

Том 1, № 3
2004

Учредитель

Государственный университет
Высшая школа экономики

Главный редактор

Т.Н. Ушакова

Редакционная коллегия

К.А. Абульханова-Славская
Н.А. Алмаев
Т.Ю. Базаров
В.А. Барабанщиков
А.К. Болотова
А.Н. Гусев
А.Л. Журавлев
Г.В. Иванченко
Е.А. Климов
А.Н. Лебедев
Д.А. Леонтьев
Д.В. Люсин
Н.Б. Михайлова
В.Ф. Петренко
А.Н. Поддьяков
В.А. Пономаренко
И.В. Равич-Щербо
И.Н. Семенов
Е.А. Сергиенко
И.Е. Сироткина
Е.Н. Соколов
Д.В. Ушаков (зам. глав. ред.)
А.М. Черногоризов
В.Д. Шадриков (зам. глав. ред.)
А.Г. Шмелев
Отв. секретарь
В.В. Овсянникова
Редактор *А.В. Александрова*
Переводы *И.Е. Сироткиной*
Корректура *О.В. Гаврильченко*
Компьютерная верстка
Е.А. Валуевой

Адрес издателя
и распространителя:
101990, Москва, ул. Мясницкая, 20.
Тел. 772-95-71; факс 772-95-71
E-mail: id.hse@mail.ru

Перепечатка материалов только
по согласованию с Редакцией

© ГУ ВШЭ, 2004 г.

ПСИХОЛОГИЯ

Журнал Высшей школы экономики

СОДЕРЖАНИЕ

Философско-методологические проблемы

В.А. Барабанщиков. Принцип системности в
психологии3

Теоретико-эмпирические исследования

А.Н. Лебедев. Нейронный код18

Дидактические материалы для высшей школы

В.Д. Шадриков. О психологических
конструктах и последовательности их изучения
при подготовке психологов37

Специальная тема выпуска:

Экономическая психология

А.Н. Поддьяков. Вступительное слово44

А.Л. Журавлев, В.П. Поздняков. Экономическая
психология: теоретические проблемы
и направления эмпирических исследований46

А.Н. Поддьяков. Противодействие обучению
конкурента и «троянское» обучение
в экономическом поведении65

О.Е. Кузина. Экономико-психологическое
моделирование финансового
поведения населения83

А.В. Белянин. Математическая психология
как раздел экономической теории106

Короткие сообщения

О.А. Гулевич. Поведение в правовой
сфере и социальные установки129

М. Линч. Базовые потребности и субъективное
благополучие с точки зрения теории
самодетерминации137

Обзоры и рецензии

Учебник по социальному развитию в детском
возрасте / Под ред. П. Смита и К. Харта.
Рецензия Т.О. Гордеевой143

Научная жизнь

А.К. Болотова. XVIII конференция
Международного общества изучения развития
поведения149

А.В. Белянин. Междисциплинарная конференция
SABE/LAREP 2004 г. «Взаимодействие
экономической и психологической наук»153

Памяти А.М. Матюшкина156

Памяти А.А. Леонтьева157

Резюме выпуска на европейских языках158

Vol. 1, № 3
2004

Publisher

State University
Higher School of Economics

Editor

T.N. Ushakova

Editorial Board

K.A. Abulkhanova-Slavskaja
N.A. Almaev
T.Yu. Bazarov
V.A. Barabanshchikov
A.K. Bolotova
A.N. Goussev
A.M. Chernorisov
G.V. Ivanchenko
E.A. Klimov
A.N. Lebedev
D.A. Leontjev
D.V. Lioussine
N.B. Michailova
V.F. Petrenko
A.N. Poddiakov
V.A. Ponomarenko
I.V. Ravitch-Scherbo
I.N. Semenov
E.A. Sergienko
V.D. Shadrikov (Vice Editor)
A.G. Shmelev
I.E. Sirotkina
E.N. Sokolov
D.V. Ushakov (Vice Editor)
A.L. Zhuravlev

Managing Editor

V.V. Ovsjannikova
Translation I.E. Sirotkina
Copy editing A.V. Alexandrova,
O.V. Gavrilchenko
Page settings E.A. Valueva

Publisher and Distributor's

Address:
ul. Myasnitskaya, 20, 101990,
Moscow, Russia.
Tel. 772-95-71; fax 772-95-71
E-mail: id.hse@mail.ru

No part of this publication may
be reproduced without the prior
permission of the copyright owner

© SU HSE, 2004

PSYCHOLOGY
the Journal of the Higher School of Economics

CONTENTS

Theory and Philosophy of Psychology

V.A. Barabanshchikov. The Systems' Principle
in Contemporary Psychology 3

Theoretical and Empirical Research

A.N. Lebedev. The Neuron Code 18

Didactic Materials for the Higher School

V.D. Shadrikov. On Psychological
Constructs and their Use in the University
Training of Psychology Students 37

Special Theme of The Issue.

Economic Psychology

A.N. Poddiakov. Introduction 44

A.L. Zhuravlev, V.P. Pozniakov.

Economic Psychology: Theoretical Problems
and Directions of Empirical Research 46

A.N. Poddiakov. Counteraction to Competitors'
Learning and «Trojan Horse» Teaching
in Economic Behaviour 65

O.E. Kuzina. Models of Financial Behaviour
in Economic Psychology 83

A.V. Belianin. Mathematical Psychology
as Part of Economic Theory 106

Work in Progress

O.A. Gulevich. Legal Behaviour and
Social Attitudes 129

Lynch M. Basic Needs and Well-being:
A Self-determination Theory View 137

Reviews

Blackwell Hanbook of Childhood Social
Development. Ed. by P. Smith and C. Hart.
Reviewed by T.O. Gordeeva 143

Scientific Life

A.K. Bolotova. The XVIII Conference of the
International Society for the Study
of Behavioural Development 149

A.V. Belianin. The Interdisciplinary Conference
of SABE/IAREP-2004. «Cross-Fertilization
between Economics and Psychology» 153

Obituary. A.M. Matjushkin 156

Obituary. A.A. Leontiev 157

Summary of the Issue 158

ПРИНЦИП СИСТЕМНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ПСИХОЛОГИИ¹

В.А. БАРАБАНЩИКОВ



Барабаншиков Владимир Александрович — доктор психологических наук, профессор, заведующий лабораторией системных исследований психики Института психологии РАН, лауреат премии Президиума РАН им. С.Л. Рубинштейна (2002), один из основателей и вице-президент (1994–2003) Российского психологического общества, член Генеральной ассамблеи Международного союза психологических наук (IUPsyS) (1994–2004).

Область исследований: теория и методология психологии, общая психология (проблемы восприятия, деятельности, общения).

Контакты: Vbarabanshikova@mail.ru

Резюме

Обсуждаются содержание и пути развития оснований современной психологии. Показано, что обращение к принципу системности отражает актуальные состояния и генеральную тенденцию развития психологической теории и практики. На данном этапе развития науки (1) доминирует генетическое направление системного подхода, (2) подчеркиваются основания интегративности и целостности психических явлений, (3) разворачивается онтологический план исследований внутреннего мира человека. В качестве требований к системному методу познания психики автор указывает и на чувствительность к интегральным (системным) качествам изучаемой реальности и возможность внутреннего синтеза выделяемого измерения с другими измерениями объекта познания. Обсуждается перспектива развития системного подхода в психологии; обращается внимание на ее мультипарадигмальный характер, принципы взаимовключения и дополненности.

¹Исследование поддержано РГНФ, проект № 04-06-00298а.

Согласно принципу системности, изучаемые явления рассматриваются с точки зрения целого и обладают свойствами, которые невозможно вывести из его фрагментов или частей. На передний план выдвигается логика целостности, синтеза, взаимопереходов и взаимовключений.

Представление о системной природе психических явлений все чаще выступает в качестве итога развития знания о психике. Включаясь во всеобщую взаимосвязь событий материального мира, психические явления выражают уникальное единство разнообразных свойств живых существ. В совокупности они образуют «функциональный организм», позволяющий животным (человеку) гибко ориентироваться, коммуницировать и действовать в перманентно меняющейся среде (мире). В разных отношениях психическое открывается и как отражение действительности, и как отношение к ней, и как функция мозга, и как регулятор поведения, деятельности и общения, как природное и социальное, как сознательное и бессознательное. Возникая как феномен жизни, оно достигает высот творчества, самосознания и духовности. Психика объективно выступает в виде многомерного, иерархически организованного, развивающегося целого, или *органической системы*, функциональные компоненты которой имеют общий корень и онтологически неразделимы.

Другой причиной обращения к идее системности являются высокие темпы дифференциации психологического знания и связанная с этим методологическая и теоретическая разобщенность исследований. Именно эта тенденция порождает проблему коге-

рентности психологии, возможности ее существования как единой науки (Giorgi, 1992; Koch, 1992). Чрезвычайное разнообразие подходов к исследованию психического (им соответствует многообразие принципов, понятий, методов исследования, эмпирических данных) обостряет проблему предмета психологии и ее метода. Первостепенное значение в данной ситуации приобретает вопрос о способах объединения разнородного психологического знания и порождении концептуальных синтезов более высокого порядка.

Наконец, нельзя не учитывать непрерывного втягивания психологии в решение задач различных сфер общественной жизни (управления коллективами, бизнеса, сферы обслуживания, обучения и воспитания, охраны здоровья, политики и многих других). Психология все больше превращается в область профессиональной *практической* деятельности, которая формирует собственные нормы и принципы работы, понятийный аппарат, методы и задачи. Складывается основание научно-практического направления системного подхода, связанного, с одной стороны, с идентификацией психологических проблем в разных сферах деятельности человека, а с другой — с использованием психологических знаний в реальных жизненных ситуациях.

Как известно, попытки прямого внедрения концепций человеческой психики и поведения в различные сферы практики наталкиваются на непреодолимые трудности. Встает задача разработки понятийного аппарата и соответствующей методологии, которые позволили бы конкретизировать научное знание

применительно к реальной жизни и деятельности людей. Ее решение невозможно вне системного анализа самой практической сферы — «реального объекта», способов его соотнесения с теоретической моделью и связи психологии с другими научными дисциплинами.

Таким образом, обращение к принципу системности в психологии отражает ее актуальное состояние и генеральную тенденцию развития. Воплощение данного принципа в «материал» психологической науки является самостоятельной проблемой, вернее, деревом проблем, решение которых требует специальных усилий.

Отметим, что, как и любая методология высокого уровня, системный подход не предназначен для решения собственных проблем психологии. Его функция заключается в том, чтобы обеспечить работу по построению предметного содержания науки средствами данной методологии. В зависимости от того, насколько это содержание оказывается адекватным исследуемой реальности, можно судить об эффективности используемого подхода.

Общая характеристика системного подхода

В общем плане под системным подходом понимают методологическое направление, разрабатывающее средства познания и конструирования сложноорганизованных объектов. Исторически этот подход противостоит механистической методологии, ориентированной на изучение отдельных, как правило, неизменных элементов действительности, движение которых подчинено законам классической

механики. В отличие от внешнего соединения частей, система представляет собой качественное единство, или совокупность, обладающую интегральными свойствами. «В определенном смысле системный подход и есть методологическое средство изучения интеграции, точнее интегрированных объектов и интегральных зависимостей и взаимодействий» (Кузьмин, 1980, с. 258).

Хотя предпосылки системного мышления (например, представление о несводимости целого к сумме частей, идея иерархии и др.) появились в философии и науке сравнительно рано, их оформление в методологический принцип потребовало существенного накопления эмпирических данных и разработанности понятийного аппарата решаемых проблем. Логика развития познания такова, что первоначально изучаемый предмет берется в отдельности, сам по себе. Его качество лишь констатируется, свойства выводятся из него же самого, а сопоставление разных предметов осуществляется внешним образом. На более высокой ступени познания предмет описывается как часть некоторого целого, закону существования которого он подчиняется. Целое, или система, играет роль основания родового качества предмета, которое вне или помимо системы не проявляется. Поскольку в действительности любой предмет принадлежит не одной, а многим системам, он обнаруживает разные качественные определенности и оказывается многомерным. Наконец, существует еще одна, высшая ступень, на которой предмет воспроизводится в знании целиком, во всей полноте его связей и отношений. Здесь осуществляется

высший гностический синтез, восхождение от абстрактного к теоретически конкретному изображению реального предмета. Это предельно широкое видение действительности, которое предполагает оперирование всей совокупностью систем, учет многообразных взаимодействий, разнотипности связей и разноплановости отношений, а также преимущественное использование генетического или конкретно-исторического способа исследования.

С рассматриваемой точки зрения, чем сложнее и глубже оказывается человеческое знание, тем более системным оно становится. Системный подход включает в себя средства как анализа (например, объективация/выделение систем, спецификация механизмов интеграции или разведение уровней, планов и измерений изучаемых явлений), так и синтеза: разные аспекты знания собираются в единое целое, а все возрастающее число срезов и измерений раскрывает действительность в ее конкретной полноте.

Как общенаучная методология системный подход получил распространение в 60-е гг. прошлого века в связи с успехами научно-технической революции. Ее наиболее известная форма, названная Л. Берталанти общей теорией систем (ОТС), была ориентирована на поиски универсальных закономерностей сложно организованных объектов и решала задачу интеграции разнородного научного знания. Исследователей интересовали устройство систем и механизмы, обеспечивающие их функционирование, т. е. равновесие со средой (Блауберг, Юдин, 1973; Садовский, 1974). Именно в таком виде системный подход проник в западную, преж-

де всего американскую психологию, захватив не только прикладные области типа Human factors, но и ее общетеоретическое ядро. Представления и установки ОТС использовались при изучении поведения (Б. Скиннер), личности (Г. Олпорт), процессов познания (У. Найссер), организации и динамики социальных групп и других явлений. В какой-то степени этот методологический шаг был подготовлен яркими достижениями гештальтпсихологии и школы К. Левина, показавшими, что представление психических явлений и поведения в качестве систем открывает исследователю весьма широкие перспективы (Левин, 2000; Koffka, 1935).

История психологической науки во многом выступает как история поиска альтернатив атомистической, по существу, асистемной точки зрения на природу психики и поведения. Наиболее последовательно она реализовывалась эмпирической психологией сознания и классическим бихевиоризмом, которые постулировали существование исходных элементов (ощущений, реакций), объединяемых внешними связями (ассоциациями), а также обусловленность психики и поведения жесткими каузальными зависимостями. Следствием такого подхода стало распространение редукционизма (физиологического, логического, социологического, кибернетического, информационного), опасность утери специфики предмета психологии и кризис методологических основ психологической науки. Собственно, преодоление этого кризиса и связано с освоением (большой частью неосознанно) системного взгляда на предмет психологического познания. Критерии научности все больше ассо-

цируются не столько с аналитическим, сколько с синтетическим, целостным подходом, вписывающим психическое в систему жизненных связей и отношений человека и подчеркивающим самостоятельность целого относительно образующих его компонентов. Существенные шаги в раскрытии системной природы психики в отечественной науке сделаны Б.Г. Ананьевым, В.М. Бехтеревым, Л.С. Выготским, А.Р. Лурией, В.С. Мерлиным, С.Л. Рубинштейном, Б.М. Тепловым, А.А. Ухтомским. Системный анализ поведения и деятельности устойчиво связан с именами П.К. Анохина, А.Н. Леонтьева, Н.А. Бернштейна и других.

В отличие от теоретиков ОТС, Б.Ф. Ломов (Ломов, 1984; 1995) подчеркивал специфичность и многообразие проявлений целостных образований психики, их зависимость от сферы бытия, уровня организации и развития. Моносистемный взгляд на природу целостностей, с его вниманием к компонентам и структуре, Б.Ф. Ломов дополнил *полисистемным*, выделив объективные основания интегральных качеств и свойств. На конкретном эмпирическом материале было показано, что, включаясь в разные системы отношений, человек (его психика, поведение) развертывается в различных планах и обнаруживает качества, которые отсутствуют в других системах. Поскольку объемлющих (макро-) систем оказывается несколько, психические явления всегда выступают как своеобразные «качественные узлы».

Принцип системности распространялся Б.Ф. Ломовым на всю психологию в целом и полагался ведущим регулятивом исследования. Одним из

первых Б.Ф. Ломов обратил внимание на собственную организацию предметного поля науки, попытался уйти от его внешней гомогенности и, следовательно, «лобового столкновения» теорий, концепций и методов. Предметное поле психологии выступило в его работах как многомерное, многоуровневое, подвижное образование. Этот методологический шаг подводил к принципиально новой стратегии познания. Важным стали не только обоснование, подтверждение или опровержение конкретной концепции, полученных данных и т. п., но и указание их места в сложнейшей системе знания, установление «ипостасей» или форм проявления, поиск множественных путей их взаимосвязей и взаимопереходов. Эпоха классических теорий, претендующих на объяснение любых психических явлений на основе проработки какой-либо одной из областей науки, заканчивалась.

Исследования, проведенные в психологии второй половины ушедшего столетия, позволяют заключить, что обращение к идеям системности — не просто дань времени или моде. Системный подход вводит в психологию максимально широкий взгляд на изучаемые явления, возможность разработки конкретной логики взаимопереходов и взаимовключений, а также конструирование интегративного знания, которое не только глубоко отражает сущность изучаемых явлений (их гетерогенность, текучесть, недизъюнктивность), но и наиболее приспособлено для решения практических задач. Раскрывая недостаточность (узость, односторонность, ограниченность) концептуальной базы и традиционных средств исследования,

системный подход создает предпосылки для формирования более адекватных теоретических построений, объяснительных принципов и способов организации знания. Системный подход позволяет наиболее точно ставить проблему и намечать стратегию ее решения; ориентирует исследователя на изучение психики как дифференцированного целого, выявление многообразия его связей и отвечающих им планов, уровней и измерений; обеспечивает создание предельно широкой, многомерной картины психических явлений. Необходимо, однако, иметь в виду (и это вытекает из самой сути системного подхода как грани диалектики), что он не дает исчерпывающе полной методологической характеристики исследований психики и предполагает другие методологические ориентации. Более того, он эффективен именно тогда, когда наполняется конкретным психологическим содержанием.

Тенденции развития

В качестве ориентиров развития системного подхода в психологии на сегодняшний день выступают две задачи: 1) построение на основе принципа системности *предмета* и 2) разработка системного *метода* познания психических явлений. Полнота и эффективность решения названных задач определяют уровень развития системных исследований в целом.

Строго говоря, изучение интегральных образований психики (либо их производных), выявление состава, структуры, способов функционирования, иерархической организации и т. п. является скорее правилом, чем исключением. К такого рода объектам отно-

сятся: поведенческий акт (П.К. Анохин), доминанта (А.А. Ухтомский), гештальт (К. Коффка), психологическая система (Л.С. Выготский), интегральная индивидуальность (В.С. Мерлин), интеллект (Ж. Пиаже), познавательная сфера (Д. Норман), перцептивный цикл (У. Найссер) и др. Особенность текущего этапа состоит в том, что наряду с организацией (структурой, уровнями) и функционированием целостных образований на передний план выдвигается изучение их *становления и развития*. Доминирующим оказывается генетическое направление системного подхода. В качестве ключевых рассматриваются конкретные механизмы порождения целостностей, соотношения стадий и уровней развития, его видов, критериев, взаимоотношений актуального и потенциального в психическом развитии и т. п. (Барабанщиков, 2000; 2002; 2003; Барабанщиков, Рогов, 2000; Брушлинский, 1997; Завалишина, Барабанщиков, 1990).

Как известно, проблема психического развития занимает в психологии одно из центральных мест и имеет глубокое общепсихологическое содержание. К развитию способны лишь целостные образования, находящиеся в перекрестье системы детерминант. Поэтому обратной стороной психического развития выступает закономерное движение этой системы: изменение состава, структуры и способов детерминации психики и ее компонентов. При данном условии самое развитие приобретает очертания органического целого, т. е. системы. Это позволяет более дифференцированно подойти к решению ряда фундаментальных проблем психологии и акцентировать не всегда выделяемые измерения детерминационных процессов: их

динамичность, нелинейность и опосредствованность. По этой линии прослеживается, в частности, связь психологии с синергетикой (И. Пригожин, Г. Хакен).

При изучении психического развития нередки случаи, когда исследователи пытаются установить некоторую универсальную детерминанту, якобы ответственную за этот процесс и обеспечивающую переход новообразования с одной стадии на другую. Действительная же картина психического развития оказывается более сложной. Любой результат развития (когнитивный, личностный, операциональный), достигнутый на той или иной его стадии, включается в совокупную детерминацию психического, выступая в роли внутренних факторов, предпосылок либо опосредствующих звеньев по отношению к результату следующей стадии. Тем самым складывается иная ситуация, обеспечивающая возможность перехода на новую ступень психического развития. По существу, динамика стадий (этапов, фаз, ступеней) развертывания психического выражает движение всей системы детерминант, которая непрерывно доопределяется в процессе развития и потому никогда не может быть предсказана полностью.

Целостные (интегральные) образования возникают, функционируют и преобразуются в процессе развития некоторой объемлющей системы, качествами которой они наделены. Соответственно развитие целостных образований может быть понято только в контексте законов развития порождающей системы (основания). Поскольку и субъект, и объект психической активности включаются в разные системы отношений, развитие выступает как полисистемный процесс.

Он выражает единство дискретного и непрерывного, стабильного и изменчивого, тождественного и различного, репродуктивного и продуктивного, актуального и потенциального, необходимого и случайного, которые обеспечиваются лишь определенным соотношением (мерой) типов детерминант. В нем можно выделить уровни (микро-, мезо-, макро-) организации, качественно различные ступени или этапы, сменность ведущего основания и ключевых детерминант.

С точки зрения системного подхода психическое развитие не просто многосторонне, но и многовариативно. В рамках единого процесса различные психические образования (свойства, функции) развиваются неравномерно, имеют собственную «траекторию движения». Новая система (качество) может возникнуть в результате как интеграции, так и дифференциации целостных образований (их функций). Источником же развития оказываются противоречия между разными измерениями, уровнями организации, свойствами или функциями одного и того же целого. Психическое развитие представляет собой полиморфный процесс, включающий прогрессивные и регрессивные качественные преобразования, возможность стагнации и тупиковых линий движения. Это не только рождение нового, но и трансформация или же разрушение неэффективных форм психической организации и поведения человека. Источник развития, пути, средства и формы его осуществления носят системный характер.

Еще одна черта современных исследований — акцентуация оснований интегративности и целостности психических явлений. Эта тенденция связана

с усилением *субъектного подхода* к анализу психики (С.Л. Рубинштейн, Д.Н. Узнадзе, К.А. Абульханова-Славская, А.В. Брушлинский), в соответствии с которым и психические процессы, и деятельность (либо поведение, общение, игра) рассматриваются в конкретной отнесенности к тому, кому они принадлежат. Как показывают исследования, даже самый простой психический акт представляет собой акт конкретного субъекта жизни и включен в общий контекст его развития. Субъект выполняет роль стержня, или интегрирующего звена, объединяющего различные проявления (компоненты, модальности) психики и уровни ее организации. Анализ субъекта, следовательно, открывает возможность выявления механизмов образования и развития целостностей и оказывается *внутренним моментом* системного исследования психики. Очевидно, что в рамках системного подхода субъект также должен рассматриваться как дифференцированное многомерное целое (система).

Онтологически (конкретно) понятый субъект выражает основу многообразных отношений человека к действительности. Вступив в эти отношения, индивид не просто подчиняется действительности, но и воплощает в ней самого себя. Реализуя разные отношения, один и тот же индивид оказывается субъектом разных жизненных проявлений, в частности, восприятия, мышления, эмоциональных переживаний, общения, деятельности и реализует соответствующие функциональные возможности (свойства, качества, роли и т. п.). Человек как субъект способен распоряжаться собственными ресурсами и благодаря этому строить отношения с действительностью. Актив-

ность, самодетерминация, саморегуляция, самосовершенствование — ключевые характеристики субъекта жизни (Абульханова, 1973; Брушлинский, 1994; Брушлинский, Воловикова, Дружинин, 2000; Брушлинский, Воловикова, 2002).

Анализ субъекта заставляет всерьез обратиться к еще одной реальности — к *объекту* жизнедеятельности. Чаще всего его отождествляют либо с эмпирическим объектом (вещью, событием), либо со стимуляцией. При таком понимании индивид (или группа) оказывается изначально «отрезанным» от условий своего существования и развития, и, как показывает исторический опыт, никакие логические ухищрения не способны обеспечить затем их внутреннее единство. Объект, или совокупность обстоятельств жизни и деятельности человека, представляет собой функциональное целое, которое включает не только элементы (свойства, вещи, события) и отношения среды, но и самого субъекта жизнедеятельности, объединяющего их в систему. Подобное единство человека и его среды известно в психологии как «ситуация» или «мир» (Левин, 2000; Рубинштейн, 1973; Magnusson, 1981). В отличие от среды в любых ее формах объект-ситуация (объект-мир) противоречив и парадоксален: включая в себя субъекта, он одновременно противостоит ему; одной его стороной являются условия жизни, другой — их отражение человеком, включенным в ситуацию. Ситуация (мир) оказывается и сложнейшей системой детерминант активности субъекта, и одновременно результатом этой активности. Без анализа объекта (выделения его образующих, структуры, норм и правил, которым он подчиняется, уровней организации, динамики

и т. п.) невозможно понять ни содержание психического отражения, ни охарактеризовать субъекта и формы его активности. Хотя представления об объекте активно используются в рамках психологического и средового (экологического) подходов в психологии, проблема объекта как системы ждет своего решения.

Ситуация складывается на основе разнородных элементов среды (физико-географической, экологической, социальной) как целостность, соотношенная с интересами, требованиями и возможностями субъекта. При этом активным оказывается не только человек, но и элементы его окружения: они могут быть «враждебными» (противостоят субъекту или мешают), «дружественными» (содействовать субъекту, его намерению) или нейтральными. Соответственно и способы разрешения ситуации оказываются различными, принимая вид борьбы, сотрудничества или сосуществования.

Жизнь человека соткана из ситуаций, в которые он вовлечен с первых секунд самостоятельного существования и в которых он не только реализуется, но и развивается. Ситуации чрезвычайно разнообразны по содержанию, способам разрешения, роли в личностном развитии и в жизненном пути. Они имеют как реальные, так и виртуальные способы организации, принадлежат различным сферам бытия, могут неожиданно прерываться или оставаться принципиально неразрешенными. Ситуация редко выступает в чистом виде: это всегда клубок событий разного уровня, разного времени жизни, разного содержательного и смыслового наполнения. Каждая ситуация предполагает особую позицию субъекта, соответствующий опыт, пути и спосо-

бы выхода из нее. Остается удивляться универсальности и гибкости человека, его способности планомерно и достаточно успешно справляться с грузом многочисленных забот.

Ситуация — это «атмосфера» субъекта, наполняющая его жизнь предметным содержанием и смыслом. Поэтому анализ любого психологического феномена с необходимостью предполагает выход за его собственные границы в то объемлющее целое, в котором он возникает и развивается. Деятельность, общение, игра, учение суть способы разрешения ситуаций, которые не только стереотипно повторяются, следуя степенному течению жизни, но и могут радикально меняться и требовать новых подходов и оригинальных решений.

И субъект, и объект жизнедеятельности органически взаимосвязаны и выступают как компоненты одного и того же *фрагмента бытия*, или *события* жизни, включающего психические явления в единстве с условиями их существования и развития. Данная система может иметь различное содержание, способ организации, масштаб (микро-, мезо-, макро-), подчинена определенной логике развития. По существу, это и есть онтологическое основание психического как системы. Понятие события позволяет выразить важнейшие характеристики психических явлений — целостность и развитие, вписав их в естественный поток жизни. Изучение законов движения подобных систем, их развития, взаимопереходов, координаций и трансформаций представляется одной из центральных задач психологической науки (Барабанщиков, 2002).

Долгое время онтология психических явлений относилась к проблемам

«второго плана» и нередко отдавалась на откуп смежным дисциплинам — физиологии, социологии или информатике. Исследователей больше интересовал гносеологический аспект — механизмы и способы отражения действительности в психике человека. Сегодня становится все более очевидным, что без учета способа существования психических явлений, их бытия психологическое знание остается принципиально неполным, а в практическом отношении — весьма ограниченным. Обращение к онтологической парадигме является необходимой предпосылкой разработки системногенетического представления о психике.

В рамках рассматриваемого подхода то или иное психическое явление открывается исследователю (и должно быть изучено) в нескольких ракурсах. Во-первых, в контексте определенного фрагмента бытия, в который включен данный индивид либо группа, т. е. ситуации. Здесь лежат основания предметного содержания и динамики изучаемого феномена. Во-вторых, в рамках субъекта определенной формы активности. Здесь изучаемое явление берется в единстве внутренних условий своего существования, образующих разномодальное целое (в его состав входят мотивационно-оценочный, когнитивный, диспозиционный, рефлексивный и другие компоненты). В-третьих, в плане той модальности психического, к которой непосредственно принадлежит изучаемое явление. Он фиксирует специфику и уникальность феномена, который выступает как сторона или момент унимодального целого. Таким образом, в каждом из ракурсов исследователь имеет дело с разными (хотя и связанными друг с другом) интегральными образования-

ми, а действительная природа явления реконструируется путем синтеза его различных «проекций».

Из вышесказанного вытекают главные требования к системному методу исследования психики: а) чувствительность к интегральным (системным) качествам изучаемой реальности и б) возможность внутреннего синтеза (сопряжения) выделяемого плана (измерения) с другими планами (измерениями) объекта познания.

С этой позиции далеко не каждое изучение даже системных модусов психического оказывается системным. Например, классическая процедура исследования микрогенеза чувственного образа (Ланге, 1893; Krugh Smith, 1970) не может быть безоговорочно отнесена к системным методам потому, что вырывает изучаемое явление из контекста реальной жизнедеятельности субъекта и ограничивается искусственно выделяемым фрагментом (пусть и очень важным) целостного перцептивного процесса. Микроразвитие чувственного образа рассматривается здесь с нуля, так, будто бы до его возникновения с воспринимающим субъектом ничего не происходило, и заканчивается появлением некоторого устойчивого (зрелого) состояния. Что происходит с образом (а также с субъектом восприятия) потом, когда он уже выполнил свою функциональную роль, остается загадкой. С точки зрения системного подхода микрогенез восприятия должен быть исследован как система, включающая полный цикл жизнедеятельности чувственного образа: его возникновение, становление, функционирование и преобразование, а это требует более адекватных теоретических представлений и методических средств (Барабанщиков, 2002).

Методологическая квалификация исследования как системного связана в первую очередь с характером постановки научной проблемы и, следовательно, с организацией предметного содержания. Все определяется тем, рассматривается ли оно в качестве целостного образования или нет. В эмпирическом исследовании системный объект всегда выступает перед исследователем опосредствованно. Фиксация наблюдаемых характеристик объекта необходимо дополняется *представлением* о его системной организации и развитии, а это требует специальной методологической работы.

В зависимости от поставленной задачи один и тот же предмет может изучаться и как системный, и как несистемный. Если, например, необходимо выявить черты характера человека, то можно обойтись традиционными средствами психологического анализа; если же требуется установить структуру характера, то без привлечения системных представлений не обойтись. Отметим, что использование традиционных (несистемных) средств исследования не означает обращения к чему-то устаревшему и неэффективному. Они и адекватны, и эффективны там, где требуется описать сложный предмет и разложить его на части (свойства, функции, способности, процессы и т. п.). Хотя исторически такая задача появляется в науке достаточно рано, она сохраняет свое значение и по сегодняшний день.

В настоящее время собственный арсенал системных технологий психологической науки и практики очень скромнен, а его развитие представляет непростую исследовательскую задачу. Главная трудность состоит в том, чтобы изучать то или иное явление, не

теряя (не обрубая), а учитывая его системные (интегральные) качества, связи с другими явлениями жизни и деятельности субъекта, целостный характер их развертывания во времени, разноуровневость организации. Это условие предполагает разработку концептуальных схем, позволяющих интегрировать эмпирические данные, методы исследования и понятия, принадлежащие к разным научным парадигмам. Их появление открывает возможность новых путей движения в теоретическом пространстве предмета.

Таким образом, на данном этапе развития психологической науки и практики наиболее привлекательным и многообещающим предметом исследования выступает системогенез психики и ее разнообразных проявлений. Движение в этом направлении позволяет более тесно увязать психические процессы, свойства и состояния с характеристиками субъекта, акцентировать внимание на процессуальной стороне, усилить тот аспект исследований, который ведет к интеграции психологического знания.

Перспектива исследований

Признавая несомненные достижения психологической науки, практики и образования ушедшего столетия, трудно согласиться с утверждениями, что человечество вступает в «психологическую эру», а XXI век станет «веком психологии». На сегодняшний день замечание В.И. Вернадского остается всего лишь метафорой, льстящей самолюбию психологов и подогревающей их исследовательский энтузиазм. Предстоит очень много сделать, чтобы красивая форма наполнилась глубоким

научным и практическим содержанием.

Обычно веком той или иной области знания, например, «веком физики», «веком химии» и т. п., называют столетия, в которых совершались принципиальные открытия, в частности, формулировались фундаментальные законы, утверждавшие новый способ мышления и влиявшие на организацию жизни общества в целом. С этой точки зрения XXI век представляется веком биологии и информационных технологий — т. е. тех дисциплин, которые стоят на пороге крупных достижений и радикальных перемен. Сегодня есть все основания ожидать, что и та, и другая области знания окажут существенное влияние на психологию, создав предпосылки фундаментальных открытий в будущем. Более того, психология сможет эффективно проявить свой научно-практический потенциал внутри биологии и информатики, решая непосредственно их задачи. Обратим внимание, что именно в этих дисциплинах системный подход получил наибольшее распространение.

Нельзя недооценивать и общего влияния на развитие психологии естественных наук. Физика как феномен культуры, а не только как область позитивного знания создает и поддерживает атмосферу научности, определяет представления о предназначении науки и типе ученого, формирует мировоззренческий климат эпохи. В физическом способе познания находят отражение существенные черты современного стиля мышления, который остается непоколебимым, несмотря на прогрессивно возрастающие объемы социокультурного познания и гуманитаризацию жизни в целом.

Расширение и углубление междисциплинарных связей психологии является одним из наиболее мощных факторов ее развития. Это касается и гуманитарных наук, которые также находятся в поиске предмета и метода, периодически погружаясь в кризисные состояния. Значительное, хотя и не решающее влияние на развитие психологии могут оказать религия (особенно по линии практического опыта), искусство и литература, которые несут целостный взгляд на человека, а по глубине раскрытия внутреннего мира личности и способам воздействия на него существенно опережают академическую науку и строящуюся на ее основе общественную практику. Изображение человека средствами искусства и литературы является идеалом, конечной целью, напоминанием, а когда-то и укором научной психологии и рациональному познанию как таковому. В этом ключе большие ожидания связываются с развитием собственной практики психологии (психопрактики), пытающейся учитывать целостность человеческой индивидуальности. Несомненно, что роль психологического знания в постиндустриальном обществе, к которому движется человечество, будет возрастать, а темпы дифференциации психологической науки — по крайней мере, не уменьшаться. Прогрессирующая глобализация общественной жизни (экономики, политики, финансов, коммуникаций, здравоохранения и др.) с необходимостью утверждает системный способ мышления и отношения к действительности.

Вряд ли кто-либо сегодня всерьез откажется предсказывать судьбу направлений и, тем более, отдельных школ. Можно обсуждать лишь наиболее

общие требования к науке XXI века и условия их выполнения. С точки зрения логики предшествующего развития будущее за теми течениями, которые, раскрывая определенные свойства, связи и отношения психического, смогут осуществить синтез разномерного знания, преодолеть односторонность (моноцентризм) в рассмотрении своего предмета. Будущее — за системно-ориентированной *мультипарадигмальной психологией*.

Глубинный смысл методологических кризисов, перманентных в психологии, заключается в неспособности науки охватить разнокачественные основания психических явлений единой системой понятий. Методологическая и теоретическая разобщенность исследований, усиленная высокими темпами дифференциации и гетерохронностью развития психологического знания, остается благодатной почвой не только для редукционизма и эклектики, но и для псевдонаучных представлений о психике и человеке в целом. Крайним выражением разобщенности психологии выступает противостояние естественнонаучной и гуманитарной (социокультурной) парадигм. Соответственно вопрос о выходе из кризиса в значительной степени касается способов интеграции разнородного знания, его взаимопереходов и взаимовключений.

Хотя решение проблемы когерентности психологии во многом зависит от принимаемого типа рациональности, есть все основания ожидать, что «логика целостности» усилит и разовьет свои позиции. Особый интерес в этом плане представляют принципы *взаимовключения и дополнительности*.

Взаимовключение психических явлений — обратная сторона их взаимосвязи. Единство внутреннего мира человека оборачивается взаимопроникновением психических процессов, свойств и состояний. Это предполагает не хаос и беспорядочность включений, а их организованность в рамках и на «территории» локального целого; такую организованность, которая выступает неизменным условием возникновения и развития конкретного психического явления. Соответственно любое психическое образование носит двойственный характер. Оно выражает одновременно и момент психики (например, образ или понятие), и психику как таковую, обеспечивающую его существование. Конкретная модальность психического опирается на все другие модальности, втягивая их в себя и распространяя на них свое влияние. Целое заключено в своей части. Принцип Анаксимандра «все состоит из всего», привлекающий внимание современной физики, сулит немало перспектив и психологии.

