

**УДК 165.0**

## **Экономическое поведение человека и анализ его мотивации в современных условиях**

**Вартанян Евгений Варданович**

Аспирант,

Московский педагогический государственный университет,  
129226, Российская Федерация, Москва, 2-й Сельскохозяйственный пр-д, 4;  
e-mail: indulgence490@gmail.com

### **Аннотация**

Статья посвящена философскому анализу экономического поведения человека в ракурсе экономического, социологического и психологического подходов. Анализ производится путем выявления соответствий между упомянутыми моделями и универсальными мотивационными факторами поведения. В ходе исследования выявляется очевидное несовершенство рассматриваемых моделей вследствие неполноты охвата мотиваций, присутствующих человеку. В результате анализа была выявлена значительная степень детерминированности поведения человека во всех основных моделях: экономической, социологической и психологической. В связи с этим сделан вывод о том, что для полноценной реализации субъекта экономического поведения требуется качественное переосмысление ценностных ориентиров. Традиционные методы анализа экономического поведения человека показали свою ограниченность, поэтому можно уверенно говорить об актуальности поиска новых путей объяснения причинных факторов деятельности человека в принципе и экономической деятельности в частности, которые могли бы дать возможность снять ограничения, препятствующие гармоничному синтезу абстрактных концепций и каузальных факторов, определяющих экономическое поведение.

**Для цитирования в научных исследованиях**

Вартанян Е.В. Экономическое поведение человека и анализ его мотивации в современных условиях // Контекст и рефлексия: философия о мире и человеке. 2016. № 1. С. 145-160.

**Ключевые слова**

Экономическое поведение человека, универсальные мотивационные факторы, модели экономического поведения, потребности, теория перспектив, свобода.

## Введение

В современном мире определяющим аспектом экономической деятельности является экономическое поведение человека, которое характеризуется рядом мотивационных факторов. Экономическое поведение представляет собой форму активности человека в процессе экономической деятельности.

Философский подход к рассмотрению проблемы заключается в исследовании ее экономического, социального и психологического аспектов. Данная концепция изучения вопроса носит междисциплинарный характер и требует интеграционного центра, объединяющего все названные направления. В качестве такого центра могут выступать универсальные мотивационные факторы поведения человека.

В настоящее время сложились следующие основные модели экономического поведения человека: собственно экономическая, социологическая и психологическая. Первая основана на рационалистической концепции «человека максимизирующего», впервые появившейся в трудах Адама Смита (подробнее о концепции см.: [Smith, 2011]). Вторая признает факт чрезмерной обобщенности и условности экономической модели, и в качестве альтернативы предлагает концепцию, построенную на основе учета социальных факторов. Третья стоит особняком от первых двух ввиду ориентированности преимущественно на факторы внутренней обусловленности человеческого поведения, присущие человеку в принципе и раскрывающиеся тем или иным образом, в зависимости от условий культурной, социальной и экономической среды.

## **Экономическое поведение как выражение универсальных мотивов человека**

В современном мире имеет место парадоксальная ситуация, в которой не представляется возможным эффективно пользоваться какой-либо одной из упомянутых моделей. С одной стороны, наука на сегодняшней ступени своего развития подводит к выводу об обусловленности человеческого поведения бессознательными импульсами, инстинктивной сферой. С другой – степень вовлеченности каждого индивида в социокультурное пространство заставляет искать точки соприкосновения природных качеств человека и сотворенной им реальности. В случае, если гармоничное взаимодействие субъекта и среды не достигается, формируется конфликт, ведущий к усугублению противоречий и отчуждению самой сущности человека от действительности. Если же упомянутое равновесие удастся создать, реализуется цель существования личности – интеграция с окружающим миром, в ходе которой снимаются вопросы и противоречия, тормозящие свободное движение человека в русле проявления его сущности.

