

УДК 330.101

JEL A12

<https://doi.org/10.21122/2309-6667-2023-18-45-55>**О ВЛИЯНИИ ПСИХОЛОГИИ, ПСИХОАНАЛИЗА И ЛОГИКИ
НА ЭКОНОМИКУ****С. В. Курегян**

kuregyan@bntu.by

доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры «Экономика и право»
Белорусский национальный технический университет
г. Минск, Республика Беларусь

В статье рассматривается взаимосвязь экономики с такими науками как психология, психоанализ и логика. В ней продолжается изучение человека как объекта и субъекта экономических отношений, начатое в предыдущих работах автора.

Ключевые слова: человек, психология, психоанализ, логика, богатство, религия, медицина, искусство.

Цитирование: Курегян, С. В. О влиянии психологии, психоанализа и логики на экономику / С. В. Курегян // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2023. – Вып. 18. – С. 45–55. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2023-18-45-55>

Введение. Предыдущие наши статьи были посвящены связи экономической науки и философии. Было показано, что философия обогащает экономическую науку не только предоставлением ей соответствующей методологии [1], учения о человеческой природе и натуре [2], но и вооружает исследователя результатами этики [3] и положениями эстетики [4], без которых невозможно раскрыть систему экономических отношений, в центре которой находится сам человек.

В данной статье мы попытаемся показать связь экономической науки с психологией и психоанализом. Вместе с тем любая наука не может обойтись без логических методов исследования, рассуждений, умозаключений и т. д., поэтому в этой работе мы коснемся также влияния логики на экономику. Последняя связана не только с экономической наукой, но и с психологией и человеческой природой. Этим отличалась «Логика», созданная Дж. Ст. Миллем. Дж. Ст. Милль был, пожалуй, единственным экономистом, который не только профессионально разработал «Логикку», но и использовал ее результаты в своих экономических трудах. По крайней мере это не удалось сделать К. Марксу, который нам оставил лишь логику «Капитала».

Результаты и их обсуждение. Психология всегда играла важную роль в экономике. Основу экономики составляют межличностные, межклассовые отношения, другими словами, отношения между отдельными людьми и их группами. В экономическом познании хозяйственной жизни видное место занимает психологическое восприятие экономических отношений, экономических процессов и экономических явлений, которые трансформируются в определенные идеи и знания, требующие своего объяснения или экспериментального доказательства, либо и того, и другого одновременно для достижения истины. Важную роль в этом процессе играют представления. Понятие и свойства представлений основательно раскрыты А. П. Лобановым¹.

Психологические процессы в современных условиях тесно переплетаются с экономическими, во многом определяя их проявление, поэтому в определенном смысле

¹ Лобанов, А. П. Психология когнитивных процессов / А. П. Лобанов. – Минск : ОО ЦРТО «Диаль», 2006. – 240 с.

мы можем говорить об «экономико-психологических отношениях» [5]. Роль психологии при управлении экономикой, разработке маркетинговых стратегий в конкурентной борьбе хорошо известны, поэтому мы остановимся на психологии богатства, искусства и религии. Это позволит иметь целостную картину влияния психологии на экономическую науку и практику.

Такое широкое толкование психологии открывает больше возможностей для ее теоретического и практического применения, в том числе и для понимания экономических отношений, экономических процессов и экономических явлений и их влияния на человеческое поведение.

Психология богатства заключается в правильной организации деятельности человека в его стремлении к богатству. Ведь богатства можно достичь (добиться) различными способами, главное, чтобы эти способы были законными и праведными. Влечение к богатству не имеет предела, поскольку чем богаче становится человек, тем больше богатства хочет иметь, и не в последнюю очередь это определяется тем, что богатство является одним из важных факторов поддержания человеческой жизни, его здоровья и благополучия.

Однако влечение к богатству как ни одно влечение может быть сопряжено с незаконными действиями и проявлением человеческого эгоизма.

Психологическое состояние человека, связанное с деньгами как богатством, прежде всего, проявляется в его поведении. Если мы хотим проверить человека на честность, то должны «провести» его через деньги. Например, доверить ему большие деньги и понаблюдать, как он будет вести себя при открывающихся больших материальных возможностях.

