

## ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО МИСЛЕННЯ ЛЮДИНИ ВІД НОМО SAPIENS ДО НОМО ECONOMICUS

Людина — це складна ірраціональна система. В процесі викладання матеріалу викладач взаємодіє з системами «Людина» і «Група». Для того, щоб налагодити інформаційний канал між джерелом передачі інформації (викладачем) і приймачем інформації (студентом), необхідно розібратися в самій сутності людини. Вивчаючи різні підходи стосовно людини таких видатних учених, як: Карл Маркс, Зигмунд Фрейд, Шандор Ференци, Хайнц Хартманн, Елтон Мейо, Майк МакГір, Даніель Канеман, Вернон Сміт, ми розробили підходи поведінки викладача відносно студента та відносно групи, яка впливає на нього.

Ці поради можуть бути зведені до наступних:

1. Викладачу необхідно налагодити теплі стосунки з групою і кожним студентом, бути не тільки талановитим лектором, але ще й психологом, здатним слухати і чути, встановлювати зв'язок між системами «викладач—студент», «викладач—група», враховуючи установлені зв'язки «студент—студент», «студент—група», «студент—спільнота».

2. Викладачу необхідно застосовувати індивідуальний підхід до кожного студенту, уникаючи «лінійного» підходу, при цьому не порушуючи баланс у системі «Група».

3. Викладачу необхідно розуміти існуючу ситуацію відчуження людини від людини, що склалася в сучасному суспільстві, допомагати студенту розвивати свою думку, не зостаючись байдужим, враховуючи укладене колективне свідоме і несвідоме групи.

4. Викладач повинен бути дуже обережним у своїх критичних зауваженнях.

5. За евентологічною теорією у кожній людині існує свій Е-хрест Маршала, своя сукупність потреб. Тому викладач повинен розробити певний Е-хрест Маршала щодо студента (ЕХМ1) та відносно групи (ЕХМ2) таким чином, щоб знайти точку рівноваги між ЕХМ1 та ЕХМ2, щоб вони гармоніювали і не приводили до розбалансування загальної системи.

6. Процес викладання повинен бути цікавим. Тільки в цьому випадку система «Група» сама буде нівелювати всі негативні прояви підструктурних її елементів.

7. За маркетинговою концепцією було сформовано 12 груп потреб, які необхідно враховувати, надаючи споживачу (студенту) товар чи послугу (знання). Це потреби в: 1) послідовності й несуперечності; 2) визначенні причин і наслідків; 3) категоризації й класифікації; 4) сигналах і символах; 5) незалежності; 6) самовираженні; 7) новизні; 8) захисті власної індивідуальності; 9) самоствердженні; 10) позитивному підкріпленні; 11) приєднанні й визнанні; 12) моделюванні й зацікавленні.

*С. М. Журман*, аспірант,  
кафедра історії економічних вчень  
та економічної історії

## **НАЦІОНАЛЬНИЙ СКЛАД РЕМІСНИЧИХ ОБ'ЄДНАНЬ ЛІВОБЕРЕЖНОЇ УКРАЇНИ В XVII СТОЛІТТІ**

Етнічне походження ремісників цехових товариств Лівобережжя обумовлювалось специфічними соціально-політичними умовами. Організація не тільки ремісничих об'єднань, а й взагалі усього господарського життя суспільства, стала найяскравішим відбитком менталітету українців як нації. Дослідження національної приналежності ремісників цехового устрою розкриває площину формування української народності з її традиціями, звичаями й досвідом, показує еволюційний напрям розвитку суспільства і ті міжетнічні відносини, що супроводжували даний процес.

Аналіз публікацій засвідчує, що проблемі формування української народності, соціальної приналежності міського населення, приділяється чимала увага. Досить вагомими є праці О. Компан, В. Марочкіна, Д. Мишка, Л. Пляшка, В. Романовського, П. Саса, А. Швидько та ін. Характеризуючи соціальний склад тогочасних міст, вони піднімали питання і етнічного походження ремісників цехових корпорацій. Але їх національну приналежність дослідники не відокремлювали і досліджували в загальному контексті формування українського етносу. До того ж особлива увага приділялася Правобережжю, по якому збереглося більше джерел і яке, в ті часи, було більш економічно розвинуте.

Господарський розвиток міст Лівобережної України XVI століття, відокремлення промислово-торговельної діяльності від сільськогосподарської, суспільний поділ праці, призвів до виник-