

3. Мацевич, М.Я. Герменевтика звучания / М.Я. Мацевич // Понимание и существование: Сб. докл. Международного науч. семинара. — Мн.: «Пропилеи», 2000. — С. 132–137.

Гагидзе Инеза Шалвовна

Доктор экономических наук, асоц. профессор Тбилисского государственного университета имени Иванэ Джавахишвили, факультет экономики и бизнеса

Некоторые принципы экономики по Грегори Мэнкью и православное учение

Согласно Н. Г. Мэнкью: «Экономика эта наука, которая изучает выбор людей и отношения, возникающие при принятии этого решения» [3, 3]. Это определение известного ученого подчеркивает огромную важность принимаемых индивидами правильных решений и выбора.

Возникает вопрос: какой выбор следует сделать человеку — тот, который основан только на интересах индивида, или тот, который учитывает интересы самого дела и других индивидов? Какой из них имеет желаемые результаты? Для кого и почему? Мэнкью указывает: «Решить, какая политика положительна, а какая отрицательна — это вопрос не только науки. Тут также принимают участие и ваши взгляды на мораль, религию и политическую философию» [4, 38].

Автор «Принципов экономики» выделяет десять основных принципов экономики и пишет: «Несмотря на то, что экономика многогранна, ее объединяет несколько основных идей» [3, 4], «Даже самый сложный экономический анализ основывается на десяти принципах» [3, 14]. Среди них первые четыре затрагивают вопросы о том, как люди принимают решения, следующие три характеризуют взаимодействия людей, а остальные три описывают работу экономики как единой системы. Из вышеупомянутых принципов мы сосредоточимся на первых семи. Мы посвятили несколько докладов на конференциях и работ обсуждению этого вопроса в Грузии [1, 36-39 ; 2, 21-41].

Принцип 1: «Человек выбирает». Объясняя этот принцип, Мэнкью пишет: «Чтобы получить какую-то необходимую человеку вещь, ему обычно приходится отказываться от другой, не менее ценной. Принятие решения требует противопоставления одной цели другой» [2, 4]. Библия неоднократно обращается к проблеме правильного выбора: Десять заповедей, Евангелие от Матфея (9, 12-13; 22, 37-40), Евангелие от Марка (2, 17), Евангелие от Луки (5, 32), Послание св. ап. Павла Галатам (5, 14; 6, 2-5), I Соборное Послание св. ап. Иоанна Богослова (4; 16), I Послание св. ап. Павла Коринфянам (13, 13), Откр. св. ап. Иоанна Богослова (3, 15-16) и др.

Принцип 2: «Стоимость чего-либо — это стоимость того, от чего придется отказаться, чтобы получить желаемое». Объясняя этот принцип, Мэнкью пишет: «Необходимость выбора, принятие человеком осознанного решения требуют сравнения издержек и благ альтернативного варианта действий» [3, 5]. В Евангелии в форме затрат и выгод представлены девять заповедей блаженства (Матфей 5; 1-11), несение своего креста (Матфей 10, 38-41; Марк 8, 53; Лука 9, 24; Иоанн 12, 25) и т.д.

Принцип 3: «Рациональный человек мыслит в терминах предельных изменений». Мэнкью пишет: «Индивиды и фирмы, принимая решения, должны учитывать предельные изменения. Рационально мыслящий человек предпринимает действие тогда и только тогда, когда получаемые предельные блага превышают его предельные издержки» [3, 6-7]. В православном учении об этом речь идет в притче о десяти девах (создание резервов для защиты от рисков (Матф. 25, 1-10)). На примере сравнения «затрат и выгод» Господь учит нас правильному выбору в Евангелии от Матфея (7, 24-27), Евангелии от Луки (5, 39; 6, 48-49) и Евангелии от Марка (2; 21-22).

Принцип 4: «Человек реагирует на стимулы». Объясняя этот принцип, Гр. Мэнкью пишет: «Так как решение человека основывается на сравнении возможных издержек и благ, изменение соотношения между ними несомненно повлияет на его выводы. Таким образом, человек реагирует на стимулы» [3, 7-8]. Господь знает, что люди меняют свое поведение в соответствии со стимулами. В Писании Господь стимулирует нас совершать добрые дела (Послание св. ап. Иакова (4, 17, 5; 20), I Петр (2, 11-12), Рим. (12, 21), Гал. (6; 9))

Принцип 5: «Торговля во благо каждого». Объясняя этот принцип, Гр. Мэнкью пишет: «Страны, так же как и семьи, выигрывают от возможности торговать друг с другом. Торговля позволяет им специализироваться на том, что они умеют делать лучше всего, и получать в обмен большее количество товаров и услуг» [3, 8-9]. Следует отметить, что в Новом Завете есть множество примеров торговли между людьми. В частности, в Евангелии от Луки (19, 15), Евангелии от Матфея (25,14). Также разрешено получать прибыль от торговли: Евангелие от Матфея (15, 27), Евангелие от Луки (19, 22-23).