С данной точки зрения психические феномены не могут не рассматриваться как проявления интегральных образований (целостностей, молярных единиц), вписанных в контекст жизни. Только при данном условии они получают опору как во внешнем, так и во внутреннем мире человека, выражают формы и проявления, и порождения бытия. Это, в свою очередь, открывает возможность их эффективного исследования, формирования, диагностики и коррекции.

На сегодняшний день «логика целостности» не может обойтись без «логики дополнительности». Рассматриваемый в широком значении принцип дополнительности (Н. Бор)

предполагает многообразие не только феноменов, но и *оснований* психического. Имеются в виду разные измерения самой сущности феноменов, не сводимые в общем случае к противоречию сторон. Это означает, что выделяемые стороны достаточно самостоятельны, но и не разобщены. Отсюда следует постнеклассический познавательный норматив, допускающий альтернативное описание объекта по отношению к *любой* его теории: поскольку теория призвана вырабатывать целостное представление об объекте, ее познавательная ценность как целостной и как теории всегда оказывается ограниченной. Подобная картина наблюдается не только в современной физике (Гейзенберг, 1987), но и в математике, предмет которой также начинает осознаваться многомерным (Клайн, 1984).

Представление о многомерности природы психического позволяет по-новому взглянуть на взаимоотношения альтернативных течений и парадигм. Дух конфронтаций уступает место диалогу, новому пониманию истины и новому типу мышления, раскрывающему отношения между различными измерениями психического. Появляется возможность формирования иной методологической культуры и способов профессиональной работы психологов. «Единство в многообразии» — фундаментальное требование познания сложно организованных развивающихся целостностей

(органических систем) — выступает как принцип сотрудничества, взаимопонимания и связи научных традиций, теории и практики, прошлого, настоящего и будущего психологии.

Проникновение идей системности в мышление психологов и конструирование на ее основе новых задач, предметного содержания и методов психологического познания стало важным достижением философии и науки XX столетия. Оказавшись в благоприятной среде, эта идея не могла не получить своего развития. Есть все основания полагать, что в XXI веке произойдет дальнейшее распространение системного подхода на специальные и прикладные области психологической науки, причем его наибольший эффект можно ожидать при изучении комплексных (междисциплинарных) объектов. Существенно обогатится и расширится арсенал логико-методологических средств системных исследований. Упрочится значение системных идей в выработке стратегии психологической науки и практики. Вместе с тем в общепсихологическом плане автономность (но не эффективность!) системного подхода будет все более ограничиваться полагающим его и сливающимся с ним предметным содержанием науки. «Логика органической системы» все чаще будет представляться как собственный механизм организации, развития и функционирования психики и поведения человека.

Литература

Абульханова К.А. О субъекте психической деятельности. М.: Наука, 1973.

Анохин П.К. Философские аспекты теории функциональной системы. М.: Наука, 1978.

- Барабаничиков В.А.* Системогенез чувственного восприятия. М.; Воронеж: МПСИ, 2000.
- Барабаничиков В.А.* Восприятие и событие. СПб.: Алетейя, 2002.
- Барабаничиков В.А.* Системная организация и развитие психики // Психол. журн. 2003. № 1. С. 29–46.
- Барабаничиков В.А., Рогов М.Г.* (ред.) Системные исследования в общей и прикладной психологии. Набережные Челны: Институт управления, 2000.
- Блауберг И.В., Юдин Э.Г.* Становление и сущность системного подхода. М.: Наука, 1973.
- Брушлинский А.В.* Психология субъекта. СПб.: Алетейя, 2003.
- Брушлинский А.В., Воловикова М.И., Дружинин В.Н.* (ред.) Проблема субъекта в психологической науке. М.: Академический проект, 2000.
- Брушлинский А.В., Воловикова М.И.* (ред.) Психология индивидуального и группового субъекта. М.: Per Se, 2002.
- Брушлинский А.В.* (ред.) Психологическая наука в России XX столетия: проблемы теории и истории. М.: ИП РАН, 1997.
- Выготский Л.С.* Психология развития как феномен культуры. М.; Воронеж: АПСН, 1996.
- Гейзенберг В.* Шаги за горизонт. М.: Мысль, 1987.
- Завалишина Д.Н., Барабаничиков В.А.* (ред.) Принцип системности в психологических исследованиях. М.: Наука, 1990.
- Капица С.П., Курдюмов С.П., Малинецкий Г.Г.* Синергетика и прогнозы будущего. М.: УРСС, 1997.
- Клайн М.* Утрата определенности. М.: Мир, 1984.
- Костюк В.Н.* Изменяющиеся системы. М.: Наука, 1993.
- Кузьмин В.П.* Принцип системности в теории и методологии К. Маркса. М.: Политиздат, 1980.
- Ланге Н.Н.* Психологические исследования. Закон восприятия. Теория внимания. Одесса: Психологическое общество, 1893.
- Левин К.* Теория поля в социальных науках. СПб.: Речь, 2000.
- Ломов Б.Ф.* Методологические и теоретические проблемы психологии. М.: Наука, 1984.
- Митькин А.А.* О самоорганизации систем: критический анализ // Психол. журн. 1998. № 4. С. 117–131.
- Пригожин И., Стенгерс И.* Порядок из хаоса. М.: Эдиториал УРСС, 2000.
- Рубинштейн С.Л.* Бытие и сознание. М.: АН СССР, 1957.
- Рубинштейн С.Л.* Проблемы общей психологии. М.: Наука, 1973.
- Садовский В.Н.* Основы общей теории систем: логико-методологический анализ. М.: Наука, 1974.
- Хакен Г.* Синергетика. М.: Мир, 1980.
- Giorgi A.* Toward the articulation of psychology as a coherent discipline // A century of psychology as science. Washington: APA, 1992. P. 46–59.
- Koch S.* The nature and limits of psychological knowledge: lessons of a century qua “science” // A century of psychology as science. Washington: APA, 1992. P. 75–97.
- Koffka K.* Principles of gestalt psychology. N.Y.: Brace, 1935.
- Krugh U., Smith G.* Percept-genetic analysis. Lund: Gleerup, 1970.
- Magnusson D.* Wanted: A psychology of situations // Towards a psychology of situations and interactional perspective. Hillsdale: Erlbaum, 1981. P. 9–32.
- Magnusson D., Torestad B.* A holistic view of personality: a model revisited // Annual review of psychology. 1993. V. 44. P. 3–28.

НЕЙРОННЫЙ КОД

А.Н. ЛЕБЕДЕВ



Лебедев Артур Николаевич — доктор биологических наук, профессор, заведующий кафедрой психофизиологии факультета психологии ГУ ВШЭ, главный научный сотрудник Института психологии РАН.
Контакты: Artleb@mail.ru

Резюме

В разнообразных опытах проверена гипотеза о том, что нейронный код представлен пакетами незатухающих волн нейронной активности, причем элементарный образ соответствует единичному волновому пакету — взаимосвязанной, циклически повторяющейся деятельности клеток одного нейронного ансамбля. Приводятся формулы с включенными в них параметрами нейронного кода, выражающие зависимость объема и быстродействия памяти человека, субъективных оценок интенсивности стимулов и вероятности выбора действий от нейрофизиологических параметров и характеристик информации, подлежащей обработке. Предложен способ вычисления по параметрам фоновой электроэнцефалограммы психологического портрета человека с такими показателями, как способность к обучению, общительность, исполнительность, склонность к лидерству и т. д., в соответствии с основными шкалами миннесотского опросника (ММРІ).

Невозможно разобраться в сложных психологических проблемах, если не раскрыта структура нейронного

кода, количественно определяющего особенности психических процессов, состояний и свойств личности.

Расшифровка нейронного кода обеспечивает решение ряда трудных задач, стоящих перед психологами. Одна из них, старинная, классическая, относится к проблеме выбора. Как зависит время выбора от количества альтернатив? Иными словами, какова скорость обработки информации человеком? Другая нерешенная проблема касается объема памяти и скорости мнемических операций. Как зависит объем кратковременной памяти от размера алфавита запоминаемых сигналов? Третья — это проблема точности субъективных оценок в функции интенсивности стимулов. Перечень можно было бы продолжить. Попытки решения подобных задач совершались на протяжении десятилетий, но до сих пор формулы, описывающие закон У. Хика, правило Дж. Миллера, основной психофизический закон в трактовках Г. Фехнера и С. Стивенса, были приблизительными и слабо связанными, точнее, совсем не связанными друг с другом. Надежда на решение появилась в последние годы, и она связана с достижениями в области нейрофизиологии, прежде всего с работами академика М.Н. Ливанова и его учеников, а также с работами Е.Н. Соколова (идея векторного кодирования) и Н.П. Бехтеревой (выявление нейронных кодов в характеристиках импульсации центральных нейронов).

Уравнение нейронной волны

В наших исследованиях середины 60-х гг., выполненных в лаборатории М.Н. Ливанова, было установлено, что колебания медленных электрических потенциалов, регистрируемых с поверхности черепа, закономерно

связаны с изменениями интервалов между импульсами отдельных нейронов в коре мозга животных. Колебания частоты импульсации зеркально отражают волны вызванных потенциалов (Лебедев, Луцкий, 1972; Забродин, Лебедев, 1976). Был сделан вывод, что вызванные потенциалы и электроэнцефалограмму (ЭЭГ) можно использовать для расшифровки нейронных кодов. Н.П. Бехтерева (1980) обнаружила связь узоров нейронной импульсации с образами памяти непосредственно в опытах с участием человека (при нейрохирургических вмешательствах с целью диагностики). Найденную связь между волнами импульсации и волнами ЭЭГ мы связали с метаболизмом нейронов и выразили ее дифференциальным уравнением первого порядка с запаздывающим аргументом (Лебедев, Луцкий, 1972). Решение уравнения при значениях его параметров, выведенных из опытных данных, показало, что узоры из волн ЭЭГ, во-первых, многообразны и исчисляются сотнями миллионов, и, во-вторых, каждый из узоров, поддержанный согласованной активностью минимум 100–300 нейронов, способен, не угасая, сохраняться в течение всей жизни индивида, подобно тому как сохраняется известная ритмическая деятельность нейронов — водителей сердечного и дыхательного циклов. По расчету, сотни миллионов нейронных ансамблей хранят информацию о внутреннем мире человека. Волны нейронной активности, вызванные стимулами, уменьшаются по амплитуде, но не затухают до конца. Они-то и хранят информацию об окружающем мире. Волны нейронной активности выражаются

упомянутым выше дифференциальным уравнением первого порядка:

$$dU(t)/dt = -aU(t) + b \times \exp[-U^2(t-c)]. \quad (1)$$

Уравнение позволяет рассчитать амплитуду U колебаний мембранного потенциала нейрона в пункте зарождения нервных импульсов в каждый текущий момент времени t . Потенциал $U(t)$ нормирован. Параметры колебаний a , b и c в своих комбинациях объясняют главные особенности нейронных волн и импульсов, хранящих запечатленную в памяти информацию. Параметр a отражает скорость деполяризации мембраны нервной клетки. Параметр b отражает скорость ее запаздывающей реполяризации. Параметр c служит мерой длительности такого запаздывания. Деполяризация вызвана катаболическими процессами, протекающими непрерывно. Реполяризация обусловлена анаболическими процессами. Содержимое нейрона постоянно обновляется, но в момент генерации нервного импульса обновление ускоряется. Одни ионы, продукты катаболизма, выталкиваются наружу, другие загоняются внутрь клетки. С некоторой задержкой поступающие молекулы находят свои адресаты и включаются в метаболические процессы. Колебания изменяются под влиянием синаптических и электротонических воздействий со стороны других нейронов, в том числе рецепторных, под влиянием метаболизма глиальных клеток и в силу разных других причин. Они могут даже приостанавливаться, замедляться или ускоряться, усиливаться по амплитуде или уменьшаться

ся, но не затухают до конца до тех пор, пока нейроны, составляющие ансамбль, живы. Единицами памяти служат пакеты волн, генерируемые нейронными ансамблями.

Решение системы уравнений (1) циклической активности нейронов раскрывает механизм запечатления, хранения и извлечения информации в нейронных сетях, поскольку объясняет главное — устойчивость волн когерентной нейронной активности. Нейроны порознь время от времени изменяют порядок следования своих импульсов. Чередование импульсов одиночных центральных нейронов часто выглядит хаотичным, но активность групп нейронов, объединенных в ансамбли, всегда высоко упорядочена, подобно пейсмекерной активности нейронов сердца или дыхательного центра. Миллионы таких пульсирующих «сердец» служат основой внутреннего мира человека, проявляясь внешне в колебаниях потенциалов электроэнцефалограммы. Уравнение (1) было исследовано в дальнейшем в работах Я.Б. Песина (Песин, 1974) и Н.В. Зубова (Зубов, 1980). Оно послужило основой для свежих идей в области разработки нейрокомпьютеров нового поколения (Лебедев, 1993; Майоров, Мышкин, 1993). Вывод о стабильности волновых узоров, вытекающий из решения уравнения (1), позволяет проверить в эксперименте следующую гипотезу.

Гипотеза о волновой структуре нейронного кода

Предположение о волнах активности как материальном субстрате внутреннего мира человека впервые еще в XVIII веке высказал первый

психофизиолог, английский врач Д. Гартли (Гартли, 1967). Развивая его идею, мы выдвинули следующую гипотезу: объективно существующими единицами внутреннего мира человека служат пакеты волн, генерируемые нейронными ансамблями и образованные последовательностью из нескольких волн, различающихся фазами. Каждая отдельная волна является результатом согласованной активности группы нейронов, называемой звеном. Такая группа разряжается импульсами одновременно, подобно оружейному залпу, т. е. когерентно, согласованно. Последовательные залпы одного нейронного звена образуют последовательную группу импульсов. Промежутки между соседними залпами составляют 10% от периода повторения групп импульсов (константа М.Н. Ливанова, $R=0.1$). Группы импульсов повторяются через одинаковые промежутки времени, равные периоду волн в диапазоне частот основных ритмов электроэнцефалограммы. Для человека типична частота альфа-ритма (константа Г. Бергера, $F=10$ Гц). Одно нейронное звено активируется вслед за другим звеном с минимальным промежутком времени, равным произведению константы М.Н. Ливанова на период ($1/F$) колебаний. Ограниченное число разных нейронных звеньев, активируемых в одном цикле активности, т. е. в течение одного периода, образует своей активностью один волновой пакет. Группы нейронных импульсов функционально связаны с колебаниями мембранных потенциалов нейронов. В узорах электроэнцефалограммы (ЭЭГ) закодированы «буквы» и «слова», отражающие внутренний мир человека, его неповторимую

индивидуальность. Наша гипотеза доступна проверке разными способами. Сначала рассчитаем объем памяти человека, долговременной и кратковременной, пользуясь параметрами электроэнцефалограммы, затем вычислим скоростные характеристики памяти.

Уравнение объема памяти

Уравнение (1) объясняет циклическую повторяемость волновых узлов, являющихся кодовыми элементами. Константа Ливанова, $R=0.1$, ступенчато разделяющая периоды и фазы колебаний активности центральных нейронов, определяет разнообразие циклически повторяющихся нейронных «букв»: $N=1/R-1$, и «слов», более крупных единиц информации: $S=N^N$. Объем кратковременной памяти H зависит от размера алфавита запоминаемых элементов A (цифр, букв, слогов и т. п.), известного испытуемому, подчиняясь формуле:

$$H=N \ln N / \ln(kA), \quad (2)$$

в которой k — коэффициент концентрации внимания, N — размер алфавита нейронных «букв». Выражение под знаком натурального логарифма в знаменателе формулы — объем внимания, равный произведению размера алфавита стимулов A на коэффициент концентрации внимания k . Второй множитель в числителе — логарифм объема долговременной памяти, равного примерно полумиллиарду образов (9^9). Если внимание испытуемого рассеяно, то $k=N$, т. е. объему кратковременной памяти. При максимальной концентрации значение

коэффициента минимально: равно единице, $k=1$. В среднем, приближенно $k=(N+1)/2$.

Точность прогноза объема памяти по уравнению (2) мы проверили в опытах с измерениями объема кратковременной памяти на стимулы, различающиеся по размеру алфавита. Результаты опытов, выполненных по классической методике, отражены в цитируемых ниже статьях и диссертациях ряда наших сотрудников. Здесь же приводится обобщенная таблица, вскрывающая связь объема кратковременной памяти с размером алфавита стимулов. В табл. 1 представлены результаты сравнения объема

кратковременной памяти, вычисленного по уравнению (2) и полученного в наших опытах с различными алфавитами стимулов (Lebedev, 2001).

Различия между предсказанными и опытными значениями составили около 11%. Для психологических измерений это высокая точность. Опытные данные подтвердили нашу гипотезу. Итак, объем кратковременной памяти функционально зависит от размера алфавита запоминаемых элементов: чем больше размер A алфавита при постоянной концентрации внимания k , тем меньше объем N кратковременной памяти.

Таблица 1

Зависимость объема кратковременной памяти от размера алфавита запоминаемых стимулов

Наименование элементов	Размер алфавита	Объем памяти		Стандартное отклонение	Число испытуемых
		расчетный	полученный в эксперименте		
Цифры	2	8.7	9.7	1.1	32
Цифры	10	5.6	6.3	1.2	96
Буквы рус.	33	4.4	5.2	1.4	29
Буквы лат.	26	4.6	4.3	0.9	27
Слоги рус.	3700	2.3	2.6	0.5	7

Правило гармоничного выбора

В формуле (2) коэффициент $k=1$, т. е. внимание максимально сконцентрировано. В частном случае при размере алфавита, равном единице ($A=1$), но максимально рассредоточенном внимании ($k=N$) находим по уравне-

нию (2), что объем кратковременной памяти $N=9$, т. е. в данном случае информация об одном и том же объекте ($A=1$), элементе алфавита, девятикратно дублируется, поскольку существует не более $N=9$ независимых параллельных нейронных каналов обработки. Эта особенность объясняет

один интересный феномен, связанный с принятием решения в ситуации равновероятного выбора.

Известно, что любой выбор определяется в целом совокупностью сообщений различного рода, мотивов. При двух альтернативных действиях вероятность (p) любого из них равна 0.5, если суммарные влияния всевозможных мотивов в пользу того или иного действия равны между собой. Действие, вероятность выбора которого больше 0.5, назовем мажоритарным. Если вероятности реализации каждого мотива в отдельности равны между собой, подчиняясь равномерному закону распределения, то в итоге выбор мажоритарного действия осуществляется с вероятностью 0.75, совпадая с серединой диапазона от 0.5 до 1.0 всех его мыслимых значений. Согласно нашей гипотезе, принятие решения по разным мотивам, разным основаниям осуществляется в каждом из нейронных каналов параллельно, причем число таких каналов не превышает константы $N=9$. Максимальное число аргументов, т. е. оснований, учитываемых одновременно при выработке решения, согласно нашей гипотезе, не превышает указанного числа.

В условиях полной неопределенности выбора одного из двух решений ($p=0.5$) при одном аргументе ($N=1$) находим стандартное отклонение вероятности выбора:

$$S=\sqrt{p(1-p)}=p=0.5. \quad (3)$$

Однако если одновременно существует N равновозможных аргументов, то искомое стандартное отклонение рассчитывается по известной формуле $S=p/\sqrt{N}$. В частности, при $N=9$ стандартное отклонение равно

$S=0.17$. При числе каналов N больше, чем единица, приближенно искомую вероятность $p(>0.5)$ решения можно вычислить по формуле:

$$p(>0.5)=0.5+0.677S=0.5+0.338/\sqrt{N}, \quad (4)$$

поскольку распределение числа исходов в случае множественности аргументов подчиняется биномиальному закону, приближенно описываемому распределением Гаусса. Приближенность объясняется тем, что ось абсцисс не простирается до бесконечности в обе стороны от среднего значения аргумента. Она ограничена конечными значениями вероятности p — нулем в левой ветви и единицей в правой. Значение интегральной функции гауссового распределения $F(p)$ равно 0.75 при $p=0.677S$ (Митропольский, 1971, с. 525). Таково среднее значение интеграла для $p>0.5$.

Напомним, что число N параллельных каналов обработки зависит от значения константы R М.Н. Ливанова. При $R=0.1$ искомая вероятность равна $p(>0.5)=0.61$ согласно формуле (4). В. Лефевр (1991) и К.М. McGrow (1985) экспериментально выявили искомую вероятность p , приблизительно равную 0.61, увидев в найденной величине «золотое сечение» $p=(\sqrt{5}-1)/2=0.618$.

В сфере сознания одновременно актуализированы не все вычисленные выше сотни миллионов образов, составляющие объем долговременной памяти, но лишь немногие из них, поддерживаемые активностью наиболее многочисленных нейронных ансамблей в каждый данный момент времени. Образы, вовлекающие в свои ритмы наибольшее число нейронов, осознаются.

Каждый нейрон связан с десятками тысяч других нейронов. Нейронные ансамбли конкурируют, стремясь захватить в свои ритмы наибольшее число нейронов. В каждый текущий момент времени лишь небольшое число ансамблей оказывается образовано наибольшим числом нейронов. Именно они составляют сферу сознания. Ансамбли, теряя нейроны, но тем не менее сохраняя узоры активности (коды), не разрушаются. Информация, хранимая ими, уходит на время в подсознание. Численность нейронов в ансамбле колеблется, причем с разной частотой. Максимально высокая частота обратно пропорциональна длительности T одиночных веретен альфа-ритма $T=1/FR$, где $F=10$ Гц — частота доминирующего альфа-ритма, константа Г. Бергера. Образы, актуализируемые с равной или с близкими частотами (относительная разность меньше константы $R=0.1$), имеют наибольшие шансы к изменению, кооперации, объединению. Не взаимодействуют в этом смысле, не поддаются захвату, не разрушаются только те ансамбли, доминирующие частоты актуализации которых соотносятся как члены гармонического ряда в соотношении $1, 1/2, 1/3, 1/4$ и т. д. Заметим, что феномен медленных плавных биений таким частотам не свойствен.

Если актуализированы только два разных образа, то соотношение между периодами их активности равно соотношению между двумя первыми членами ряда. Если в сознании актуализированы три образа, то соотношение между периодами их максимальной активности выражается рядом $1, 1/2, 1/3$. Доля p , отражающая вероятность актуализации в сознании в каждый

текущий момент доминирующего, т. е. повторяющегося чаще остальных образа из нескольких M возможных, вычисляется по уравнению:

$$p+p/2+p/3+p/4+\dots+p/M=1. \quad (5)$$

Из формулы (5) вытекает зависимость объема словаря G от объема текста V , практически важная для решения задач в области квантитативной лингвистики:

$$G=RV+(V-RV\ln(RV)+0.5772)/2, \quad (6)$$

где R — константа М.Н. Ливанова, $R=0.1$. Высокая точность расчетов по уравнению (6) была выявлена в нашей ранней работе (Лебедев, 1985).

Таким образом, наше предположение о циклических нейронных кодах выдержало проверку при оценке объема памяти человека и вероятностей альтернативных исходов в процедурах выбора человеком тех или иных решений. Более того, можно проверить гипотезу еще одним, четвертым способом — путем измерения временных параметров мнемических операций.

Скорость мнемических операций

В общем случае пакеты волн нейронной активности, кодирующие число M образов памяти, сравниваются с пакетами волн, порождаемыми числом K одновременно предъявленных стимулов. Время сравнения, $t(K)$, мс/стимул, зависит от указанного выше периода $T=1/(FR)$ биений частот альфа-ритма:

$$t(K)=T(1-P^K)(1-P)^K/(K+1), \quad (7)$$

где P — вероятность сравнения без задержки, вызванной несовпадением фаз реактивных и фоновых колебаний нейронной активности в момент воздействия стимула, $P=(1-R)/M$ и $T=1/FR=1000$ мс — максимальная длительность задержки, $F=10$ Гц, $R=0.1$ — константы. Если $M=N>1$ и $K=1$ по условиям измерения, как это имеет место в известной методике по измерению скорости мнемического поиска единственного ($K=1$) стимула среди числа N предварительно запомненных стимулов, т. е. среди элементов кратковременной памяти, то время T_c , необходимое для позитивного решения в среднем, вычисляется по формуле:

$$T_c = T(H+1)(1-P/H)^2/4N, \quad (8)$$

с обозначениями, принятыми для равенства (7), а время, необходимое в среднем для сравнения одного элемента, хранящегося в памяти, с предъявленным стимулом, подчиняется производной формуле:

$$t = T_c / (H-1). \quad (9)$$

Вывод формул (7)–(9) был опубликован ранее (Lebedev, 1990; 2001). Время, вычисленное по формуле (8) при $T=1/FR$, $R=0.1$, $F=10$ Гц, как указано выше, и $M=N>>1$, — это константа Каваноха (Cavanagh, 1972), равная примерно одной четверти секунды — времени, необходимому для сканирования всего содержимого кратковременной памяти. При $M=N=1$ значение формулы (8), равное 5 мс, приближается к константе Гайсслера (Geissler, 1990) — 4.5 мс, т. е. равно минимально возможному интервалу, кванту времени, имеюще-

му психологический смысл, по Гайсслеру (Geissler, 1990).

Скорость t мнемического поиска, вычисленная по формуле (9), совпадает с опытными данными, обобщенными Кавенохом и представленными в *табл. 2*.

Заметим, что различия в объемах памяти, указанных в *табл. 1* и *2*, объясняются условиями измерения (например, буквы и слоги в знаках кириллицы или латинского алфавита) и разной концентрацией внимания в найденных выше пределах $1 \leq k \leq N$ для формулы (2). Обратная связь между размером алфавита элементов и объемом памяти в целом, подчиняясь уравнению (2), не вызывает сомнения.

Таким образом, гипотеза о циклических нейронных кодах выдержала еще одну, пятую экспериментальную проверку.

Скорость обработки информации человеком

По формуле (2) из опытного значения объема кратковременной памяти N легко вычислить параметр N , а из его значения, в свою очередь, константу М.Н. Ливанова R . Именно так поступили наши сотрудники (аспирантка Ю.М. Стакина и студентка С.С. Абрашина), выполнив опыты по измерению объема кратковременной памяти. Вычисленное значение константы было введено в формулу (7) при значениях параметров $K=1$ и $M=2$. В итоге было рассчитано скрытое время реакции выбора из двух альтернатив при предъявлении на экране компьютера одного из двух равновероятных сигналов (это были цифры 0 или 1) и обнаружено, что вычисленное

Таблица 2

Зависимость скорости мнемического поиска (мс/элемент) от объема кратковременной памяти на разные элементы

Элементы памяти	Объем памяти, число элементов	Скорость, мс/элемент	
		Опыт	Расчет
Слоги	3.4	72	73
Случайные формы	3.8	68	66
Геометрические фигуры	5.3	50	48
Слова	5.5	47	46
Буквы	6.3	40	40
Цвета	7.1	38	36
Цифры	7.7	33	33

значение скрытого времени реакции выбора, усредненное для группы испытуемых, с высокой точностью совпадает с опытным значением (см. ниже). Разумеется, измерялось также скрытое время простой сенсомоторной реакции ($K=1$, $M=1$) на зрительные стимулы. В проведении опытов принимали участие сотрудники лаборатории когнитивной психофизиологии. Компьютерные программы предъявления стимулов и анализа опытных данных написаны автором.

В опытах принял участие 21 испытуемый, в основном студенты. Число измерений объема кратковременной памяти в каждом опыте равнялось 20. Размер алфавита цифр для измерения объема памяти составлял 10, размер алфавита в реакциях выбора — 2. Для измерения объема памяти нужно было запомнить строку из

цифр. До или после того, как она погаснет, нужно было начать ввод цифр с клавиатуры в том же самом порядке. Три первые предъявления были тренировочными, остальные девять — экспериментальными. С целью измерения времени простой реакции предлагалось нажать кнопку «1», когда на экране появится цифра «1». Неточные, очень поспешные и слишком медленные нажатия считались ошибочными. Три первые предъявления также были тренировочными, результаты остальных 20 использовались для расчета.

Усредненные результаты испытаний для выборки, состоящей из 21 испытуемого, приводятся в табл. 3.

Найденное по табличным данным и формуле (2) значение параметра N использовалось для расчета константы М.Н. Ливанова. Значение константы оказалось равным $R=0.105$

при объеме памяти $N=7.86$ десятичных цифр; при этом период биений, вычисленный по формуле $T=1/(FR)$, равен 948 мс, а скрытое время реакции выбора —

$$t=263+(948/2)(1-(1-0.105)/2)^2=407.8 \text{ мс.} \quad (10)$$

Вычисленное значение скрытого времени реакции выбора для группы испытуемых практически совпало с результатом опытных измерений (411.7 мс). Различие составило около 1%. Это весьма высокая точность, подтверждающая правильность теоретического расчета. Интересно взглянуть, как соотносится наша гипотеза с классическим положением — основным психофизическим законом.

Субъективные оценки стимулов

Естественно предположить, что чем выше физическая интенсивность стимула, тем больше нейронов вовлекаются в согласованную активность, кодируя стимул, и тем меньше число M всех, в том числе ассоциированных, посторонних образов в фокусе внимания. Напротив, чем ниже физическая интенсивность стимула, тем больше число M актуализированных образов памяти, включая посторонние, и медленнее ответные реакции, скрытое время которых подчиняется при известном приближении формуле:

$$T_i=T/(1+h \times I)^2, \quad (11)$$

выведенной ранее из тех же предположений, что и формула (7), где I — интенсивность стимула в децибелах над порогом и h — коэффициент пропор-

циональности, неодинаковый для стимулов разных модальностей (Lebedev, 1993). При минимальной интенсивности, вблизи абсолютного порога, число M актуализированных образов памяти и число K всевозможных воспринимаемых сигналов, связанных со стимулом и как-то напоминающих стимул, но, по существу, посторонних, много больше одного ($I_{\min}, M \gg 1, K \gg 1$), а при восприятии надпороговых стимулов при их интенсивности, приближающейся к максимальной, число воспринимаемых стимулов равно, по условию измерения, единице, так же как и число ожидаемых стимулов ($I_{\max}, M=1, K=1$). Соотношение переменных перцептивных задержек (T_{\max}/T_{\min}), равное соотношению силы ощущений (S_{\max}/S_{\min}), при этом условии с учетом известной формулы основного психофизического закона в записи Стивенса (Stevens, 1970) задано уравнением, опубликованным ранее (Lebedev, 1993):

$$T_{\max}/T_{\min}=S_{\max}/S_{\min}=(I_{\max}/I_{\min})^n, \quad (12)$$

в котором n — показатель степени основного психофизического закона. Вычисленное при заданных условиях по формуле (7) отношение T_{\max}/T_{\min} равно $2/R^2$, а показатель степени в основном психофизическом законе Стивенса выражается формулой:

$$n=\ln(2/R^2)/\ln(I_{\max}/I_{\min}), \quad (13)$$

следующей из равенства (12), где $R=0.1$ — константа Ливанова. Расчет по уравнению (13) приводит к тем же величинам искомого показателя степени, что и найденная опытным путем формула

Таблица 3

Характеристики скорости обработки информации и объема кратковременной памяти

Статистические характеристики	Показатели							
	M01	S01	P01	M02	S02	P02	MMA	MME
Mean	263.4	16.7	1.0	411.7	39.7	9.2	9.0	7.86
St_dev	25.3	18.8	2.6	108.1	36.0	16.7	1.0	0.80
43%Cc×100±	7	-11	11	37	-1	-26	26	-7
Asym×100	7	30	26	-3	10	18	-1	-3
Excess×100	-5	93	59	2	-3	23	-5	-3
N	21	21	21	21	21	21	21	21
Gauss_dist	YES	NO	NO	YES	YES	YES	YES	YES

Примечание

M01 — простая реакция, средняя величина скрытого времени, мс;

M02 — реакция выбора из двух альтернатив, средняя величина скрытого времени, мс;

S01 — простая реакция, стандартное отклонение, мс;

P01 — простая реакция, ошибки, %;

S02 — реакция выбора, стандартное отклонение, мс;

P02 — реакция выбора, ошибки (преждевременные ответы), %;

MMA — максимум объема памяти, число цифр;

MME — средний объем кратковременной памяти, число цифр;

Mean — усредненное по выборке значение показателя;

St_dev — стандартное отклонение;

43%Cc×100± — коэффициент корреляции показателя, умноженный на 100, с величиной скрытого периода простой сенсомоторной реакции (*M01*), 0.43 — критическое для данной выборки значение коэффициента;

Asym×100 — величина асимметрии распределения индивидуальных значений показателя, умноженная на 100;

Excess×100 — величина эксцесса распределения индивидуальных значений показателя, умноженная на 100;

N — число испытуемых в выборке;

Gauss_dist — заключение о соответствии (Yes) или несоответствии (No) наблюдаемого закона распределения закону Гаусса.

Тетсуняна (Tegthsonian, 1971). Расхождения незначительны. Это еще одна опытная проверка нашей гипотезы о волновой структуре нейронного кода с положительным результатом.

Заметим, что идея постоянства диапазона ощущений S_{max}/S_{min} была высказана В. Саррисом (1967) раньше публикаций Р. Тетсуняна и наших (Lebedev, 1993; 2000). Но еще раньше,

в 1966 г., близкая идея была высказана В.Д. Небылицыным (Небылицын, 2000). Итак, можно видеть, что временные характеристики памяти, скорость запечатления и извлечения информации из памяти, психолингвистические и психофизические закономерности являются строго определенными функциями нейрофизиологических параметров. Выше речь шла об инструментальных показателях.

Более сложные в оценке и интерпретации тестовые показатели, отражающие свойства личности, также являются функцией параметров электроэнцефалограммы.

Свойства личности, зашифрованные волнами ЭЭГ

Давно известно, что динамика электрических потенциалов головного мозга имеет яркие индивидуальные особенности. Одна из самых важных личностных особенностей человека — его способность к обучению — также индивидуальна. Каждому со школьной скамьи известно, что одним легче дается обучение, другим — труднее. Результаты предыдущих положительных проверок гипотезы о волновой структуре нейронного кода позволяют высказать в развитие гипотезы еще одно предположение. А именно: мы предполагаем, что электроэнцефалограмму можно читать, как правдивую книгу о самом себе, о психологических особенностях каждого из нас. Мы смотримся в обычное зеркало, чтобы проверить свои представления о внешнем облике. Электроэнцефалограмма — такое же зеркало для отражения нашей внутренней сути, для объективной оценки особенностей нашей личности, наших возмож-

ностей. С целью проверки данной гипотезы были выполнены следующие опыты.

Методика

Достаточно расслабиться на 20 минут с закрытыми глазами и электродами, размещенными на голове, чтобы оценку не только медицинских показателей, но и психологических особенностей человека выполнил с приемлемой точностью «железный» эксперт, неподкупный компьютер (конечно, тоже иногда ошибающийся, но беспристрастный и ошибающийся реже, чем человек). У множества школьников, главным образом старшеклассников, мы записали электроэнцефалограмму в лобных, центральных и затылочных областях головного мозга в состоянии покоя, при закрытых глазах. Результирующий вектор из 300 электрофизиологических показателей для каждого школьника мы сопоставили с его усредненными оценками за предыдущий год по основным предметам. Выбирались ЭЭГ-показатели, отличающиеся наибольшей степенью связи (линейные коэффициенты корреляции по Пирсону) и наибольшей толерантностью (взаимной независимостью, оцениваемой по множественным коэффициентам корреляции). Затем по программам множественного линейного регрессионного анализа (Митропольский, 1971) мы находили уравнения, с наибольшей точностью обеспечивающие прогноз школьных оценок. С учетом различного уровня требований, предъявляемых в разных школах, при объединении данных использовалась нормализация школьных оценок.

Результаты

В *табл. 4* показаны результаты прогноза, взятые из начальной, средней и конечной части всего списка испытуемых, включавшего в себя 255 школьников (преимущественно старшеклассников) из разных регионов России. Уравнение для расчета показателей успешности обучения оказалось следующим:

$$IQP = 114.733 - 1.046(P56) + 0.019(A5or) + 0.018(A4or) + 0.631(P23), \quad (14)$$

где

IQP — вычисленный по ЭЭГ показатель успешности обучения;

P56 — показатель синхронизации, %, затылок слева — затылок справа (O1–O2);

A5or — мощность колебаний, затылок слева (O1) в полосе 12 Гц;

A4or — мощность колебаний, затылок справа (O2) в полосе 11 Гц;

P23 — показатель синхронизации, %, лоб справа — центр слева (F4–C3).

В скобках — коды отведений согласно Международной классификации «10/20».

В *табл. 4* приводятся показатели успешности обучения (норма 100, стандартное отклонение 10 условных единиц) и удвоенная ошибка среднего значения (*Ett*) для нескольких школьников из общей выборки. Из большого списка выбраны школьники с наименьшими, средними и наибольшими показателями успешности обучения. При сопоставлении значений параметров ЭЭГ со значениями успешности обучения можно заметить, в полном соответствии с уравнением (14), что высокая мощность колебаний в полосе альфа-ритма и высокая согласованность коле-

баний в центральной области слева и в лобной области справа сочетается с высокими показателями успешности обучения. Противоположным образом успешность обучения связана с корреляцией колебаний в симметричных точках затылочных областей справа и слева. Чем менее связаны колебания в этих корковых зонах, тем выше успехи в обучении школьников.