Существующие модели поведения ограничены рядом специфических мотивов, проявляющихся в той или иной сфере деятельности. Поэтому, к примеру, ввиду превалирования рационального подхода в концепциях «человека экономического» взаимосвязь экономической активности и ее причин – инстинктивных импульсов – остается неочевидной. Для разрешения данной проблемы предлагается применение системы мотивационных факторов Ш.Шварца, которая позволяет выявить сущностные причины, лежащие в основе того или иного рода деятельности (подробнее о шкале ценностей Шварца см.: [Schwartz, 1994]).

Шварц выделяет четыре базовых ценностных типа: конформизм, трансформируемость, самотрансценденция и самоутверждение. Каждая из упомянутых категорий включает в себя ряд более конкретных факторов, являющихся мотивами человеческого поведения. Конформность выражается на более низком уровне как стремление к безопасности, верность традиции, лояльность социальным нормам и т.п. Трансформируемость предполагает такие свойства как направленность в сторону автономии, нового опыта и знаний, гедонизм. Самотрансценденция заключается в стремлении к интеграции с окружением,

гуманизму. Самоутверждение проявляется как вектор развития в сторону власти, индивидуальных достижений.

Рассмотрим основные модели человеческого поведения, используемые в ходе анализа его экономической активности. Мотивационные факторы являются интеграционным центром философского анализа основных современных моделей экономического поведения. Система классификации мотивационных факторов Ш.Шварца будет использоваться в качестве средства выявления аспектов поведения, не учтенных в моделях, но оказывающих непосредственное влияние на деятельность человека. На основании факта рассмотрения того или иного мотивационного фактора в каждой модели, становится возможным определить ее практическую эффективность.

Классические концепции «человека экономического» характеризуются преимущественно прагматическим подходом, основанном на объективных экономических категориях, таких как ресурсы, блага, потребности. При этом они тяготеют к рационализации и обобщениям, и – как следствие – игнорируют весомую часть индивидуальных факторов психологического свойства, оказывающих определяющее влияние на деятельность человека.

### **Анализ поведения человека с позиций экономической теории**

Поведенческий фактор связан с неограниченными целями и ограниченными средствами, являя собой механизм непосредственного выбора способа действия в контексте экономической деятельности. Особенности поведения «человека экономического» в современной классификации характеризуются моделью REMM (Resourceful, Evaluating, Maximizing Man) (подробнее см.: [Кузьминов, 2006]), подчеркивающей его изобретательность, склонность к оценке и максимизации результатов деятельности на этой основе. Отметим, что эффективность данной модели напрямую зависит от условий внешней среды, а также от внутренних качеств субъекта, которые должны быть в определенном смысле идеальными, то есть позволяющими принимать рациональные решения в контексте полноты информации, свободного обмена и отсутствия противодействия со стороны внешних агентов.

При попытке рассмотрения REMM-модели через призму концепции Шварца, становится очевидным превалирование факторов, относящихся к категориям самоутверждения и конформизма: в пользу самоутверждения свидетельствуют такие качества как стремление к максимизации, в пользу конформизма – рациональность действий, базирующаяся на оценке, являющаяся формой самоограничения, заданного неподконтрольными человеку факторами. На первый взгляд, склонность рассматриваемого субъекта к изобретательности можно отнести к типу «самопреодоление» (по Шварцу). Однако в контексте модели REMM подразумевается в значительной степени механистичный принцип выбора оптимального пути достижения результата на основе оценки возможностей и средств, что свидетельствует не об экспансивной природе данного аспекта, а, напротив, о его сугубой ориентации на минимизацию рисков.

Можно утверждать, что экономическое поведение, соответствующее REMM-модели, сводится к поддержанию определенного уровня материальной обеспеченности человека-потребителя. Оно не может вести к расширению сферы активности и реализации творческих устремлений, поскольку рациональный подход не предлагает средств, позволяющих ориентироваться в контексте неопределенности, которая, в свою очередь, является условием прогресса на качественном уровне.

Относительно достоверные результаты данная модель может давать при анализе поведения субъекта в ситуациях, характеризующихся необходимостью стабилизации материального положения отдельно взятого индивида при наличии благоприятных условий для реализации рационального подхода на практике. Однако модель REMM не учитывает взаимосвязи человека с его окружением, равно как и его личные особенности, влияние которых на выбор также является значительным.