Хроническая нехватка денег или их единовременная большая потеря способны ввергнуть человека в депрессию, уныние, другими словами, привести к серьезным психическим расстройствам. Не менее пагубно может сказаться на психическом состоянии человека частое или постоянное несоответствие между ценой товаров и услуг и располагаемыми им доходами. Но это зависит и от характера человека. Есть люди, которые довольствуются малым, но еще больше людей, которые не довольствуются даже большим, однако во всех случаях потребность в деньгах должна быть удовлетворена законным способом. Не менее важную роль играет при этом и соблюдение этических норм человеческого общежития. Поэтому, прежде всего, следует исходить из внутреннего богатства человека, тогда внешнее богатство становится его дополнением: внутреннее богатство притягивает внешнее богатство, а внешнее богатство служит возрастанию и развитию внутреннего богатства.

Деньги имеют свойство накапливаться у тех, кто много отдает, а не у тех, кто их бережет для реализации своих экономических интересов. Практика показывает, что только занятие любимым делом является истинным источником богатства. Появляющиеся в этом случае деньги воспринимаются как благодарность за любовь к труду. Деньги – важная цель жизнедеятельности человека, но не единственная. Богатые люди психологически готовы приобрести дорогие картины и скульптуры выдающихся художников и скульпторов, причем независимо от того, приобретают ли они шедевры для удовлетворения своих эстетических потребностей или с целью перепродажи, т. е. осуществления тезаврационных инвестиций. Психологические изменения часто происходят под воздействием экономических факторов. Так, в условиях экономических кризисов и уменьшения доходов предпринимателей и инвесторов, их возможности приобретать дорогие картины и скульптуры резко уменьшаются. Это непременно сказывается на психологии, ориентируя их на другой сегмент рынка искусства – на недорогие картины и скульптуры, в том числе в цифровой форме. На этот сегмент рынка ориентируется и средний класс, доходы которого поскромнее, поэтому важно развивать художественный вкус у этого класса и постепенно «втягивать» его в мир искус-

ства, развивая в нем потребность, желание и традиции иметь среди своего богатства произведения искусства. Если растет спрос на произведения молодых авторов, то расширяется география стран, художники которых востребованы на этом рынке.

Но не менее важна оценка психологического воздействия искусства на богатых, да и не только богатых людей. Произведения искусства облагораживают человека, делают его значительно лучше, добрее, человечнее. Они требуют чувственной и эмоциональной концентрации любителей искусства при активном участии человеческого разума. Более того, «... искусство есть центральная эмоция, или эмоция, размещающаяся преимущественно в коре головного мозга» [6, с. 362].

Немало психологических моментов таит в себе архитектура как вид искусства. В частности, величавые и роскошные дворцы царей древних стран и народов поражают своими размерами и убранством и служат примером для подражания и предметом зависти. Среди этого великолепия обычный человек чувствует и ощущает себя бесконечно малым, слабым, неспособным (не креативным) и несовершенным, но когда он волею судеб превращается в повелителя (становится лицом, наделенным высшей властью), то тогда на свете не найти человека более лютого, свирепого, самоуверенного, самодовольного, самовлюбленного и тщеславного. Теперь он может на зависть всем построить себе самый большой и красивый дворец, и в этом желании выделиться среди других, для него нет преград и ограничений. На передний план в этом случае выходят не столько экономические, сколько психологические факторы и мотивы. Поэтому очень важно, чтобы к власти приходили воспитанные, психологически устойчивые и понимающие истинные ценности люди.

Религия действует на экономику главным образом через человеческий фактор. Религиозные люди в большой степени подчинены законам, обычаям, традициям. Он более терпимы к другим людям, с большим пониманием относятся к их недостаткам и слабостям, воспринимая их такими, какие они есть. Они стараются работать самоотверженно, эффективно и с полной отдачей физических и творческих сил, быть справедливыми. Эти люди проявляют бережливость, стремятся быть не расточительными, умеренными в своих потребностях и желаниях, являются скромными в быту и общении с людьми. Религия все в большей степени проникает в военное дело, медицинскую практику, экономические отношения и т. п. Важное психологическое значение имеет молитва. При чтении молитвы человек обращается к Богу за справедливостью, с определенной просьбой освободить от груза всевозможных грехов, ошибок, отрицательных помыслов и действий. Во время богослужения устанавливается атмосфера объединения и сопричастности. Верующий человек психологически готов жить по божьим и человеческим законам, преодолевая жизненные сложности и противоречия. Вера сближает людей, обеспечивая их единение.