Коэффициент корреляции между вычисленными по ЭЭГ и реальными достижениями школьников, равный 0,488, значительно превышает нулевое значение ($p < 0.01$). Способность школьника к обучению, включая интеллектуальную одаренность, с приемлемой точностью может быть рассчитана по биотокам мозга.

Можно ли вычислить подобным образом иные личностные особенности? Как выяснилось, можно. Определенные комбинации из параметров электроэнцефалограммы оказались связанными с теми или иными личностными особенностями, обычно вычисляемыми по психологическим тестам.

В *табл. 5* приведен пример прогноза психологических особенностей одного из испытуемых по параметрам его электроэнцефалограммы. Полная расшифровка показателей, составляющих психологический портрет личности и обозначенных кодами десяти основных и трех контрольных шкал теста ММРІ, приводится в соответствующих руководствах (например, Рукавишников и др., 1993), а в *табл. 5* даны лишь заголовки, выбранные нами из контекста каждого описания. Заметим, что заголовки, выдаваемые нашей экспертной системой, предназначены для психолога, беседующего с пациентом. Сам испытуемый может неверно истолковать столь краткую характеристику какой-то

Таблица 4

Реальные (IQR) и вычисленные (IQP) по параметрам электроэнцефалограммы (P56, A5or, A4or, P23) показатели успешности обучения (всего 255 учеников)

Коды фамилий школьников	Показатели успешности обучения						
	IQR	P56	A5or	A5or	P23	Err	IQP
M13LEGIG	88	45	25	27	27	3	86
9363BERE	90	47	53	54	30	3	86
M09ZDOTA	94	47	23	43	33	2	88
M14RADCH	94	46	61	74	32	2	89
071KOTIN	88	43	98	89	30	2	92
F11TNAGI	88	38	41	43	24	2	92
M10TNAGI	94	42	107	133	30	2	94
F11YAR1	98	38	44	94	32	1	98
F12CONDR	98	41	20	35	42	1	99
9350BERE	102	37	100	105	32	1	100
M11DEDKO	102	38	94	125	33	1	100
F09SABLI	102	36	74	97	32	1	100
M11MASHI	98	36	77	86	33	1	101
M12LASTO	94	33	58	54	32	1	102
NOVIK81F	128	29	38	51	36	2	109
LIVEN86M	128	29	107	117	38	2	113
SIRYE82M	128	30	110	123	43	2	115
STREL87F	128	27	118	110	38	2	115
OVCIN86F	128	26	113	110	38	3	116
CAPLY86F	128	26	98	128	40	3	117
DJAMA84M	128	26	117	123	39	3	117

Примечание

P56 — показатель синхронизации, %, затылок слева — затылок справа (O1–O2);

A5or — мощность колебаний, затылок слева (O1) в полосе 12 Гц;

A4or — мощность колебаний, затылок справа (O2) в полосе 11 Гц;

P23 — показатель синхронизации, %, лоб справа — центр слева (F4–C3);

Err — ошибка вычисленного показателя (IQP) успешности обучения.

В скобках — коды отведений согласно Международной классификации «10/20».

собственной личностной черты, не зная соответствующего контекста.

Регрессионные уравнения для расчета значений основных шкал теста

ММРІ по параметрам электроэнцефалограммы рассчитывались для одной части испытуемых, а для другой части по найденным уравнениям вычислялись

искомые значения параметров. Подробнее это рассматривается в работе (Лебедев, 2002). Здесь же следует заметить, что коэффициент корреляции между прогнозируемым и опытным значениями взятого для примера параметра 4PD оказался +0.556 при числе испытуемых, данные которых использовались для вывода уравнений, 69. Краткая характеристика взятой здесь для примера психологической особенности (шкала 4PD): на одном полюсе, при низких значениях показателя, — терпелив, соблюдает нормы поведения; на другом, при высоких значениях, —

нетерпелив, эгоистичен. Заметим еще раз, что интерпретацией полученных результатов должен заниматься психолог.

Таким образом, не задавая ни одного вопроса испытуемому, только записав его электроэнцефалограмму, притом в состоянии релаксации, при закрытых глазах, в отсутствие какой-либо заданной или произвольной деятельности, возможно с приемлемой точностью выявить психологический портрет человека, узнать, например, насколько он умен, энергичен, предприимчив, совестлив, тревожен и т. п. Ранее

Таблица 5

Психологический портрет одного из испытуемых, вычисленный по параметрам электроэнцефалограммы

Код	Оценка	Краткое описание	Границы
OSI	(093)	общительный, открытый	+ (88–110)
DDD	(094)	обычно внимателен, активен	+ (90–110)
4PD	(096)	терпелив	+ (94–104)
5MF	(098)	она женственна, он мужествен	+ (86–112)
6PA	(099)	уравновешен	+ (96–104)
8SC	(101)	упрямый, неприступный	+ (90–108)
LLL	(102)	выпячивает свои достоинства	++ (98–102)
3HY	(103)	любит быть в центре внимания	+ (84–116)
7PT	(103)	тревожный, настойчивый	+ (84–114)
1HS	(104)	озабочен своим здоровьем	+ (86–116)
KKK	(106)	не признает своих недостатков	++ (97–105)
9MA	(106)	предприимчивый	+ (91–107)
FFF	(107)	склонен противоречить	++(93–107)

Примечание. В первом столбце — код шкалы и в круглых скобках рядом — численное значение показателя у данного испытуемого, вычисленное по параметрам ЭЭГ. Во втором столбце — краткое описание личностной черты. В третьем столбце, в скобках, — нижняя и верхняя границы нормы. Знаки +, ++ и +++ здесь обозначают следующее: + — признак в пределах нормы $0.8M + \text{среднее} - 0.8M$; ++ — заметная особенность, за пределами нормы; +++ — ярко выраженная особенность, за пределами M , где M — максимальная разность по модулю между действительным значением параметра и его ошибочным прогнозом вблизи среднего значения по выборке (в данном примере отсутствует).

было найдено, что по небольшим наборам параметров электроэнцефалограммы также уверенно можно судить об интеллектуальной одаренности, в частности, о способности ребенка успешно усваивать стандартную школьную программу обучения (Лебедев, Артеменко, Белехов, 1997; Lebedev, Artemenko, 1997). Трудное, но перспективное новое направление исследований — поиск ЭЭГ-индикаторов, позволяющих в реальном времени предвидеть переживания (Лебедев, Князева, 1999) и действия (Maltzeva, Geissler, Basar, 2000) человека.

В проведении опытов принимали участие О.И. Артеменко, А.В. Маркина, Т.С. Князева, Н.А. Скопинцева, Л.П. Бычкова, И.В. Мальцева, Н.Б. Пасынкова, И.К. Шеховцев, Ю.А. Шпатенко, Ю.Н. Белехов, Н.Б. Горюнова, Ю.М. Стакина, И.Ю. Мышкин, Б.Г. Бовин, Е.А. Киселева, А.Х. Пашина и другие наши сотрудники.

Обсуждение

Гипотеза о циклических нейронных кодах внутреннего мира человека позволила количественно объяснить классические феномены — объем памяти человека и скорость мнемических операций, составляющих основу принятия решений человеком.

Ранее было доказано, что по небольшим наборам параметров электроэнцефалограммы можно уверенно судить об интеллектуальной одаренности, в частности о способности ребенка успешно усваивать стандартную школьную программу обучения (Лебедев и др., 1997). В настоящее время ведется поиск объективных электроэнцефалографических показателей музыкальной одаренности и намечен поиск более широкого круга

индикаторов разных способностей — художественных, спортивных, лингвистических.

Еще одна важная задача, вполне созревшая для решения, заключается в поиске некоего общего механизма, раскрывающего связь пространственного кодирования (Соколов, Вайткявичус, 1989; Фомин, Соколов, Вайткявичус, 1979) элементов внутреннего мира человека в виде набора синаптических проводимостей с временными, циклически повторяющимися нейронными кодами.

Наше представление о циклических кодах не отвергает первую гипотезу, хотя ее недостаточность и показана в экспериментах на животных (Шульгина, 1993). Несомненно, именно циклическая активность нейронных ансамблей влияет на изменение синаптических связей после прекращения стимуляции. Напрашивается предположение о том, что постоянство значений константы Ливанова, обуславливающей постоянство величины фазовых сдвигов и соотношений периодов при разной их длительности, служит основной причиной сохранения динамических циклических кодов, например, при замедлении метаболизма и замедлении ритмичной деятельности нейронов вследствие охлаждения мозга вплоть до полной остановки активности. Ее восстановление происходит также не хаотически. Фазовые соотношения восстанавливаются в прежнем порядке. Для сравнения: при замедлении движения поезда вплоть до его остановки и последующем затем ускорении фазовые соотношения между позициями какой-нибудь метки (определенной гайки или спицы) на каждом колесе восстанавливаются с высочайшей точностью. Ничто не мешает устойчивости фазовых соотношений, определяющих

временную структуру нейронного кода, до тех пор, пока число согласованно пульсирующих нейронов превышает критическую величину, указанную выше. При этом отдельные нейроны могут замолкать, выключаться, включаться и функционировать попеременно в составе разных ансамблей, т. е. в составе разных единиц памяти.

Известный факт многообразия нейронов по функциям, размерам и числу связей также легко согласуется с гипотезой о циклических нейронных кодах.

Нетрудно представить, например, что первая по порядку волна импульсации, порождаемая какой-либо группой нейронов в составе определенного ансамбля, вызывается активностью нейронов, размещенных преимущественно в ретикулярных структурах, следующая волна определена вовлечением нейронов старой коры, нейронов гиппокампа, третья по порядку волна сильнее всего обусловлена активностью каких-то определенных зон новой коры, четвертая — других областей мозга и т. д., но при этом все без исключения группы нейронов со связанной активностью в составе одного и того же ансамбля образуют некое единство — ту или иную единицу внутреннего мира человека. Изменения циклической активности нейронов первичны, а изменения синаптических проводимостей вторичны.

Литература

Бергер Г. Электроэнцефалограмма человека // Успехи современной биологии. 1933. Т. 26. Вып. 3. С. 94–95.

Бехтерева Н.П. Здоровый и больной мозг человека. Л.: Наука, 1980.

Заключение

Согласно нашей теории, развивающей представления М.Н. Ливанова (Ливанов, 1934; 1940; 1965; 1989), внутренний мир человека закодирован когерентными волнами активности центральных нейронов коры и подкорковых структур. В этой теории две нейрофизиологические константы, М.Н. Ливанова и Г. Бергера (Бергер, 1933), были впервые включены в формулы для расчета объема памяти и внимания, скорости поиска сведений в памяти и принятия решений, точности субъективных оценок и ряда других психологических показателей (Лебедев, 1985; 1997; Маркина и др., 1995; Lebedev, 1983; 1990; 1993). Установлено, что психологический портрет личности после обучения нашей экспертной системы также может быть вычислен с приемлемой точностью только по параметрам электроэнцефалограммы, без единого вопроса к испытуемому. Выведенные из нейрофизиологических предпосылок уравнения выражают глубокую взаимосвязь широкого круга психологических явлений. Они наглядно выражают красоту и мощь нового, системного направления в психологии, инициированного Б.Ф. Ломовым (Ломов, 1984).

Гартли Д. Размышления о человеке, его долге и упованиях // Английские материалисты XVIII века. М.: Просвещение, 1967.

Забродин Ю.М., Лебедев А.Н. Психология и психофизика / Под ред.

М.Н. Ливанова и Б.Ф. Ломова. М.: Наука, 1977.

Зубов Н.В. Исследование феноменологических уравнений нейродинамики: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. Л., 1980.

Лебедев А.Н. Единицы памяти и связанные с ними особенности речи // Психологические и психофизиологические исследования речи / Под ред. Т.Н. Ушаковой. М.: Наука, 1985. С. 26–44.

Лебедев А.Н. Константа М.Н. Ливанова в количественном описании психологических явлений // Психол. журн. 1997. Т. 18. № 6. С. 96–105.

Лебедев А.Н., Артеменко О.И., Белехов Ю.Н. Диагностика интеллектуальной одаренности // Труды Института психологии РАН. Вып. 2. М.: ИП РАН, 1997. С. 274–281.

Лебедев А.Н., Князева Т.С. Электрофизиологические предикторы субъективных оценок музыки разных композиторов // Психол. журн. 1999. Т. 20. № 6. С. 72–79.

Лебедев А.Н., Луцкий В.А. Ритмы электроэнцефалограммы — результат взаимосвязанных колебательных нейронных процессов // Биофизика. 1972. Т. 17. Вып. 3. С. 556–558.

Лебедев А.Н. Циклы памяти // Нейрокомпьютер как основа мыслящих ЭВМ / Под ред. А.А. Фролова, Г.И. Шульгиной. М.: Наука, 1993. С. 53–58.

Лебедев А.Н. Когнитивная психофизиология на рубеже столетий // Психол. журн. 2002. Т. 23. № 1. С. 85–92.

Лефевр В.А. Формула человека. Контуры фундаментальной психологии. М.: Прогресс, 1991.

Ливанов М.Н. Анализ биоэлектрических колебаний в коре головного мозга у кролика // Сов. невропатология, психиатрия и психогигиена. 1934. Т. 3. Вып. 11–12. С. 98–115.

Ливанов М.Н. О неравномерном развитии некоторых частотных процес-

сов, слагающих электроцебrogramму, и о ритме Бергера // Физиол. журн. СССР им. И.М. Сеченова. 1940. Т. 28. Вып. 2–3. С. 157–171.

Ливанов М.Н. Торможение в нейронных системах коры головного мозга // Рефлексы головного мозга: Сборник трудов Международной конференции, посвященной 100-летию со дня выхода в свет книги И.М. Сеченова «Рефлексы головного мозга». М.: Наука, 1965. С. 64–71.

Ливанов М.Н. Избранные труды. М.: Наука, 1989.

Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М.: Наука, 1984.

Майоров В.В., Мьшикин И.Ю. М-машина — модель кратковременной памяти // Нейрокомпьютер как основа мыслящих машин / Под ред. А.А. Фролова, Г.И. Шульгиной. М.: Наука, 1993. С. 137–145.

Маркина А.В., Мальцева И.В., Лебедев А.Н. Связь параметров альфа-ритма с объемом кратковременной памяти // Психол. журн. 1995. Т. 16. № 2. С. 128–132.

Митропольский А.К. Техника статистических вычислений. М.: Наука, 1971.

Небылицын В.Д. Проблемы психологии индивидуальности. Избранные психологические труды / Под ред. А.В. Брушлинского, Т.Н. Ушаковой. М.; Воронеж: НПО «Модэк», 2000.

Песин Я.Б. О поведении решений одного сильно нелинейного дифференциального уравнения с запаздывающим аргументом // Дифференц. уравнения. 1974. Т. 10. № 6. С. 1025–1036.

Рукавишников А.А., Рукавишникова Н.Г., Соколова М.В. (составители) Пособие по применению ММРП / Под ред. В.И. Чиркова. Ярославль: Изд-во НППЦ «Психодиагностика», 1993.

Соколов Е.Н., Вайткявичус Г.Г. Нейроинтеллект. От нейрона к нейрокомпьютеру. М.: Наука, 1989.

Фомин С.В., Соколов Е.Н., Вайткявичус Г.Г. Искусственные органы чувств. М.: Наука, 1979.

Шульгина Г.И. Основные принципы системной организации нейронов головного мозга при обработке, фиксации и воспроизведении информации // Нейрокомпьютер как основа мыслящих ЭВМ / Под ред. А.А. Фролова, Г.И. Шульгиной. М.: Наука, 1993. С. 23–38.

Cavanagh J.P. Relation between the immediate memory span and the memory search rate // Psychological Review. 1972. V. 79. P. 525–530.

Geissler H.-G. Foundation of quantized processing // Psychophysical explorations of mental structures // Geissler H.-G. (ed.) Psychophysical explorations of mental structures. Toronto: Hogrefe and Huber Pbl., 1990. P. 193–210.

Lebedev A.N. Cyclical neural codes of human memory and some quantitative regularities in experimental psychology // Geissler H.-G. (ed.) Psychophysical explorations of mental structures. Toronto: Hogrefe and Huber Pbl., 1990. P. 303–310.

Lebedev A.N., Myshkin I.Yu., Mayorov V.V. The wave model of memory // Holden A.V., Kryukov V.I. (eds.) Neurocomputers and attention. Vol. 1. Neurobiology, synchronization and chaos. Manchester: Manchester University Press, 1990. P. 53–59.

Lebedev A.N. Imaginary dimensions of subjective spaces // Psychometric Methodology. Proceedings of the 7th European Meeting of the Psychometric Society in Trier. Stuttgart, N. Y.: Gustav Fischer Verlag, 1993. P. 258–262.

Lebedev A. N. Derivation of Stevens's exponent from neurophysiological data // Behavioral and Brain Sciences. 1993. V. 16. № 1. 1993. P. 152–153.

Lebedev A.N., Artemenko O.I. EEG Indices of intellectual abilities // Quantitative and Topological EEG and MEG analysis. Third International Hans Berger Congress. Jena: Druckhaus Mayer Verlag GMBH Jena-Erlangen, 1997. P. 133–135.

Lebedev A.N. The way from Weber's constant to laws of cognitive psychology // Synergie, Syntropie, Nichtlineare Systeme. Heft 6. Leipzig: Verlag im Wissenschaftszentrum Leipzig, 2000. P. 323–344.

Lebedev A.N. The oscillatory mechanisms of memory // Cognitive Processing, International Quarterly of Cognitive Sciences. 2001. V. 2. P. 57–66.

Lebedev A.N., Pasyukova A.V., Shpatenko Yu.I. Reaction time as a function of alpha-rhythm frequency // Sinz R., Rosenzweig M. (eds.) Psychophysiology, memory, motivation and event-related potentials in mental operations. Jena: VEB Gustav Fischer Verlag, 1983. P. 525–529.

Maltseva I.V., Geissler H.-G., Basar E. Alpha oscillations as an indicator of dynamic memory operations — anticipation of omitted stimuli // International Journal of Psychophysiology. 2000. V. 36. P. 185–197.

McGraw K.M. Subjective probabilities and moral judgments // Journal of Experimental and Social Psychology. 1985. V. 14. P. 501–518.

Sarris V. Adaptation level theory: Two critical experiments on Helson's weighted average model // American Journal of Psychology. 1967. V. 80. P. 331–335.

Stevens S.S. Neural events and the psychophysical law // Science. 1970. V. 170. P. 1043–1050.

Teghtsoonian R. On the exponent in Stevens's law and the constant in Ekman's law // Psychological Review. 1971. V. 78. P. 71–80.

О ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ КОНСТРУКТАХ И ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТИ ИХ ИЗУЧЕНИЯ ПРИ ПОДГОТОВКЕ ПСИХОЛОГОВ

В.Д. ШАДРИКОВ



Шадриков Владимир Дмитриевич — доктор психологических наук, профессор, действительный член РАО, член Нью-Йоркской академии наук и Калифорнийской школы профессиональных психологов. Он является создателем и руководителем научной школы в области психологии способностей. Ему присуждены звания заслуженного работника высшей школы, почетного профессора ЯГПУ, почетного профессора ЯГУ, он лауреат премии Президента Российской Федерации в области образования (1998), премии Президиума РАН им. С.Л. Рубинштейна за цикл научных работ по психологии способностей (1996). В настоящее время является директором Института содержания образования ИРО ГУ ВШЭ, научным руководителем факультета психологии ГУ ВШЭ. В 1985–2001 гг. занимал пост заместителя министра. Контакты: iso@hse.ru

Резюме

В статье обосновывается необходимость использования системной методологии при изложении содержания предмета психологии. Предлагаются восемь конструктов и три концентратора, отражающих основное содержание курса психологии и принципы его развития.

Анализируя учебники по психологии за последние сто лет, мы можем констатировать, что все они построены по одному и тому же принципу: сначала дается общее понятие о предмете и методе, а далее следует аналитический обзор отдельных понятий — восприятия, памяти, воображения, мышления, речи, внимания, способ-

ностей, потребностей, эмоций и чувств, воли, темперамента и характера, деятельности, общения, личности. В некоторых случаях главы объединяются в разделы: познавательные процессы, личность, состояние, психическое развитие и т. д., но объединение это скорее редакторское, нежели содержательное. Вопросы

структурно-функциональной организации нервно-психической деятельности рассматриваются отдельно от содержания основных психологических категорий, личность — отдельно от психических процессов и состояний, а содержательное наполнение категории личности достаточно произвольно. Иногда в учебниках приводится материал, иллюстрирующий прикладное значение теоретического знания: эмоции и стрессы, отклоняющееся поведение при аномалиях развития личности, психическое здоровье, психология и реклама, психология в политике и др. При аналитическом изложении предмета психологии мы редко доходим до понимания внутреннего мира человека, его индивидуальности, останавливаемся на полпути к пониманию сущности человека. Несомненно, аналитический подход к изучению человека был не только исторически необходимым, но и в дальнейшем сохранится в конкретных исследованиях. Однако и в исследовании все больше проникает методология системного подхода, особенно при истолковании экспериментального факта. Данная методология предполагает, что при изучении отдельной части мы всегда имеем в виду принадлежность части целому, а изучая целое, мы имеем в виду, что оно состоит из частей и обусловлено свойствами своих компонентов, но не сводится к ним, а обладает и своими системными качествами.

Очевидно, что и в учебном изложении предмета психологии мы должны придерживаться системной методологии, восходя от абстрактного к конкретному: абстрактного как отражения частей целого, конкретного как целостного отражения объекта в понятиях.

На этапе движения от чувственно конкретного к абстрактному образуются понятия, отражающие отдельные стороны конкретного; на этапе восхождения от абстрактного к мысленному конкретному отдельные понятия складываются в целостную теоретическую систему, отражающую объективную расчлененность исследуемого объекта и единство всех его сторон.

Владея теоретической моделью предмета психологии, субъект может свободно переходить к объяснению любого чувственно-конкретного предмета, к объяснению поведения конкретного индивида.

Исходя из положений системной методологии, мы можем утверждать, что и отдельные компоненты системы тоже имеют системную природу, следовательно, и к их описанию может быть применен метод восхождения от абстрактного к конкретному. В данном случае мы будем иметь дело с теоретическими моделями, отнесенными к отдельному классу психических явлений, например, к познавательным процессам. Такой модельный подход успешно реализован Е.Б. Старовойтенко (2001).

При реализации требований системного подхода встает вопрос о той целостности, которую мы хотим выбрать для изучения, описания, представления в учебном курсе. Именно выбор этих целостных конструктов и представляет сущность теоретической и методической работы при построении предмета той или иной науки. Любой учебный курс (независимо от его объема и новизны) должен представлять собой не набор научных фактов, а целостное изложение части предмета (конструкта), полученного в результате содержательного

теоретического обобщения научного материала.

Каковы же должны быть эти психологические конструкты?

Прежде всего, необходимо при изложении любых психологических конструктов отразить *единство души и тела*. Со времен Декарта материя и дух выступают как две различные субстанции, противостоящие друг другу. Представители дуализма противопоставляют психическое и физическое, представители учения о тождестве психического и физического сводят психическое к физическому или, наоборот, физическое к психическому.

Ученые, руководствующиеся методологическим принципом **психофизического единства**, исходят из единства психического и биологического. «Внутри этого единства определяющими являются материальные основы психики; но психическое сохраняет свое качественное своеобразие; оно не сводится к физическим свойствам материи и не превращается в бездейственный феномен» (Рубинштейн, 2002, с. 25)

Однако «признанием этих общих философских положений дело психологии,— писал С.Л. Рубинштейн,— в разрешении психофизической проблемы не заканчивается. Недостаточно признать принцип психофизического единства как руководящее начало, надо конкретно реализовать его. Это трудная задача, о чем свидетельствуют многократные попытки как со стороны психологов, так и со стороны физиологов разрешить эту проблему» (там же, с. 25). И надо признать, что попытки эти были в основном неудачными, каждый ученый оставался в рамках своей позиции.

Существенно продвинул психологическую трактовку принципа психофизического единства сам С.Л. Рубин-

штейн. Он отмечал, что это единство необходимо рассматривать в двух аспектах. «Первая связь психики и ее субстрата раскрывается как отношение *строения и функции* (разрядка моя.— В. Ш.); она, как будет видно дальше, определяется положением о единстве и взаимосвязи строения и функции. Вторая связь — это связь сознания как отражения, как знания, с объектом, который в нем отражается. Она определяет положение *о единстве субъективного и объективного*. Речь при этом, очевидно, не может идти о рядоположенном существовании двух разнородных и между собой никак не связанных детерминаций. Ведущая роль принадлежит здесь связи индивида с миром, с которым он вступает в действенный и познавательный контакт» (там же, с. 26). Мы считаем, что С.Л. Рубинштейн дал гениальную психологическую трактовку принципу психофизического единства. Нам представляется возможным дополнить ее только одним моментом. При рассмотрении связи сознания с объектом последний выступает у С.Л. Рубинштейна как внешний объект, но таким объектом может выступать и часто выступает сам субъект как индивид, как природное существо. В этом случае объект выступает одновременно и субъектом, объективное отождествляется с субъективным, не переставая при этом быть объективным, а психика при этом тоже начинает выступать как объективное явление, оставаясь идеальным образованием (субстанцией).

Возьмем для примера категорию потребностей, базовую для психологии, но теоретически не проработанную. В большинстве учебников потребности определяются, прежде всего, как нужда организма в определенных условиях. Нужда же, если мы посмотрим

словари русского языка (Ожегов, 1971), раскрывается как потребность в чем-либо. В «Российской педагогической энциклопедии» потребности определяются как внутреннее состояние, выражающее зависимость живого организма от конкретных условий существования. В первичных биологических формах потребности выступают как нужда (Российская педагогическая энциклопедия, 1999). В психологическом словаре потребности определяются как внутренние сущностные силы организма, побуждающие его к осуществлению определенных форм активности: в своих первичных формах потребности выступают как нужда (правда, авторы отмечают, что вопрос о природе человеческих потребностей остается открытым).

С одной стороны, в приведенных определениях не раскрывается сущность этого понятия, с другой — почти все определения относят потребности к потребностям организма. Но это не психологическая категория. Биологические потребности с успехом изучают биологи (Судаков, 1971).

Когда же потребности становятся предметом изучения психологической науки?

Очевидно, когда биологические потребности осознаются индивидом как свои желания (хотение). При этом между хотением и желанием есть определенные различия. Хотение есть осознание еще не определенной потребности. Желание есть уже стремление к определенной вещи, способной удовлетворить биологическую потребность. Желать можно возможного и невозможного (стать бессмертным), желание всегда имеет в виду определенную цель. Человек от природы обладает *способностью* хотеть и желать.

Зададимся теперь вопросом: а что стало с биологическими потребностями? Они как были присущи человеку, так и остаются. Биологические потребности определяют поведение человека на бессознательном уровне, на уровне биологических механизмов. Таким образом, потребности начинают выступать на бессознательном уровне и на уровне сознания одновременно; при этом на уровне сознания они выступают как хотение и желание. Правильно понять потребности как психологическую категорию можно только в единстве с их биологической сущностью, но не сводя их к биологической сущности.

Таким образом, при изложении предмета психологии в учебном курсе мы должны рассматривать психологические категории в единстве с биологическими механизмами, составляющими природную основу психических явлений. Это *первый конструкт* учебного курса. Без единства биологического и психологического трудно понять сущность психических явлений и описывающих их теоретических категорий. Мы это только что показали на примере категории «потребности».

Отметим, что понятие «хотение» практически не присутствует в психологической теории, мы его не встречаем в психологических и педагогических словарях. Нет его и в учебниках по психологии.

Понятие «желание» присутствует в психологическом обороте. Оно понимается как одна из форм мотивационного состояния. «Желание является ключевым, но при этом довольно широким и не очень точно определенным понятием, связанным обычно с потребностями, влечением, переживаниями. Можно выделить несколько трактовок желания,

пока далеко не полно теоретически проработанных» (разрядка моя.— В. Ш.),— отмечается в «Психологическом словаре» (1996). Приходится только удивляться, как глубоко и точно в сущность человека проник преподобный Иоанн Дамаскин, который еще в VIII веке писал: «Стремление бессловесных существ — неразумно, и их ведет естественное стремление; поэтому стремление неразумных существ не называется ни хотением, ни желанием. Ибо хотение есть разумное и самовластное естественное стремление: и в людях, которые обладают разумом, естественное стремление скорее ведется, нежели ведет. Ибо оно *самовластно* (разрядка моя.— В. Ш.) и при участии разума, так как познавательные и жизненные способности в человеке соединены» (Творения преподобного Иоанна Дамаскина, 2002, с. 200).

Второй конструкт объясняет порождение психического сознательными факторами, оно выступает как единство психического и социального. Общество в целях своего сохранения и развития сформулировало систему социальных норм и правил, которым должно подчиняться поведение индивида. Превращение этих норм из общественно-значимых в лично-значимые составляет сущность второго конструкта: фактически это формирование в человеке человечности, его духовности. Кульминацией этого процесса является развитие в человеке любви к другим людям. Недаром апостол Иоанн в последние годы своей жизни произносил только одно наставление: «Дети, любите друг друга»,— утверждая, что это самая необходимая

заповедь. В превращении нравственных норм из общественно-значимых в лично-значимые состоит сущность воспитания и формирования личности. Если вернуться к рассматриваемой нами ранее категории «потребности», то присвоение нравственных норм будет составлять сущность формирования духовных потребностей личности, потребности делать добро другим.

Излагая предмет психологии, там, где это возможно, психологические понятия необходимо рассматривать в единстве первого и второго конструктов.

Такой подход был нами реализован при изложении трех основных психологических категорий: потребностей, эмоций и чувств, способностей (Введение в психологию: мотивация поведения, 2001; Введение в психологию: эмоции и чувства, 2002; Введение в психологию: способности человека, 2002).

Единство первого и второго конструктов дает нам *третий конструкт*. Таким образом, разворачивается знание о предмете психологии. Если учесть, что все психические явления протекают на определенном активационно-энергетическом уровне, становится очевидным *четвертый конструкт*. Он предполагает рассмотрение отдельных психических явлений (процессов, свойств, состояний) в единстве с активационно-энергетическими факторами¹. *Четвертый конструкт* позволяет понять сущность и содержательную валидность методов психодиагностики, основанных на электрофизиологических показателях (ЭЭГ, КГР, ЭМГ, ЭКГ и др.). С позиций четвертого конструкта определяются место, значение и сущность внимания в системе познавательных процессов.

¹Такой подход реализован нами при изучении процессов формирования трудовых навыков (Шадриков, 1976).

Как я отметил, говоря о первом конструкте, потребности, выраженные в желании, уже включают в себя некоторую цель. Но желание не определяет пути к достижению цели, а их всегда несколько. И здесь человек должен сделать *свободный выбор*. К этому надо добавить, что в конкретный момент у человека может быть несколько желаний и он должен сделать выбор между ними. Мы естественным путем подходим к категории свободы выбора — воли человека, его *самовластия*. В свободе выбора заложена тайна психологии. Желание тела, стремление к удовлетворению природных потребностей и нравственная норма, являющаяся реакцией природы человека на его разум, порождают борьбу желаний и запретов, разрешаемую в свободном выборе добра и зла. Отсюда же вытекает и нравственная ненадежность человека, на которую обратил внимание З. Фрейд и которая за тысячу лет до него глубоко и всесторонне обсуждалась в трудах отцов и учителей церкви. *Свобода воли* и ее проявление в душевной и духовной жизни человека составляет *пятый конструкт*.

Шестым конструктом выступает единство знания и переживания. Это единство у С.Л. Рубинштейна выступает одним из главных признаков природы психического. В любом реальном психическом явлении знание и переживание даны во взаимопроникновении и единстве. Переживание определяется личностным контекстом, знания — предметным. Следует подчеркнуть, что переживания определяются не только личностным контекстом, но и природными потребностями. В силу этого переживания сопровождают познание мира ребенком с момента его рождения, а внутренний мир человека строится на основе переживаний: это живой мир. К сожа-

лению, при изложении содержания предмета психологии мы редко обращаемся к этому единству, и поэтому наша психология безжизненна.

Пятый и шестой конструкты дают основание подняться на следующий уровень интеграции и ввести категории поведения и деятельности. Они будут выступать как *седьмой конструкт*. Обращаясь к поведению и деятельности, мы вновь должны раскрыть отношения строения и функции. Строение деятельности отражается в ее структуре. Анализируя деятельность, мы имеем дело с теми же психическими явлениями, что и ранее, но здесь они рассматриваются во взаимосвязи, как компоненты психологической функциональной системы деятельности, где системообразующими факторами выступают мотив, цель и результат. Стремление личности выражается вектором мотив \rightarrow цель, а функция системы — вектором цель \rightarrow результат. При изучении деятельности столь же важным выступает аспект развития субъекта деятельности во всем многообразии его качеств, включенных в деятельность.

Завершающим интеграционным конструктом рассмотрения предмета психологии — *восьмым* — будет внутренний мир человека, его формирование в процессе жизнедеятельности субъекта и его проявление в различных психических реальностях — от отдельных психических процессов до личности. В результате такого изложения у студента должно сформироваться представление об индивидуальности каждого человека и о многообразии проявления этой индивидуальности в жизни. Определяется и предмет психологии — субъективный внутренний мир человека, или мир внутренней жизни

человека. Внутренний мир человека представляет собой потребностно-эмоционально-информационную субстанцию, формирующуюся при жизни человека на основе наследуемых качеств. С учетом того, что внутренний мир начинается с потребностей человека и насыщен переживаниями, неотделим от живого организма, он выступает как *живой мир*. Можно сказать, что эта потребностно-эмоционально-информационная субстанция и есть душа человека. Понятие «душа» вполне достойно того, чтобы его восстановить в правах как научное понятие. И предметом психологии тогда станет душа человека в ее научном понимании.

На этом заканчивается рассмотрение теоретических основ предмета психологии, но не заканчивается изучение психологии. Изучение теоретических основ психологии составляет *первый концентр* подготовки психолога (или изучения психологии непсихологами).

Вторым концентром изучения психологии должно стать изучение тех же реалий, что и в теоретическом курсе, но в аспекте наполнения их экс-

периментальными фактами и частными теоретическими положениями. При этом все изучаемые факты должны интерпретироваться с позиций общих конструктов. Например, отдельные теории личности как частное проявление внутреннего мира, выбранного исследователем для своего анализа, или обусловленности психических процессов целостным внутренним миром и т. д.

Во втором концентре значительное время должно отводиться рассмотрению методов и методик психологического исследования. Одновременно у студентов должно формулироваться понимание единства предмета и метода психологической науки.

Третьим концентром в подготовке психологов должны выступать приложения психологического знания двух первых концентров к решению практических задач. Здесь главное внимание должно уделяться технологиям разрешения задач. Таким образом, подготовка психолога состоит из трех концентров, отражающих единство теории, эксперимента и практики.

Литература

Введение в психологию: мотивация поведения. М.: Логос, 2001.

Введение в психологию: способности человека. М.: Логос, 2002.

Введение в психологию: эмоции и чувства. М.: Логос, 2002.

Ожегов С.И. Словарь русского языка. М.: Русский язык, 1971.

Психологический словарь. М., 1996.

Российская педагогическая энциклопедия. М.: Большая советская энциклопедия, 1999.

Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. СПб.: Питер, 2002.

Старовойтенко Е.Б. Современная психология. М.: Академический проект, 2001.

Судаков К.В. Биологические мотивации. М.: Медицина, 1971.

Творения преподобного Иоанна Дамаскина. Источник знания. М.: Индрик, 2002.

Шадриков В.Д. Психология производственного обучения. Ярославль, 1976.

*Специальная тема выпуска:
Экономическая психология*

Приглашенный редактор — А.Н. Подьяков

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Нобелевские премии по экономике, присужденные психологам Герберту Саймону (1978) и Дэниэлу Канеману (2002), явились наиболее ярким официальным подтверждением того, что взаимодействие экономики и психологии может быть чрезвычайно продуктивным. К сожалению, отсутствие премий подобного ранга по психологии лишает возможности сделать симметричный ход в виде награждения выдающихся экономистов за вклад в психологию. В любом случае официальные научные награды увенчивают многолетний исследовательский поиск, ведущийся по многим направлениям и на многих уровнях. Экономическая психология — междисциплинарная область, предоставляющая для такого поиска максимально широкие возможности. Здесь тесно взаимодействуют не только психология и экономика, но также наиболее общие философские воззрения на сущность человека и создава-

емого им социального мира, социология, биология, математика, нейронауки и т. д. Огромное влияние на развитие этой области оказывают ценностные ориентации самих исследователей — не только принадлежащих к разным научным традициям, но и живущих в разных обществах и «кожей чувствующих» социально-экономические проблемы именно этих обществ (единство аффекта и интеллекта, мышления и эмоций).

Цель тематического ядра этого номера — показать разнообразие исследовательских подходов (парадигм) в экономической психологии, поставить проблемы, интересные и экономистам, и психологам как с теоретической, так и с прикладной точки зрения, и обозначить некоторые возможные области дальнейшего развития этой науки.

Авторы первой статьи — А.Л. Журавлев и В.П. Позняков, в течение многих лет плодотворно работающие

в данной научной дисциплине,— представляют в своей публикации один из наиболее широких и разработанных отечественных психологических подходов по проблематике экономической психологии. Они задают возможные теоретические ориентиры для анализа уже проведенных исследований и ставят фундаментальные проблемы, связанные в развитии этой области знания.