## **Рассмотрение социологических моделей экономического поведения**

Как альтернатива рациональному поведению *homo economicus*<sup>1</sup> исследователями была предложена социологическая концепция, рассматривающая детер-

1 Подробнее о *homo economicus* см.: [Бруннер, 1993; Вайзе, 1993].

минирующие факторы поведения субъекта с позиции социальных отношений. В данном контексте используются две модели, разработанные нидерландским социологом С.Линденбергом: SRSМ (Socialized, Role-Playing, Sanctioned Man) и OSAM (Opinionated, Sensitive, Acting Man)<sup>2</sup>.

В первом случае речь идет о человеке, действующем в качестве исполнителя некой социальной роли, формирование которой происходит в ходе взаимодействия субъекта и общества. Таким образом, рассматривается человек, полностью лишенный индивидуальных устремлений и нацеленный на реализацию той или иной социальной функции в зависимости от места, занимаемого им в обществе. Данная модель имеет один существенный недостаток: она не позволяет рассматривать поведение человека в условиях меняющегося окружения.

Впоследствии ученый ввел другой вариант модели, OSAM, подразумевающий наличие у человека собственного вектора поведения, который может видоизменяться под воздействием социальных норм, однако инициатива в любом случае принадлежит отдельно взятой личности. В данном случае более значимая роль отводится факторам, ограничивающим поведение человека, поскольку, во-первых, его устремления носят индивидуальный характер (а, следовательно, не всегда соответствуют существующему социальному порядку), и, во-вторых, трансформации общественного устройства требуют реорганизации взаимодействия между человеком и социумом.

С точки зрения концепции Шварца у обеих моделей имеется общий аспект: и та, и другая, базируются на принципе конформизма, однако модель OSAM подразумевает относительную гибкость. То есть в случае, если творческое начало индивида, по крайней мере, не вступает в противоречие с интересами социума, тот может беспрепятственно реализовать собственную инициативу.

В случае с моделью SRSМ акцентируется аспект следования сложившейся традиции, поскольку роль человека считается полностью заданной обществом. Логично, что проявление категории самоутверждения в такой ситуации становится невозможным, а самопреодоление (гуманизм, интеграция и т.д.) ненужным, поскольку предпочтения личности не имеют существенного влияния в контексте диктата традиции.

---

2 О докладе Линдберга см.: [Lindenberg, 1985].

Отличительной чертой общества, в котором сильны позиции конформистских регулятивов (традиции, религии, идеологии), является то, что большое количество ресурсов затрачивается на ограничение информации, возможностей самореализации, творческой активности и т.п. Вследствие этого обслуживание существующего порядка вещей становится для человека полностью нормальным и привычным, а проблема выхода за пределы описанной ситуации становится неактуальной. Свобода при этом переходит в разряд полностью фиктивной, поскольку единственная область, в которой остается возможность альтернативного действия (выбор метода) сводится к нахождению наименее затруднительного пути, ввиду отсутствия личной инициативы как активно проявляющей себя силы. Таким образом, можно судить о том, что данная модель характеризует человека как продукт социума, задача которого сводится к обслуживанию неких общественных норм в отсутствие какой бы то ни было возможности развития. Следовательно, SRSM-модель отражает свойства тотальной стагнации социума, и не может эффективно применяться в контексте анализа динамично развивающегося мира.

В отличие от модели SRSM, модель OSAM отличается большей открытостью для проявлений индивидуальной воли, и ограничивающим фактором выступает уже не традиция, а конформизм в ракурсе непротиворечия интересам социума и стремление к безопасности. Так или иначе, общество по-прежнему играет доминирующую роль в мотивации экономического поведения индивидов, однако личное развитие становится возможным в определенных, пусть и весьма ограниченных, пределах. Некоторую актуальность приобретает влияние ценностного типа открытости к трансформации, поскольку основным ограничивающим фактором является уже не абстрактная догма, а реакция социума на инициативу субъекта. Иными словами, становится важной способность индивида меняться в соответствии с внешними условиями, в отсутствие чего невозможно гармоничное существование в обществе, а также прогресс. С другой стороны, данный аспект не реализуется полностью в рамках модели OSAM, поскольку для осуществления личных устремлений человеку необходим серьезный потенциал самоутверждения, позволяющий установить приоритет собственной воли, нацеленной на развитие, над влияниями группы конформизма.