Говоря о связи экономики и психоанализа, следует заметить, что З. Фрейд противопоставляет принцип удовольствия в психоанализе принципам удовольствия в эстетике и экономике. З. Фрейд пишет: «Анализ случаев и ситуаций, результатом которых является получение удовольствия, необходимо производить с точки зрения эстетики и применяя экономический подход к материалу и предмету. Эти методы непригодны для наших целей, ибо они имеют своей предпосылкой существование и безусловное доминирование принципа удовольствия, то есть они ничего не говорят о влиянии тенденций, действующих по ту сторону принципа удовольствия, тенденций более примитивных и не зависящих от принципа удовольствия» [7, с. 196]. На самом деле в искусстве и экономике не всегда возобладает принцип удовольствия, более того, часто приходится заниматься тем, что вовсе не приносит удовольствия, а часто страдания, неприязнь и неудовлетворенность. Не может быть удовольствия от деятельности, которую человек не любит, делает через силу, по экономической нужде и необходимости.

Человеку свойственно желание совершенствоваться, более того, он к этому стремится в результате определенной тяги к наслаждениям и удовольствиям. По мнению З. Фрейда, не существует внутреннего инстинкта к совершенствованию, если только он присущ меньшинству людей – творчески одаренным [7, с. 55].

Мы не будем останавливаться на разработке психоанализа со стороны З. Фрейда и целой плеяды выдающихся психоаналитиков, входящих в состав его учеников и последователей. Их работы хорошо известны и глубоко изучены. Важно отметить другое, что не все психиатры были благосклонны к психоанализу, считая, что его применение должно быть умелым, осторожным, чтобы не ранить психику больного, не вторгаться грубо в его эмоциональную сферу. Например, П. Б. Ганнушкин в своей работе «О психотерапии и психоанализе» отмечал, что «... психоанализ самым грубым образом копается в сексуальной жизни, психика больного определенно резко травмируется» [8, с. 81]. Мы полностью согласны с П. Б. Ганнушкиным, что при лечении людей с сексуальными расстройствами следует проявлять особую чувствительность, грубость может нанести особый вред пациенту. Но при этом нельзя забывать и о том, что зов сексуальной страсти могуч, неотразим, непреодолим и часто необъясним. Не зависит ли это от вкуса, стереотипов, идеала и т. п. Они будоражат сексуальные фантазии и устремления. Иногда эти стремления настолько сильны, что преодолевают запреты, табу, нормы морали и правила человеческого общежития. Только психологически сильный человек может контролировать свои сексуальные чувства и эмоции. Но рано или поздно они прорываются наружу чувственного котла, и нередко в виде творческих результатов, карьерного роста и т. д. Трудно представить человека без обуревающих его страстей, как, впрочем, и эмоций, но легко его идеализировать. Например, иногда К. Маркса представляли как бесстрастного, холодного человека. Между тем известно, что К. Маркс считал человека, лишённого страсти, неполноценным человеком. По К. Марксу, быть человеком – значит испытывать страсть, и чем больше страсти, тем больше человеческого. Как-то К. Маркс воскликнул, что он вновь ощущает себя человеком в полном смысле слова, ибо испытывает огромную страсть. Значит, уменьшение страсти есть свойство увядающего оргазма, человека, потерявшего часть своего «Я». Конечно, речь не идет о «дурной» страсти, которая только губит человека, разрушая его организм.

Страсть (сильная ли, слабая ли) присуща любому человеку, независимо от его статуса, места, занимаемого в обществе. Общественный человек всегда будет ощущать на себе бремя времени, уровень развития общества, его производительных сил, нравов, традиций и т. п. Главное, чтобы человек был психически уравновешен.

Если обычный человек психически неуравновешен, то это может отрицательно сказаться на нем самом, на членах его семьи и ближайшем окружении. Когда же предприниматель страдает этим недугом, то это может сказаться на его бизнесе, его работах, компаньонах, сослуживцах, контрагентах и т. п. Но если руководитель организации и отрасли страдает психическим недугом, то это может негативно сказаться на всей организации, пагубно сказаться на развитии отрасли в целом. В случае, когда психическим расстройством страдает руководитель государства, то это может отрицательно сказаться на всем обществе, на внутренней и внешней политике страны, ее геополитическом положении, привести к хаосу, подозрительности, нарушению прав человека и т. п. Такой руководитель в своем поведении, действиях и деятельности руководствуется своими идеями, принципами, понятием справедливости, которые часто противоречат государственным интересам, чаяниям и надеждам основной массы населения.

Всем свойственно ошибаться, но не всем дано осознать эти ошибки, тем более признаваться в них и стараться их исправить. Еще больше усугубляет положение, когда стараются перенести на других свои экономические ошибки и просчеты. Как видим, это не только медицинский, но и экономический вопрос.