А.Н. Поддьяков поднимает проблему конкурентной борьбы и снижения человеческого потенциала конкурента в условиях возрастающей ценности обучения в экономике, основанной на знаниях. Анализ противодействия обучению соперника и «тройного обучения» включен в контекст авторской концепции социальных детерминант приобретения опыта, обучения и развития.

О.Е. Кузина дает общий сопоставительный анализ экономического и психологического подходов, показывает их возможности и ограничения (связанные с тем, что можно назвать экономическим или же психологическим редукционизмом). На этой основе она обсуждает различные исследовательские программы в такой важной

области, как изучение финансового поведения населения. Показана необходимость включения социологии в диалог между психологией и экономикой.

А.В. Белянин раскрывает единство и различия современных экономических подходов, с одной стороны, и подходов математической психологии, которые посвящены анализу принятия решений в условиях риска,— с другой. В заключение он показывает, что оба типа подходов, несмотря на свои возможности и перспективы, не учитывают творческий характер деятельности человека и ее зависимость от социально-культурной среды и конкретного контекста.

Логическое завершение данного тематического ядра — обзор А.В. Белянина по материалам международной конференции, которой было дано символическое название «Cross-fertilization between economics and psychology» (в буквальном переводе: «Перекрестное опыление экономики и психологии»),— см. рубрику «Научная жизнь».

А.Н. Поддьяков

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ЭМПИРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

А.Л. ЖУРАВЛЕВ, В.П. ПОЗНЯКОВ



Журавлев Анатолий Лактионович — доктор психологических наук, профессор, член-корреспондент РАО, директор Института психологии РАН, заведующий лабораторией социальной и экономической психологии.
Контакты: adm3@psychol.ras.ru



Позняков Владимир Петрович — доктор психологических наук, ведущий научный сотрудник лаборатории социальной и экономической психологии Института психологии РАН.
Контакты: pozn_v@mail.ru

Резюме

Излагается система представлений о предмете, методологических принципах, содержании и структуре экономической психологии. Анализируются взаимосвязь экономических и психологических явлений и междисциплинарность экономической психологии в целом, направления исследований в современной экономической психологии и сферы ее приложения.

Одной из характерных особенностей современного состояния российской психологической науки является формирование и интенсивное развитие экономической психологии — нового научного направления, призванного интегрировать подходы психологиче-

ской и экономической наук в исследовании хозяйственной жизни общества, экономического поведения, взаимодействия и взаимоотношений хозяйствующих субъектов. Объективной предпосылкой интенсивного развития экономической психологии в России

явились радикальные экономические преобразования, смена экономических отношений, прежде всего — в сфере отношений собственности на средства производства, появление новых субъектов экономической активности. Становление и углубление рыночных отношений в российской экономике, ее включение в систему мировых экономических связей, обострение психологических проблем экономического реформирования и развития сделали чрезвычайно актуальным научное исследование социально-психологических закономерностей происходящих процессов.

В развитии двух материнских наук — экономики и психологии — в последние годы сложились отчетливые предпосылки к интеграции. Отсутствие единой, разделяемой и признаваемой самими экономистами системы представлений о человеке как субъекте экономического поведения побуждает их к поиску контактов с представителями смежных, главным образом, социальных наук — социологии, политологии, культурологии, психологии. В самой психологической науке, и в первую очередь в социальной психологии, отчетливо обозначились две взаимосвязанные тенденции. С одной стороны, происходит дифференциация психологического знания, связанная с появлением новых отраслей психологии, призванных изучать психологическую сторону основных сфер жизни общества (экономики, политики, права, идеологии); с другой — интеграция психологии с базовыми научными дисциплинами, изучающими фундаментальные закономерности развития различных сфер общественной жизни. Поэтому развитие экономической психологии именно на стыке психоло-

гии и экономики явилось вполне закономерным феноменом, позволяющим рассматривать его в ряду других, сходных с ним, а именно — с развитием политической, юридической, этнической, кросскультурной психологии. Оно же со всей очевидностью отражает и положение экономической психологии в системе современного научного знания.

Развитие экономической психологии как нового научного направления является одним из важных признаков интеграции экономической и психологической наук. Яркими вехами этой интеграции стали объединение психологии, наряду с социологией, философией и правом, в рамках общего отделения Российской академии наук вместе с экономикой, создание секции экономической психологии в Российском психологическом обществе, ставшие традиционными совместные конференции и публикации экономистов и психологов и, наконец, появление психологического журнала в одном из ведущих экономических вузов России.

Другими не менее важными критериями, позволяющими оценить степень сформированности нового научного направления, могут выступать следующие: наличие институционально оформленных (т. е. функционирующих не на общественных началах) структурных подразделений в научных и учебных организациях, как, например, лаборатория социальной и экономической психологии Института психологии РАН, кафедра социальной и экономической психологии Иркутской государственной экономической академии или учебно-научная лаборатория экономической психологии Санкт-Петербургского университета экономики и

финансов; наличие различных форм и разного масштаба реально действующих профессиональных собраний специалистов по экономической психологии: региональные, межрегиональные, всероссийские, международные семинары, симпозиумы, конференции. Такие конференции в последние годы регулярно проводятся в Иркутске, Калуге и Санкт-Петербурге.

Экономическая психология как учебная дисциплина постепенно становится востребованной в профессиональной подготовке экономистов и психологов различных специальностей. В последние годы создан целый ряд учебных программ и учебных пособий для экономических и психологических факультетов российских вузов (см., например: Купрейченко, 2002; Позняков, 2003; Тугарева, 1998).

Однако наиболее существенным содержательным критерием состояния новой отрасли является выполнение специализированных, в первую очередь диссертационных, исследований по экономико-психологической проблематике, научные публикации как в научных журналах, так и отдельными изданиями экономико-психологического содержания: материалы научных симпозиумов и конференций, сборники научных трудов, коллективные и авторские монографии (выстроены в примерном порядке возрастания значимости, или их «веса»). Высшей формой научных изданий может считаться специальный профессиональный журнал по экономической психологии, которого пока нет в российской науке.

Основной задачей данной статьи является развернутое изложение авторских представлений о предмете, методологических принципах, содержании

и структуре экономической психологии.

О взаимосвязи экономических и психологических явлений

При анализе соотношения определений «экономика» («экономический») и «психология» («психологический») возможны два подхода. С одной стороны, эти термины имеют гносеологический смысл, производный от определения экономики и психологии как научных дисциплин. В этом смысле в качестве оснований для построения экономической психологии можно рассматривать различные связи между двумя самостоятельными науками: экономикой и психологией. Именно такой подход характерен для ряда экономических теорий, привлекающих отдельные психологические категории и теории для анализа экономических явлений (например, субъективно-психологические теории в экономике У.С. Джевонса и Л. Вальраса), или для психологических теорий, активно использующих экономические понятия (например, теория обмена Дж. Хоманса, работы Э. Фромма); при этом использование понятий, заимствованных из другой научной области, проводится в рамках теоретических построений и схем исследования, характерных для базовой научной дисциплины.

С другой стороны, термин «экономика» и определение «экономический» и термин «психология» (а точнее — психика) и определение «психологический» имеют онтологический смысл и используются в первом случае для определения некой объективной социальной реальности, сферы человеческого бытия, социальной жизнедеятельности, а во втором — для определения

субъективной реальности, мира психических явлений, связанных с отражением объективной реальности и регуляцией поведения и взаимодействия субъектов. Как мы покажем далее, во втором случае взаимосвязи и взаимодействия между экономическими и психическими явлениями могут быть весьма разнообразными, что порождает целый ряд исследовательских проблем, которые выходят за рамки проблематики материнских дисциплин и могут быть отнесены к компетенции экономической психологии как самостоятельного научного направления.

В настоящее время имеется несколько определений экономической психологии как научной дисциплины, однако большинство из них может быть объединено вокруг понятия «экономическое поведение». Так, авторы учебника «Руководство по экономической психологии» определяют экономическую психологию как научную дисциплину, которая изучает психологические механизмы и процессы, лежащие в основе потребления и других видов экономического поведения. Она имеет дело с предпочтениями, выборами, решениями и факторами, оказывающими на них влияние, а также изучает последствия этих решений и выборов, связанные с удовлетворением потребностей. Кроме того, она изучает воздействие внешних экономических факторов на поведение и самочувствие человека. Эти исследования могут относиться к различным уровням общности — от домашнего хозяйства и индивидуального потребления до макроуровня жизни целой нации (Van Raaij, Van Veldhoven, Warnerid, 1988). Это определение, принятое в качестве базового, конечно же, не является ни окончательным, ни достаточно четким

для определения содержательной специфики конкретных исследований и проблем, характеризующих реальное состояние этой дисциплины. Поэтому его необходимо дополнить содержательным анализом круга проблем, которые изучает экономическая психология. Вместе с тем в нем подчеркивается взаимный характер связей между экономическими и психическими явлениями.

Если принять в качестве исходного положение о том, что экономическая психология — это отрасль психологической науки, то уточнение феноменологии, подлежащей изучению, ее предмета и методов должно проходить как конкретизация данных признаков психологической науки. В таком случае предметное поле экономической психологии должно включать в себя систему психологических явлений, так или иначе связанных с явлениями экономическими. В соответствии с современными представлениями об основных функциях психики логично представить основные проблемы экономической психологии как проблемы субъективного отражения экономических явлений, психологической регуляции экономического поведения и взаимодействия субъектов или, более широко, поведения и взаимодействия, так или иначе связанного с экономическими явлениями. В этом случае предмет экономической психологии можно было бы определить как психические явления, характеризующие индивида и группу как субъектов экономического поведения и взаимодействия.

В данном случае термин «экономика» и определение «экономический» имеют онтологический смысл и используются для определения некоей реальности, сферы человеческого бытия,

социальной жизнедеятельности; при этом исходной для определения предмета, феноменологии и проблематики экономической психологии является сфера экономической жизни. В этом случае экономику как сферу жизнедеятельности, а также отдельные экономические явления можно рассматривать в качестве объектов психологического исследования. Первое, с чем сталкиваются здесь исследователи, — это многообразие явлений, определяемых в качестве экономических, их представленность на разных уровнях жизни общества.

В наиболее общем виде экономическая, или хозяйственная, жизнедеятельность определяется экономистами и социологами как система социальных процессов производства, обмена, распределения и потребления материальных и духовных благ, а также тех связей и отношений, в которые вступают субъекты хозяйственной деятельности. В качестве субъектов хозяйствования в экономике традиционно рассматриваются и отдельные индивиды, и малые группы (семья, фирма), и большие социальные общности (организация, этнос, государство). При этом экономическая жизнедеятельность рассматривается как относительно самостоятельная сфера человеческой, социальной жизнедеятельности. Неизбежным следствием такого подхода является абстрагирование экономической жизнедеятельности от других ее сфер, а экономического поведения и взаимодействия — от других его видов. Собственно социальные (не экономические) феномены рассматриваются либо как феномены, производные от экономических, зависимые от них, либо как факторы, влияющие на экономическое поведение и взаимодействие.

Психологические, в том числе социально-психологические, явления должны рассматриваться при таком подходе как явления, выполняющие функции субъективного отражения экономических явлений и психологической регуляции экономического поведения и взаимодействия.

Но возможна и другая постановка проблемы, идущая от психологии, от изучения человеческой жизнедеятельности (не только экономической), традиционных для психологической науки проблем, явлений, от ее предмета. В этом случае вопрос ставится так: в какой степени и каким образом человеческая психика, поведение и взаимодействие между людьми определяются экономическими факторами? Как влияют экономические условия жизнедеятельности на формирование личностных особенностей, на характер взаимоотношений между людьми? Экономические явления выступают как внешние факторы, как среда, условия жизнедеятельности людей. В этом случае характер взаимосвязи экономических и психологических явлений представляется взаимосвязью между факторами, причинами и их следствиями. Правомерны оба подхода к изучению взаимосвязей экономических и психологических феноменов. Выбор одного из них будет зависеть от постановки конкретной исследовательской задачи: изучаем ли мы влияние экономических факторов на психические явления и поведение субъектов, или нас интересует влияние социально-психологических факторов на экономическое поведение и экономические отношения. В любом случае экономическое поведение и экономическое взаимодействие субъектов разного уровня и масштаба включено в более общий

процесс их социальной жизнедеятельности и социального взаимодействия. А это значит, что при анализе взаимосвязей и взаимного влияния экономических и психологических явлений нельзя ограничиваться только этими двумя классами. Наряду с экономическими явлениями в систему экономико-психологического анализа должны включаться или, по крайней мере, учитываться другие социальные (не экономические) факторы (этнокультурные, социально-демографические, политические и т. д.). Таким образом, характер взаимосвязи экономических и психологических явлений не ограничивается функциями психического отражения экономических явлений и регуляции экономического поведения и взаимодействия. Можно и необходимо говорить также о взаимодействии и взаимном влиянии экономических и психологических феноменов, которое, в свою очередь, может определяться другими (не экономическими) факторами.

Предметное поле и структура экономической психологии

Перечень объектов, тем и направлений исследований, относящих себя к экономической психологии, чрезвычайно обширен и разнообразен, что весьма затрудняет попытки систематизировать или хотя бы упорядочить их. В этих условиях важной теоретической задачей является определение области исследований, относящихся к экономической психологии, уточнение ее места в системе психологических знаний и связи с другими дисциплинами. Не менее важной задачей является анализ, выделение и упорядочение основных направлений исследований и полу-

ченных результатов, без чего невозможен анализ состояния научной отрасли, развитие дальнейших исследований и подготовка специалистов. Построение системы экономической психологии можно проводить двумя путями: систематического анализа публикаций об уже проведенных исследованиях и теоретического анализа и построения системы научного знания по аналогии с другими комплексными и прикладными отраслями психологической науки, где такие работы уже проводились.

Мы исходим из того, что структурирование направлений и задач экономической психологии можно и необходимо проводить по нескольким основаниям. В качестве таких оснований могут быть предложены следующие:

- сферы экономической жизнедеятельности (производство, обмен, распределение и потребление);
- масштаб исследуемых экономических явлений (имеется в виду их отнесенность к макро- или микроэкономическим явлениям);
- субъекты экономической активности (индивид, малые и большие общности людей);
- виды экономического поведения (производственное, потребительское, предпринимательское, сберегающее и т. д.);
- конкретные психологические и социально-психологические явления (социальные представления, психологические отношения, социальные установки и т. д.), выступающие предметом экономико-психологических исследований;
- задачи исследований и используемые методы (здесь можно выделить теоретические, эмпирические, в том

числе экспериментальные, и прикладные исследования).

Основаниями построения структуры экономической психологии и определения круга ее основных проблем может выступать выделение основных сфер экономической жизнедеятельности и соответствующих им видов экономического поведения индивидуальных и групповых субъектов: производственного, предпринимательского, потребительского, сберегающего и др. В таком случае в наиболее общем виде следует выделять экономическую психологию макроуровня, в которой представлены исследования экономических субъектов такого масштаба, как государство, большие социальные группы, и таких макроэкономических явлений, как экономическая политика, экономическое благосостояние страны и т. д. В центре внимания здесь оказываются сфера экономических отношений индивида и общества, социально-психологические характеристики представителей больших социально-экономических групп (предпринимателей, безработных и т. д.) и экономико-психологические характеристики больших социальных групп (этнических, демографических и т. д.). В качестве отдельных проблем исследования выступают психологические механизмы экономического поведения граждан по отношению к экономической политике государства, психологические проблемы отношений собственности, инфляции, безработицы, теневой экономики, богатства и бедности и т. д.

На мезосоциальном уровне анализа в качестве экономических субъектов можно рассматривать отдельные предприятия и фирмы, население конкретных регионов с присущими им социально-психологическими особенностями.

В качестве относительно самостоятельной здесь выделяется сфера бизнеса, где центральное место занимают исследования различных видов деловой активности субъектов наемного труда и предпринимательства.

Наконец, на микросоциальном уровне анализа субъектами экономической активности выступают отдельные индивиды и малые группы. Важным объектом эмпирических исследований выступают семья и экономическое поведение индивида и группы в быту. В центре внимания здесь оказываются проблемы потребительского и сберегающего поведения граждан, принятия решений в сфере семейного бюджета, а также проблема экономической социализации детей в семье. Относительно самостоятельным направлением эмпирических исследований в данном контексте выступает изучение психологических закономерностей взаимодействия и взаимоотношений продавцов и покупателей в процессе купли-продажи и др.

Основные феномены и понятия экономической психологии

Экономическая психология, по сути, призвана изучать экономико-психологические явления (феномены) во всей их совокупности: экономико-психологические процессы, состояния и свойства самых различных субъектов. Однако, несмотря на огромное многообразие таких явлений, главные среди них — это феномены экономического сознания и экономического поведения и соответствующие им основные понятия, используемые в экономической психологии.

Под экономическим сознанием понимается частная форма индивиду-

ального или группового сознания, заключающаяся в разных формах знания индивидуального и группового субъекта о различных экономических объектах и в его отношении к этому знанию. К основным феноменам индивидуального и группового экономического сознания, которые изучаются в современной экономической психологии, относятся следующие: социальные представления об экономических объектах, как реальных, так и идеальных; отношение к экономическим объектам, а также мнения и суждения о них, их оценки и т. п.; социальные установки, стереотипы и предрассудки, связанные с экономическими объектами; осознаваемые эмоции, чувства и в целом переживания, связанные с экономическими объектами; феномен социальных ожиданий, предвосхищения, прогноза экономических изменений, т. е. предстоящих событий, связанных с экономическими объектами; социальная категоризация и интерпретация экономико-психологических явлений и др.

Перечисленные феномены экономического сознания не имеют какого-то единого основания их выделения, более того, они частично перекрывают друг друга по своему содержанию и обозначаются терминами из разных теоретических подходов к исследованию экономического сознания. Однако здесь они вместе представлены потому, что, хотя и в принципиально различной степени, реально изучаются как психологические феномены экономического сознания в социальной и экономической психологии.

Если судить по современным публикациям из названных отраслей психологической науки, то под экономическими объектами, знание о которых и

отношение к которым составляют сущность экономического сознания, чаще всего понимаются следующие: заработная плата, прибыль, материальная обеспеченность или в целом экономические условия жизни различных экономических субъектов; богатство и богатые люди; бедность и бедные люди; различная собственность и ее владельцы; деньги, твердая валюта или драгоценности; различные ценные бумаги как эквиваленты денег — акции, финансовые чеки, счета и т. п.; сбережения на счетах банков и тому подобных финансовых структур и др.

Тесно связанное с экономическим сознанием экономическое поведение подразумевает разные внешне проявляющиеся формы активности индивидуального и группового субъекта по отношению к различным экономическим объектам. Важнейшими среди них являются, например: реальный выбор формы экономической активности (наемного труда, коллективной формы собственности, предпринимательства и т. п.); реальная экономическая активность с ее многочисленными содержательными и формально-динамическими психологическими характеристиками; различные формы экономического поведения — потребительского, сберегающего, инвестиционного и т. д.

Концептуально предполагается, что между экономическим сознанием и экономическим поведением существуют сложнейшие взаимосвязи. Во-первых, экономическое сознание хотя прямо и не определяет, но во многом регулирует экономическое поведение. Во-вторых, именно через включенность в экономическое поведение и через его результаты экономическое сознание корректируется, изменяется, формируется и т. п.

В-третьих, важнейшими детерминантами одновременно и экономического сознания, и экономического поведения выступают многочисленные «третьи» факторы, среди которых наиболее важными можно считать, с одной стороны, внутренние неосознаваемые психологические феномены, а с другой — внешние социальные условия, характеризующие свойства и состояния различного рода малых групп, больших общностей, включая общество в целом, а в условиях глобализирующегося мира даже и человечество.

В последнее десятилетие в экономической психологии, особенно отечественной, все чаще стали использоваться более обобщенные (интегральные) по сравнению с экономическим сознанием и поведением понятия «экономическая (или хозяйственная) активность» и как ее содержательный синоним — «экономическая жизнедеятельность», а также некоторые другие понятия, близкие к ним. Потребность в подобных обобщенных понятиях вызвана необходимостью изучения таких экономико-психологических феноменов, в которых интегрируются разные феномены экономического сознания и формы экономического поведения, представить и анализировать разрозненно которые чрезвычайно трудно, а практически и невозможно, хотя необходимо отметить, что в подавляющем большинстве исследований по-прежнему предпочтение отдается изучению феноменов экономического сознания личности и социальной группы.

На всем протяжении становления и развития экономической психологии субъективность и субъектность экономического поведения и экономической деятельности отмечаются многими

исследователями. Вместе с тем в самой экономической психологии категория экономического субъекта (субъекта экономического поведения, экономической деятельности, экономических отношений) разработана явно недостаточно. Это проявляется, в частности, в тенденции к преимущественному вниманию исследователей к изучению психологических феноменов, связанных либо с различными видами экономического поведения, либо с отдельными феноменами экономического сознания. Именно категория субъекта позволяет интегрировать оба подхода и рассматривать феномены психики (сознания) и поведения (деятельности) экономических субъектов в их взаимосвязи и взаимной обусловленности. Избирательность экономического сознания и поведения субъектов проявляется в их вариативности, при которой все многообразие индивидуальных и групповых различий между субъектами может быть сведено к ограниченному числу их социально-психологических типов.

Междисциплинарность экономической психологии

Сегодня можно с полным основанием признать явно междисциплинарный характер в целом экономической психологии как отрасли знания. Междисциплинарный характер исследований в экономической психологии проявляется на разных уровнях, типичных для такого рода отраслей психологической науки. Во-первых, в обобщенной форме междисциплинарность проявляется на внешнепсихологическом уровне, т. е. собственно на границах психологической и непсихологических наук, где экономическая

психология фактически зародилась и продолжает плодотворно развиваться. Наиболее интересные разработки в настоящее время ведутся на границах экономической психологии и этики (Андерсон, Шихирев, 1994; Журавлев, Купрейченко, 2003; Современные проблемы экономической психологии и этики делового общения, 2001; Шихирев, 2001).

Во-вторых, в настоящее время характерными проявлениями ее междисциплинарности становятся более частные и конкретные формы интеграции экономической психологии на внутриспсихологическом уровне, т. е. с другими многочисленными отраслями психологии. На границах с этнической психологией за короткий период сформировалась экономическая этнопсихология (Винокуров, Карнышев, 2000; Проблемы экономической психологии, 2004, с. 545–614). На границах экономической психологии с психологией управления сформировалось новое научное направление исследований, которое можно обозначить как психолого-экономические проблемы управленческой деятельности (Психолого-экономические аспекты управленческой деятельности, 2003; Современные проблемы психологии управления, 2002, и др.). На стыке с возрастной и педагогической психологией активно разрабатываются проблемы экономической социализации детей и подростков, экономического обучения и образования детей и взрослых (Дробышева, 2002). Исследования психологии потребительского поведения и тесно связанные с ними исследования в области психологии рекламы и маркетинга являются традиционными для экономической психологии. В отечественной психологии в качестве самостоятельного направ-

ления сформировалась социальная психология торговли (Линчевский, 1981). В последние годы активизировались психологические исследования в сфере рекламы, в качестве самостоятельного научного направления формируется психология рекламной коммуникации (Гордякова, 2003; Лебедев-Любимов, 2002).

Перечисленные и другие примеры позволяют сделать вывод о том, что развитие междисциплинарных исследований в современной экономической психологии происходит более интенсивно на внутриспсихологическом уровне по сравнению с внешнепсихологическим.

Некоторые направления исследований в современной экономической психологии

В качестве относительно самостоятельных направлений в экономической психологии традиционно выделяются эмпирические исследования отношения различных социальных групп к деньгам и особенности «денежного поведения» (Дейнека, 2002; Фенько, 2000; Проблемы экономической психологии, 2004, с. 207–303). В последние годы активно проводятся исследования психологических характеристик российского предпринимательства (Журавлев, Позняков, 1995; Позняков, 2001; Психология предпринимательской деятельности, 1995; Социально-психологические исследования руководства и предпринимательства, 1999; Филинкова, 2001). В условиях рыночной экономики, когда человеческий труд все чаще рассматривается и оценивается как один из ресурсов, приносящих прибыль предприятию, и один из товаров на рынке труда, все

более актуальными становятся исследования психологических проблем занятости и безработицы (Проблемы экономической психологии, 2004, с. 304–378). Исследуются субъективные возможности материального самообеспечения личности в изменяющихся социально-экономических условиях (Китова, 2003). Большое внимание исследователей привлекают психологические проблемы экономико-психологической адаптации российского населения к рынку, богатства и бедности (Дейнека, 1999б; Проблемы экономической психологии, 2004, с. 460–482), экономической депривации (Позняков, 2001). Активно исследуются экономико-психологические аспекты качества жизни (Проблемы экономической психологии, 2004, с. 483–544).

Сравнивая особенности развития экономической психологии в России и в странах с развитой рыночной экономикой, хотелось бы обратить внимание на то, что в зарубежной экономической психологии одним из центральных направлений эмпирических исследований является изучение поведения потребителей. Это обусловлено и практической востребованностью таких исследований для научного обеспечения решения задач рекламы и маркетинга, и реальностями повседневной жизни общества с рыночной экономикой, которое не случайно называют обществом потребления. Для развития отечественной экономической психологии характерен изначально более высокий интерес к сфере производства материальных и духовных благ (и в меньшей степени их обмена и распределения), чем потребления. Это также связано и с традициями развития отечественной науки, и с практикой общественной жизни и исходящими от

нее запросами. С одной стороны, к моменту оформления экономической психологии в России в самостоятельную отрасль знания в отечественной науке уже был накоплен богатый теоретический и эмпирический материал, связанный с исследованием психологических закономерностей поведения и взаимодействия людей именно в сфере производства (психологические исследования трудовой и профессиональной деятельности, совместной деятельности, трудовых коллективов, управления и руководства). С другой стороны, изучение потребительского поведения в отечественной науке традиционно осуществлялось в рамках относительно независимо сформировавшихся научных направлений: психологии торговли и психологии рекламы. Интеграция этих направлений — неизбежный этап становления экономической психологии.

Нельзя не отметить еще одну особенность в постановке проблем и направлений эмпирических исследований. Для зарубежной, в первую очередь западной, экономической психологии характерно акцентированное внимание к процессам принятия экономических решений, экономического поведения, экономического взаимодействия партнеров в условиях торговых переговоров и сделок. При этом активно используется моделирование экономических процессов в условиях лабораторных экспериментов с деньгами. Не умаляя важности подобных исследований для получения строго фиксируемых эмпирических данных и анализа взаимосвязей между изучаемыми переменными, следует подчеркнуть принципиальную ограниченность возможностей лабораторного эксперимента для изучения реальной экономической жизни и

социальной обусловленности психологических особенностей хозяйствующих субъектов. Для отечественной экономической психологии, напротив, характерно пристальное внимание именно к этим узловым социальным проблемам экономической жизнедеятельности. Так, к теоретическому анализу психологических аспектов отношений собственности неоднократно обращались такие известные российские психологи, как Е.В. Шорохова, А.И. Китов, А.Д. Карнышев и другие. Проведение эмпирических исследований по этим направлениям предполагает изучение сознания и поведения представителей различных социально-экономических групп в естественных условиях их жизнедеятельности; при этом очень важно не ограничиваться анализом только субъективных представлений и мнений, выявляемых с помощью опросных методов, но изучать их в связи с особенностями реального экономического поведения в конкретных социально-экономических условиях. И здесь очень перспективным представляется использование стратегии естественного эксперимента, когда социально-психологические феномены, связанные с особенностями субъективного отражения экономических условий жизнедеятельности субъектов и регуляцией их экономического поведения, исследуются в условиях радикальных социально-экономических изменений.

Результаты исследований, посвященных анализу организационных и экономических нововведений, указывают на чрезвычайную динамичность и противоречивость социально-психологических явлений, связанных с их реализацией. Вместе с тем как в западной, так и в отечественной социальной психологии до последнего времени

практически отсутствовали эмпирические исследования, специально посвященные анализу динамики социально-психологических феноменов в условиях радикальных социально-экономических изменений, которые затрагивали бы такие базисные экономические отношения, как изменение форм собственности. В качестве исключения можно отметить серию теоретических и эмпирических исследований, выполненных в последние годы в лаборатории социальной и экономической психологии Института психологии РАН под руководством А.Л. Журавлева (*Динамика социально-психологических явлений в изменяющемся обществе*, 1996; Журавлев, 1999; *Совместная деятельность в условиях организационно-экономических изменений*, 1997; *Социальная психология экономического поведения*, 1999; *Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений*, 1998). В этих исследованиях изучались социально-психологические факторы экономического поведения личности и группы в условиях изменения форм собственности. Полученные результаты свидетельствуют о том, что динамика социально-психологических феноменов имеет место под влиянием социально-экономических изменений (смены формы собственности) как их следствие или как сопутствующие им социально-психологические процессы. Вместе с тем анализ показал, что социально-психологические феномены изменяются дифференцированно под влиянием социально-экономических условий, причем социально-психологические характеристики разных групп участников совместной трудовой деятельности могут не только не изменяться, но и трансформировать

(преломлять) воздействия экономических условий или вообще сводить их влияние к нулю. Обобщение результатов этих и других исследований позволило сформулировать теоретический вывод о том, что социально-психологические факторы (феномены) не только выступают следствием экономических изменений в обществе, но и сами оказывают воздействие на состояние и динамику социально-экономических условий (Журавлев, 1999).

Решение теоретического вопроса о характере связей между экономической и социальной психологией во многом зависит от более общих представлений о предмете социальной психологии и ее месте в системе психологического знания. В соответствии с разделяемыми авторами теоретическими представлениями экономические связи и отношения есть один из видов социальных связей и отношений, а экономическое поведение и взаимодействие — один из видов социального поведения и взаимодействия. Поэтому вполне правомерно рассматривать экономическую психологию как одну из прикладных отраслей социальной психологии. Однако в этом случае более корректно будет использовать термин «социально-экономическая психология» по аналогии с уже традиционно используемыми терминами «социальная психология управления», «социально-политическая психология» и т. д. Такое уточнение обусловлено тем, что некоторые направления исследований экономического поведения (например, исследования процессов принятия экономических решений в самых различных условиях, исследование суждений экономического содержания и т. п.) не имеют столь четкой привязки к социально-психологической проблематике.

Высказанные теоретические положения позволяют сформулировать авторские представления о предмете экономической психологии. **Экономическая психология** — комплексная прикладная отрасль психологической науки. Предметом экономической психологии являются психологические закономерности экономического поведения и взаимодействия индивидуальных и групповых субъектов, взаимосвязь и взаимное влияние экономических и психологических явлений. Социально-психологический анализ экономических явлений может проводиться на разных уровнях социальной жизнедеятельности, субъектами которой могут выступать индивиды, малые и большие группы.

Методологические принципы экономической психологии конкретизируют принципы научной психологии применительно к особенностям ее предмета:

— принцип культурно-исторической обусловленности экономической жизнедеятельности означает, что законы экономического поведения не являются абсолютно универсальными, внеисторическими; психологические особенности экономического поведения носят культурно обусловленный характер и определяются особенностями исторического развития общности; эмпирическими основаниями этого принципа выступают, с одной стороны, результаты многочисленных кросскультурных исследований организационного, потребительского, финансового и других видов экономического поведения, а с другой — исследования динамики социально-психологических явлений в условиях радикальных социально-экономических изменений;

— принцип субъектности означает, что человек выступает не пассивным

объектом экономических воздействий и влияний экономических условий, но активным субъектом, реализующим различные виды экономического поведения, вступающим в экономическое взаимодействие и экономические отношения с другими экономическими субъектами (индивидуальными и групповыми); основными признаками субъектности являются активность, сознательность действия, целостность и избирательность;

—принцип диалектического единства (а не тождества) сознания и поведения экономических субъектов предполагает возможность не только сходства, согласованности, но и различий, противоречий между экономическим поведением субъекта и его сознанием;

—принцип взаимной связи и взаимного влияния экономических и социально-психологических явлений предполагает наличие взаимодействия экономических и социально-психологических факторов в детерминации психологических явлений, связанных с отражением различных сторон экономической жизни и регуляцией экономического поведения субъектов;

—принцип единства теории, эксперимента (эмпирического исследования) и практики применительно к экономической психологии означает тесную связь развития теории экономической психологии как с проведением эмпирических, в том числе экспериментальных, исследований, так и с практической психологической деятельностью в разных сферах экономической жизни; он также предполагает обращение психологов-практиков к теории и методам научной психологии и постановку задач эмпирических исследований, исходя из запросов и проблем социально-экономической жизни общества.

В качестве методов исследования в экономической психологии можно выделить два основных: лабораторные эксперименты (различные экономические игры) и полевые исследования, проводимые в естественных условиях. В прикладной области экономической психологии также существуют два главных направления: консультирование фирм и отдельных клиентов по конкретным проблемам и обучение и подготовка руководителей и специалистов в области экономической психологии. В качестве самостоятельного направления прикладной психологии активно формируется психология бизнеса, в рамках которой практические психологи отрабатывают методы и технологии прикладной экономической психологии.

Заключение

Таким образом, современное состояние экономической психологии можно определить как состояние интенсивного развития теоретических, эмпирических и прикладных исследований различных сфер экономической жизнедеятельности. Не претендуя на полноту охвата и анализа этих исследований, авторы постарались изложить прежде всего собственный взгляд на предмет, основные теоретические проблемы, методологические принципы, направления эмпирических исследований и сферы приложения экономической психологии.

Подводя итоги анализа развития экономической психологии в контексте современной психологической науки в целом, можно отметить несколько особенностей этого развития. Во-первых, еще раз следует подчеркнуть интенсивность развития экономической

психологии, которое имело место во второй половине 90-х годов XX в. и в начале XXI в. Во-вторых, необходимо отметить историческую преемственность различных этапов зарождения, становления и развития отечественной экономической психологии. В-третьих, следует выделить более интенсивное развитие внутриспсихологического уровня междисциплинарных исследований в экономической психологии по сравнению с внешнепсихологическим. В-четвертых, необходимо иметь в виду оформляющуюся тенденцию в развитии относительно самостоятельного двойного статуса экономической психологии — в экономической и психологической науках. В-пятых, целесообразно отметить некоторую мозаичность в уже сложившейся структуре современной экономической психологии и в продолжающихся формироваться новых направлениях научных исследований. Структурные части, составляющие экономическую психологию, пока остаются слабо связанными по их содержанию и относительно автономно развивающимися областями. В-шестых, можно констатировать сохраняющуюся высокую степень зависимости развития экономической психологии от практических потребностей современного общества, от общественной ее востребованности. Потенциал, если так можно выразиться, автономного саморазвития экономической психологии пока остается невысоким. В-седьмых, необходимо отметить, что формировалась экономическая психология как междисциплинарная научно-практическая отрасль психологии, поэтому ведущее место в ней по-прежнему занимают практически ориентированные исследования и разработки.

Выделенные в результате приведенного анализа и некоторые другие особенности развития экономической психологии относятся к категории наиболее характерных, поэтому достаточно легко обнаруживаемых, практически лежащих на поверхности и поддающихся выделению с помощью теоретического осмысления. Однако существует и другая категория особенностей развития экономической психологии, которые с огромным трудом выделяются и, даже выделившись, остаются совсем не очевидными и легко подвергаемыми сомнению. Речь идет об основополагающих теоретических идеях, положениях, на которых строилась и развивается в настоящее время отечественная экономическая психология. По нашему мнению, главное сейчас — это сформулировать такую задачу для последующего глубокого теоретического исследования, а его результаты в будущем отразить в профессиональном сообществе экономических психологов. В этой связи ниже будут высказаны некоторые теоретические предположения лишь предварительного характера.

Самое первое, что привлекает внимание или даже напрашивается на рассмотрение, — это фундаментальная проблема соотношения экономического и психологического, в самой разной форме ставившаяся в истории, в том числе и предыстории, отечественной экономической психологии, и столь же разные идеи по ее решению, а также сами решения, которые предлагались ранее и предлагаются в настоящее время. Вся история экономической психологии — это прежде всего история теоретических, эмпирических и практических исследований ради прояснения роли и места

психологического в многообразных социально-экономических явлениях и в целом в социально-экономическом развитии российского общества; это история ярких и разнообразных попыток соотнести, рассмотреть вместе, установить взаимосвязи, в конечном счете интегрировать экономические и психологические явления (феномены), а также экономические и психологические факты, идеи, концептуальные подходы в едином анализе разных общественных явлений и их развития.

Второе — это фундаментальная идея о неразрывности связей экономического сознания человека и его экономического поведения. Односторонняя увлеченность исследованиями внешнего объективированного экономического поведения, какой бы привлекательной она ни была, легко приводит к реализации бихевиоральных схем и систем представлений, в которых психологические компоненты представлены в упрощенном и ограниченном виде. Исследования же феноменов экономического сознания не должны быть самодостаточными, а должны быть необходимыми, прежде всего для того, чтобы понимать психологические регуляторы экономического поведения. Идея неразрывности их связей в отечественной психологии формулируется следующим образом: экономическое сознание, формируясь в экономическом поведении, в свою очередь становится важнейшим регулятором, определяющим (детерминирующим) экономическое поведение.