Также, стремление к самореализации в контексте модели OSAM представляется в виде дистанцирования человека от социума ввиду того, что индивидуальная воля появляется лишь в ситуации конфликта индивида и его окружения.

Как экономический, так и социальный подходы позволяют рассмотреть человеческое поведение исключительно с детерминистской позиции, который подразумевает формирование в том числе и личных инициатив под воздействием внешних, т. е. неподконтрольных субъекту влияний, будь то прагматический интерес, социальные факторы и т. д. Такая точка зрения с одной стороны, дает возможность прогнозировать человеческую активность, с другой, не лишена ряда допущений, искажающих результаты. Следует отметить, что социально-экономические структуры представляют собой конструкторы, в основе которых лежит человеческая воля и свобода ее реализации. Таким образом, можно судить о функции упомянутых формаций, которая сводится к упрощению ориентирования субъекта в той или иной сфере деятельности посредством создания абстрактной «системы координат», в которую включаются как социальные, так и экономические факторы.

Также, следует отметить, что в рассмотренной ситуации речь идет не о нахождении своего рода «опорных точек» для человеческой активности, а о формировании семантического пространства, служащего средством обособления достаточно узкого спектра вопросов.

### **Психологический подход к исследованию экономического поведения человека**

Психологический подход к рассмотрению поведения субъекта в контексте экономической деятельности характеризуется акцентом на выявление и систематизацию причин человеческой активности в принципе, с последующим распространением установленных закономерностей на различные сферы жизнедеятельности. Таким образом, в отличие от экономического и социологического подходов, психологический метод исследует базовые принципы и взаимосвязи, лежащие в основе любой активности человека, в том числе и экономического поведения.

Основная отличительная черта психологического, или поведенческого, направления изучения человеческой активности заключается в рассмотрении экономического поведения индивида как суммы неподконтрольных ему факторов. Соответственно, сознательный выбор рационального свойства рассматривается представителями данного учения как совокупность влияний среды и внутренних шаблонов поведения. Исследователи полагают, что «...находящееся под влиянием жизненного опыта поведение человека претерпевает со временем серьезные видоизменения, что превосходство человека над выбором, создающее видимость реально существующего, на самом деле является лишь миражом искусного самообмана, а индивидуализм как таковой – бессмыслицей» [Котова, 2006, 213]. Данная позиция видится нам вполне адекватной, поскольку любое сознательное решение человек осуществляет, руководствуясь определенными предпочтениями, лежащими в области поддержания безопасности, стремления к материальной выгоде, расширению индивидуального влияния и т. д. Здесь прослеживается параллель с классификацией мотивационных факторов Ш.Шварца, являющейся, в значительной степени, универсальной для представителей различных социальных групп, культур и т. д. Таким образом, можно судить об экономическом поведении как о средстве реализации установок, присущих человеку как таковому.

Психологический подход к рассмотрению экономического поведения человека в значительной степени связан с концепцией А.Маслоу, суть которой вкратце можно свести к следующему. Активность человека всегда нацелена на удовлетворение тех или иных потребностей, которые ученый разделил на несколько категорий: физиологические потребности, потребности самосохранения, социальные потребности, потребности статуса и потребности самореализации. Все они связаны в определенную иерархическую структуру, в соответствии с которой «...каждая следующая группа потребностей проявляется и начинает удовлетворяться после насыщения потребностей предыдущей группы» [Автономов, 2006].