Это особенно касается лиц, страдающих самой острой формой психического расстройства, которой является шизофрения. Шизофрения – это болезнь. Мы не врачи, поэтому нас не касаются вопросы симптомов, лечения, реабилитации, профилактики и т. д. С этой целью мы можем отослать читателя к книге известного психиатра Э. Фуллера Торри «Шизофрения» [9]. Э. Фуллер Торри, говоря о шизофрении как болезни, не дает конкретного определения, а приводит перечень ненормальностей, характеризующих шизофрению, среди которых, на наш взгляд, важными являются расщепление разума и потеря чувствительности. Как мы знаем, это атрибуты природы человека, поэтому мы можем утверждать, что при шизофрении происходит разрушение человеческой природы. Лечение этой болезни не всегда увенчивается успехом. Оно является сложной задачей, требующей комплексного подхода. Кроме современных методов лечения этой болезни требуется также проявление понимания, такта, выдержки, терпения, уважительного отношения к больным, жалости, сочувствия и т. д. Не менее важное значение имеют этическая и правовая стороны. Существуют также издержки морального и эмоционального характера.

Нас как экономистов интересует экономическая сторона этой психической болезни. Прежде всего, следует заметить, что данная болезнь может в прямом смысле дорого обойтись как самому больному, его семье, так и государству, обществу в целом. Это, во-первых, потеря части ВВП в силу того, что эти больные не могут участвовать в общественно полезном труде. Во-вторых, содержание, лечение и т. п. этих лиц требуют немалых финансовых средств, которые, как правило, не возмещаются, не окупаются и не приносят экономической выгоды, поскольку такого рода больные в своей массе не только неспособны работать, но и недееспособны. Быть может, исключения составляют лишь творческие работники, болезнь которых сказывается на их творческих результатах. Хотя многие из них считают, что без этой болезни они могли достичь больших творческих достижений [9, с. 159–163].

С экономической точки зрения особо опасна так называемая скрытая шизофрения, при которой больной работник мало чем отличается от нормального работника, поэтому их психическое расстройство трудно обнаружить. Однако он может внести определенную нервозность, депрессивность в деятельность организации. Обладание манией величия и исключительности, безусловно, сказывается на выполнении трудовых функций, приводит к разобщенности коллектива и т. п. У такого работника часто появляются усталость, слабость, апатия, нежелание и неспособность трудиться, что не может не сказаться на выполнении им своих трудовых обязанностей, особенно в кризисных ситуациях.

Говоря о сексуальной жизни, мы не должны забывать о сексуальной жизни этой части населения. У таких лиц в сексуальном плане возникает немало проблем, во-первых, с точки зрения нахождения подходящего партнера для этой цели; во-вторых, наблюдается большое несоответствие между желанием и возможностью иметь сексуальные отношения. Но погоня за положительными эмоциями заставляет эту группу населения использовать всевозможные дозволенные и недозволенные методы получения сексуального удовольствия и удовлетворения, а ревность, как правило, проявляется в болезненной (агрессивной) форме.

На сексуальную жизнь общества оказывает влияние сексуальная экономика. Сексуальная экономика – это производство одежды, обуви, мебели, золотых украшений, при виде которых у человека возникает сексуальная потребность; а также ассоциации, представления, воспоминания, сравнения, связанные с сексуальной жизнью и т. п. Сексуальное производство и его продукция усиливают сексуальное чувство, вызывают сладострастные эмоции. В этом ряду исключение не составляет и мода.

Мода должна быть эротичной. Эротичная мода – это та мода, которая действует на органы чувств и эрогенные зоны человека, вызывая его сексуальный интерес и же-

вание реализовать этот интерес. Но во всех случаях им способствуют сексуальные фантазии и воображение. Это может быть и глубокое декольте, и длинный вырез, и плотно облегающая одежда, и мини-фасон. Это может быть и откровенная форма, рассчитанная на прямое сексуальное воздействие на человека и скрытая, требующая соответствующей работы сознания и подсознания. Одежда может быть консервативной (классической) и экстравагантной, но во всех случаях заманивающей и привлекающей. Одежда должна подчеркивать те части тела, которые являются сексуальными, вызывая желание не только смотреть и щупать, но и действовать.

Но действовать можно и с помощью искусственных сексуальных предметов, средств и принадлежностей, что не может быть без соответствующей секс-индустрии. Но шаблон, рассчитанный на среднего человека, может не сработать, здесь больше нужен индивидуальный подход.