И третье. На роль главного психологического феномена экономического сознания в отечественной экономической психологии в первую очередь претендует феномен отношения к экономическим объектам, включающий

когнитивный, эмоциональный и мотивационный (побудительный) компоненты. Среди основных компонентов наибольшая нагрузка в выражении отношения приходится на эмоционально-оценочный его компонент. Именно это, по нашему мнению, позволило избежать в отечественной экономической психологии чрезмерного увлечения когнитивизмом, рациональностью и т. д., т. е. тем, что более характерно для многих зарубежных концепций социальных (экономических) представлений и когнитивистских теорий. Через феномен отношения одновременно выражается и когнитивное, и эмоциональное в экономическом сознании.

В процессах становления и развития смежных междисциплинарных наук, к которым относится экономическая психология, всегда существует опасность формирования эклектической теоретической платформы новой отрасли научного знания. Чтобы реально избежать этой опасности, необходимо, как минимум, открыто ставить выше сформулированный вопрос об основополагающих теоретических положениях (идеях) экономической психологии и пытаться отвечать на него. В качестве основополагающих, возможно, будут предложены совсем другие теоретические положения (или идеи), и это нужно только приветствовать, ибо сейчас невозможно настаивать на высказанных выше предложениях как на единственных, а целесообразнее выдвигать их как теоретические гипотезы, которые будут проверены (приняты или отвергнуты) прежде всего временем, т. е. новыми исследованиями в области экономической психологии, которых остается только с нетерпением и надеждами ожидать.

Литература

- Андерсон Р., Шихирев П. «Акулы» и «дельфины». Психология и этика российско-американского делового партнерства. М.: Дело ЛТД, 1994.
- Бункина М.К., Семенов В.А. Экономика и психология. На перекрестке наук. М.: Дело и сервис, 1998.
- Вахитова З.З. Социально-психологические особенности восприятия субъектов экономических отношений: Дис. ... канд. психол. наук. М., 2004.
- Винокуров М.А., Карнышев А.Д. Введение в экономическую этнопсихологию: Учебное пособие. Иркутск: ИГЭА, 2000.
- Всероссийский форум по экономической психологии. Тезисы докладов. СПб., 2003.
- Гордякова О.В. Влияние агрессивности личности на оценку наружной рекламы с различными формально-динамическими характеристиками: Дис. ... канд. психол. наук. М., 2003.
- Данг Ты Тхань. Влияние отношения к собственности на психологию крестьян в условиях социально-экономических изменений (на примере вьетнамской деревни): Дис. ... канд. психол. наук. М., 1994.
- Динь Ле Хао. Динамика авторитета руководителя коллектива в условиях экономической реформы во Вьетнаме: Дис. ... канд. психол. наук. М., 1993.
- Дейнека О.С. Экономическая психология в российской политике переходного периода: Дис. ... д-ра психол. наук. СПб., 1999.
- Дейнека О.С. Экономическая психология: социально-политические проблемы. СПб.: Изд-во СПбГУ, 1999.
- Дейнека О.С. Динамика макроэкономического образа денег в обыденном сознании // Психол. журн. 2002. Т. 23. № 2. С. 36–46.
- Динамика социально-психологических явлений в изменяющемся обществе / Отв. ред. А.Л. Журавлев. М.: Изд-во "Институт психологии РАН", 1996.
- Дорофеев Е.Д. Внутригрупповая ответственность в условиях совместной деятельности: Дис. ... канд. психол. наук. М., 1994.
- Дробышева Т.В. Динамика ценностных ориентаций личности в условиях раннего экономического образования: Дис. ... канд. психол. наук. М., 2002.
- Журавлев А.Л. Психология совместной деятельности в условиях организационно-экономических изменений: Дис. в виде научного доклада на соискание ученой степени доктора психологических наук. М., 1999.
- Журавлев А.Л. Социально-психологическая динамика в изменяющихся экономических условиях // Психол. журн. 1998. Т. 19. № 3. С. 3–16.
- Журавлев А.Л. Психология человека и экономические реформы // Социалистический труд. 1991. № 1. С. 53–64.
- Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Нравственно-психологическая регуляция экономической активности. М.: Изд-во "Институт психологии РАН", 2003.
- Журавлев А.Л., Позняков В.П. Деловая активность предпринимателей: методы оценки и воздействия. М.: Институт психологии РАН, 1995.
- Журавлева Н.А. Динамика ценностных ориентаций личности в условиях социально-экономических изменений: Дис. ... канд. психол. наук. М., 2002.
- Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психол. журн. 2003. Т. 24. № 4. С. 31–42.
- Карнышев А.Д., Бурменко Т.Д. Собственность: психолого-экономический анализ. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2002.

- Китов А.И.* Экономическая психология. М.: Экономика, 1987.
- Китова Д.А.* Материальное самообеспечение личности в изменяющихся социально-экономических условиях России. Ставрополь: Изд-во СевКавГТУ, 2003.
- Купрейченко А.Б.* Введение в экономическую психологию // Методические материалы и программы к специализированным курсам по гуманитарным и социально-экономическим дисциплинам / Под ред. М.М. Лебедевой. М.: Аспект Пресс, 2002. С. 377–402.
- Купрейченко А.Б.* Отношение личности к соблюдению нравственных норм в зависимости от психологической дистанции (у менеджеров и предпринимателей): Дис. ... канд. психол. наук. М., 2001.
- Лебедев-Любимов А.Н.* Психология рекламы. СПб.: Питер, 2002.
- Литчевский Э.Э.* Социальная психология торговли. М.: Экономика, 1981.
- Материалы 6-й ежегодной всероссийской научно-практической конференции «Психология бизнеса». СПб., 2003.
- Муздыбаев К.* Экономическая депривация, стратегия ее преодоления и поиск социальной поддержки. СПб.: Изд-во СПбГУ, 1997.
- Муконина М.В.* Типы профессионально ответственного отношения работников опасного производства в разных организационно-экономических условиях: Дис. ... канд. психол. наук. М., 2002.
- Позняков В.П.* Психологические отношения субъектов экономической деятельности. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2000.
- Позняков В.П.* Психологические отношения и деловая активность российских предпринимателей. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2001.
- Позняков В.П.* Психологические отношения субъектов в условиях изменения форм собственности: Дис. ... д-ра психол. наук. М., 2002.
- Позняков В.П.* Экономическая психология. Программа курса для студентов факультета психологии. М.: Изд-во МГСА, 2003.
- Попов В.Д., Хвезюк Н.Г.* Экономическая психология (корпоративное управление отношениями собственности). М.: Изд-во РАГС, 1999.
- Попов В.Д.* Психология и экономика: Социально-психологические очерки. М.: Сов. Россия, 1989.
- Проблемы экономической психологии. Т. 1 / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004.
- Психология предпринимательской деятельности / Под ред. В.А. Бодрова. М.: Институт психологии РАН, 1995.
- Психология и экономика. Труды 2-й Всероссийской научно-практической конференции РПО. Калуга, 2002.
- Психология совместной жизнедеятельности малых групп и организаций / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2001.
- Психолого-экономические аспекты управленческой деятельности / Под ред. В.П. Фоминых. Чебоксары: Изд-во ЧГУ, 2003.
- Радаев В.В.* Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект-пресс, 2000.
- Сиващенко Е.Н.* Отношения работников к руководителям на предприятиях с разной формой собственности: Дис. ... канд. психол. наук. М., 2003.
- Совместная деятельность в условиях организационно-экономических изменений / Отв. ред. А.Л. Журавлев. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1997.
- Современные проблемы психологии управления / Отв. ред. Т.П. Емельянова, А.Л. Журавлев, Г.В. Телятников. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2002.

Современные проблемы экономической психологии и этики делового общения: Материалы конференции. СПб., 2001.

Социально-психологические исследования руководства и предпринимательства / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1999.

Социальная психология экономического поведения / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Наука, 1999.

Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1998.

Тугарева Е.В. Экономическая психология. Программа курса лекций для психологических факультетов. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1998.

Турецкая Г.В. Социально-психологическая типология деловой активности женщин: Дис. ... канд. психол. наук. М., 1999.

Фенько А.Б. Проблема денег в зарубежных психологических исследованиях // Психол. журн. 2000. Т. 21. № 1. С. 50–62.

Филинкова Е.Б. Социально-психологические характеристики предпринимателей с разным уровнем удовлетворенности предпринимательской деятельностью: Дис. ... канд. психол. наук. М., 2001.

Филитов А.В., Ковалев С.В. Психология и экономика // Психол. журн. 1989. Т. 10. № 1. С. 22–31.

Хащенко В.А. Ценностные ориентации различных социальных групп в условиях разных форм собственности // Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1998. С. 107–122.

Шихирев П.Н. Введение в российскую деловую культуру. М.: Новости, 2000.

Шорохова Е.В. Психологические особенности социально-экономических преобразований в сельском хозяйстве России в 20–30-е годы XX века // Социальная психология экономического поведения / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Наука, 1999. С. 28–55.

Экономическая психология: социокультурный аспект / Под ред. И.В. Андреевой. СПб.: Питер, 2000.

Экономическая психология в структуре жизненных реалий / Под ред. М.А. Винокурова, А.Д. Карнышева. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2001.

Экономическая психология: Актуальные теоретические и прикладные проблемы: Материалы пятой международной научно-практической конференции / Под общ. ред. А.Д. Карнышева. Иркутск, 2004.

Antonides G. Psychology in Economics and Business. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 1991.

Lea S.E.G., Tarpy R.N., Webley P. The individual in the Economy. Cambridge: Cambridge University press, 1987.

Lea S., Webley P., Young B. (eds.) New Directions in Economic Psychology: Theory, Experiment and Application. United Kingdom: E. Eglar Publishing, 1992.

Levis A., Webley P., Furnham A. The New Economic Mind: The Social Psychology of Economic Behavior. N. Y.; London: Prentice Hall, 1995.

Maital S., Maital S. (eds.) Economics and Psychology. United Kingdom: E. Elgar Publishing, 1993.

Van Raaij, W.F., Van Veldhoven C.M., Warnerid K.-E. (eds.) Handbook of Economic Psychology. Dordrecht, Netherlands: Kluwer Academic Publishers, 1988.

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ОБУЧЕНИЮ КОНКУРЕНТА И «ТРОЯНСКОЕ» ОБУЧЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПОВЕДЕНИИ¹

А.Н. ПОДДЬЯКОВ



Поддьяков Александр Николаевич — доктор психологических наук, профессор факультета психологии ГУ ВШЭ. Области научных интересов: исследовательское поведение, мышление и творчество человека; психология решения комплексных задач; психология экономического мышления и поведения; обучение и развитие в различных типах социальных взаимодействий. Контакты: alpod@gol.ru

Резюме

В практике обучения наряду с помощью и кооперацией имеет место также и нечестное соперничество: помехи чужому обучению, использование ситуаций обучения для нанесения ущерба. Удар по способности учиться, по процессам овладения новыми видами деятельности является одним из наиболее эффективных, чтобы сделать конкурента несостоятельным в меняющемся мире. С точки зрения экономики, построенной на знаниях, противодействие обучению конкурента или же обучение его тому, что для него невыгодно, — это закономерная работа по снижению роста данного вида человеческого капитала (потенциала) у соперника. В статье представлены теоретические подходы к данной проблеме и результаты ее эмпирических исследований.

Способность учиться быстрее своих конкурентов является единственным надежным источником превосходства над ними.

Ари де Гиус

Это высказывание, логически и эмоционально связанное с экономическим «Знание — сила», быстро заво-

евывает мир. В настоящее время оно часто цитируется в зарубежных и отечественных источниках, включается в девизы фирм и т. п. Знания и высокая обучаемость ценятся в современном мире чрезвычайно высоко — в том числе и как орудия конкуренции².

¹Работа поддержана исследовательским грантом ГУ ВШЭ 2004–2005 г.

²Интересная подробность: Ари де Гиус (в другой русскоязычной транскрипции Арье де Гейз) — бывший региональный управляющий нефтяной компании Royal Dutch/Shell, глава Группы

Однако понимание ключевой роли знаний и обучаемости может вести к двум разным стратегиям поведения. Конкурентные преимущества могут достигаться, с одной стороны, путем увеличения своего собственного потенциала (соревновательная конкуренция), а с другой — путем целенаправленного ослабления соперника, т. е. путем хищнической конкуренции, по типологии В.В. Радаева (Радаев, 2003, с. 50–51).

Эти положения о типах конкуренции применимы и к сфере обучения. Соревновательная конкуренция проявляется здесь в повышении своей собственной обученности и обучаемости, а хищническая — в ослаблении чужой. Темной стороной обучения — этой по определению «светлой», «просвещающей» деятельности — становится скрытое противодействие обучению другого субъекта, а также «троянское» обучение — обучение конкурента тому, что для него невыгодно, вредно, опасно, но соответствует интересам организатора обучения. И мы, в отличие от Ари де Гиуса, делающего акцент на соревновательной конкуренции, считаем необходимым поставить проблему хищнической конкуренции в обучении.

Причины противодействия чужому обучению и развитию

Прежде чем анализировать помехи учебной деятельности других субъектов, вызванные конкуренцией, обозначим более широкий контекст причин противодействия обучению.

Поскольку в любых обществах подавляющее большинство видов деятельности требует обучения, содействие и противодействие ему становятся инструментами культурной политики, орудиями влияния на чужое развитие. В ряде случаев противодействие и прямые запреты в обучении могут быть оправданны и обоснованы, в других — неоправданны, и границу между ними не всегда можно провести однозначно.

1. Прежде всего, общество прилагает усилия по пресечению передачи опасных видов социального опыта, связанного с преступностью, социально неодобряемыми привычками (курение, пьянство, наркотики), ранней передачей знаний и практического опыта в области сексуальных отношений и т. д. Эти причины — одни из самых обоснованных и оправданных.

2. Возникновение новых видов деятельности, для которых еще не сформулированы или плохо сформулированы нормы и правила, требует от изменяющегося общества активного управления и регулирования, в том числе путем противодействия и ограничений по отношению к обучению этим видам деятельности. Таким способом общество пытается приспособиться к данным видам деятельности и приспособить их к себе. Другое направление приспособления к новым условиям — препятствия передаче и распространению опыта, который считается устаревшим, уже ненужным в этих новых условиях.

советников Всемирного банка, председатель Англо-голландской торговой палаты, награжденный орденом королевы Нидерландов, и т. д., — подчеркивает влияние работ психологов В. Штерна, Ж. Пиаже, С. Пейперта, гештальтистов на разработанную им концепцию принятия решений как обучения путем экспериментирования (Scharmer, 1999).

3. Причиной противодействия обучению нередко является необходимость экономии и сохранения тех или иных ресурсов, расходуемых при обучении (в том числе финансовых). К разряду вынужденного противодействия, которое нельзя не упомянуть из-за его масштабов, следует отнести общее сокращение средств на обучение и образование в нашей стране в 90-е гг. XX века.

4. Противодействие обучению может быть вызвано необходимостью выполнения видов деятельности, более важных, чем учебная, с точки зрения противодействующего субъекта. Это, например, отвлечение учащихся на сельскохозяйственные работы, на военную службу и т. п.

Иерархия опасных — безопасных, важных — неважных видов деятельности меняется со временем, причем нередко на противоположную. Может запрещаться или ограничиваться неформальными средствами обучение атеистическим научным концепциям, религии, генетике, кибернетике, карате, языку соседнего государства и другим учебным предметам, которые были разрешены ранее или будут разрешены и приветствуемы впоследствии. Несмотря на эту относительность, надо учитывать, что противодействие обучению может являться орудием расизма, шовинизма, религиозного экстремизма и т. д.

5. Противодействие обучению — это один из видов социальных противодействий, которые в настоящее время оказывают друг другу субъекты социальных взаимодействий всех уровней из-за дифференциации общества на группы с противоречивыми интересами и из-за возрастания межгруппового и межиндивидуального

соперничества и конкуренции. Ниже мы будем анализировать противодействие обучению других субъектов, вызванное конкуренцией.

Подходы к анализу противодействия обучению и «тройного» обучения

Данная проблематика междисциплинарна. Она лежит на стыке конфликтологии, теории управления знаниями, экономики, теории человеческого капитала, психологии поведения экспертов, дающих рекомендации не в интересах клиента, а в своих интересах, философии и социологии образования, психологии обучения. Остановимся на некоторых из этих подходов.

Ф.Т. Михайлов пишет, что теория образовательной деятельности должна отражать наличие разных, в том числе противоположных и противоречащих друг другу целей, способов и средств этой деятельности, служащих основой многообразия образовательных форм. Добро и зло (культура и антикультура) навеки переплетены и слиты, и каждый общекультурный канон несет и возрождает в себе и высшие ценности добра, и их отрицание (Михайлов, 1998).

С экономической точки зрения Г. Беккером (2003) показана важная роль образования и обучения в росте человеческого капитала. Естественно, в значительной части случаев обучение осуществляется под руководством (нередко — обязательным) преподавателей, учителей, тренеров и тому подобных лиц, которые передают учащимся знания и техники выполнения деятельности, дают общие установки, рекомендации, советы и т. п.

С другой стороны, в теории «принципал — агент» (agency theory) показано, что агент (например, советник, консультант) может преднамеренно дезориентировать клиентов и давать им такие советы и рекомендации, которые выгодны консультанту и невыгодны клиенту. Это явление получило название моральной угрозы, или морального риска (moral hazard) (Юдкевич, Подколзина, Рябинина, 2002; Jonas, Frey, 2003). Подобная моральная угроза нередко встречается и в неформальных ситуациях: например, Я. Вальсинер анализирует поведение «советчиц для своей выгоды» в группе соперничающих девушек (Valsiner, 2000, с. 288).

Моральная угроза, реализующаяся в виде противодействия обучению (например, когда частный преподаватель искусственно тормозит процесс обучения, чтобы получить больше денег за большее число занятий), может быть квалифицирована как оппортунизм преподавателей — достижение своих целей с помощью коварства (Кузьминов, 2004; Булгакова, 2004).

Понятие моральной угрозы при стратегическом консультировании и обучении перекликается с понятием «формирование доктрины противника посредством его обучения» В.А. Лефевра (2000). Чтобы победить соперника, часто достаточно (и даже предпочтительнее) сформировать у него определенный образ ситуации или образ мира в целом, побуждающий его к определенному поведению. Это актуально не только для вооруженных конфликтов, но и для конкуренции в спорте, бизнесе, высоких технологиях и т. д.

Стремительное развитие острейшей конкурентной борьбы образова-

тельных учреждений всех типов, уровней и форм на рынках образовательных услуг — одна из основных современных тенденций в сфере образования (Новиков, 2000, с. 136). Это ведет к целому спектру следствий — и положительных, и отрицательных. Одно из наиболее существенных подчеркнул Л.Л. Любимов (2003), охарактеризовав современный рынок образовательных услуг как «рынок с тонированными стеклами», «рынок дезинформации». Это касается и рекламы, и содержания обучения. В связи с этим показательно высказывание Е.А. Климова: «Одна из тенденций развития современной психологии в стране состоит в возрождении средневековых традиций утаивания секретов профессионального мастерства, что может угрожать воспроизводству профессиональной психологической культуры» (Климов, 1998, с. 14).

В свою очередь, в течение ряда лет мы разрабатываем следующие положения. Развитие личностей, социальных групп и обществ находится под влиянием двух противоположных и взаимосвязанных направлений социальных взаимодействий: а) поддержки; б) противодействия и подавления обучения, образования и развития (Поддьяков, 2000; 2002; 2004; Poddiakov, 2001; 2002). Обучение и развитие, связанные с противодействием, — это не отдельные исключительные случаи, а фундаментальное психологическое и образовательное явление, вызванное в том числе экономическими причинами.

Если способность учиться быстрее своих конкурентов действительно является единственным надежным источником превосходства над ними, то удар по этой способности, по процессам

обучения и овладения новыми видами деятельности является одним из наиболее эффективных, чтобы сделать конкурента несостоятельным в меняющемся мире (Поддьяков, 1998; Poddiakov, 2000; 2003). С точки зрения экономики, построенной на знаниях, противодействие обучению конкурента и его «троянское» обучение — это закономерная работа по снижению роста данного вида человеческого капитала (или потенциала) у соперника.

Эффективное «троянское» обучение делает переучивание, необходимое учащемуся для того, чтобы все-таки достичь необходимого уровня компетентности, более затратным в отношении материальных, финансовых, временных, психологических ресурсов или даже вообще невозможным. Тем самым можно утверждать, что «троянское» обучение уменьшает человеческий капитал обучаемого.

Примеры противодействия обучению других субъектов и их «троянского» обучения

1. Общекультурный нарративный контекст

Анализируя общекультурные формы фиксации и передачи значимого социального опыта, начиная с тех, которые усваиваются с детства, — мифы, сказки, поговорки, устойчивые языковые выражения, — можно видеть, что в них достаточно широко представлены ситуации противодействия обучению и использования обучения в целях, противоположных интересам обучающегося (Поддьяков, 2000).

Существует много пословиц, поговорок и выражений, противополож-

ных по смыслу пословице «Ученье — свет, а неученье — тьма». Они отражают возникающую в определенных ситуациях необходимость противодействия обучению и познанию нового и подчеркивают возможную опасность знания: «Много будешь знать — скоро состаришься (не успеешь состариться)», «Научил (не научить бы) на свою голову», «Научить плохому», «Подучить кого-то сделать что-то плохое» и др.

Классическим примером мифа, в котором описано обучение и противодействие ему, является миф о Прометее. Зевс препятствовал обучению людей пользованию огнем, орудиями и овладению ремеслами и жестоко наказал Прометея, осуществившего это обучение.

В сказках очень часто встречаются ситуации, когда эксперт в своей области (мастер, колдун и т. п.) препятствует тому, чтобы поступивший к нему в учение герой усвоил действительные секреты деятельности. Кроме того, одни персонажи учат других тому, что для последних невыгодно или опасно (Баба-Яга учит Иванушку садиться на лопату для засовывания его в печь; лиса учит волка, как ловить рыбу на собственный хвост в проруби; Братец Кролик учит Братца Лиса, как вести себя покойнику при появлении соболезнующих друзей, и т. п.). Подобные сюжеты широко представлены и в современных литературных произведениях, кинофильмах и др. В некоторых сюжетах противодействие обучению и отказ обучать представлены как героический поступок (например, отказ учить шотландцев, который дал легендарный малютка-медовар из стихотворения Р. Стивенсона «Вересковый мед»).

2. Реальные случаи противодействия

Многочисленные реальные примеры противодействия обучению других субъектов и их «троянского» обучения встречаются в самых разных возрастных, социальных и профессиональных группах (Поддьяков, 2000). Приведем только некоторые примеры.

Рассмотрим вначале случаи, в которых людям мешают успешно учиться (помехи учащимся), а затем случаи, в которых людям, исходя из соображений конкуренции, мешают учить, организовывать обучение и т. п. (помехи учителям).

Помехи обучающимся

Младшеклассники иногда отказываются сообщать друг другу домашнее задание по телефону, стремясь выглядеть в глазах учительницы более старательными, чем соученики. В средних классах учащиеся нередко не дают друг другу делать домашние задания на перемене.

Преподаватель химического факультета МГУ В.В. Загорский, в течение 25 лет занимающийся организацией школьных и студенческих химических олимпиад, включая международные, рассказал мне, что их участники нередко активно противодействуют друг другу, используя нечестные способы борьбы. Так, один из участников олимпиады пытался остановить конкурента с помощью магии и гипноза!

На студенческой выборке В.С. Агеев (1983) показал следующее. Конкурентные отношения между двумя группами учащихся, борющимися между собой за получение заче-

та, приводят к активным действиям, направленным против группы-конкурента. Это выражается в давлении на членов конкурирующей группы с целью вызвать их неудачные выступления и предотвратить выигрышные, а также и в давлении на преподавателя — в форме соответствующих просьб, напоминаний, «советов» и т. п.

Пример из области отношений между профессионалами: штатный психолог, работающий в коммерческом банке, старается скрыть секреты своей профессиональной деятельности от прикрепленного к нему нового психолога, проходящего испытательный срок.

«Троянское» обучение

Старшие дошкольники, посещающие разновозрастную группу детского сада, учат более младших детей проигрышным стратегиям настольной игры — чтобы выигрывать самим. На следующий год повзрослевшие жертвы обучения повторяют то же самое с новыми малышами, и эта ситуация воспроизводится в течение нескольких лет (этакая «минидедовщина»).

Чемпион мира по тяжелой атлетике, отвечая журналисту на вопросы о своих тренировках, сфотографировался со штангой, стоя по грудь в воде. После публикации интервью его конкуренты — тренеры и спортсмены — тратили время и усилия, пытаясь найти оптимальный режим тренировок со штангой в воде, не зная, что эта необычная демонстрация была лишь уловкой, как раз и рассчитанной на отвлечение их ресурсов.

Приведем теперь пример того, как вполне качественное обучение может

выступить к качеству «троянского» и использоваться для противодействия развитию конкурента. Зарубежная фирма предложила Государственному научному центру РФ «Физико-энергетический институт» бесплатное обучение технологии некоторых расчетов для атомных электростанций. При юридической экспертизе оказалось, что в случае принятия предложения фирма может, пользуясь правом интеллектуальной собственности, наложить вето на любую международную сделку института, в которой использовалась бы эта технология. Глава Центра охарактеризовал это обучение как средство «закабаления конкурента» (Коновалова, Коновалов, 1998). (В вышеприведенном примере интересно то, что чем качественнее и универсальнее было бы исходное обучение и чем шире обучаемые использовали бы его результаты, тем масштабнее и разрушительнее стал бы эффект последующих действий со стороны, организовавшей обучение. Это обучение должно было стать поистине троянским.)

Причины появления подобных случаев следующие. Знания и компетентность — ключ к успеху. Явное или пусть даже только интуитивное (как у дошкольников) понимание данного факта побуждает некоторых участников образовательного процесса к «продвинутому» стратегическому поведению. Его цель — помешать сопернику добиться успеха, используя ситуацию обучения, и получить, таким образом, конкурентные преимущества. В такой ситуации задача «учителя» оказывается двойственной, поскольку он должен стараться создать у ученика впечатление, будто образовательный процесс имеет место,

и одновременно обеспечить минимальный уровень учебных достижений.

Помехи обучающей деятельности

В фирме по изготовлению и продаже телекоммуникационного оборудования руководитель отдела по работе с клиентами, ответственный в том числе за их обучение обращению с этой сложной техникой, получил следующую инструкцию от директора фирмы. Директор сказал, что к ним под видом клиентов могут обращаться конкуренты — для выведывания секретов. Поэтому учить всех проходящих надо так, чтобы они ничему существенному не научились (кроме нажатия кнопок на внешней панели). В случае проблем клиент всегда может обратиться в саму фирму, которая и произведет наладку. Этот пример интересен тем, что здесь один человек учит другого (нижестоящего учителя), как тому не учить своих учеников. Нижестоящий учитель ставится тем самым в сложное положение, способное вызвать внутриличностный конфликт.

В вышеприведенном случае противодействие обучению вызвано соображениями секретности и подчиняется принципу: тот, кто выступает в роли обучаемого, должен знать и уметь только то, что ему положено знать и уметь, — лишние знания и умения недопустимы (вредны) (Малюк, Погожин, Толстой, 2003). Такого дидактического принципа вы не найдете в традиционных учебниках педагогики, где вопрос недопущения учащегося к знаниям показался бы nonsensom!

Охрана секретов — не единственная причина противодействия обучению

и образовательной деятельности. В ряде случаев это противодействие — вовсе не основная цель, а один из инструментов конкурентной борьбы. Прямой заинтересованности в некачественном обучении, сокрытии знаний и т. п. здесь может и не быть. Например, как отмечает В.Д. Шадриков, некоторые издатели могут сопротивляться пересмотру и изменению содержания учебных курсов, опасаясь падения тиражей уже «раскрученных» ими учебников, соответствующих тем или иным программам (Булгакова, 2001). Однако реальное следствие такой лоббистской деятельности — помехи выходу более новых и лучших учебников.

Приведем пример конкурентной борьбы с нарушением правовых и этических норм на уровне межвузовских отношений. В одной из стран СНГ «лобби», представлявшее интересы группы юридических вузов, сумело инициировать инспекционные проверки конкурирующих вузов и поднять вопрос о целесообразности подготовки в них юристов. Это было сделано с использованием «не вполне корректных методов». Лишь вмешательство Государственной аккредитационной комиссии предотвратило принятие необоснованных решений о прекращении обучения студентов в этих учебных заведениях (Юридический казус, 2000).

Распространенность противодействия обучению в повседневной жизни: данные опроса

Насколько, по мнению людей, распространены противодействие обучению конкурента и «троянское» обучение в повседневной жизни? Для ответа

на этот вопрос мы разработали опросник «Умышленная дидактогения» (Поддьяков, 2004). Термин «дидактогения» означает преднамеренное или непреднамеренное действие участника педагогического процесса, приводящее к отрицательному эффекту для обучающегося, а также и сам этот эффект (Подласый, 2000, с. 259). Изучение дидактогений — одно из важных направлений современных психологических исследований в образовании (Фельдштейн, 2003, с. 15).

Цель исследования: изучение представлений людей о наличии различных проявлений противодействия чужому обучению и степени их распространенности в повседневной жизни.

Описание опросника

Опросник предназначен для взрослых и подростков-старшеклассников, заполняется анонимно, относится к закрытому типу (респонденты выбирают ответы из набора предложенных). Преамбула опросника: «Мы изучаем, с какими социальными ситуациями люди могут сталкиваться при обучении и что они об этих ситуациях думают». Далее респондентам предлагается 11 вопросов: 1) В вашей жизни бывали случаи, когда вы помогали другому человеку научиться чему-то? 2) В вашей жизни бывали случаи, когда вы помогали другому человеку научиться чему-то и потом жалели об этом? 3) Если жалели, то почему? (варианты ответов: *a* — этот человек не научился; *b* — этот человек в результате обучения нанес непредумышленный ущерб вам или кому-то еще; *в* — преднамеренно нанес ущерб вам или кому-то еще; *г* — другие причины;

можно было отметить не одну, а несколько причин). 4) В одной из сказок лиса учит волка, как ему ловить рыбу на собственный хвост в проруби. В результате волк примерзает ко льду и терпит другие неприятности. Как вы считаете, в реальной жизни бывают подобные случаи «обучения со злым умыслом»? 5) Случаются ли они в школьной или студенческой жизни? 6) Случалось ли, чтобы кто-то из недружественных побуждений пытался вмешаться в вашу учебу, помешать вам? 7) Пытались ли по отношению к вам провести «обучение со злым умыслом»? 8) Проводили ли вы сами «обучение со злым умыслом»? 9) Пытались ли по отношению к вам провести «обучение со злым умыслом» в борьбе за школьные (олимпиадные или какие-либо иные) оценки и результаты? 10) Проводили ли вы сами «обучение со злым умыслом» в борьбе за школьные (олимпиадные или какие-либо иные) оценки и результаты? 11) Ваше мнение — напряженность отношений между людьми при обучении в настоящее время: отсутствует, слабая, умеренная, сильная, очень сильная.

На все вопросы, кроме 3-го и 11-го, предусмотрены 5 вариантов ответов: «нет», «иногда» (или «редко»), «время от времени», «часто», «очень часто».

Почти такая же версия опросника предлагалась профессиональным преподавателям. Отличия были следующими. В 1-м и 2-м вопросах делалось уточнение: «В Вашей жизни бывали случаи, когда вы помогли другому человеку научиться чему-то, выходя за рамки Вашей непосредственной педагогической деятельности (уроков, лекций, семинаров)?» В 9-м и 10-м вопросах слова «в борьбе за школьные

(олимпиадные или какие-либо иные) оценки и результаты» были заменены словами «в борьбе за социальные оценки, статус, финансовое благополучие и другие результаты».

Участники опроса

В опросе участвовали американцы и россияне, в том числе профессиональные преподаватели и представители других профессий (не преподаватели). В российскую выборку вошли 212 человек — не преподавателей (75 мужчин и 137 женщин в возрасте от 16 до 58 лет, средний возраст — 24.4 г.) и 32 преподавателя школ и вузов (5 мужчин и 27 женщин от 23 до 59 лет, средний возраст — 34.8 г.). «Чистых» школьных учителей было три человека, остальные 29 респондентов имели вузовский и школьный стаж преподавания (17 человек) либо только вузовский (12 человек).

В американскую выборку вошли 211 человек — не преподавателей (77 мужчин и 134 женщины от 18 до 51 года, средний возраст — 21.9 г.). Выборка американских преподавателей не изучалась. (Мы надеемся, что нам представится такая возможность.)

Общее число опрошенных составило 455 человек.

Результаты

В табл. 1 содержатся общие результаты опроса.

Несмотря на некоторые различия, можно констатировать высокое сходство профилей ответов участников на большинство из представленных вопросов. Более 80% респондентов во всех подгруппах считают, что обучение со злым умыслом бывает в реальной

Таблица 2

Ответы респондентов о помехах в обучении и обучении «со злым умыслом»

Вопросы*	Процент участников, давших утвердительные ответы			Уровень значимых различий**		
	Ам	Рос	Пр	Ам и Рос	Ам и Пр	Рос и Пр
1. Вы помогали другому человеку научиться чему-то?	99.5	99.5	97			
2. Вы помогали другому человеку научиться чему-то и потом жалели об этом?	72***	51***	38***	0.01	0.01	
3. Если жалели, то почему?						
а — этот человек не научился	26	18	16			
б — нанес непредумышленный ущерб	20	15	9			
в — преднамеренно нанес ущерб	8	16	9	0.05		
г — другие причины	36	18	16	0.01	0.25	
4. В реальной жизни бывают случаи «обучения со злым умыслом»?	96	99	97			
5. ... в школьной или студенческой жизни?	95	90	84	0.05	0.05	
6. Пытался ли кто-то из недружественных побуждений вмешаться в вашу учебу?	84	42	47	0.01	0.01	
7. Пытались ли по отношению к вам провести «обучение со злым умыслом»?	52	41	34	0.25		
8. Проводили ли вы сами «обучение со злым умыслом»?	22	18	6			
9. Пытались ли по отношению к вам провести «обучение со злым умыслом» в борьбе за...	38	22	47	0.01		0.01
10. Проводили ли вы сами «обучение со злым умыслом» в борьбе за..?	11	13	9			
11. Напряженность отношений между людьми при обучении:						
отсутствует или слабая	30	37	25			
умеренная	51	52	59			
сильная или очень сильная	19	11	16	0.25		

Примечание. Ам — американцы – не преподаватели, Рос — россияне – не преподаватели, Пр — преподаватели-россияне

* Вопросы приведены в сокращенной редакции.

** Критерий χ^2 , двусторонний.

*** Величины процентов ответов на вопрос 2 не равны сумме процентов ответов на вопрос 3 в том же столбце, поскольку вопрос 3 допускал выбор сразу нескольких вариантов ответов.

жизни и имеет место в школах и университетах. Около половины участников считают, что их учебе мешали из недружественных побуждений, а также пытались проводить по отношению к ним обучение со злым умыслом. От 9 до 20% респондентов в разных подгруппах сами проводили такое обучение по отношению к кому-то.

Следует подчеркнуть, что ответы «редко», «часто», «очень часто» и т. п. отражают единую когнитивно-аффективную оценку частоты встречаемости явления, чувствительность к нему и его представленность в сознании. Эта оценка не обязательно объективна, она может быть в силу ряда причин как завышенной, так и заниженной. Например, можно видеть интересную особенность ответов преподавателей на вопросы 7–10 по сравнению с респондентами — не преподавателями. Преподаватели более часто давали утвердительные ответы на те вопросы об их вовлеченности в обучение со злым умыслом (и в качестве жертвы, и в качестве «агрессора»), которые имели дополнение «в борьбе за...». Это выглядит парадоксально: на вопрос «Пытались ли по отношению к вам провести обучение со злым умыслом?» утвердительно ответили 34% преподавателей, а на тот же вопрос с дополнением «в борьбе за социальные оценки, статус, финансовое благополучие и другие результаты» — уже 47%. Данное противоречие в ответах, выглядящее логической ошибкой включения в класс (ошибкой соотношения класса и подкласса), свидетельствует, вероятнее всего, о более высокой значимости данной темы для участников.

Другое возможное объяснение, не исключаяющее, впрочем, первого,

состоит в следующем. Опрашиваемые, оценивая частоту встречаемости ситуаций обучения со злым умыслом в борьбе за те или иные блага, сопоставляют ее не с логическим классом «ситуации обучения со злым умыслом» (включающим «тroyанское» обучение не только ради благ, но и, например, шутки ради, из мести и т. д.), а с другим, пересекающимся классом — «ситуации борьбы за блага». Подобную психологическую установку можно примерно выразить словами: «Вообще-то я со злым умыслом никого не учу, но в борьбе за финансовое благополучие приходится».

С точки зрения психологии мышления эти результаты созвучны данным, полученным Д. Канеманом (D. Kahneman) и А. Тверски (A. Tversky) на другом материале: о переоценке вероятностей событий, относящихся к пересекающимся классам (например, в знаменитой задаче о Линде, которую большинство опрошенных считают с большей вероятностью одновременно и сотрудницей банка, и активисткой феминистского движения, чем принадлежащей к каждому из этих классов по отдельности); событий, которые произвели более сильное эмоциональное впечатление, и т. д. Здесь работают эвристики репрезентативности, доступности, наглядности (Белянин, 2003; Субботин, 2002; Tversky, Kahneman, 1982).