Следует отметить, что Маслоу исходит из представления о потребностях как о неизменной данности, не фокусируясь при этом на факторах, обуславливающих их возникновение [Маслоу, 2011, 45]. В связи с тем, что механизмы

удовлетворения потребностей детерминированы рядом конкретных условий, исследование причин их формирования становится исключительно важным вопросом в контексте поиска путей развития экономической деятельности.

Сумма устремлений, свойственных человеку в принципе, рассматривается в психоанализе как категория инстинктов. В наиболее общем смысле их следует понимать как форму напряжения, требующего разрядки, и, тем самым, обуславливающего человеческую деятельность. Вопросам проявления инстинктивного начала в контексте социально-экономической реальности уделяли внимание З.Фрейд, К.-Г. Юнг, А.Адлер, а также В.Райх, рассматривавший именно влияние бессознательных импульсов в общественной жизни наиболее подробно.

Райх полагает, что для многих людей подобное подавление стало формирующим фактором их поведения в целом, и экономического в частности. Сложился некий стереотипичный вариант субъекта, занимающего «промежуточное» положение между структурами власти и социальными группами, подчиненными ему (субъекту). «В результате закрепившейся системы массового подавления личностного и сексуального начала, считает В.Райх, современный ему типичный представитель среднего класса, встраиваясь с детства в патриархальную модель семьи, испытывает амбивалентное отношение к власти как таковой. Он боится власти стоящего над собой (отца, начальника, вождя) и испытывает желание подчиняться ему, однако вместе с тем сам стремится ощущать господство над стоящими ниже, реализуя глубинное стремление к идентификации с авторитетом-агрессором» [Бороненкова, 2011, 112]. Отсюда следует вывод о преимущественно компенсаторной природе мотивации человека с точки зрения психологии.

Успешная попытка интеграции психологического и экономического подходов к изучению поведения человека имела место в т.н. «теории перспектив» Д.Канемана и А.Тверски. Ученые определили, что индивид, находящийся в состоянии неопределенности, склонен принимать решения, далекие от очевидной рациональности. Это объясняется наличием ряда факторов, оказывающих существенное влияние на принятие решения, но, при этом, не фигурировавших в экономических и социальных моделях человеческого поведения. Как

показывают результаты экспериментов авторов теории, человек, оказавшийся в неравновесных условиях, скорее приложит усилия к возвращению системы в исходное состояние стабильности, нежели устремится к прогрессу.

Теория перспектив иллюстрирует данное положение через влияние трех факторов. На принятие решения оказывает влияние исходная ситуация, относительно которой индивид определяет значимость потенциальной выгоды. То есть оценивается масштаб изменения, которому может подвергнуться система, поскольку «...наша система восприятия внешнего мира более приспособлена к оценке произошедших изменений, различий между тем-то и тем-то, чем к оцениванию абсолютных величин. Когда мы реагируем на такие характеристики, как яркость, громкость или температура, то прошлый и нынешний опыт, условия среды, в которой мы находимся, определяют так называемый уровень адаптации (adaptation level) или исходное положение, и поступающие стимулы, раздражители воспринимаются и ощущаются нами по отношению к данному исходному положению» [Павлов, 2007, 27-28].

Второй фактор – уклонение от потерь – сводится к тому, что предполагаемые потери в случае неудачи оказывают более существенное влияние на выбор, нежели шанс достижения успеха. Из данного принципа следует, что человеку, в первую очередь, свойственно стремление сохранить имеющиеся блага, пусть даже и в ущерб прогрессивному развитию. Авторы теории перспектив утверждают: «Эмпирические исследования обнаружили, что потери взвешиваются (weighted) практически вдвое сильнее, чем выигрыши, выгоды. Антиполезность от потери ста долларов равняется ориентировочно удвоенной полезности от выигрыша тех же самых ста долларов» [Thaler et al., 1997, 648].