Сексуальная продукция может быть разных видов. С одной стороны, в виде одежды, нижнего белья, обуви, украшений, а с другой стороны – может проявляться в ароматах, запахах, музыке, изобразительном искусстве и т. д.

Все это в конечном итоге должно служить человеческой красоте. Красота бывает естественной и искусственной. Естественная красота – это своеобразный самородок, не требующий своей огранки. Искусственная красота связана с умением наводить соответствующий блеск на лице, в том числе и посредством медицинского вмешательства.

Следует заметить, что красивая внешность и привлекательная внешность – не одно и то же. Уродливость и безобразность также могут привлекать внимание, могут не остаться незамеченными. Только красивая внешность, привлекая внимание, заставлять восхищаться, любоваться, вызывает приятные ассоциации и представления и даже воспоминания.

Красота человека с возрастом увядает, человек теряет свое былое очарование, блеск и обаяние, но желание сохранить прежнюю привлекательность, заставляет прибегать к различным «ухищрениям». Шаги, предпринимаемые в этом направлении, часто лишь усугубляют положение, поэтому нужно смириться с этим как с неизбежностью. Непреодолимое желание выглядеть хорошо, обворожительно и обаятельно только увеличивают прибыль индустрии красоты. Мы вовсе не выступаем против усилий в этой области, но во всем нужна мера. То же самое касается одежды. Бравурные и пестрые цвета или экстравагантная одежда и откровенный фасон в пожилом возрасте не украшают покрытое морщинами лицо или одряхлевшее под грузом лет тело. В конце концов, главное – это внутренняя красота. Когда она есть, то морщины на лице сглаживаются, спина распрямляется, а в глазах появляется блеск [10, с. 45]. От такого человека можно ожидать высокоэффективный труд, творческие начинания и неиссякаемый энтузиазм, способный заразить молодое поколение.

Без нравственной экономики, высоконравственной жизни не может быть нравственных сексуальных отношений. В сексе должна проявляться культура человеческих взаимоотношений. Культурный человек, он и в сексе культурный.

Художники и скульпторы в качестве моделей предпочитают красавиц. Конечно, в процессе рисования и ваяния они могут их приближать к своему идеалу, если он у них есть, если же нет, то сама модель может стать их идеалом. При этом затушевывая те или иные изъяны человеческого тела или выпячивая те части тела, которые представляют для них особый интерес. Исходя из последнего можно оценить сексуальные предпочтения и пристрастия, и даже сексуальную ориентацию автора.

Состояние человеческого тела во многом свидетельствует о физическом и духовном развитии человека. О том же свидетельствует одежда. Но одежда должна быть к лицу. Очаровательная улыбка подходит любому лицу, но не меньшую роль играют и со вкусом подобранная одежда. Нередко бывает, что бывшая мода вновь возвращает-

ся, представляя модный интерес для новых поколений людей, любящих одеваться красиво и элегантно, стильно и ярко.

Мода – это творческий труд, мастерство дизайнеров, художников, ювелиров, основанные на креативе, фантазии и выдумке. Индивидуальный пошив одежды, нижнего белья, обуви, галстуков, создание украшений из драгоценных металлов и драгоценных камней учитывает не только индивидуальность каждого, но и их вкус, стиль и образ.

Но мода имеет и отрицательную сторону, она часто лишает человека естественности, порой бывает вредна для здоровья, сковывает человека в повседневной жизни. Не зря же говорят, что человек стал жертвой моды. Поэтому мода должна быть не ради моды, а разумно украшать и улучшать жизнь человека. Психология моды может привести как к однообразию, так и единообразию по стилю, фасону, виду (облику), форме, цвету и т. п. Вместе с тем человек стремится быть оригинальным, экстравагантным, вызывать удивление, зависть, быть в центре внимания, служить источником подражания и восторга, притягивать взгляд представителей противоположного пола и т. д. Но при всем этом мода не должна допускать пошлости, подмену человеческой красоты, а то иногда под большой шляпой лица не разглядеть.

Одеваться богато еще не означает одеваться модно, со вкусом. Иногда богатая одежда имеет обратный, отталкивающий эффект. Гармоничная одежда придает дополнительную силу его носителю, вызывает уверенность при общении, человек в психологическом плане чувствует себя комфортно, раскрепощенно. Важно одеваться не только модно, но и опрятно. Грязная, запачканная одежда – это неуважение к окружающим, даже незнакомым людям, и уж тем более не способствует налаживанию экономических отношений между людьми.