Для нас важно то, что у преподавателей эффекты несоответствия оценок распространенности «обучения со злым умыслом» оказались значительно более выраженными, чем у других опрошенных (хотя и у последних такие случаи время от времени наблюдались).

В целом полученные результаты позволяют достоверно утверждать,

что, наряду с помощью и кооперацией, в практике обучения относительно широкое распространение имеют также и нечестная конкуренция, помехи чужому обучению, использование ситуаций обучения для нанесения ущерба. Число людей, утвердительно ответивших на многие из заданных вопросов, не позволяет игнорировать эту проблему и заставляет считать ее психологически и педагогически значимой. Представления о противодействии обучению и «троянском» обучении могут быть частью имплицитных теорий обучения участников образовательного процесса (как «агрессоров», так и жертв).

Цели и стратегии противодействия обучению других субъектов

Анализ противодействия обучению и «троянского» обучения выводит нас на проблематику преднамеренного создания трудностей. Она является необходимой дополняющей по отношению к широко изучаемой проблематике совладания с трудностями. В настоящее время имеется большое количество работ, посвященных совладающему поведению (*coping behavior*) — тому, как люди преодолевают различные трудности, в том числе в учебной деятельности, и справляются или же не справляются с ними (Анцыферова, 1999; Нартова-Бочавер, 1997; Comras, 1998, и др.). Но мы считаем, что в ряде случаев нельзя понять особенности преодоления трудностей без понимания деятельности других субъектов по их преднамеренному созданию (Поддьяков, 2004).

Соответственно мы выделяем два полярных типа отношения человека, создающего проблемы и трудности,

к другому человеку, для которого он их готовит:

- как к подопечному, нуждающемуся в помощи;
- как к сопернику, продвижение которого надо тем или иным способом остановить.

Первый тип отношения реализуется посредством изобретения учебных и развивающих задач, решение которых должно пойти на пользу решающему, способствовать его развитию и повышению компетентности. Задачники именно такого типа высоко ценятся учащимися и преподавателями, а их авторы пользуются широкой известностью и уважением — за соответствующие способности, талант и компетентность.

Отношение к другому человеку как к сопернику требует разработки и изобретения таких проблем и трудностей, преодолевая которые, он остановится в своем продвижении, будет отброшен назад или даже «сломается».

Для того, кто создает трудности, их разработка выступает зачастую как сложная творческая задача. Поэтому имеет смысл говорить о творческих способностях, одаренности и таланте в области изобретения проблем, задач, трудностей, предназначенных для других людей. Здесь требуются высокий уровень интеллекта, хитрости и даже провокационности. Например, В.В. Набоков так писал о придумывании шахматных задач: «Следует понимать, что соревнование в шахматных задачах происходит не между белыми и черными, а между составителем и воображаемым разгадчиком... а потому значительная часть ценности задачи зависит от числа "иллюзорных" решений — обманчиво сильных первых ходов,

ложных следов, нарочитых линий развития, хитро и любовно приготовленных автором, чтобы сбить будущего разгадчика с пути» (Набоков, 1999, с. 567–568).

Учитывая сложность наблюдения стратегий, хитро и не всегда любовно применяемых обучающими в реальных условиях конкуренции, П.М. Вуколова (2000) под нашим руководством разработала и провела следующий искусственный эксперимент со взрослыми испытуемыми. Вначале она в краткой форме вводила испытуемого в проблематику конкурентной борьбы и просила оказать помощь в выявлении соответствующих нечестных приемов. Помощь состояла во «вживании» в роль человека, пытающегося мешать обучению другого, и в экспликации своих идей и будущих действий. (Иначе говоря, испытуемому предлагалось сыграть роль «адвоката дьявола».) Экспериментатор оговаривал, что реально другого человека не будет и что вся ситуация проигрывается лишь с воображаемым противником. Затем экспериментатор превращал испытуемого в «эксперта» в определенной интеллектуальной области — учил пользоваться математической формулой для предсказания абстрактной математической величины по наборам данных. (Реальный аналог такой деятельности — это, например, прогноз биржевых курсов по сводкам данных.)

После этого обучения испытуемому предлагалось представить себе, что ему предстоит научить данной формуле своего будущего соперника, с которым затем надо будет соревноваться в точности предсказаний. Экспериментатор вручал испытуемому

набор заранее заготовленных карточек, на которых были записаны фрагменты информации о формуле, различающиеся мерой полноты и подробности. Испытуемому предлагалось составить план будущего обучения соперника (план предъявления ему этих карточек-подсказок).

Следует особо подчеркнуть, что ни одна из карточек не содержала дезинформации — в них была только истинная, но неполная и неконкретная информация. Тем самым от испытуемого требовалось мешать обучению человека, манипулируя истинными утверждениями.

Испытуемые: 16 человек в возрасте от 18 до 25 лет.

Несмотря на искусственность ситуации, планы обучения, разработанные испытуемыми, вместе с их словесными комментариями позволили выявить четыре вполне правдоподобно выглядящих группы стратегий противодействия чужому обучению. Сюда входят:

- а) предъявление больших объемов малосущественной («пустой») информации;
- б) отбор информации, выглядящей трудной для понимания;
- в) нарушения естественной логики перехода от подсказки к подсказке, «перескоки» в содержании;
- г) обеспечение секретности истинных целей обучающего и сохранение доверия ученика.

Таким образом, играя роль «адвоката дьявола», участники эксперимента успешно демонстрировали способности проводить своеобразное обучение «вверх ногами», где главная цель — сделать учение конкурента максимально трудным и неэффективным; учить, но не научить. Уровень этой

дезориентирующей деятельности зависел от компетентности испытуемого в предметной области (в данном случае в математике) и от степени вживания в роль конкурента-преподавателя.

В другом эксперименте, где изучалось этически оправданное противодействие, я предлагал детям пяти-шести лет выбрать содержание обучения для отрицательных и положительных персонажей из популярного мультфильма «Король Лев» — для гиен, охотящихся на птенчиков, и для спасающего этих птенцов львенка. А именно дошкольнику предлагалось решить, учить их правильному или неправильному птичьему языку; учить или не учить лазать по деревьям и др. (Поддьяков, 2000; 2002). В абсолютном большинстве случаев испытуемые «помогали» положительному персонажу научиться чему-то хорошему и «мешали» ему научиться чему-то плохому, неправильному или ненужному. И наоборот, дети «мешали» отрицательным персонажам научиться чему-то, способствующему достижению их «плохих» целей, и «помогали» научиться чему-то неправильному или даже вредному для них.

Таким образом, данные эксперименты показывают, что уже дошкольники могут понимать некоторые ситуации необходимости помощи или же противодействия чужому обучению, направленному на получение выгоды, а также принимать соответствующие решения.

Результаты этих, а также других наших исследований показывают: часто декларируемое при экономическом обучении метафорическое правило «давать удочку, а не рыбу» может пониматься и применяться различным образом — в зависимости от отношения одного субъекта к другому и конкурен-

ции между ними. Даваемые «удочки» могут быть заведомо (для организатора обучения) невысокого качества, и это проблема моральной угрозы в экономическом обучении.

В то же время угроза может исходить не от учителя, а от обучаемых. Они могут использовать даваемые им орудия и средства вовсе не для тех целей, которые приемлемы для организатора обучения. Тогда учитель отказывается учить. Ведь если есть подозрение, что некто собирается стать грабителем, то его нельзя учить стрелять. И это не только метафора — отказался учить бандитов снайперскому искусству реальный подполковник из группы «Альфа» В. Денисов (Тавобов, 2001).

Либо, если прямой отказ невозможен (а бывает и так), учитель начинает учить не совсем тому или совсем не тому, чего от него хотят. И здесь может начать работать в полную силу понятие «формирование доктрины противника посредством его обучения». Подробно этические проблемы отказа от обучения и «троянского» обучения рассмотрены нами в работе (Поддьяков, 2002).

Цели и стратегии обучаемых и возможности нейтрализации «троянского» обучения

Мотивация обучаемых в ситуациях острой конкуренции варьирует. Наивные и/или честные учащиеся мотивированы просто учиться. Другие ученики, которые распознали, что ситуация связана с «борьбой за выживание», могут использовать различные стратегии. Некоторые из этих учащихся сами становятся инициаторами нечестной борьбы против других. Реакцией на

нечестные действия конкурентов (учащихся или преподавателей) может быть: а) уход учащегося из ситуации обучения и изучаемой области; б) пассивное принятие условий; в) активное исследование ситуации, защита и борьба явным или скрытым образом.

Для изучения возможностей нейтрализации «троянского» обучения был проведен естественный обучающий эксперимент, носивший в некотором смысле провокационный характер (Поддяков, 2002).

Предметной областью была выбрана разработка промышленного оборудования в отрасли с высокой конкуренцией и большими прибылями. В этой и других подобных областях, где взрослые, обучаемые быстро, становятся опасными конкурентами преподавателей-практиков, последние в ряде случаев скрывают часть существенной информации о наиболее эффективных и прибыльных методах и вооружают учащихся не самыми лучшими средствами, которыми владеют сами. Имитируя по нашему предложению эту ситуацию, преподаватель технического вуза на курсах повышения квалификации преднамеренно внес скрытое изменение в компьютерную программу по расчету промышленного оборудования. Это изменение снижало ее эффективность в некоторых важных случаях. Дефект, однако, был подобран так, чтобы учащиеся, изучая рекомендованную литературу и одновременно экспериментируя с программой, могли его выявить. (Настоящие конкуренты таких вещей, естественно, не делают.) Об ошибке учащимся не сообщалось в течение недели.

Испытуемыми были 38 специалистов с высшим техническим образованием, обучающиеся в двух учебных

группах на курсах повышения квалификации; возраст — 23–45 лет.

Стратегии поведения учащихся образуют четыре уровня.

Первый уровень (на нем находились 18 человек из 38) — отсутствие какой-либо самостоятельной исследовательской активности: поэкспериментировав с программой под прямым руководством преподавателя на занятии, эти учащиеся к ней больше не возвращались.

Второй уровень (9 человек) — самостоятельное экспериментирование с программой, но без обращения к литературе. Одна из этих испытуемых обнаружила противоречие результатов работы программы с ее личным профессиональным опытом.

Третий уровень (7 человек) — самостоятельное экспериментирование с программой на примерах из литературы, обнаружение противоречия с литературными данными, но готовность положиться на помощь преподавателя в разрешении этого противоречия.

Четвертый уровень (4 человека) — самостоятельное экспериментирование с программой, обнаружение противоречия с литературными данными, самостоятельный перерасчет примеров, выявление сути дефекта и извещение о нем преподавателя.

Через неделю преподаватель на специальном занятии продемонстрировал дефект, обсудил проблемы противодействия конкурентам в их области и меры защиты от него. Занятие вызвало неподдельный интерес слушателей.

Таким образом, данный эксперимент показал, что одним из эффективных средств нейтрализации чужого противодействия, средством ориентации вопреки чужой дезориентации является самостоятельная, критическая и

осмысленная работа учащегося с предлагаемым ему учебным содержанием, самостоятельное исследование ситуации. Донести эту мысль до учащихся и было основной педагогической целью преподавателя в данном случае.

Итак, основными средствами борьбы с этически неоправданным противодействием обучению и «троянским» обучением представляются следующие:

- активное самостоятельное исследовательское поведение субъектов учебной деятельности;
- учет ими целей участников образовательного процесса;
- критическая и осмысленная работа учащегося с предлагаемым ему учебным содержанием.

Прогноз

Изучение научной проблемы предполагает не только описание и анализ ее актуального состояния, но и прогноз. Мы прогнозируем следующие направления развития в области психолого-педагогических инноваций.

1. Общий прогноз.

По мере появления новых областей и видов деятельности будут развиваться не только цели и средства обучения, но и цели и средства противодействия этому обучению, в том числе средства преднамеренной дезориентации (например, в виде «троянских» обучающих технологий и т. п.). Исследовательская и практическая работа в области целенаправленного противодействия обучению и развитию будет осуществляться, по крайней мере, в двух направлениях: а) в русле гуманистической традиции; б) в русле идей противостояния, неизбежности антагонистических конфликтов разных масштабов и необходимости

завоевания господства в той или иной области любыми средствами.

2. Наш более конкретный прогноз касается такой существенной части современной экономики, как компьютерные технологии. Учитывая, что основным направлением их совершенствования считается создание систем, способных к самообучению, можно предположить следующее. Важными направлениями развития «продвинутого» искусственного интеллекта может стать разработка компьютеризованных систем:

- противодействующих обучению других технических систем и обучающих их тому, что не входило или прямо противоречит целям их разработчиков (владельцев, пользователей и т. п.);
- обучающихся в условиях противодействия.

Прежде всего это касается интеллектуальных систем военного назначения; систем, применяемых в высококонкурентном бизнесе, высоких технологиях и т. п.

Благодарности

Я чрезвычайно признателен профессору С. вон Клюге (prof. S. von Kluge) из Университета Восточного Мичигана за редактирование англоязычной версии опросника «Умышленные дидактогении» и за помощь в сборе данных на американской выборке, а также доценту Томского государственного педагогического университета С.Л. Бурягину, студентке Государственного университета — Высшей школы экономики О.И. Гремяковой и студенткам Нового гуманитарного университета Натальи Нестеровой С.В. Маmioф и К.А. Харитоновой за помощь в сборе данных на российской выборке.

Литература

- Агеев В.С.* Психология межгрупповых отношений. М.: Изд-во МГУ, 1983.
- Анциферова Л.И.* Способность личности к преодолению деформаций своего развития // Психол. журн. 1999. № 1. С. 6–19.
- Беккер Г.* Человеческое поведение: экономический подход. М.: ГУ-ВШЭ, 2003.
- Белянин А.* Дэниел Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого поведения (Нобелевская премия за чувство реальности) // Вопр. эконом. 2003. № 1. С. 4–23.
- Булгакова Н.* Каждому по способностям. Интервью с В.Д. Шадриковым // Поиск. 2001. № 45 (651). 9 ноября. С. 10.
- Булгакова Н.* Деформации и реформы // Поиск. 2004. № 15 (777). 16 апреля. С. 5.
- Вуколова П.М.* Помощь и противодействие в обучении как психолого-педагогическая проблема: Дипломная работа. М.: Ф-т психологии МГУ, 2000.
- Климов Е.А.* О предполагаемых путях развития психологического образования в стране // Развивающаяся психология — основа гуманизации образования: Материалы I Всероссийской научно-методической конференции. Москва, 19–21 марта 1998 г. Т. 2. С. 8–14.
- Коновалова И., Коновалов Б.* Все на продажу // Вечерняя Москва. 1998. № 28 (22313). 5 февраля. С. 6.
- Кузьминов Я.И.* Доклад на V Международной научной конференции «Конкурентоспособность и модернизация экономики». Москва, ГУ ВШЭ. 6–8 апреля 2004 г.
- Лефевр В.А.* Конфликтующие структуры. М.: Ин-т психологии РАН, 2000. Электр. версия: [WWW Document] URL http://www.procept.ru/biblio/lefevr_conflict_structure.htm.
- Любимов Л.Л.* Выступление перед студентами и преподавателями факультета психологии Государственного университета — Высшей школы экономики. М., 17 сентября 2003 г.
- Малюк А.А., Погожин Н.С., Толстой А.И.* Обучение вопросам компьютерной безопасности специалистов-профессионалов и персонала, связанного с противодействием компьютерным атакам. Доклад на российско-американском семинаре по проблемам компьютерного терроризма. 18 марта 2003 г., Президиум РАН, Москва. [WWW Document] URL <http://www.cryptography.ru/db/msg.html?mid=1169316>.
- Михайлов Ф.Т.* Аксиомы педагогики // Филос. исслед. 1998. № 4. С. 5–39.
- Набоков В.В.* Собрание сочинений американского периода. В 5 т. СПб.: Симпозиум, 1999. Т. 5.
- Нартова-Бочавер С.К.* «Coping behavior» в системе понятий психологии личности // Психол. журн. 1997. Т. 18. № 5. С. 20–30.
- Новиков А.М.* Российское образование: парадоксы наследия, векторы развития. М.: Эгвес, 2000.
- Поддьяков А.Н.* Педагогика сотрудничества и педагогика противодействия // Психол. наука и образование. 1998. № 3–4. С. 5–12. Электр. версия: <http://psyedu.ru/view.php?id=229>.
- Поддьяков А.Н.* Исследовательское поведение: стратегии познания, помощь, противодействие, конфликт. М.: Ф-т психологии МГУ, 2000. Электр. версия: <http://www.researcher.ru/methodics>.
- Поддьяков А.Н.* Ориентировочная и дезориентирующая основы деятельности: иерархии целей обучения в конфликтующих системах // Вопр. психол. 2002. № 5. С. 79–89.
- Поддьяков А.Н.* Противодействие обучению и развитию другого субъекта // Психол. журн. 2004. № 3. С. 61–70.

- Подласый И.П.* Педагогика. Кн. 1: Общие основы. Процесс обучения. М.: ВЛАДОС, 2000.
- Радаев В.В.* Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ, 2000.
- Субботин Е. В.* Оценочные суждения // Когнитивная психология / Под ред. В.Н. Дружинина, Д.В. Ушакова. М.: ПЕР СЭ, 2002. С. 315–332.
- Тавобов А.* Царский стрелец // Вечерняя Москва, 2001. № 243 (23314). 27 декабря. С. 1.
- Фельдштейн Д.И.* Приоритетные направления развития психологических исследований в области образования и самообразования современного человека // Вопр. психол. 2003. № 6. С. 7–16.
- Юдкевич М.М., Подколзина Е.А., Рябинина А.Ю.* Основы теории контрактов: модели и задачи. М.: ГУ ВШЭ, 2002.
- Юридический казус // Поиск.* 2000. № 44 (598). 3 ноября. С. 12.
- Compas В.Е.* An agenda for coping research and theory: basic and applied developmental issues // Intern. J. of behav. devel. 1998. V. 22 (2). P. 231–237.
- Jonas E., Frey D.* Information search and presentation in advisor-client interactions // Organizational Behav. and Human Decision Processes. 2003. 91 (2). P. 154–168.
- Poddiakov A. N.* Counteraction as a crucial factor of learning, education and development: opposition to help // Forum: Qualitative Social Research / Forum: Qualitative Social Research [On-line Journal]. 2001. V. 2(3). <http://www.qualitative-research.net/fqs-texte/3-01/3-01poddiakove.htm>.
- Poddiakov A. N.* The space of responsibility of cultural psychology. Review essay on the book: Benson, C. The cultural psychology of self: place, morality and art in human worlds. London and New York: Routledge, Taylor and Francis Group, 2001 // Culture and psychology. 2002. 8(3). P. 327–336.
- Poddiakov A.N.* The philosophy of education: the problem of counteraction // J. of Russian and East European Psychol. 2003. 41(6). P. 37–52.
- Scharmer C. O.* Every institution is a living system. Conversation with Arie de Geus. L., 1999 / September 22. [WWW Document] URL <http://www.dialogonleadership.org/deGeus-1999.html>.
- Tversky A., Kahneman D.* Judgment of and by representativeness // Kahneman D., Slovic P., Tversky A. (eds.) Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. N. Y.: Cambridge University Press, 1982.
- Valsiner J.* Culture and human development. L.: Sage, 2000.

ЭКОНОМИКО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

О.Е. КУЗИНА



Кузина Ольга Евгеньевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической социологии, преподаватель Международного института экономики и финансов ГУ ВШЭ. В 2000–2004 гг. — докторант Университета Эссекса (Великобритания). Сфера профессиональных интересов: экономическая социология; исследования финансового поведения населения в экономике, экономической психологии и экономической социологии; социальная оценка проектов.

Контакты: kuzina@serviceline.ru

Резюме

Представлен общий сопоставительный анализ экономического и психологического подходов, а также возможности и ограничения их применения к исследованию финансового поведения населения с точки зрения экономической психологии; описаны ее основные достижения в этой области. Анализируются различные исследовательские программы данного направления (психологическая экономика сбережений Дж. Катоны, бихевиористская модель сбережений, социальная психология денег), и предложена их классификация.

Основная задача данной статьи — обозначить границы экономического подхода к исследованию финансового поведения населения с точки зрения экономической психологии, а также рассмотреть ее основные достижения в этой области.

Термин «экономическая психология» используется для обозначения совокупности различных направлений науки на стыке экономики и психологии, занимающихся исследованием финансового поведения населения.

Сначала нами будут рассмотрены отличительные особенности экономико-психологического метода исследования финансового поведения насе-

ления, затем — различные исследовательские программы этого направления: психологическая экономика сбережений Катоны, бихевиористская модель сбережений, социальная психология денег. В заключение дается характеристика основных направлений развития современных исследовательских программ в области экономической психологии и предлагается их классификация.

О соотношении экономического и психологического подходов

Казалось бы, экономисты и психологи не должны иметь больших разногласий по поводу предпосылок,

лежащих в основе экономических моделей, поскольку при формулировке своих гипотез экономисты часто ссылаются на существующие и проверенные опытом психологические закономерности. Так, склонность человека увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растет доход, была названа Дж.М. Кейнсом основным психологическим законом, «в существовании которого мы можем быть вполне уверены не только из априорных соображений, исходя из нашего знания человеческой природы, но и на основании детального изучения прошлого опыта» (Кейнс, 1999, с. 96). Однако к ссылкам на психологические факторы экономисты прибегают и тогда, когда требуется объяснить отклонение экономического поведения от того, которое предсказывается в экономических моделях. В этом случае психологические переменные оказываются ответственны за иррациональную составляющую поведения индивида в экономической сфере. И, наконец, в неоклассической парадигме экономическая наука в идеале должна быть полностью очищена от психологизма любого толка. С точки зрения неоклассиков, понимание того, почему люди ведут себя так или иначе, должно быть получено путем анализа наблюдаемого поведения экономических агентов, а не их мотиваций (Samuelson, 1938).

Нобелевский лауреат А. Сен одним из первых обратил внимание на то, что в экономической теории в целом нет единогласия относительно роли психологических факторов; это противоречивое отношение к психологии со стороны экономистов впоследствии даже было названо «парадоксом Сена» (Lewin, 1996).

Положение усугубляется тем, что с точки зрения профессиональных психологов все упомянутые способы рассуждения относительно роли психологических факторов не выдерживают критики. Так, «основной психологический закон» Дж.М. Кейнса, несмотря на рассуждения о детальном изучении прошлого опыта, является, по мнению психологов, не более чем априорным предположением о типичном поведении индивида в ответ на увеличение дохода, нежели выводом, имевшим отношение к психологической науке того времени. Также неприемлемой оказалась идея о том, что психологические переменные являются факторами беспорядка и могут быть вовсе исключены из анализа, поскольку это противоречило интуитивным представлениям о важности и устойчивости влияния психологических факторов на экономическое поведение индивида и убеждению в перспективности научно-психологического подхода. Таким образом, согласия не оказалось не только между экономистами и психологами, но и среди самих экономистов и, как это будет показано ниже, также и среди психологов.

Причиной противостояния, сложившегося между экономическим и психологическим подходами к исследованию экономического поведения людей, несмотря на изначальную близость интересов обеих наук, стало разнонаправленное развитие экономики и психологии на рубеже XIX–XX вв. В то время как экономисты углубились в исследование действий индивида в повседневной жизни на основе абстракций здравого смысла, психологи стали изучать философские проблемы ощущений и восприятия

экспериментальными методами. Из-за различий исследовательских программ долгое время психологи были плохо знакомы с экономической теорией как таковой; тем не менее предпосылки модели экономического человека всегда вызвали бурный протест со стороны психологов из-за своей излишней односторонности. На рубеже веков экономическая теория была атакована сразу несколькими психологическими школами. Описание дебатов по данному вопросу можно найти в уже упоминавшейся статье С.Б. Левина (Lewin, 1996), который ссылается на такие известные в психологии имена, как У. Джеймс (James, 1890) и У. Макдугалл (McDougall, 1908).

Психологи полагали, что выводы науки об экономическом поведении людей не могут быть правильными, если ее модели строятся на столь упрощенном понимании человека. С их точки зрения, рациональное поведение индивида, нацеленное на минимизацию страданий и максимизацию удовольствий, следует считать лишь одним из возможных типов поведения. Во-первых, нерациональные действия слишком широко распространены, чтобы считать их девиантными случаями. Психологи возражали не столько против гедонизма как такового, существование которого они не подвергали сомнению, сколько против того, чтобы использовать его в качестве единственного основополагающего принципа при моделировании поведения людей. Во-вторых, воспитанные на традиции понимающей психологии и различении поведения физических тел и человека, психологи считали ошибкой отход неоклассиков от исследования многообразия

мотивов экономических действий человека и концентрацию внимания исключительно на их результатах. Поэтому изменение экономических предпосылок в соответствии с представлениями о закономерностях, выявленных в психологической науке, с точки зрения психологов могло бы значительно улучшить объяснительную и предсказательную силу экономических моделей.

Экономическая психология против «психологических законов»

Появление термина «экономическая психология» связано с именем Г. Тарда. Впервые в статье 1881 г., а затем в двухтомной работе «La Psychologie Economique», вышедшей в 1902 г., он предложил проект создания «экономической психологии», которая, по его мнению, должна была стать новой экономической наукой, опирающейся в своих предпосылках на научные достижения современной психологии. В своей работе он критиковал А. Смита и других экономистов за то, что человек не рассматривается ими как социальное существо. Не индивидуализм, а взаимодействие людей, по его мнению, должно было стать основой науки об экономическом поведении. Он предположил, что если построить аппарат моделирования на основе действительно научных психологических предпосылок, то плоды его применения могут превзойти результаты экономистов. Экономическая психология для Г. Тарда представлялась не специальной областью знаний, существующей наряду с экономикой; напротив, она должна была заменить экономическую науку, введя иные,

отличные от экономических абстракций предпосылки анализа.

Работа Г. Тарда не совершила переворота в понимании основ экономического поведения людей, экономисты ее просто не заметили. Более того, с точки зрения неоклассиков, подобная критика вообще не может быть признана состоятельной. Конечно, приходится признать, что склонность людей увеличивать свое потребление с ростом дохода (Дж. Кейнс) или стремление поддерживать постоянной предельную полезность потребления (М. Фридмен) не могут претендовать на статус психологических закономерностей¹, ибо являются не столько верифицируемыми результатами психологических исследований, сколько априорными утверждениями, выводимыми из универсальной экономической модели максимизирующего, рационального, информированного атомизированного индивида. Однако, по мнению экономистов, это не снижает ценности экономического моделирования и предсказательной силы моделей. По их мнению, предпосылка о рациональном поведении людей в экономической сфере согласуется с обычным житейским здравым смыслом, присущим людям всегда и везде. Это, с одной стороны, снимает необходимость в ее строгом психологическом обосновании, а с другой — отводит обвинение в необоснованности априорных предпосылок модели. Именно для подчеркивания внеисторической природы отмеченных склонностей людей они были названы «психологическими законами».

Используемые экономистами «психологические законы» в начале XX в. звучали даже более убедительно, поскольку научная психология в то время считалась субъективной наукой, а экономика претендовала на статус позитивной теории. Опирающиеся на здравый смысл априорные предположения экономических теорий с большой вероятностью разделялись основной массой людей и поэтому считались наилучшими основаниями для создания работающей экономической модели, которая бы была адекватна имеющимся эмпирическим фактам. На эту скорее статистическую, нежели психологическую природу экономических предпосылок, лежащих в основе гипотезы абсолютного дохода, указывает Дж. Шумпетер в своей «Истории экономического анализа», говоря о том, что «основной психологический закон» Дж. Кейнса на деле был не чем иным, как просто статистически наблюдаемым явлением (Schumpeter, 1954). Статистика является наилучшим основанием экономического моделирования, поскольку приближает экономику к естественным наукам, где выводы делаются на основании наблюдений за поведением объекта исследования, а не изучения его мотивации.

К тому же если более продвинутые предпосылки не улучшают предсказаний, то нет никакого смысла в критике и обсуждении этого вопроса (Фридмен, 1994), прогностическая сила модели и есть наилучшее из обоснований ее применимости. При всем обилии психологических школ

¹ Несмотря на то, что в формулировке модели абсолютного дохода ссылка на психологические закономерности присутствует и Дж. Кейнс даже назвал свою модель «основным психологическим законом».

и имен в то время психологами так и не были найдены устойчивые психологические закономерности, сопоставимые по простоте и эффективности с предпосылками, принятыми в экономической теории. Поэтому критика односторонности экономических моделей и желание преодолеть эту односторонность чаще всего оказывались безрезультатными.

Намного более продуктивными оказались попытки психологов опровергнуть трактовку психологических переменных как факторов беспорядка в экономических моделях и дополнить экономический анализ исследованием влияния психологических переменных на поведение людей. Здесь следует отметить психологическую экономику, основы которой были разработаны Дж. Катона, и бихевиористскую экономику, сложившуюся под влиянием работ Д. Канемана и А. Тверски. Что же было сделано психологами в исследовании финансового поведения людей? Какие важные концептуальные и эмпирические выводы позволяют говорить об их существенном вкладе в понимание данного вопроса?

В обзоре достижений и задач, стоящих перед экономической психологией сбережений, который был сделан в 1970 г. Ф. Оландер и К. Сайпел (Warneryd, 1999), авторы отмечали, что в основной массе исследования в области экономической психологии были эмпирическими по своему содержанию и что в области теории было сделано немного. Выпадающими из данного контекста были работы Дж. Катона, который создал теоретическую модель.

Взаимосвязь экономики и психологии в исследованиях сберегательного поведения Дж. Катона

В начале 1940-х гг. Дж. Катона в сотрудничестве с командой экономистов и социологов Мичиганского университета (США) начал использовать психологические теории и методы при изучении экономических проблем (Warneryd, 1982). Дж. Катона, в отличие от Г. Тарда, не ставил своей целью заменить экономическую теорию экономической психологией, веря во взаимодополняемость обеих наук. Он полагал, что экономика без психологии не будет успешной в объяснении важных экономических явлений, в то время как психология без экономики лишена шансов на объяснение некоторых из наиболее общих, широко распространенных видов человеческого поведения (Katona, 1951).

Дж. Катона полагал, что связь между психологией людей и экономикой появляется благодаря тому, что в экономике, особенно современной, воздействия «объективных» экономических условий на поведение людей неизбежно опосредствуются их субъективными воззрениями на экономику. Никто не может предугадать направление экономических процессов — ожидает нас подъем или депрессия? В то же время люди вынуждены постоянно принимать конкретные решения по поводу своего потребления и своих сбережений. На что они ориентируются? Дж. Катона исходил из того, что в условиях неопределенности экономические ожидания и общественное мнение значимо влияют на экономику в целом. Так, психологические факторы могут повернуть течение

бизнес-цикла, если большая группа людей одновременно изменит свое поведение, решив потратить или, наоборот, сберечь средства, тем самым влияя на макроэкономические процессы, например, на динамику инвестиций.

Следуя традиции психологических исследований, Дж. Катона твердо опирался на эмпирические данные. На основе опросов потребителей Дж. Катона показал, что реакция покупателей на экономические стимулы может быть объяснена и предсказана на основе психологических измерений в комбинации с макроэкономическими статистическими данными. Он предложил модель сберегательного поведения, достаточно простую по своим предпосылкам, которая затем легла в основу влиятельной теории и привлекла значительное количество последователей. В проектах эмпирического исследования психологических аспектов сберегательного поведения Дж. Катона исходил из того, что сбережения зависят не только от возможности отложить часть дохода на будущее, измеряемой экономическими переменными, но и от желания это сделать.

Психологические переменные до работ Дж. Катона считались неизмеряемыми. Дж. Катона полагал, что если у исследователей появится возможность измерять и предсказывать изменения психологических переменных, то они перестанут быть факторами беспорядка в экономических моделях. Для этого в современной экономике, по его мнению, как раз произошли благоприятные изменения. Во-первых, возросла роль ожиданий — промежуточного звена между экономическим стимулом и потребительским поведением. Теперь они

меняются единообразно под воздействием средств массовой информации, а не взаимно компенсируются, как полагал Дж. Кейнс в 1930-е гг., поэтому пренебрегать ими стало невозможно. Во-вторых, массовое производство и новые схемы реализации предметов длительного пользования лишили дилемму «потребить или сберечь» ее альтернативного характера. Теперь выбор стал намного богаче и гибче: в современном мире существует огромное количество финансовых инструментов как для хранения сбережений, так и для покупок в кредит. Поэтому традиционная для экономической теории модель, когда сбережения увеличиваются в благоприятные времена и сокращаются во время спада, перестала в полной мере отвечать действительности. Так, чаще покупая в кредит во время экономических подъемов и реже во время спада, домохозяйства в процессе развития потребительского кредита усложнили свое финансовое и потребительское поведение, которое стало чаще отклоняться от традиционной экономической модели.

Три вида сбережений по Дж. Катоне и моделирование сберегательного поведения с использованием психологических переменных

Эмпирическая направленность проявилась в разработанном Дж. Катонной понятии сбережений. Дж. Катона обратил внимание на то, что в отличие от экономистов люди по-другому понимают и подсчитывают сбережения, а также иначе принимают сберегательные решения. Так, например, выплаты по потребительским

кредитам и долгам, которые входят в состав, сбережений в экономических моделях скорее рассматриваются респондентами как потребление. И что особенно важно, такие выплаты являются не результатом решений текущего периода, а скорее рутинной практикой, по поводу которой решение было принято раньше и изменению в зависимости от динамики текущего дохода не подлежит. При покупках в кредит домохозяйства, по существу, делают выбор между решениями купить или не покупать, а экономист обращает внимание на формальную сторону и считает это решением о заимствовании денег в долг. Оплата страховки большинством людей рассматривается как часть потребительских расходов, как плата за услугу по защите от неприятностей, и лишь немногие, подобно экономистам, видят в ней форму сбережений. Даже выплаты по ипотеке часто ассоциируются с арендной платой за жилье, хотя в данном случае очевиден прирост активов в материальной форме. Тем не менее такие выплаты мысленно ставятся в один ряд с арендной платой, а не со сбережениями (Katona, 1975). Наконец, благодаря развитию множества доступных для населения видов потребительского кредита в современной экономике потребительские и сберегательные действия потеряли былую альтернативность. В условиях растущего многообразия схем мобилизации финансовых ресурсов домохозяйств стало возможным одновременное увеличение потребления и сбережений, понимаемых в том смысле, который люди вкладывают в понятие последних.

Исходя из этих эмпирических наблюдений, Дж. Катона сделал вывод

о том, что сбережения, которые для экономистов выглядят как сумма денег, не потраченная на потребление, на самом деле неоднородны. Они состоят из трех различных видов сбережений:

- контрактные сбережения (contractual savings);
- дискреционные сбережения (discretionary savings);
- остаточные сбережения (residual savings).

Контрактными сбережениями называются сбережения, которые индивид или домохозяйства вынуждены делать в соответствии с ранее заключенным соглашением, причем решение о таком соглашении люди могут принимать как самостоятельно, так и по принуждению, например, со стороны государства. Если было принято решение о покупке в кредит, то независимо от последующих обстоятельств и состояния семейного бюджета домохозяйство вынуждено делать соответствующие выплаты для его погашения. Покупка полиса страхования жизни или пенсионного страхования означает заключение контракта о регулярных сбережениях на длительные сроки.

Дискреционные сбережения, в отличие от контрактных, не являются «вынужденными», решение о них принимается добровольно и сознательно в рамках текущего периода. Это понятие охватывает те виды сбережений, которые считают сбережениями сами люди: вклады в банки, финансовые компании, акции, облигации, т. е. в любые ликвидные активы, в том числе в недвижимость. В этом случае сбережения являются не просто остатком от текущего дохода, не потраченным на потребление, а целенаправленным

воздержанием от текущего потребления. Следовательно, и понимание ликвидности также может не вполне совпасть с принятым в экономической теории. Если сбережения делаются сознательно, с определенной целью, то их использование на другие нужды мысленно исключается, люди часто предпочитают такие формы, которые удерживают их от возможности легко потратить эти средства на другие цели.

Не все, что помещено на банковский счет, люди считают сбережениями. Часто это лишь временное пристанище для *остаточных сбережений*, т. е. денег, которые остались неистраченными в рамках текущего периода, и пока еще не принято решение, что с ними делать. Однако не следует считать эти сбережения признаком избыточности дохода: часто такие сбережения являются следствием строгого контроля над расходами.

Смысл выделения трех видов сбережений заключался в том, чтобы найти причины отклонений реального сберегательного поведения от прогнозируемого в экономических моделях. Классификация строилась на предположении о том, что контрактные и остаточные сбережения не столь эластичны по доходу, как это предписывается экономической теорией. Домохозяйство ограничено в своих действиях заключенными ранее контрактами, поэтому колебания дохода в меньшей степени оказывают влияние на их динамику. Остаточные же сбережения в большей мере, чем дискреционные и контрактные, подвержены воздействию динамики оптимизма/пессимизма относительно личных финансов или экономики в целом: в плохие времена остаточные

сбережения увеличиваются, в хорошие — сокращаются, что прямо противоположно экономическим воззрениям относительно динамики совокупных сбережений населения в фазах экономического цикла.