Третий фактор состоит в том, что по мере накопления благ того или иного рода, их ценность уменьшается обратно пропорционально их количеству (в экономике данный принцип соответствует закону убывающей предельной полезности). Описанная закономерность соответствует воззрениям многих современных психологов, утверждающих, «...что математическая зависимость между величиной раздражителя, воздействующего на органы чувств людей, и соответствующей ему величиной психологического ощущения является убывающей...» [Павлов, 2007, 28].

Для того чтобы выяснить, насколько полно теория перспектив охватывает спектр факторов, оказывающих влияние на экономическое поведение человека, проследим связь между мотивационными факторами по Шварцу и тремя влияниями, описанными выше при рассмотрении теории перспектив. Проявление категории консерватизма присутствует во всех трех упомянутых факторах. Уклонение от потерь связано со стремлением к обеспечению безопасности. Оставшиеся два фактора скорее являются следствием данного стремления: их можно считать проявлением психических механизмов, задача которых сводится к удержанию индивида на определенном уровне развития, поскольку деятельность человека, во-первых, оценивается им самим на основе уже имеющегося опыта, а, во-вторых, замыкается на решении задач в тех сферах, где наблюдаются проблемы. При этом для экспансии в новые сферы (за что, собственно, и отвечает ценностный тип самопреодоления, а также самоутверждения) необходимо создание принципиально новой системы координат, которая позволила бы субъекту ориентироваться в условиях расширения познания.

В концепциях экономического поведения вопрос реализации индивидуальной свободы традиционно рассматривается в ракурсе механизмов принятия решений. При этом имеет смысл отдельное внимание уделить причинам стремления к самоактуализации и, следовательно, свободе. Принятие решения эквивалентно совершению выбора из некоего ряда альтернатив, то есть является манифестацией индивидуальных предпочтений. В таком случае имеет смысл проводить параллели скорее с детерминизмом, нежели со свободной самореализацией.

### **Заключение**

Таким образом, проанализированы ключевые концепции экономического поведения человека с точки зрения универсальных мотивационных факторов. В результате анализа была выявлена значительная степень детерминированности поведения человека во всех основных моделях: экономической, социологической и психологической.

Отметим, что традиционные методы анализа экономического поведения человека показали свою ограниченность, в связи с чем можно уверенно гово-

речь об актуальности поиска новых путей объяснения причинных факторов деятельности человека в принципе и экономической деятельности в частности, которые могли бы дать возможность снять ограничения, препятствующие гармоничному синтезу абстрактных концепций и каузальных факторов, определяющих экономическое поведение.

### Библиография

1. Автономов В.С. Теория и методология истории. URL: <http://viperson.ru/articles/avtonomov-v-s-teoriya-i-metodologiya-istorii>
2. Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // Thesis. 1993. Т. 1. Вып. 3.
3. Бороненкова Я.С. Психоаналитическая социальная философия. М.: Флинта, 2011. 112 с.
4. Вайзе П. Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук // Thesis. 1993. Т. 1. Вып. 3.
5. Котова И.Н. Психологические аспекты экономического поведения человека // Известия Томского политехнического университета. 2006. №8. С. 211-215.
6. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. 416 с.
7. Павлов И.А. Поведенческая экономическая теория – позитивный подход к исследованию человеческого поведения. М.: ИЭ РАН, 2007. 62 с.
8. Lindenberg S. An assessment of the new political economy: its potential for the social sciences and for sociology in particular // Sociological theory. Spring 1985. P. 99-113.
9. Maslow H. Motivation and personality. N.Y.: Harper & Row, 1987. 352 p.
10. Schwartz Sh. Are there universal aspects in the structure and contents of human values? // Journal of social issues. 1994. No. 50 (4). P. 19-45.
11. Smith A. An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations. Edinburg: Adam and Charles Black, 2011. 518 p.
12. Thaler R.H. et al. The effect of myopia and loss aversion on risk taking: an experimental test // The quarterly journal of economics. 1997. Vol. 112. No. 2.