Отпечаток на моду оказывает и то, какую одежду и обувь носят великие люди. Например, для многих из нас нет более модного и нового, чем старомодный, ветхий шушун Сергея Есенина, потому что он с плеча великого поэта.

Ношение одежды, обуви, украшений и т. д. зависит также от характера человека. Характер человека, в свою очередь, во многом зависит от его деятельности, отношения к другим людям, окружающим его объектам материальной и духовной культуры, отношения к природе и т. д. От характера зависит также, может ли человек управлять собой, контролировать свои чувства и эмоции. Модные предметы и обладание ими не должно унижать чувства достоинства других, не имеющих таких возможностей.

К сексуальной продукции относится также производство и использование всевозможных эротических масел и ароматов, стимулирующих сексуальное возбуждение или наоборот, успокаивающих его. При этом и то, и другое, используемое вовремя и к месту имеет одинаковый эффект¹. Существует целая наука ароматерапия, которая исследует влияние ароматов и масел на сексуальное поведение людей. Это стимулирует их производство и использование в медицинских целях, оказывает положительное воздействие на медицинский бизнес. Тем же свойством обладает и парфюмерия, действуя на эмоциональное состояние человека запахом, что положительно действует на развитие парфюмерной продукции, вызывая определенный спрос, который не может не сказаться на этом предложении. Производство ароматов и запахов и их потребление не должно сводить на нет сексуальное воздействие биологического запаха самого тела (не должно притуплять и перебивать его). Но если мы предпочтение отдадим биологическим запахам тела, о которых пишет А. П. Курпатов [11, с. 26], то мы нанесем большой экономический ущерб бизнесу, который создает и производит парфюмерию, даже если он станет индивидуальным, максимально приближенным к желаемому запаху каждого человека.

¹ Лоулесс, Д. Энциклопедия ароматических масел / Д. Лоулесс. – М. : Крон-Пресс, 2000. – 288 с.

К философии психологии примыкает логика, созданная великим экономистом Дж. Ст. Миллем. По мнению Дж. Ст. Милля, логика «... есть наука об отправлениях разума, служащих для оценки очевидности; она есть учение как о самом процессе перехода от известных истин к неизвестным, так и о всех других умственных действиях, поскольку они помогают этому процессу» [12, с. 67]. Получается так, что логика помогает осмыслить известное, очевидное, устоявшееся и использовать его результаты для обнаружения, установления и изучения неизвестного, неочевидного, скрытого, а также процесс перехода от известного к неизвестному. Например, известные нам законы и закономерности развития материального производства, знание его технологии позволяет нам изучить законы и закономерности развития духовного производства, раскрыть их структуру и обнаружить новые законы, закономерности и технологии развития духовной деятельности. Остановимся на узловых вопросах «Логики» Дж. Ст. Милля, имеющих большое значение для развития экономической науки и практики.

Прежде всего, коснемся интуиции как метода исследования, позволяющей сделать практические выводы: «Итак, интуиция есть такой умственный процесс, при помощи которого мы заключаем, что то, что нам известно за истинное в одном частном случае или в нескольких случаях, будет истинным и во всех случаях, сходных с первым (или первыми) в некоторых определенных отношениях» [12, с. 243]. Далее раскрывает основы интуиции, относящиеся к обобщениям из опыта. Но «обобщения из опыта» не могут быть в отрыве от наблюдений за самим опытом (экспериментом). Этому служит аналитический процесс, который разлагает сложное целое на составные его элементы, но это нечто большее, чем простой умственный анализ, который Дж. Ст. Милль рассматривает как первый, но неизбежный шаг этого сложного процесса [12, с. 303]. Очередной шаг – это «наблюдение», т. е. сам анализ, который завершается экспериментом, означающим громадное расширение наблюдения. Но для этого необходим особый дар, талант.

Последнее позволяет производить гораздо большее число изменений в обстоятельствах, но и что более важно, производить именно такие изменения, которые необходимы для открытия закона данного явления [12, с. 305]. Затем, рассматривая различные методы опытного исследования, Дж. Ст. Милль приходит к выводу, что только один метод позволяет адекватно изучить сложные переплетения причин и следствий – это дедуктивный, или априорный метод. Он позволяет рассмотреть причины отдельно друг от друга и их совокупное следствие [12, с. 356]. Дедуктивный метод состоит из трех процессов – из прямой дедукции, из дедукции и из проверки [12, с. 357]. Дедуктивный метод позволяет проникнуть в глубь исследуемого объекта, в причины и следствия его существования.

