішньоособистісний конфлікт спричинюють: особливості сприйняття, ранжування потреб, вектори діяльності. В міжособистісному конфлікті активуються як горизонтальні, так

і вертикальні зв'язки структури економічних відносин. Суть групового конфлікту полягає у порівняльній оцінці двох взаємозамінних норм поведінки як суспільно значимих цінностей, тоді як міжгруповий конфлікт є набором різномірних інтересів, а не їх розвитком в межах однієї форми діяльності.

Отже, конфлікт як соціальне явище є також психологічно опосередкована діяльність, пов'язана з реорганізацією та відтворенням соціальних відносин між економічними суб'єктами в процесі розвитку нормативної бази поведінки. Або, як зазначає Л.Н. Мамаєва: «Конфлікт – це процес відтворення, реорганізації соціальних зв'язків, процес руху соціально значимої інформації, в якому психологічна напруга, що виникає у людей, відіграє підпорядковану роль в процесі мотивації його як будь-якого виду доцільної діяльності» [3, с.253].

*Список використаних джерел*

1. Ариели Д. Позитивная иррациональность / Д. М. Ариели. – М.: ЭКСМО, 2010. – 380 с.
2. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus Animalis, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма? / Дж. Акерлоф, Р. Шиллер; пер. с англ. Д.Прияткина; под научн. ред. А.Суворова; вступ. ст. С.Гуриева. – М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010. – 273 с.
3. Поведенческая экономика: современная парадигма экономического развития : монография / под ред. Г.П. Журавлевой, Н.В. Манохиной, В.В. Смагиной. – М.; Тамбов : Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2016. – 340 с.