## **An economic analysis of human behavior and motivation in modern conditions**

**Evgenii V. Vartanyan**

Postgraduate,

Moscow State Pedagogical University,

129226, 4 2<sup>nd</sup> Sel'kokhozyaistvennyi passage, Moscow, Russian Federation;

e-mail: indulgence490@gmail.com

### **Abstract**

In the modern world, a defining aspect of economic activity is the economic behavior of the person, which is characterized by a number of motivational factors. Economic behavior is a form of human activity in the course of economic activity. The article is devoted to the philosophical analysis of economic human behavior from the perspective of economic, sociological and psychological approaches. Correspondence between these models and universal behavior motivational factors are analyzed. The study reveals obvious imperfection of the models due to incomplete coverage of human motivations. As a result a considerable degree of determinism of human behavior was found in all the major models (economic, sociological and psychological). The economic approach first appeared in Adam Smith's works and is based on a rationalist conception of "human-maximizing". The sociological model offers to take into account social factors. The psychological approach aims at internal factors which define human behavior and are revealed in cultural, social and economic environment. The author comes to the conclusion that it is necessary to rethink values for the subject of economic behavior to be fully realized. Traditional methods of analyzing economic human behavior have shown their limitations, so we can confidently talk about the necessity to search for new ways to explain the causal factors of human and economic activities. It will help to remove restrictions which prevent the harmonious synthesis of abstract concepts and causal factors determining economic behavior.

**For citation**

Vartanyan E. V. Ekonomicheskoe povedenie cheloveka i analiz ego motivatsii v sovremennykh usloviyakh [An economic analysis of human behavior and motivation in modern conditions]. *Kontekst i refleksiya: filosofiya o mire i cheloveke* [Context and Reflection: Philosophy of the World and Human Being], 1, pp. 145-160.

**Keywords**

Economic behavior, universal motivation factors, models of economic behavior, needs, prospect theory, freedom.

**References**

1. Avtonomov V.S. *Teoriya i metodologiya istorii* [Theory and methodology of history]. Available at: <http://viperson.ru/articles/avtonomov-v-s-teoriya-i-metodologiya-istorii>
2. Brunner K. (1993) *Predstavlenie o cheloveke i kontsepsiya sotsiuma: dva podkhoda k ponimaniyu obshchestva* [The idea of man and society concept: two approaches to understanding the society]. *Thesis*, 1(3).
3. Boronenkova, Ya.S. (2011) *Psikhoanaliticheskaya sotsial'naya filosofiya* [Psychoanalytic social philosophy]. Moscow: Flinta Publ.
4. Kotova I.N. (2006) Psikhologicheskie aspekty ekonomicheskogo povedeniya cheloveka [Psychological aspects of human economic behavior]. *Izvestiya Tomskogo politekhnicheskogo universiteta* [Bulletin of Tomsk Polytechnic University], 8, pp. 211-215.
5. Kuz'minov Ya.I., Bendukidze K.A., Yudkevich M.M. (2006) *Kurs institutsional'noi ekonomiki* [A course in institutional economics]. Moscow: Izd. dom GU VShE.
6. Lindenberg S. (1985) An assessment of the new political economy: its potential for the social sciences and for sociology in particular. *Sociological theory*, Spring, pp. 99-113.
7. Maslow H. (1987) *Motivation and personality*. N.Y.: Harper & Row.
8. Pavlov I. A. (2007) *Povedencheskaya ekonomicheskaya teoriya – pozitivnyi podkhod k issledovaniyu chelovecheskogo povedeniya* [Behavioral economic]

ics – a positive approach to the study of human behavior]. Moscow: IE RAN Publ.

9. Schwartz Sh. (1994) Are there universal aspects in the structure and contents of human values? *Journal of social issues*, 50 (4), pp. 19-45.
10. Smith A. (2011) *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Edinburg: Adam and Charles Black.
11. Thaler R. H. et al. (1997) The effect of myopia and loss aversion on risk taking: an experimental test. *The quarterly journal of economics*, 112 (2).
12. Vaize P. (1993) Homo economicus i homo sociologicus: monstry sotsial'nykh nauk [Homo economicus and homo sociologicus: monsters of social sciences]. *Thesis*, 1 (3).