Дискреционные сбережения также устойчиво отклоняются от прогнозов экономических моделей перманентного дохода и жизненного цикла из-за влияния ожиданий на поведение домохозяйства. Так, предсказания экономических моделей о влиянии увеличения дохода на сбережения оправдываются только тогда, когда увеличение дохода рассматривается домохозяйством как временное, и только в этом случае оно с большей вероятностью наращивает свои сбережения. Однако если увеличение дохода сопровождается ожиданиями его дальнейшего роста, то более вероятным становится увеличение потребления и сокращение сбережений. То же самое оказывается верным и для обратной ситуации: если снижение дохода рассматривается как временное, потребление действительно выравнивается за счет уменьшения сбережений, вплоть до расходования их части, однако если ухудшение сопровождается ожиданиями дальнейшего падения дохода, то тогда скорее всего начинает сокращаться потребление. Таким образом, были сделаны предположения о влиянии ожиданий на отклонение реального сберегательного поведения от ориентации домохозяйств на выравнивание потребления в том виде, в каком оно моделируется экономистами.

Отклонения в динамике сбережений от предсказаний экономических моделей были заметны в периоды спада в 1970-е гг. в США, когда на

фоне снижения доходов произошел заметный рост нормы сбережений населения, противоречивший как теории, так и опыту Великой депрессии. С психологической точки зрения, по мнению Дж. Катоны, это было вполне оправданно, поскольку депрессия может способствовать росту сбережений «на черный день», во всяком случае, у тех групп населения, чьи доходы снижаются незначительно.

Роль ожиданий была продемонстрирована также при сравнении сберегательного поведения различных групп населения, получающих приблизительно одинаковый доход. Так, сравнив предпринимателей и наемных работников с одинаковыми доходами, Дж. Катона обнаружил, что норма сбережений у предпринимателей выше, поскольку они заинтересованы в том, чтобы иметь доступ к финансовым ресурсам и осуществлять финансирование предприятия по мере возможностей за счет собственных средств или недорогих кредитных ресурсов.

Индекс потребительских настроений

Для повышения престижа (влияния) психологической экономики, преимущества которой устойчиво ассоциировались с микроуровнем, было важно найти способ учета психологических факторов на макроуровне. Взаимосвязь макро- и микротеорий проблематична, в том числе и в экономической теории: то, что может быть верным на микроуровне, не обя-

зательно оказывается справедливым при макрообобщениях. А поскольку психология изначально была ориентирована на исследования индивидуального поведения, применимость экономико-психологических моделей на макроуровне была особенно сомнительна. Однако исследования Дж. Катоны не ограничились проблемами микропорядка, найдя себе применение при решении макроэкономических проблем в области формирования финансовых ожиданий, сбережений, налогообложения, безработицы и инфляции.

Примером успешно работающей экономико-психологической модели макроуровня является индекс потребительских настроений (Index of Consumer Sentiment, ICS), который был разработан в 1950-е гг. группой исследователей Мичиганского университета под руководством Дж. Катоны. Этот индекс до сих пор с минимальными изменениями рассчитывается во многих странах (в Европе его называют индексом потребительских ожиданий)². Первоначально он измерялся три раза в год, а начиная с 1960-х гг. опросы стали проводиться ежеквартально. С 1955 г. результаты замеров регулярно публикуются наряду с основными макроэкономическими статистическими показателями.

Индекс является макроэкономическим индикатором, который на протяжении многих лет демонстрировал хорошие предсказательные способности на краткосрочную перспективу. Его наибольшая ценность заключена не столько в расчетах того, какой

²В России индекс потребительских настроений рассчитывается ВЦИОМом с 1993 г. В 1993 г. замеры делались ежемесячно. В 1994–1995 гг. часть вопросов не задавалась из-за проблем с финансированием. С мая 1996 г. измерение индекса было возобновлено на регулярной основе.

процент людей настроен пессимистично или оптимистично, сколько в выявлении тенденций роста или падения оптимизма. Поэтому особенно важной становится стабильная периодичность его замеров. Включение данного индекса в качестве предсказателя общего уровня сбережений в макроэкономических эконометрических исследованиях часто приводило к значимым результатам. Кроме нормы сбережений, с шестимесячным лагом он предсказывает изменения в процентной ставке, с трехмесячным — в индексе потребительских цен, с девятимесячным — в уровне безработицы. Заметим, что эти результаты были получены на основе эмпирических сравнений, и некоторые из них с трудом поддаются теоретическому обоснованию.

Много попыток было сделано для того, чтобы понять, от чего зависит сам индекс. В Нидерландах Г. Ван Велдховен и К. Кедер (Van Veldhoven, Keder, 1988) обнаружили высокую корреляцию данного индекса с экономическими новостями в газетах, особенно это касалось негативных известий. Росту оптимизма способствовали положительные новости или отсутствие каких-либо новостей.

Теория перспектив Д. Канемана и А. Тверски

Бихевиористская экономика сложилась как научное направление вокруг идеи об ограниченной рациональности экономических агентов. Критикуя неоклассическую модель экономического поведения индивидов, ее исследовательская программа, подобно экономической психологии, стремилась к обнаружению устойчи-

вых отклонений реального поведения экономических агентов (индивидов, фирм или домохозяйств) от действий, предсказываемых неоклассическими стандартными моделями, и объяснению их поведенческими (психологическими) факторами. Сравнивая экономико-психологическую и бихевиористскую исследовательские программы, легко увидеть сходство подходов, хотя и не самих концепций как таковых. В психологической экономике Дж. Катоны психологические переменные добавляются к существующим экономическим моделям с целью улучшения предсказательной силы этих моделей, в бихевиористской экономике трансформируются сами модели. Дистанцирование между ними в настоящее время в основном обусловлено географической дислокацией исследователей: несмотря на то что обе дисциплины появились на североамериканском континенте, современная экономическая психология все же в большей мере является достижением европейской мысли, тогда как бихевиористская экономика развивается в основном в США.

Основы последней были разработаны такими известными психологами, как А. Тверски и Д. Канеман (Kahneman, Tversky, 1979; Tversky, Kahneman, 1974), работы которых имеют один из наиболее высоких индексов цитирования в публикациях ведущих экономических журналов (Laibson, Zeckhauser, 1998). В результате своих экспериментальных исследований А. Тверски и Д. Канеман пришли к выводу о том, что нерациональное поведение, считающееся экономистами девиантным и случайным, на самом деле намного более распространено, особенно когда речь заходит о

принятии решений в условиях неопределенности. Более того, люди ошибаются неслучайным образом, и с помощью психологических методов нерациональное поведение может быть идентифицировано и предсказано.

Люди часто полагаются на эвристические выводы, которые могут совпадать с формально-логическими, но при некоторых обстоятельствах приводят к ошибочным суждениям. В статье «Суждения в условиях неопределенности: эвристики и предубеждения» 1974 г. авторы показали, что, когда люди сталкиваются с неопределенностью, они используют несколько эвристических принципов, упрощающих задачу оценивания вероятности наступления события. И хотя данные принципы в целом справедливы, в некоторых случаях они приводят к серьезным систематическим ошибкам. Это касается эвристик репрезентативности, доступности и закрепления.

Использование «эвристики репрезентативности» (representativeness) приводит к тому, что выводам, полученным на основе аналогии, приписываются свойства вероятностных оценок. «Эвристика доступности» (availability) выводит вероятность наступления события из приходящей на ум совокупности похожих событий. «Эвристика закрепления» (adjustment and anchoring) проявляется в том, что на решение человека влияет случайная и несодержательная догадка, которая первой приходит на ум при постановке задачи.

В следующей своей знаменитой статье «Теория перспектив: исследование принятия решений в условиях риска» (Kahneman, Tversky, 1979) авторы развили свои идеи, анализируя

потребительский выбор с учетом всех выявленных ранее особенностей принятия решений в условиях риска, и обнаружили множество отклонений от предпосылок теории рациональных ожиданий. Так, например, людям свойственно недооценивать шансы наступления очень вероятного события, если есть хотя бы один шанс из ста против. Так, респонденты в ходе эксперимента отказывались от более выгодного предложения даже при минимальной вероятности получения нулевого результата, соглашаясь на менее выгодное, но достоверное предложение. Другое подтверждение непоследовательности выбора в условиях неопределенности было получено, когда испытуемым было предложено сделать выбор сначала между двумя очень вероятными событиями, где более вероятный вариант был менее выгодным, а затем между двумя маловероятными событиями, с соблюдением того же принципа. Оказалось, что в первом случае люди предпочитали менее выгодный, но более вероятный вариант, тогда как во втором, наоборот, более выгодный, но менее вероятный. Это отклонение от предпосылок теории рационального выбора было названо «эффектом достоверности» (certainty effect). Выбор в условиях риска подвержен и другим аномалиям. Оказалось, что предпочтения людей не постоянны, а меняются в результате изменения всего лишь формулировки условия выбора. Это отклонение было названо «зеркальным эффектом» (reflection effect), поскольку в зависимости от формулировки условий выбора респонденты зеркально изменяли свое отношение к риску, предпочитая рисковать в формулировке выигрыша и избегать

риска в редакции потерь. Для того чтобы упростить выбор между альтернативами, люди часто абстрагируются от их общих компонент, концентрируя внимание на различиях. Подобный «эффект изоляции» часто приводит к непоследовательности в их предпочтениях.

Все эти устойчивые отклонения от идеальной модели рационального выбора привели Д. Канемана и А. Тверски к выводу о том, что теория перспектив (prospect theory), вбирающая в себя индуктивно найденные в ходе психологических экспериментов закономерности принятия решений людьми, намного лучше подходит для моделирования экономического поведения индивидов по сравнению с теорией рациональных ожиданий. Основная мысль, которую проводят исследователи, состоит в том, что при принятии решений человек руководствуется не абстрактными принципами максимизации удовольствий и минимизации потерь, а сначала кодирует возможные последствия его действий как пользу или вред в зависимости от выбранного ориентира, оперируя относительными, а не абсолютными величинами. Так, например, если удовольствие индивида, получаемое от приобретений, обычно оказывается гораздо слабее, нежели его расстройство в случае потерь, его поведение будет отклоняться от того, которое предсказывается теорией рациональных ожиданий, причем в этом случае оно не будет связано со стремлением избежать риска.

Примером может служить практика нью-йоркских таксистов (Sammer et al, 1997), которые ставят себе в качестве ежедневной задачи выполнение некоторой нормы выработки. Эта

норма постоянна и не зависит от ситуации на дорогах, поэтому в хорошие дни таксистам требуется меньше времени на ее выполнение, и они заканчивают рабочий день несколько раньше, а в плохие дни работают дольше обычного, что в конечном счете снижает их среднечасовой заработок, поскольку более рациональным было бы работать дольше в более удачные дни и меньше — в менее удачные. С точки зрения теории перспектив такое нерациональное поведение становится более понятным.

Социальная психология денег

Программы экономической психологии и бихевиористской экономики, сформированные в 1950–1970 гг., получили свое дальнейшее развитие в приложении к вопросам финансового поведения индивидов. Современные исследования в этих направлениях следуют традиции выстраивания теоретических схем на основе наблюдений и нацелены на поиск эмпирически наблюдаемых закономерностей. Какие новые концептуальные выводы были сделаны в ходе подобных исследований в течение последних десятилетий?

Обзор современных исследовательских программ в области экономической психологии, включающих как эмпирические результаты, так и концептуальные схемы, можно найти в монографиях А. Фернхэма и М. Арджайла «Психология денег» (Furnham, Argyle, 1998) и К. Уорнерида «Психология сбережений» (Warneryd, 1999). Не ставя перед собой цели объять необъятное, остановимся на наиболее важных и интересных исследованиях в этой области.

К. Уорнерид указывает четыре основных метода в современных эмпирических исследованиях сберегательного поведения, используемых в экономической психологии (Warneryd, 1999):

- изучение привычек, мнений и мотивов сбережений опросными методами;
- типологический анализ групп сберегателей на основе данных опросов населения;
- контролируемые лабораторные эксперименты;
- качественные исследования процесса сбережения.

Впрочем, данная классификация помогает понять скорее техническую сторону дела — методы сбора данных. В книге А. Фернхэма и М. Арджайла «Психология денег» больше внимания уделяется вопросам выявления последних тенденций в теоретическом осмыслении вопросов, связанных с финансовым поведением населения, в рамках социальной психологии. Авторы подчеркивают символическую природу современных денег и существование различий в обращении людей с деньгами в зависимости от их символической ценности, не сводимой к стоимостным расчетам. Поскольку символы конструируются во взаимодействии людей и изменяются во времени, реальное поведение часто отклоняется от тех абстрактных схем, которые выводятся из предпосылок об оптимизирующем поведении индивидов. В психологии не раз обращали внимание на распространенность нерациональных с экономической точки зрения действий обычных людей со своими деньгами. Однако вопрос состоит в том, как следует изучать это отклоняющееся поведение?

В противопоставлении рациональному действию нерациональное экономическое действие обычно характеризуется как импульсивное, эксцентричное, непредсказуемое. В такой постановке экономическая психология выглядит как наука, занимающаяся анализом того, что, с точки зрения экономистов, рассматривается как неважное, вторичное, девиантное.

Выполнение неоплачиваемой работы, благотворительность или участие в финансовых пирамидах могут быть представлены как «нерациональные» действия в том случае, если рациональность понимается достаточно узко — только как максимизирующее поведение. Однако сегодня подобное противопоставление выглядит излишне упрощенным. А. Фернхэм и М. Арджайл полагают, что исследования реального процесса принятия решений показывает неадекватность разделения на узко понимаемое рациональное и нерациональное поведение. При подобной постановке вопроса можно легко потерять содержание и смысл изучаемых явлений. Если оптимизирующее поведение является лишь описанием должного, а не тем, как люди себя ведут в реальной жизни, то моделирование рационального поведения скорее продуцирует артефакты, нежели приводит к пониманию реального поведения.

Рациональны ли решения и поведение людей по поводу денег, если их реальные поступки часто обуславливаются привычками, мнениями, социокультурными нормами и групповой принадлежностью индивидов? Следуя логике поведения, принятой в группе, к которой он принадлежит, индивид может значительно отклоняться от оптимизационной

модели, но это не означает, что его поведение нерационально или девиантно. Задача выявления и понимания того, как люди действительно ведут себя в повседневной жизни, концептуально меняет постановку вопроса. Речь в этом случае идет не об определении факторов, которые отклоняют реальное поведение от оптимизирующего поведения, полагаемого в модели как типичное, а о выведении самой типологии из эмпирических данных индуктивным путем.

Э. Сонуга-Барк и П. Уэбли (Sonuga-Barke, Webley, 1993) указали на существование двух более или менее равноправных классов типологизаций в экономической психологии. Подходы различаются тем, какая роль отводится исследователями экономическим функциям сбережений. В одном классе типологизации приоритет обычно отдается экономическим мотивам, используемым при моделировании функций сбережений: для потребления в будущем периоде, для получения дохода в виде процентов и т. п. В другом речь идет о том, чтобы построить типологии, основанные на идее сбережений как социально одобряемой цели или результате мотивации, заложенной в детстве.

Классификация современных исследовательских программ изучения финансового поведения в экономической психологии

С нашей точки зрения, современные исследования в области экономической психологии финансового поведения населения в основном развиваются по трем основным направлениям:

(1) анализ отдельных предпосылок, принятых в экономической теории, и проверка их валидности;

(2) моделирование сберегательного поведения с учетом психологических факторов, ответственных за отклонение реального поведения от предпосылок экономических моделей;

(3) построение типологий, включающих как экономические, так и психологические переменные, эмпирическим индуктивным путем.

Рассмотрим указанные направления более подробно.

Психологические исследования обоснованности предпосылок экономических моделей финансового поведения

Анализ адекватности предпосылок экономической теории — традиция, берущая свое начало с момента возникновения экономической психологии. В самом начале данной главы нами было высказано суждение о том, что попытка на рубеже XIX–XX вв. создать экономическую психологию на базе критики и отрицания основ экономического моделирования не увенчалась успехом. Однако психологические эксперименты и исследования в этом направлении продолжают.

Основной целью исследования Р. Валунда и Й. Гуннарссона «Мысленное дисконтирование и финансовые стратегии» (Wahlund, Gunnarsson, 1996) является изучение того, как формируются временные предпочтения людей. Известно, что понятие о дисконтировании используется экономистами для анализа выбора индивида между потреблением в текущем и будущих периодах. Экономисты обычно строят свои гипотезы исходя

из того, что функция дисконтирования является показательной функцией, а субъективная ставка дисконтирования, которую использует индивид, является предельной нормой замещения между текущим и будущим потреблением и в среднем соответствует рыночной ставке процента. Однако эксперименты, поставленные психологами, свидетельствуют о том, что субъективные ставки дисконтирования сильно варьируют, а представления людей об их уровне часто не соответствуют рыночным показателям, причем не находит подтверждения гипотеза об экспоненциальном характере зависимости размера ставки и временной продолжительности откладывания потребления.

В экономической психологии временные предпочтения обычно измеряются экспериментально с помощью вопросов о гипотетическом выборе, перед которым ставится респондент, — например, ему неожиданно достается выигрыш в лотерею, по величине равный его/ее среднему месячному доходу. Респонденту предлагается выбор между немедленным потреблением и откладыванием этого потребления на определенные сроки — от месяца до нескольких лет. Респондента также спрашивают о том, какую плату он считает для себя приемлемой для того, чтобы отложить потребление данной суммы.

Устойчивая закономерность, которая подтверждалась множеством подобных экспериментов (см. также: Lea, Targy, Webley, 1987), заключается в том, что индивиды в среднем указывают суммы, намного превышающие текущую рыночную ставку процента, а также предпочитают более высокое вознаграждение при откла-

дывании потребления на короткие сроки в сравнении с более отдаленным будущим. Причиной подобных расхождений психологи обычно считают то, что люди склонны больше думать и беспокоиться о завтрашнем дне, нежели строить долгосрочные планы. Поскольку ближайшее будущее кажется более важным и определенным, это отражается в более высоких субъективных ставках дисконтирования в целом. Р. Валунд и И. Гуннарссон обнаружили значимую корреляцию между субъективным дисконтированием и типом финансовой стратегии домохозяйства, выразившейся в структуре портфеля активов и пассивов семьи. Это позволило им подтвердить существующую в экономической психологии идею о зависимости (по крайней мере, частичной) сберегательного поведения от типа принятия решений и когнитивных способностей индивидов, а также их предшествующего финансового опыта.

Весьма интересны психологические исследования того, что люди понимают под сбережениями. В работе П. Ланта «Дискурсы сбережений» (Lunt, 1996) делается вывод о том, что временные горизонты планирования к концу XX столетия расширились, человек больше, чем раньше, думает о будущем, неопределенность которого увеличилась по сравнению с 1960–1970 гг. Стратегии домохозяйств и индивидов нацелены на то, чтобы справиться с демографическими, социальными и институциональными изменениями в будущем. Поэтому несмотря на то, что человек способен вести себя дальновидно, переменные, касающиеся ожиданий и планов, могут быть измерены лишь в форме суждений, а не количественных характеристик,

которые могут служить регрессорами в функции сбережения.

В исследовании А. Линдквиста (Lindqvist, 1981) было предложено положить в основу анализа иерархию сберегательных предпочтений, аналогичную пирамиде А. Маслоу. Базисной потребностью в этом случае является управление запасами наличных денег для поддержания процесса текущего потребления, когда сбережения являются не более чем оборотной кассой. Вторая ступень представляет собой необходимость создания более долговременного запаса денежных средств на случай непредвиденных обстоятельств. На следующем уровне потребностей индивид озабочен созданием финансового резерва для оплаты крупных расходов, например, связанных с покупкой дома. И завершает пирамиду мотив управления портфелем накопленных активов. Впрочем, эмпирическое тестирование данной модели не оправдало надежд — иерархичность сберегательных предпочтений на данных одномоментного опроса выявлена не была.

Бихевиористская модель жизненного цикла

Следующим логическим шагом в психологической ревизии экономической теории стала попытка совместить экономические и психологические переменные в одной модели, предпринятая в бихевиористской версии гипотезы жизненного цикла американскими экономистами Г. Шеффрином и Р. Талером (Sheffrin, Thaler, 1978; 1988). Они предложили рассматривать

самоконтроль [self-control] в качестве важнейшей переменной, объясняющей отклонения реального поведения домохозяйств по размещению денежных ресурсов между сегодняшним и будущим потреблением от поведения, прогнозируемого в неоклассических моделях.

С точки зрения максимизации полезности домохозяйство при прочих равных условиях должно отдавать предпочтения тем формам сбережений, которые не ограничивают возможности домохозяйства по распоряжению своими денежными активами. В реальности же, напротив, неликвидные формы сбережений пользуются большой популярностью именно благодаря тому, что они ограничивают доступ домохозяйства к ресурсам на определенное время: от обязательных пенсионных планов до обычных копилочек³. Проблема, с точки зрения авторов, заключается в том, что человеку не так легко отказаться от текущего потребления в пользу будущего, даже с учетом ожидаемых процентов. Эксперименты в этой области показали, что удовлетворение сегодняшних желаний оказывается намного привлекательнее тех, которым еще предстоит появиться в будущем. Поэтому сбережения были бы невозможны без самоконтроля, который, по мнению Г. Шеффрина и Р. Талера, рождается благодаря тому, что в одном человеке соединяются две противоположные системы предпочтений: с одной стороны, человек думает о будущем и планирует свое поведение на довольно длительные сроки, с другой стороны — живет

³Экономистам всегда было трудно объяснить, почему, например, люди, несмотря на отсутствие процентов, предпочитают сбережения в Рождественских клубах обычным банковским счетам.

потребностями текущего периода. Планирующий агент (planner) заботится о максимизации совокупной полезности в течение жизни, а действующего агента (doer) интересует максимизация сегодняшнего вознаграждения. Оба поступают рационально, но функции полезности у этих агентов различны. Если бы не долгосрочные интересы, за которые отвечает планирующий агент, действующий агент потратил бы все имеющиеся средства в рамках текущего потребления. Для того чтобы этого не произошло, планирующий агент изобретает правила ограничения и использует внешние инструменты, например, такие, как обязательства сберегать регулярно по программе пенсионного накопления, для контроля над поведением действующего агента. Однако наложение ограничений имеет свои психологические издержки, и они тем больше, чем выше оказывается привлекательность потребления ресурсов в текущем периоде. В результате оптимизация использования финансовых ресурсов происходит не совсем так, как это предполагают экономические модели.

Во-первых, люди по-разному тратят свои доходы и активы в зависимости от их формы. Существует иерархия предпочтений относительно их траты. Если сравнить три источника денежных ресурсов — текущий доход, текущие активы и будущий доход, то оказывается, что склонность к сбережению довольно сильно различается в зависимости от того, о каком источнике идет речь. Предпочитая расходовать большую часть текущего дохода и почти ничего не тратить из будущего дохода, относительно имеющихся активов индивид балансирует

между этими двумя нормами. Так, тратя основную часть ежемесячно поступающих доходов, индивиды склонны сберегать крупные суммы, поступившие единовременно. Поэтому использование процентов на капитал для текущего потребления менее вероятно по сравнению с тратой денег, полученных в результате повышения заработной платы. А особенно низкой является склонность к потреблению прироста рыночной стоимости активов. Эти особенности финансового поведения индивидов не раз подтверждались эмпирически.

Во-вторых, снижению психологических издержек воздержания от текущего потребления способствует использование внешних по отношению к индивиду ограничений. Например, участие в финансировании накопительных пенсионных схем для индивида обычно представляется внешним ограничением, не требующим принятия собственного решения как такового. Относительная дешевизна внешних ограничений объясняет, почему люди предпочитают одалживать, имея сбережения. Например, покупая в кредит машину и выплачивая регулярно взносы погашения, люди не тратят накопленные сбережения, опасаясь, что, не будучи связаны обязательствами регулярных выплат, они не смогут накопить их вновь.

В-третьих, если в экономических моделях мотив сбережений на старость инвариантен, то в модели бихевиористского жизненного цикла мотивация создания пенсионного резерва увеличивается по мере приближения к пенсионному возрасту. Это уменьшает издержки ограничений, которые несет индивид, отказываясь от текущего

потребления в пользу будущего, и приближает модель бихевиористского жизненного цикла к ее неоклассической экономической версии. Если бы долгосрочные интересы индивида всегда преобладали над краткосрочными, то разницы между моделями не было бы. Поскольку же это случается крайне редко, постольку откладывание потребления всегда имеет свои психологические издержки, а следовательно, между моделями имеют место перечисленные выше отличия.

Социально-психологические модели сбережений

Психологическая альтернатива не исчерпывается пересмотром отдельных предпосылок экономической теории сбережений и созданием бихевиористской модели. Психологи идут дальше и предлагают отказаться не только от исходных предпосылок экономического анализа, но и от самой идеи дедуктивного вывода, ставя своей целью выявление типичного финансового поведения домохозяйств индуктивным путем. Элегантные экономические модели не могут, с точки зрения социальной психологии, объяснить, почему люди играют в азартные игры, живут в долг или сберегают, прежде всего потому, что экономические действия индивидов во многом обуславливаются социокультурными характеристиками среды, в которой они совершаются, восприятием людьми той экономической и социальной реальности, которая их окружает. Вследствие этого экономические, демографические, социальные и личностные характеристики индивидов оказываются равнозначными, а исследование финансового поведения инди-

видов требует интегрального подхода.

Исследование британского психолога А. Фернхама (Furnham, 1985) было посвящено выявлению отношения людей к сбережениям, поиску психологических и демографических факторов, влияющих на формирование отношения к сбережениям и привычного поведения в данной области, а также определение набора мотивов сбережений, связанных с выбором конкретной формы сбережений. Основным методом построения социально-психологических моделей является типологический анализ: на основании определенного критерия респонденты объединяются в группы со сходными признаками, а затем анализируются различия между группами по другим характеристикам. Так, например, идея о пирамиде сберегательных мотивов была развита и протестирована Р. Валуном и К.-Э. Уорнеридом (Wahlund, Warneryd, 1988), которые предположили, что подобная иерархия может проявиться в существовании разных типов сберегателей, объединенных общей мотивацией. Эти группы также значительно отличались возрастом и уровнем дохода индивидов.

Иную типологию построили П. Лант и С. Ливингстоун (Lunt, Livingstone, 1992), которые, сгруппировав респондентов на основании сведений о наличии или отсутствии сбережений и долгов, обнаружили, что сберегатели отличаются от несберегателей по ряду социально-психологических характеристик — таких, как склонность брать ответственность на себя, использовать социальную поддержку (обсуждать с друзьями и родственниками денежные вопросы),

а также проводить жесткую политику в управлении собственными финансами. Это подтверждает их гипотезу о зависимости сберегательного поведения от способности планировать семейный бюджет и строго следовать разработанному плану. Однако, поскольку выводы были сделаны ими на основе небольшой и неслучайной выборки, результаты были расценены как предварительные.

Исследования С. Ливингстоун и П. Ланта также показали, что традиционное разделение на сбережения и долги в современных условиях не вполне адекватно. Было выявлено множество сочетаний различных видов сбережений и долгов, а типы финансового поведения людей варьировали от отсутствия и долгов, и сбережений до наличия их диверсифицированных комбинаций. Исследователи обнаружили, что различия в уровне доходов между различными группами сберегателей и несберегателей не столь значительны, и разнообразие финансовых стратегий не может быть объяснено исключительно данным экономическим фактором, а требует введения социальных и субъективно-психологических характеристик. Так, например, те индивиды, которые имели как долги, так и сбережения, отличались от тех, кто имел только долги. В среднем они были менее образованны, более склонны делать поощрительные покупки, видели источник своих проблем в потере работы или возросших расходах на детей и считали, что лучше управляют своими финансами по сравнению с окружающими. Они чаще имели более высокие доходы в прошлом, были более удовлетворены текущим состоянием экономики, обладали

более многочисленным набором предметов длительного пользования. Из этого следовало, что их долги являлись скорее частью продуманной финансовой стратегии, нежели вынужденным результатом острой нехватки средств.

Особенности экономико-психологического метода исследования финансового поведения населения (заключение)

Спор экономистов и психологов относительно влияния психологических факторов на экономическое поведение людей не завершён. По мнению психологов, реальные изменения, происходящие в экономике, и трансформация восприятия их населением, усиление роли ожиданий приводят к тому, что универсальные модели традиционной экономической теории, основанные на механистической психологии, перестают соответствовать фактам. Для того чтобы поспевать за изменениями, экономические модели усложняются, теряют былую простоту и начинают заимствовать методы смежных наук. В этих условиях профессиональная психология, которая в большей мере является эмпирической дисциплиной и поэтому в силах установить взаимосвязь между специфическим поведением и его специфическими условиями, становится более адекватным методом для анализа экономического поведения людей в целом и потребительского и финансового поведения в частности.

Основной особенностью экономико-психологического метода является то, что психологи, в отличие от экономистов неоклассического направления,

рассматривают индивида в комплексе его психологических и эмоциональных характеристик, а не только как максимизатора полезности. В психологии оптимизационное поведение по отношению к потреблению и сбережениям оказывается только одним из возможных вариантов поведения. Индивид только отчасти представлен как рациональный, то есть оптимизирующий свое потребление агент, «нерациональность» не только признается, но и становится объектом подробного изучения.

Если в экономической теории сберегательное поведение рассматривается преимущественно с количественной стороны: сколько сберегается, в какой форме хранится и как размер сбережений зависит от дохода, то в экономической психологии предмет исследования расширяется. Психологи интересуются мотивами финансового поведения людей, их влиянием на действия, способами приобретения новых навыков потребления и сбережений и исчезновения старых, причинами, по которым поведение людей отклоняется от оптимизационной модели, различиями в трактовках понятия сбережений и их форм.

В отличие от экономической теории, в которой модели строятся на предпосылке об устойчивости предпочтений, в экономической психологии предпочтения, напротив, считаются вариативными, формирующимися в процессе взаимодействия между людьми (Van Veldhoven, Keder, 1988). Желание сберегать играет не меньшую роль, чем располагаемые ресурсы, и серьезным образом влияет на результаты действий. А на само желание сберегать, в свою очередь, влияют мотивы и отношение к сбереже-

ниям, способы поиска информации и принятия решений, прошлый опыт и рефлексия по поводу него (Furnham, 1985).

В целом преимущество данной дисциплины перед экономической теорией, по мнению Дж. Катона, заключается не столько в том, что экономический анализ усложняется благодаря введению ряда новых переменных (привычки или отношения к сбережениям), сколько в углублении понимания того, почему люди ведут себя так или иначе при некоторых данных обстоятельствах, в результате включения в анализ мотивации людей.

С нашей точки зрения, экономическая теория и экономическая психология являются двумя самостоятельными подходами к изучению экономического поведения людей, в частности, их финансового поведения. На сегодняшний день не существует достаточных причин считать тот или иной из подходов безосновательным или, напротив, единственно верным. Если же исходить из равноправия исследовательских программ и методов рассматриваемых дисциплин, то необходимо признать, что достижения экономической психологии заслуживают пристального внимания и изучения, тем более что многие идеи, высказанные психологами за время развития экономической психологии, не остались без внимания экономистов.

На наш взгляд, содержательная критика экономического метода со стороны экономической психологии заключается в том, что она выявляет условность его применения. Если в основе экономических моделей лежат не устойчивые и справедливые для всех человеческих особей психологические законы, а существующие статистические факты,

вводимые в модель в виде априорных предпосылок, то универсальность экономических гипотез и их применимость в любых социально-экономических условиях может быть поставлена под вопрос, поскольку статистические факты в различных обстоятельствах могут складываться по-разному. И хотя трудно себе представить, чтобы люди устойчиво и массово действовали себе во вред, нельзя не согласиться с тем, что само понимание вреда подвержено значительной вариации вследствие различных психологических и социальных факторов. Поскольку мнения людей относительно того, что считать вредом, а что пользой, варьируют в зависимости от времени и места, постольку статистические факты складываются по-разному. А это в свою очередь приводит к необходимости пересмотра априорных предположений. Особенно явным это становится при сравнительном анализе экономического поведения людей в странах с различной культурой или в разные времена.

Экономисты в принципе согласны с тем, что экономические модели требуют адаптации в зависимости от объекта применения. Статистические факты со временем меняются, и, если тестирование рабочей модели показывает, что люди неслучайным образом отклоняются от прогнозируемой моделью поведения, экономисты начинают поиск новых факторов, объясняющих отклонения, которые улучшают прогностические качества модели. Однако многие из них убеждены в том, что эти изменения не затрагивают сути экономического подхода — предпосылки о рациональном поведении экономического человека. Начиная с Г. Беккера (Becker, 1976),

за «иррациональными» отклонениями от объяснительной экономической модели экономисты стали искать неучтенные транзакционные издержки, включение которых в модель позволяет объяснить кажущееся нерациональным поведение в терминах рациональности, не прибегая к ссылкам на социальные или психологические факторы. Так, новшеством последнего десятилетия стало введение превентивного мотива в стандартную оптимизационную модель.

В отличие от экономистов психологи, полагают, что рамки экономической модели излишне тесны, а ее претензии на объективность анализа в сравнении с субъективностью психологического подхода не вполне обоснованны. Само понятие рационального действия может быть очищено от психологической интерпретации только ценой его вырождения в пустую тавтологию: в качестве предпосылки анализа вводится предположение о том, что люди делают выбор рационально, но сама рациональность определяется через то, как этот выбор сделан. Экономика, позиционирующая себя в качестве позитивной науки, т. е. знания, которое может быть подтверждено или опровергнуто опытным путем и исключает априорные и метафизические спекуляции, в результате ставит под вопрос собственный статус. Вместо оценки влияния на поведение людей разнообразных факторов происходит проверка значимости единственного утилитарного принципа, причем полной проверки, по существу, не происходит, поскольку в случае неудач эмпирического тестирования ошибки приписываются погрешностям измерения,

недостаточной проработанности эконометрического инструмента и другим подобным обстоятельствам.

Предлагаемое психологами решение проблемы видится в том, чтобы принимать в расчет мотивационную составляющую человеческого поведения, поскольку именно наличие мотивации отличает человеческие действия от других форм поведения. И что особенно важно, мотивация не может быть сведена к утилитарным основаниям.

Обращение к мотивам в качестве объясняющих переменных приводит нас к вопросу о факторах, влияющих на их формирование. А это в свою оче-

редь выводит анализ не только за пределы экономических рассуждений, но и наталкивает на мысль об ограниченности самой психологической критики, поскольку мотивы обуславливаются социальной и культурной средой. И в этом пункте наше движение от экономической теории сберегательного поведения индивидов к экономической психологии индивидуального финансового поведения требует обращения к еще одной дисциплине, в рамках которой рассматривается данный предмет, — к социологии финансового поведения населения. Однако рассмотрение данного вопроса выходит за рамки данной статьи.

Литература

- Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 1999.
- Фридмен М.* Методология позитивной экономической науки // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. М.: Междисциплинарный академич. центр социал. наук. 1994. Вып. 4. С. 20–25.
- Becker G. S.* The economic approach to human behavior. Chicago: University of Chicago Press, 1976.
- Camerer C. et al.* Labor supply of New York City cabdrivers: one day at a time // Quarterly j. of economics. 1997. V. CXII. № 2. P. 407–442.
- Friedman M.* Essays in positive economics. Chicago: University of Chicago Press, 1953.
- Furnham A.* Why do people save? Attitudes to, and habits of saving money in Britain // J. of Applied Soc. Psychol. 1985. № 15. P. 354–373.
- Furnham A., Argyle M.* The Psychology of Money. L.; N.Y.: Routledge, 1988.
- James W.* Principles of Psychology. V. II. N.Y.: Henry Holt, 1890.
- Kahneman D., Tversky A.* Prospect theory: An analysis of decision under risk // Econometrica. 1979. № 47. P. 263–291.
- Katona G.* Psychological Analysis of Economic Behaviour. N.Y.: McGraw-Hill, 1951.
- Katona G.* Psychological Economics. N.Y.: Elsevier, 1975.
- Laibson D., Zeckhauser R.* Amos Tversky and the Ascent of Behavioral Economics // J. of Risk and Uncertainty. 1998. № 16. P. 17.
- Lea S.E.G., Tarpy R.M., Webley P.* The Individual in the economy. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- Lewin S.B.* Economics and Psychology: Lessons For Our Day from the Early Twentieth Century // J. of Economic Literature. 1996. № 34. P. 1293–1323.
- Lindqvist A.* A note on determinants of household saving behaviour // J. of Economic Psychology. 1981. № 1. P. 39–57.
- Lunt P., Livingstone S.M.* Mass Consumption and Personal Identity. Everyday econo-

mic Experience. Buckingham: Open University Press, 1992.

Lunt P. Discourses of saving // *J. of Economic Psychol.* 1996. № 17. P. 677–690.

McDougall W. An Introduction to Social Psychology. L.: Methuen&Co. Ltd., 1908.

Samuelson P. A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour // *Economica*. 1938. N.S. № 5 (17). P. 61–71.

Schumpeter J.A. History of Economic Analysis. N.Y., 1954.

Sheffrin H.M., Thaler R.H. An Economic Theory of Self-Control // *NBER Working Papers*. 1978. № 208.

Sheffrin H.M., Thaler R.H. The Behavioral Life-Cycle Hypothesis // *Economic Inquiry*. 1988. № 26. P. 609–643.

Sonuga-Barke E.J.S., Webley P. Children's Saving: a Study in the Development of Economic Behaviour. Hove, UK: Lawrence Erlbaum Associates, 1993.