Рассматривая понятие «аналогии» как метода исследования, указывается на определение его ограничения. «Словом «аналогия», когда им называют форму умозаключения, обозначают обыкновенно такого рода аргументы, относительно которых предполагают, что они по существу своему индуктивны, но не имеют значения индукции», – пишет Дж. Ст. Милль [12, с. 428]. Но этот метод имеет значительную ценность, когда умозаключение касается смежных случаев, но не в пространстве и времени, а в обстоятельствах, ибо пространство и время нивелируют его значение, и особенности его как метода исследования. Но во всех случаях метод рассуждения по аналогии (несмотря на то, что она особенно ценна, когда сходства очень близки и обширны) может иметь чрезвычайно большое значение, подсказывая опыты или наблюдения, ведущие к более положительным заключениям [12, с. 432].

Важное значение для экономических исследований имеет также «закон всеобщей причинной связи» [12, с. 433], поскольку если сохраняются причины каких-либо экономических явлений, то будут существовать и их последствия, причем они могут

существовать во времени либо последовательно, либо сосуществовать одновременно. Например, низкий уровень развития производительных сил может быть причиной существования одних и тех же производственных отношений при различных способах производства, причем они могут последовательно приходить на смену друг другу, либо существовать одновременно, но могут существовать и в переходных формах.

Реальная экономическая история нашей страны показала, что уничтожение частной собственности и установление монополии государственной собственности явилось причиной воскрешения той же частной формы собственности, но в новых условиях. Последнее является неизбежным следствием этой социально-экономической причины. Частная собственность в новых условиях существует наряду с государственной собственностью, которая в новых условиях тоже по сути является частной. Данное следствие становится причиной возникновения многоукладной экономики. В свою очередь, многоукладная экономика становится причиной конкуренции между государственным и частным секторами экономики. Как видим, здесь единообразная причина имеет многообразные следствия. В этом контексте большое значение имеют понятия о свободе и необходимости. Дж. Ст. Милль придерживается учения, согласно которому закон причинности в человеческих действиях обуславливает необходимость и неизбежность человеческих хотений и действий [12, с. 624]. Свобода и необходимость не противоречат друг другу. Более того, именно при свободе появляется необходимость действовать в соответствии с мотивами, характером и настроением индивида. Но эта необходимость не должна противоречить господствующим моральным принципам общества и совести человека, предпринимающего какие-либо действия. В частности, если у индивида экономические действия направлены на достижение экономической пользы, то они не должны стеснять чужую свободу, проявление чужой воли. Это аморально, но она часто диктуется экономической необходимостью и целесообразностью. Отсюда противоречие между экономикой и моралью, а при свободе трудно повиноваться, потому что при свободе человек подчиняется своей, а не чужой воле. Повиновение в условиях свободы может быть добровольным, но это добровольное может быть экономической необходимостью. Например, при капитализме человек экономически и юридически свободен, и он добровольно продает свою рабочую силу капиталисту (предпринимателю). Но эта продажа есть экономическая необходимость, без которой наемный рабочий просто не сможет существовать. Завершая наше повествование о логике, разработанной Дж. Ст. Миллем, мы бы хотели остановиться на его понимании цели в связи с установившимся характером человека. Дж. Ст. Милль заключает: «... привычка известным образом направлять свою волю называется обыкновенно "целью", и к причинам наших хотений, а также вытекающих из них действий, надо отнести не только склонности и отвращения, но также и такие цели. Только тогда, когда наши цели стали независимыми от тех чувств страдания и удовольствия, из которых они первоначально возникли, можно сказать про нас, что мы имеем установившийся характер» [12, с. 629]. Но характер, на наш взгляд, в свою очередь также определяется экономической целью, которая не всегда соответствует морали.

Выводы. При рассмотрении актуальных проблем современной экономической науки должна быть установлена органичная связь между экономикой и моралью, а также между экономической наукой и другими гуманитарными науками, а экономический интерес должен быть дополнен нематериальным интересом.