Принцип 6: «Обычно рынок — прекрасный способ организации экономической деятельности». Объясняя этот принцип, Гр. Мэнкью пишет: «Фирмы и домашние хозяйства взаимодействуют на рынке, в основе принятия ими решений лежит информация о ценах и личная заинтересованность» [3, 9]. В православном учении есть много мест, где можно сделать правильный выбор в соответствии с этим принципом. В частности, в Евангелии от Матфея (23; 23), Евангелии от Иоанна Богослова (7, 24), Рим. (13, 7).

Принцип 7: «Иногда правительство имеет возможность оказать положительное влияние на рынок». Объясняя этот принцип, Гр. Мэнкью пишет: «Цель многих правительственных программ, таких как взимание подоходного налога и социальная мощь, — достижение более справедливого распределения экономических благ» [3, 10-11]. Надо отметить, что основы подоходного налога приведены в Ветхом Завете. В частности, чтобы преодолеть надвигающиеся трудности, приснившийся фараону, Иосиф советовал ввести ежегодный подоходный налог в размере 20% (Бытие 41, 29-30, 34-36).

1. Gagnidze, I. (2019) Principles of Economics related to human interaction from the perspective of orthodox teaching” The 4th International Scientific Conference Challenges of Globalization

- in Economics and Business. Proceedings. TSU. Tb. Georgia. pp. 36-39. https://www.tsu.ge/data/file_db/economist_faculty/konf%20IV.pdf
2. Gagnidze, I.(2013) Orthodoxy and Economy. Publishing House “Universali”. Tb. Georgia. (in Georgian) <http://eprints.tsu.ge/580/>
 3. Mankiw, G.N. (2008) Principles of Economics. Publishing House “Diogene”. Tb. Georgia (in Georgian);
 4. Mankiw, G.N. (2000) Principles of Economics. Publishing House “Diogene”. Tb. Georgia (in Georgian).

Галуза Павел Александрович,

студент Гродненского государственного медицинского университета

Копинг-механизмы в условиях болезни

В ситуации болезни человеку необходимо активизировать свои силы, чтобы справиться со стрессом. Эту роль выполняют механизмы совладания или копинг-механизмы. Впервые этот термин появляется в связи с исследованиями способов преодоления детьми кризисов развития в работах Мерфи (1962 год). Под ними он понимал «активные усилия личности, направленные на овладение трудной ситуацией или проблемой» [3, 295]. В последующем механизмы совладания были тесно связаны с исследованиями психологического стресса. В работах Лазаруса копинг-механизмы определяются «как стратегии действия, предпринимаемые человеком в ситуациях психологической угрозы, в частности в условиях приспособления к болезни как к угрозе (в разной мере, в зависимости от вида и тяжести заболевания) физическому, личностному и социальному благополучию» [3, 296].

Наибольшую популярность получила теория копинг-поведения зарубежных когнитивных психологов Лазаруса и Фолькмана, в которой выделены «базисные копинг-стратегии: «разрешение проблем», «поиск социальной поддержки», «избегание» и базисные копинг-ресурсы: «Я-концепция», «локус контроля», «эмпатия», «аффилиация», «когнитивные ресурсы» [3; 296].

Каждая из выделенных копинг-стратегий позволяет по-разному справиться со стрессовой ситуацией. При «разрешении проблем» человек определяет проблему и находит альтернативные решения, сохраняя своё здоровье. При «поиске социальной поддержки» успешно совладевает со стрессовой ситуацией при помощи актуальных когнитивных, эмоциональных и поведенческих ответов. Уже известно, что женщины ждут и помощи, и эмоциональной поддержки, а мужчины чаще обращаются только за помощью. Молодые пациенты нуждаются в обсуждении своих переживаний, а пожилые пациенты в построении отношений доверия. При «избегании» человек уменьшает эмоциональное напряжение до изменения самой ситуации. Согласно исследованиям В.М Ялтонского, активное использование данной стратегии говорит о преобладании мотивации избегания неудачи над мотивацией достижения успеха или о возможных внутриллических конфликтах [4].

Я-концепция как основной базисный копинг-ресурс обеспечивает уверенность человека в своей способности контролировать ситуацию. Интер-