Список использованных источников

1. Курегян, С. В. Вопросы методологии экономической теории / С. В. Курегян // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2021. – Вып. 14. – С. 16–20. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2021-14-16-20>

2. Курегян, С. В. Человек и экономическая теория / С. В. Курегян // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2022. – Вып. 15. – С. 87–93. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-87-93>
3. Курегян, С. В. Экономическая теория и вопросы этики / С. В. Курегян // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2022. – Вып. 16. – С. 79–87. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-16-79-87>
4. Курегян, С. В. Экономика художественного производства и эстетика / С. В. Курегян // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2023. – Вып. 17. – С. 16–20. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2023-17-23-30>
5. Курегян, С. В. Власть и экономика / С. В. Курегян. – Минск : Право и экономика, 2017. – 187 с.
6. Выготский, Л. С. Психология искусства / Л. С. Выготский. – М. : АСТ, 2022. – 480 с.
7. Фрейд, З. Я и Оно : сборник / З. Фрейд; пер. с нем. – М. : АСТ, 2021. – 352 с.
8. Ганнушкин, П. Б. Избранные труды / П. Б. Ганнушкин. – Ростов н/Д : Феникс, 1998. – 416 с.
9. Фуллер Торри, Э. Шизофрения: книга в помощь врачам, пациентам и членам их семей / Э. Фуллер Торри. – СПб : Питер Пресс, 1996. – 448 с.
10. Гоудер, К. Правила звезды. Как блистать во всех сферах жизни / К. Гоудер; пер. с англ. – М. : ЭКСМО, 2013. – 288 с.
11. Курпатов, А. В. 7 интимных тайн. Психология сексуальности. Книга первая / А. В. Курпатов. – Изд. 2-е. – М. : ЗАО «ОЛМА Медиа Групп», 2008. – 256 с.
12. Милль, Дж. Ст. Система логики силлогистической и индуктивной. Изложение принципов доказательства в связи с методами научного исследования / Дж. Ст. Милль; пер. с англ. – Изд. 5-е. – М. : ЛЕНАНД, 2011. – 832 с.

Статья поступила в редакцию 29 июня 2023 года

ABOUT THE INFLUENCE OF PSYCHOLOGY, PSYCHOANALYSIS AND LOGIC ON THE ECONOMY

S. V. Kuregyan

Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor of the Department of "Economics and Law"
Belarusian National Technical University
Minsk, Republic of Belarus

The article examines the relationship of economics with such sciences as psychology, psychoanalysis and logic. It continues the study of human as an object and subject of economic relations, which began in the author's previous works.

Keywords: *human, psychology, psychoanalysis, logic, wealth, religion, medicine, art.*

References

1. Kuregyan, S. V. (2021) Aspects of methodology of economic theory. *Ekonomicheskaya nauka segodnya*. (14), 16–20. Available from: <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2021-14-16-20> (In Russian).
2. Kuregyan, S. V. (2022) Human and economic theory. *Ekonomicheskaya nauka segodnya*. (15), 87–93. Available from: <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-87-93> (In Russian).

3. Kuregyan, S. V. (2022) Economic theory and ethics. *Ekonomicheskaya nauka segodnya*. (16), 79–87. Available from: <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-16-79-87> (In Russian).
4. Kuregyan, S. V. (2023) Economics of art production and aesthetics. *Ekonomicheskaya nauka segodnya*. (17), 16–20. Available from: <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2023-17-23-30> (In Russian).
5. Kuregyan, S. V. (2017) *Vlast' i jekonomika* [Power and economics]. Minsk, Pravo i jekonomika. (In Russian).
6. Vygotskii, L. S. (2022) *Psikhologiya iskusstva* [Psychology of art]. Moscow, AST. (In Russian).
7. Freud, C. (2021) *Ya i Ono* [Me and It]. Moscow, AST. (In Russian).
8. Gannushkin, P. B. (1998) *Izbrannye trudy* [Selected works]. Rostov-on-Don, Feniks. (In Russian).
9. Fuller Torri, E. (1996) *Shizofreniya: kniga v pomoshch' vracham, patsientam i chlenam ikh semei* [Schizophrenia: a book to help doctors, patients and their families]. Saint-Petersburg, Piter Press. (In Russian).
10. Gouder, K. (2013) *Pravila zvezdy. Kak blistat' vo vseh sferakh zhizni* [The rules of the star. How to shine in all spheres of life]. Moscow, EKSMO. (In Russian).
11. Kurpatov, A. V. (2008) *7 intimnykh tain. Psikhologiya seksual'nosti. Kniga pervaya* [7 intimate secrets. Psychology of sexuality. The first book]. Moscow, ZAO "OLMA Media Grupp". (In Russian).
12. Mill', Dzh. St. (2011) *Sistema logiki sillogisticheskoi i induktivnoi. Izlozhenie printsipov dokazatel'stva v svyazi s metodami nauchnogo issledovaniya* [A system of syllogistic and inductive logic. Presentation of the principles of proof in connection with the methods of scientific research]. Moscow, LENAND. (In Russian).