Tversky A., Kahneman D. Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases // *Science*. 1974. № 185. P. 1124–1131.

Van Veldhoven G.M., Keder C. Economic news and consumers sentiment // *Proceedings from 13th Annual Conference of the International Association for Research in Economic Psychology*. Leuven, Belgium, 1988.

Wahlund R., Gunnarsson J. Mental discounting and financial strategies // *J. of Economic Psychol.* 1996. № 17. P. 709–730.

Wahlund R., Warneryd K.-E. Aggregate Saving and the Behaviour of Saving Groups in Sweden Accompanying a Tax Reform // *Maital S. (ed.) Applied Behavioural Economics*. V. 1. Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf, 1988.

Warneryd K.-E. The Psychology of Saving. Cheltenham, UK, Northampton, USA: Edward Elgar Published, 1999.

Warneryd K.-E. The Life and Work of George Katona // *J. of Economic Psychol.* 1982. № 2. P. 1–31.

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ КАК РАЗДЕЛ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

А.В. БЕЛЯНИН



Белянин Алексей Владимирович — координатор научных программ Международного института экономики и финансов Высшей школы экономики, сотрудник Института мировой экономики и международных отношений РАН. С 1994 г. обучался в аспирантуре Университета Манчестера (Великобритания), где в 2000 г. получил докторскую степень по экономике (PhD Economics). Работал директором по исследовательской работе российской программы экономических исследований (EERC) и экспертом Российско-Европейского центра экономической политики. Сфера научных интересов — прикладная теория игр, теория переходной экономики, поведенческая и экспериментальная экономика.
Контакты: icf-research@hse.ru

Резюме

Рассматриваются и сравниваются подходы современной экономической науки и психологии к анализу индивидуального поведения, прежде всего в контексте современных теорий выбора в условиях риска. При кажущемся формальном различии между этими науками у них обнаруживается немало общих черт, охватывающих как экспериментальные методы, так и рационалистические теоретические подходы к осмыслению и описанию человеческого поведения. Это проявляется, в частности, в использовании одинаковых логических схем, в построении теорий выбора и доказательстве теорем представления, принятых в русле исследовательской программы «эвристики и смещений» А. Тверски и Д. Канемана. В последние годы активнее развивается альтернативная программа, переноси́щая акцент на описание процедур и условий выбора в русле концепции ограниченной рациональности Г. Саймона. Однако и тот, и другой подход рассматривают человеческую деятельность как сознательную и целесообразно-рационалистическую, упуская из виду самое существенное содержание человеческой природы — творческий характер его деятельности, не сводимой к априорно заданным правилам, но формирующейся в зависимости от контекста и социально-культурной среды. С теориями контекстно-зависимого поведения, учитывающими широкий класс социокультурных факторов, влияющих на принимаемые решения, и будет связан дальнейший прогресс в науках о человеке.

На протяжении второй половины минувшего века психология и экономика формировались как полярные области современных наук о человеке.

Этому в немалой степени способствовали как общепринятые представления о предмете и методе этих дисциплин, так и усилия их представителей,

стремившихся то как бы невзначай, а иногда и явно подчеркнуть их противоположность. Основным предметом психологии человека в том виде, в каком наука сформировалась в первой половине XX в., является психическая деятельность индивида во всей многогранности ее проявлений, будь то поведенческие, когнитивные, социальные, культурные или подсознательные аспекты. Такая многогранность уже задает множественность методов психологического исследования — от изучения психофизиологических особенностей человеческого действия до экспериментальных исследований когнитивных способностей, культурно-исторических и социальных детерминант индивидуального поведения, гештальт-анализа и психоанализа. Сосуществование такого набора парадигм в рамках одной дисциплины не случайно. С одной стороны, оно отражает принципиальную многогранность человеческой природы, допускающей не просто разные объяснения, но качественно разные подходы к ее осмыслению. С другой же стороны, это многообразие говорит о сравнительно высокой толерантности и гибкости дисциплины, в рамках которой находится место как для формально-логических и математических моделей, так и для феноменологических и культурологических реконструкций конкретных психических явлений. В этом психология явно ближе к «нематематическим» общественным наукам, к примеру, к теоретической социологии, где счет концептуально различным объяснениям природы социальной реальности пошел уже на десятки, и это никого не удивляет.

Экономическая наука в том виде, в каком она сложилась во второй половине XX в., предстает совершенно иной. Если оставить в стороне ряд неортодоксальных направлений (таких, как австрийская, марксистская, институционалистская школы), то основное и доминирующее течение современной экономической мысли (mainstream) — неоклассическая экономическая традиция, сформировавшаяся во второй половине XX в., — исходит из единой и четко формализованной модели «экономического человека» (*homo oeconomicus*). В представлениях экономистов человек — рациональный максимизатор собственного благосостояния в утилитарнистском смысле (Bentham, 1789), хотя само это благосостояние и может определяться и оцениваться по-разному (Becker, 1976). Вполне конкретным смыслом наделяется и само понятие *рациональности*: оно определяется набором аксиом, позволяющих представить заданные наперед предпочтения индивида в виде гладких функций (полезности), которые затем максимизируются в математическом смысле. Такой подход экономисты применяют не только для анализа собственно экономических решений, но и для анализа более широкого класса общественных явлений, начиная от анализа общественного благосостояния и заканчивая такими разноплановыми задачами, как выбор политической платформы, религии, спутника жизни, убеждений в собственных способностях и т. п.¹ Список этот можно продолжить; но во всех этих и подобных приложениях экономисты наделяют

¹Подобная экспансия экономического подхода за пределы собственно хозяйственной деятельности иногда характеризуется как «экономический империализм».

агентов социальных взаимодействий функцией полезности, а предсказания теории следуют из решения оптимизационных задач и находятся как максимум этой функции, определенный при тех или иных ограничениях.

Вообще говоря, и таким образом определенная *рациональность*, и предпосылка о *максимизирующем поведении* не свободны от проблем и как эмпирические допущения, и как логические конструкции (Sen, 1987). Однако экономистов это обстоятельство не очень-то смущает — более того, уже в начале 1950-х гг. под использование таких предпосылок была подведена методологическая база. Одним из ее творцов стал будущий идеолог монетаристов и нобелевский лауреат М. Фридмен, опубликовавший еще в 1953 г. статью «Методология позитивной экономической науки» (Фридмен, 1994). С точки зрения М. Фридмена (которую разделяло подавляющее большинство экономистов), хорошая экономическая теория должна, прежде всего, хорошо объяснять наблюдаемые и предсказывать будущие события. Именно эти свойства должны считаться единственным критерием отбора лучших теорий, тогда как реализм принятых предпосылок и допущений имеет лишь второстепенное значение. С этих позиций теория, исходящая из более реалистичной модели поведения индивида, но дающая лишь ограниченно точные предсказания, должна быть признана худшей, нежели другая теория, в основе которой лежит нереалистичная модель человека, но которая обладает лучшими описательными способностями. В развитие этого подхода коллега М. Фридмена и другой нобелевский лауреат Дж. Стиглер

сформулировал следующие требования к хорошей экономической теории: она должна хорошо описывать реальные факты, обладать достаточной степенью общности, быть операциональной, т. е. поддаваться формализации в математических терминах (Stigler, 1950).

Подобный подход во многом продиктован практическими соображениями: ведь выработка рекомендаций для нужд экономической политики, бесспорно, относится к числу приоритетных задач экономической науки. Однако может ли наука о человеке считать свою задачу выполненной, если она априори заключает мотивы и природу действий индивидов, принимающих решения, в своего рода «черный ящик», намеренно вынося за рамки научного исследования самое понимание действующей причины исследуемого явления? На эти вопросы, возможно, призваны отвечать другие науки, прежде всего современная когнитивная психология, в поле зрения которой как раз лежат описание и объяснение общих особенностей восприятия, обучения, памяти, языка, формирования понятий, навыков и знания (Eysenck, 1988). Многие экономисты и до сих пор считают, что эти задачи — «не их ума дело», опять-таки игнорируя ряд неудобных вопросов, на деле вытекающих из такой постановки. Например, где гарантия, что предсказания, пусть даже одно-разовоточные, но полученные, вообще говоря, непонятно как, достаточно надежны и могут без опаски использоваться для выработки практических рекомендаций? Не в небрежении ли к реализму предпосылок кроется одна из причин той неудачи политики перехода к рынку в России,

что была основана на прямом копировании рецептов и выводов, полученных на основании стандартных неоклассических моделей? Не спасает здесь и ссылка на приоритет «практической важности» экономики как науки: та же психология не только стремится к объяснению наблюдаемых явлений, но и предлагает немало практических рекомендаций как для психотерапии, психоанализа и клинической практики, так и для других дисциплин — социологии, маркетинговых исследований, прикладной политологии и др.

Из всего сказанного выше вроде бы следует, что между двумя науками о человеческом поведении разверзлась непреодолимая пропасть. И действительно, даже несмотря на то, что уже в середине 1950-х ряд экономистов высказывал озабоченность по поводу отрыва теорий от реальности, в экономическом сообществе в целом открытое стремление к «реализму предпосылок» воспринималось в лучшем случае как излишество и чудачество, а в худшем — чуть ли не как измена профессиональному долгу. И все это продолжалось даже несмотря на то, что великому американскому экономисту (по образованию) и психологу (по призванию) Г. Саймону в 1978 г. была присуждена высшая научная награда — Нобелевская премия по экономике за развитие концепции ограниченной рациональности (Simon, 1955; 1956; 1982). По признанию самого Г. Саймона, общие контуры этой концепции появились у него в ходе наблюдения за процессами принятия решений в муниципалитете города Милуоки (Simon, 1978). Вместо

традиционной, или *субстанциальной рациональности*, предполагающей математически точный выбор *наилучшего* из всех возможных решений, Г. Саймон выдвинул концепцию *рациональности процедур*, предусматривающей поиск такого решения, которое способно обеспечить *удовлетворительный* результат. В рамках подхода *ограниченной рациональности* в явном виде учитываются такие *внутренние* ограничения индивида, как вычислительные способности, память, скорость обучения и действия, а также специфика процедур принятия решений. Все эти особенности процессов принятия решений стали предметом активных исследований когнитивных психологов, однако в экономике они оставались на периферии вплоть до конца 1990-х гг.

Вопреки всем этим глубоким и, казалось бы, фундаментальным различиям между подходами экономики и психологии тезис об их несовместимости не выдержал проверки временем. Мало того, что многие профессиональные экономисты признали желательность построения более реалистичной модели человека, — все большее их число активно занимается поиском компонентов такой модели, непосредственно исходя из результатов, полученных когнитивными психологами. Желательность сдвигов в этом направлении признается и сообществом в целом: так, в 2001 г. доклад президента Европейской экономической ассоциации знаменитого французского экономиста-теоретика Ж. Тироля был посвящен именно этой теме, а почетная медаль Джона Бэйтса Кларка² за

²Медаль присуждается Американской экономической ассоциацией один раз в четыре года одному экономисту моложе 40 лет, внесшему выдающийся вклад в развитие экономической науки.

тот же год досталась одному из ведущих экономических психологов М. Рабину. Сдвиги в научных веяниях нашли свое отражение и в методологических заключениях. Так, авторитетные американские исследователи в области поведенческой экономики К. Камерер и Дж. Ловенштейн, соглашаясь с тем, что экономическая теория должна оцениваться с точки зрения ее общности, операциональности и соответствия ее предсказаний реальности, тут же вносят существенное дополнение, которое, по сути, опровергает постулат о неважности реализма предпосылок: «При прочих равных условиях получение лучших предсказаний тем вероятнее, чем более реалистичны исходные предпосылки теории» (Camerer, Loewenstein, 2003).

Признание важности и полезности учета психологических аспектов принятия решений в рамках экономической науки вряд ли было бы возможным без встречного движения со стороны психологов, которые с середины XX в. систематически исследовали те аспекты когнитивных способностей человека, которые проявляются в ходе принятия экономически значимых решений. Так, в число экспериментальных объектов когнитивных психологов устойчиво вошло понятие *лотереи* или *рисковой перспективы* [$x_1, p_1; \dots; x_n, p_n$], где x_i обозначает некоторый исход (обычно денежный выигрыш или проигрыш) для всех $i=1, \dots, n$, а p_i — вероятность получения такого выигрыша (действительное число на единичном сегменте, $\sum_i p_i = 1$). Экономическая теория пред-

почтений на множестве подобного рода лотерей, впервые сформулированная в работе американских ученых, выходцев из Австро-Венгрии — выдающегося математика XX в. Джона (Яноша) фон Неймана и экономиста Оскара Моргенштерна (1944; 2-е изд. — 1947). Их работа «Теория игр и экономическое поведение» быстро стала классической не только (и даже не столько) как фундамент современной теории игр, сколько как первая строгая аксиоматизация предпочтений на множестве лотерей, соблюдение которых формально гарантировало представление предпочтений в условиях риска в виде функционала ожидаемой полезности:

$$U(x) = \sum_i u(x_i) p_i \quad (1)$$

где $u(x_i)$ — полезность i -го исхода из списка возможных, а p_i — вероятность его наступления. Подобная форма функционала есть, конечно, не что иное, как ожидаемое значение функции полезности доходов (денежных выигрышей), так что сам функционал (1) можно интерпретировать как математическое ожидание этой функции³. Такая спецификация, хорошо знакомая математикам, представляется настолько логически безупречной, что экономисты-теоретики быстро выразили готовность признать ее за нормативный принцип рационального поведения в условиях риска, а эксперименталисты — психологи и экономисты — получили возможность эмпирической проверки ее предсказательной силы,

³Savage (1954) предложил аксиоматизацию для случая выбора в условиях неопределенности, сводимую к аналогичному функционалу в условиях, когда субъективным вероятностям пришел логический конец.

а заодно и валидности экономического определения рациональности применительно к реальным людям. Именно этот подход и такая взаимная подпитка теоретических предсказаний и их эмпирических проверок и стали стержнем и смыслом новых междисциплинарных предметных областей — экономической психологии, поведенческой экономики, экспериментальной экономики, в рамках которых психологические феномены обретали полные права гражданства.

Кульминацией этой тенденции в недрах экономической науки стала первая в истории Нобелевская премия по экономике (2002), присужденная профессиональному психологу — Д. Канеману из Принстонского университета. Премия эта, впрочем, вряд ли была неожиданной: ведь работы Д. Канемана с его основным соавтором А. Тверски, скончавшимся в 1998 г., уже давно и хорошо известны в экономических кругах. Настолько хорошо, что их знаменитая совместная работа «Теория перспектив» (Kahneman, Tversky, 1979) была не просто опубликована в самом престижном экономическом журнале *Econometrica*, но и оказалась на конец XX в. самой цитируемой из всех работ, когда-либо опубликованных в этом журнале (Laibson and Zeckhauser, 1998). И это притом, что для журнала, специализирующегося на математической экономике и статистике, статья Д. Канемана и А. Тверски является одной из наименее «технических»: вся математика в ней ограничивается четырьмя действиями арифметики и элементами теории упорядоченных множеств.

А. Тверски и Д. Канеман были далеко не единственными психологами, обратившимися к междисципли-

нарным исследованиям человеческого поведения применительно к задачам, носящим экономический характер. В этой же сфере работали такие выдающиеся психологи, как П. Словик, С. Лихтенштейн, Б. Фишхоф, Б. Меллерс, М. Бирнбаум, Д. Будеску, Б. Карлсон, Д. Прелек, а из более ранних авторов — Ф. Мостеллер, С. Зигель, У. Эдвардс, Д. Эллсберг, М. БарХиллел, Р.Д. Льюс, Д. Кранц. Эти и другие исследователи убедительно показали, что статистически значимая доля испытуемых ведет себя не так, как предсказывает экономическая теория и как того требуют нормативные принципы экономической рациональности. В частности, многие люди (от 40 до 80% испытуемых, в зависимости от конкретной выборки и вида эксперимента) нарушают требования аксиом фон Неймана – Моргенштерна и, следовательно, не могут считаться максимизаторами ожидаемой полезности (1). Вместо следования этим аксиомам люди могут использовать ряд упрощений и представлений задач выбора в условиях риска — например, восприятие возможного платежа в \$5.1 как \$5.0 или округление вероятности выигрыша с 0.99 до 1.0 и т. п. Мысленные «приемы» или *эвристики* такого рода (Kahneman et al., 1982; Kahneman, Tversky, 2000) составили предмет исследовательской программы «эвристик и смещений» (*heuristics and biases* — Tversky, Kahneman, 1974), которую Д. Канеман, А. Тверски и их коллеги начали реализовывать с начала 1970-х гг. К числу таких относятся, например, *эвристика представительности*, или *репрезентативности* (*representativeness heuristic*): люди склонны преувеличивать вероятность тех причинно-следственных

взаимосвязей, которые они считают репрезентативными для какого-либо класса явлений. Один из самых известных примеров этого типа — «дело Линды» (Kahneman et al., 1982). Испытуемым зачитывается в целом нейтральное описание молодой социально активной женщины и предлагается проанжировать по степени вероятности ряд утверждений о том, чем могла бы заниматься эта женщина. В числе предложенных утверждений имеются и такие три: 1) она служит в банке, 2) она — активистка феминистского движения (эксперимент проводился, разумеется, в странах Запада!) и 3) она служит в банке и является активисткой феминистского движения. Большинство испытуемых сочли третье из этих утверждений более вероятным, нежели хотя бы одно из первых двух, однако такой ответ противоречит базовым принципам теории вероятностей: вероятность пересечения двух событий не может быть больше вероятности каждого из этих двух событий в отдельности. Психологически «вероятность» третьего высказывания повышается за счет того, что именно оно в большей степени характерно (репрезентативно) для описания молодой и социально активной женщины.

Сходные примеры демонстрируют, что человеческая интуиция игнорирует правила теории вероятностей. Так, оценивая сравнительные вероятности двух случайных событий, люди не всегда делают поправки на величину выборки и недооценивают роль априорной информации (Kahneman et al., 1982). Так, на вопрос о том, в каком из двух родильных домов (маленьком, где рождается 10 детей в

день, или большом, где рождается 40 детей в день) доля родившихся мальчиков чаще будет превышать 60%, большая часть испытуемых не дает верного ответа: в маленьком, так как ему соответствует меньшая выборка. За последние десятилетия эксперименталисты-психологи немало продвинулись в выявлении и классификации подобного рода отклонений (Kerr et al., 1996; Janis, Mann, 1977; Козелецкий, 1979). Кроме уже упомянутых, к ним можно отнести *суждения «задним числом»* (hindsight bias — Fischhoff, Beyth, 1975), т. е. склонность людей преувеличивать свою прошлую убежденность в наступлении некоторого события после того, как им стало известно, что оно наступило в действительности; *иллюзорные корреляции* (illusory correlation — Chapman, Chapman, 1969), т. е. представления о наличии причинно-следственной связи там, где ее нет; *эвристику распознавания* (recognition heuristic — Goldstein, Gigerenzer, 1999), или предпочтения в задачах выбора той альтернативы, которая респонденту лучше знакома; избыточную убежденность в качестве собственных прогностических способностей, или плохую *калибрацию* прогнозов (calibration of forecasts — Keren, 1991). Одним из самых популярных примеров в этом ряду остается так называемый *«эффект обрамления»* (framing effect — Tversky, Kahneman, 1986). В классической его постановке практикующим врачам предложили выбрать один из двух видов лечения онкологических больных (хирургическое вмешательство или химиотерапия), описав результаты в момент лечения, через один год и через пять лет после его окончания. В одной из формулировок (выживания) для обоих

методов лечения сообщалось количество выживших на каждую из дат, в другой (смертности) — количество умерших. Итоговые показатели эффективности лечения были одинаковыми для обеих формулировок, но тот факт, что в первой из них акцентировалось выживание, а во второй — смертность, привело к существенным расхождениям в распределении предпочтений между ними. Этот пример наглядно демонстрирует зависимость предпочтений от контекста, в котором они выявляются. Генетически близкий к нему пример зависимости предпочтений от процедур их выявления — знаменитое *обращение предпочтений* (preference reversals — Lichtenstein, Slovic, 1971): например, упорядочение лотерей при попарном сравнении нередко оказывается отличным от того, которое наблюдается при оценке каждого из них по единой (денежной) шкале.

Все эти и другие подобные им данные нашли свое отражение в работах современных экономистов, даже тех, кто получил образование и сформировался как ученый в русле неоклассической традиции, не очень-то жаловавшей психологический реализм. Одним из пионеров такого направления стал американский экономист Дж. Акерлоф из университета Беркли, известный прежде всего своими работами по асимметрии информации, за которые он получил Нобелевскую премию в 2001 г. Менее известно то, что еще за двадцать лет до этого в своей работе «Экономические следствия когнитивного диссонанса» (Akerlof, Dickens, 1982) Дж. Акерлоф одним из первых вступил на путь исследований в области «поведенческой экономики». Правда, само понятие когнитив-

ного диссонанса (Festinger, 1964) в этой работе трактуется несколько вольно: авторы задались вопросом, почему работники, занятые на опасных производствах, проявляют загадочную несклонность к покупке и использованию средств индивидуальной защиты, способных спасти их здоровье, а в иных случаях и жизнь. Их объяснение состоит в том, что работники, однажды принявшие решение поступить на такую работу, признают приемлемыми все связанные с ней риски. В этих условиях инвестиции в собственную безопасность требуют пересмотра этого представления, и поэтому их совершение сопряжено не только с материальными издержками на закупку таких средств, но и с психологическими издержками отказа от той картины мира, которую работники построили для себя, соглашаясь на опасную работу.

Еще одним активным исследователем в этой области был и остается известный чикагский экономист Р. Талер, редактор специальной колонки под броским названием «Аномалии» в одном из ведущих экономических изданий — *Journal of Economic Perspectives*. Аномалиями называются те наблюдаемые явления, которые не должны были бы существовать с точки зрения стандартной неоклассической теории, бросая ей вызов самим фактом своего существования. К числу таковых относится, к примеру, явление «бремени победителя» (winner's curse — Thaler, 1992), сформулированное впервые в связи с результатами аукционов на право разработки нефтяных месторождений на калифорнийском шельфе. Права на разработку месторождений, естественно, получали те, кто предлагал на аукционе

наибольшую цену и... систематически оказывался в убытке. Причины этого, в сущности, становятся очевидными, если учесть тот факт, что точная оценка запасов нефти на шельфе возможна только после начала эксплуатации месторождения, но не на момент торгов. Поскольку те, чья оценка этих запасов выше всего, естественно, готовы заплатить и более высокую цену, то победителями конкурсов чаще всего оказывались именно такие компании. Переплатив в ходе торгов, они несли потери впоследствии, однако сам факт того, что это явление наблюдалось на практике, говорит о том, что экономические агенты не смогли сделать поправку на эту статистическую закономерность. Иначе говоря, реальные экономические агенты ведут себя куда менее рационально, чем это предполагается в традиционной экономической теории.

Психологически мотивированные особенности восприятия и поведения экономических агентов начали активнее использоваться в целом ряде теоретических моделей. К числу таких особенностей, нашедших наиболее широкое отражение в современной экономической теории, относятся проблемы стратегического выбора той информации, которую индивиду следует знать в соответствии с избранной им моделью поведения (Carrillo, Mariotti, 1997), психологически мотивированные модели межвременных предпочтений (Laibson, 2001) и поведенческие модели обучения в экспериментальной теории игр (Erev, Roth, 1995). Характерные примеры такого типа являет собой цикл статей известного французского экономиста Ж. Тироля в соавторстве с Дж. Бенхабибом. В одной из моделей (Benhabib, Tirole,

2000) традиционная экономическая задача о цене информации рассматривается в свете таких психологических характеристик личности, как уверенность в собственных силах, самоуверенность и даже самообман. Традиционная экономическая наука не допускает того, чтобы менее точная, а тем более, ложная информация предпочиталась более точной. Однако намеренное искажение истинного положения дел неспроста является одним из методов как в психотерапии, так и в педагогике («это совсем нетрудно», «тебе по силам это сделать» и т. п.) — и эти методы работают на практике! Современные экономисты-теоретики дают этому наблюдению такое объяснение: если индивид не знает точного уровня сложности стоящей перед ним задачи, то ложная самоуверенность позволяет ему оценить как подъемные те из них, за которые он не взялся бы, если бы его оценка была точна. В такой ситуации самоуверенные индивиды окажутся более инициативными и, в частности, более склонными открывать собственные предприятия, создавать новые продукты, рабочие места и повышать в конечном счете ВВП страны. Кстати, далеко не случайно, что подобные ценности особенно культивируются в США — стране, известной динамизмом и предпринимательским духом своих граждан.

Сходный пример выигрешности избыточной убежденности был получен в ходе недавнего исследования, проведенного в России на базе репрезентативного опроса менеджеров нескольких сот отечественных предприятий (Aukutsionek, Belianin, 2001). В ходе этого исследования выяснилось, что директора предприятий склонны

систематически переоценивать степень точности собственных прогнозов относительно ключевых будущих показателей деятельности своих фирм — выражаясь специальным языком, они демонстрируют плохую калибровку собственных прогнозов (Keren, 1991). Однако из того же исследования вытекает, что те предприятия, руководители которых демонстрируют адекватную степень убежденности (т. е. степень их неуверенности соответствует истинной частоте тех случаев, когда прогнозы не сбываются), на практике несколько не обыгрывают тех, чьи менеджеры демонстрируют избыточную убежденность. Такое наблюдение, не поддающееся объяснению в рамках традиционных экономических представлений, может быть рационализировано только в терминах расширительной, поведенческой модели экономического поведения.

Из приведенных выше данных о работах когнитивных психологов может сложиться впечатление, что взаимоотношение экономики и психологии как современных наук — это своего рода «улица с односторонним движением»: психологи (или экономисты-экспериментаторы) открывают новые особенности индивидуального поведения, а экономисты учитывают их в своих моделях нового поколения. Вопреки интуиции, такое представление не вполне точно в том смысле, что обмен содержательными идеями между экономистами и психологами носит двусторонний характер. Более того, движение в «обратном» (от экономики к психологии) направлении и исторически, и логически началось раньше, чем психологические феномены получили пропуск в царство экономики.

Это обстоятельство редко отмечалось в литературе и, по-видимому, даже не было осмыслено ни экономистами, ни психологами. Между тем именно оно вытекает из логики развития современных наук, суть и смысл которых состоит в обобщении наблюдаемых явлений и их строгом и точном описании. Формально-математические методы, конечно, обладают сравнительно ограниченными семантическими возможностями по сравнению с естественным языком, что не позволяет рассчитывать на точное описание с их помощью сложных психических состояний, образов или чувств, сопутствующих решению даже простейших задач. С другой стороны, математический язык отличается большей точностью, что при корректном определении переменных представляет сравнительное преимущество в смысле *фиксации* и *коммуникации* конкретного научного вывода или предсказания, свободного от произвольностей и интерпретаций. Еще одно важное преимущество математического языка заключается в его *синтаксической строгости*, позволяющей делать интуитивно неочевидные и тем не менее логически корректные выводы (Samuelson, 1970). Еще два аргумента в пользу использования математики как языка носят скорее «психологический» характер. Во-первых, именно на этом языке говорят *естественные науки*, которые исторически начали развиваться раньше современных наук о человеке и обществе и потому служили своеобразным эталоном для экономистов еще с середины XIX в. Наконец, можно предположить, что обращение к математике играет и определенную символическую роль: со школьной и студенческой

скамьи многие помнят, что из всех предметов труднее всего дается именно математика, и именно поэтому ее использование может придать работе дополнительный признак «серьезности» и «научности».

В результате логика науки во многом сделалась слепком, образом и подобием науки логики в ее формализованном, математическом виде. Достаточно вспомнить уже приведенный пример теории ожидаемой полезности, где основное уравнение (1) есть не что иное, как интерпретация понятия математического ожидания в утилитарианистских терминах, взятых на вооружение экономической теорией. Именно опора на этот теоретический стандарт стала естественной и строгой основой того подхода к анализу психической реальности, который окончательно сформировался в последней четверти XX в. как «математическая психология». Этот подход получил наибольшее распространение среди когнитивных психологов, исследовавших поведение в условиях риска и, по сути, заимствовавших и эту проблематику, и исследовательские подходы у своих коллег-экономистов. Неудивительно, что и теоретические, и экспериментальные исследования в этой области велись, по сути, параллельно как математическими психологами (Р. Д. Льюс, Д. Канеман, А. Тверски, Дж. Миямото, Р. Чечиль), так и экономистами (П. Фишберн, П. Ваккер, М. Машина, У. Сегал, И. Гильбоа, Д. Шмейдлер, Э. Карни, Л. Эпштейн, Ч. С. Хонг), а результа-

ты этих работ публиковались в одних и тех же журналах — *Econometrica*, *Journal of Mathematical Economics*, *Journal of Mathematical Psychology*, *Journal of Economic Theory*, *Journal of Economic Behavior and Organization*, *Journal of Risk and Uncertainty*.

Проиллюстрируем высказанные положения на примере обобщений уже введенного ранее функционала ожидаемой полезности (1). Первоначально он воспринимался не только как обобщенное представление предпочтений индивидов на множестве рискованных перспектив, но и как прямое следствие нормативных принципов рационального поведения в соответствующем контексте. Тем самым, во-первых, фактически полагалось, что нарушение этих аксиом следует считать верным признаком иррациональности; напротив, согласие с этими аксиомами как с логически непротиворечивыми и сознательными принципами означает, что наилучшей стратегией поведения в условиях риска является максимизация ожидаемой полезности. Оба эти утверждения остались дискуссионным даже среди экономистов, и тем не менее их начальный импульс был достаточно силен, чтобы утвердиться в сознании научной общественности середины XX в.

Справедливости ради следует отметить, что первым ниспровергателем этих азбучных истин стал великий французский экономист М. Алле, который еще в 1950–1951 гг. предложил первые эмпирические опровержения теории ожидаемой полезности⁴.

⁴Будучи инженером по образованию, М. Алле обратился к экономике лишь в возрасте тридцати с лишним лет — в эпоху немецкой оккупации южной Франции. Во время немецкой оккупации он (без особого, естественно, усердия) служил инженером на фортификационных сооружениях Аквитании, ему на глаза попала первая книга по экономике — классическая работа Л. Вальраса,

Не отвечая всем канонам экспериментальной науки, примеры М. Алле, вошедшие ныне во многие учебники, были тем более показательны, что на них «попадались» такие убежденные сторонники и творцы теории ожидаемой полезности, как П. Самуэльсон и Л. Дж. Сэвидж. В те же годы М. Алле (Allais, 1953) предложил одно из первых обобщений функционала (1), учитывающее моменты распределений более высоких порядков, нежели среднее, фактически вводящее функционал полезности, нелинейный по вероятностям.

Теоретические идеи М. Алле были развиты другими авторами в 1960-е и 1970-е гг., и все-таки полные права гражданства в экономической теории подобные попытки обрели лишь после выхода работы Д. Канемана и А. Тверски (1979), которая стала своего рода эталоном эмпирических работ в этой области экономики. Обобщая полученные ими эмпирические данные, Д. Канеман и А. Тверски предложили следующий функционал:

$$V(x, p) = \sum_i \pi(p_i) v(x_i), \quad (2)$$

где $\pi(p)$ — нелинейная функция трансформации вероятностных весов, а $v(x)$ — функция значений полезности, вогнутая для выигрышей и выпуклая для проигрышей. Несмотря на то что обе функции выведены из наблюдаемого поведения и индекс полезности $V(x, p)$ нелинеен по обоим

аргументам, функциональная форма (2) построена все по тому же принципу математического ожидания. Именно такая форма выглядит наиболее интуитивно-простой и потому «естественной» для любого, кто имеет хоть какое-нибудь представление о математике (а авторы статьи, несомненно, его имели, даже несмотря на то, что оригинальная работа содержала лишь наметки формальной аксиоматизации). Эта конструкция была доведена до совершенства лишь более чем десятилетие спустя, когда авторы учли одно нормативное возражение, выдвигавшееся рядом экономистов: произвольность функций весов приводила к тому, что лотереи с более низким ожидаемым выигрышем могли получить более высокий индекс V , нежели лотереи с большим ожидаемым выигрышем. Это обстоятельство могло приводить к нарушениям монотонности предпочтений, что для экономистов (и не только для них) едва ли совместимо с базовыми принципами рациональности. Дополнительно ограничив функции весов, они приравнивали их к разностям приращений функции распределения, получив *кумулятивную теорию перспектив* (cumulative prospect theory — Tversky, Kahneman, 1992). Аксиоматика этой теории представлена в работе А. Тверски, написанной совместно с одним из ведущих экономистов, работающих в сфере теории риска, — голландцем П. Ваккером (Wakker, Tversky, 1993). Логика этой статьи, равно как и всех

основоположника теории общего равновесия. М. Алле, вероятно, и сам не подозревал, что уже менее чем через пять лет он напишет свои фундаментальные работы, развивающие идеи этого классика, работы, за которые он много лет спустя получит Нобелевскую премию (1988) и о которых знаменитый П. Самуэльсон (нобелевский лауреат 1970 г.) впоследствии скажет, что будь, они тогда переведены на английский язык, экономическая наука пошла бы другим путем.

других теорий, носит стандартный характер. Из ряда аксиом (дескриптивных, как в данном случае, или же нормативных) выводится существование отображения из множества выбора на действительную прямую, сохраняющее порядок предпочтений и к тому же обладающее рядом свойств, прежде всего представимости этих предпочтений в виде обобщенного функционала ожидаемой полезности. Такие утверждения в литературе называются *теоремами представимости* (representation theorems).

Той же логике следуют и все другие теоретические разработки этого класса моделей (надо признать, самого «психологического» из всех имеющихся альтернативных теорий выбора в условиях риска) — различаются они лишь степенью обобщенности для функций полезности и вероятностных весов. Так, если допустить, что функции весов различаются для разнонаправленных предпочтений, получается *двойственная билинейная теория* (dual bilinear theory — Luce, Narens, 1985). В этой модели для каждой пары возможных упорядочений на множестве лотерей $\{x, y\}$ вводятся две функции весов S_+ и S_- на множестве случайных событий A , такие, что если $x \succ y$ (знак \succ означает предпочтение), то степень этого предпочтения задается как $S_+(A)U(x) + (1 - S_+(A))U(y)$ (U — функция полезности); если же $x \prec y$, то этот индекс формируется как $S_-(A)U(x) + (1 - S_-(A))U(y)$. Функции весов S_+ и S_- обобщают широкий класс моделей, включая *бисимметричную полезность* (bissymmetric utility — если $S_+ = S_-$), традиционную ожидаемую полезность (если $S_+ = S_-$, и обе функции совпадают с вероятностями) и теорию перспектив (если $S_+(p) = \pi(p)$ и $S_-(p) = (1 - \pi(1 - p)) = 1 - S_+(1 - p)$).

Еще одно направление развития теории заключается в различении весов для потерь и выигрышей относительно начального уровня богатства индивида w_0 (обоснование этой теории также восходит к работе Kahneman, Tversky, 1979 г.). В этой теории *знакопеременной полезности* (sign-dependent utility — Luce, Fishburn, 1991a,b) значения полезностей определяются как:

$S_+^u(A)U(x) + (1 - S_+^u(A))U(y)$, если $x, y > w_0$;

$S_-^d(A)U(x) + (1 - S_-^d(A))U(y)$, если $x, y < w_0$ и

$S_+^u(A)U(x) + (1 - S_-^d(A))U(y)$, если $x > w_0$ и $y < w_0$.

Комбинация этого подхода с двойственной билинейной теорией позволяет ввести четыре различных веса, что представляет собой еще одну вариацию на те же темы. Наконец, теория *обобщенной полезности* (generic utility — Miyamoto, 1988) постулирует следующее упорядочение \succ_p на множестве лотерей с двумя исходами: $[x, p; z, 1 - p] \succ_p [y, p; w, 1 - p] \Leftrightarrow au(x) + bu(z) \geq au(y) + bu(w)$, где u — действительная функция полезности, а a, b — положительная линейная константа.

Какими следует считать теории этого класса — психологическими или экономическими? Несмотря на то что исходная мотивация Д. Канемана и А. Тверски была, безусловно, эмпирической, дальнейшие усилия по аксиоматизации и уточнению функциональной формы представления носили скорее теоретический характер — как вклад в теорию выбора в условиях риска. Соответственно и основная часть теоретических усилий была направлена на дальнейшее увеличение выразительности и гибкости формаль-

но-аксиоматических конструкций в рамках того же самого функционального каркаса. Однако при всем том и наряду с целой чередой новых теоретических результатов эмпирические факты оказывались куда менее радужными как для самой теории перспектив (Camerer, 1989), так и для всех теорий класса обобщенной полезности (Chechile, Cooke, 1997). Этот последний эксперимент был построен на том наблюдении, что все функции вероятностных весов, допустимые в рамках этого класса представлений, должны быть связаны линейным образом. Рассмотрим лотереи вида $G=[x, p; y, 1-p]$, где $x > y$. Согласно теориям обобщенных полезностей (начиная с теории перспектив), ее ожидаемая полезность задается в виде

$$U(G) = \pi_1 u_1(x) + \pi_2 u_2(y) \quad (3)$$

Согласно тем же теориям, значения полезностей для выигрышей $u_1(x)$ и проигрышей $u_2(y)$ представимы в виде $\gamma v(x)$ и $\delta w(y)$ соответственно. Наконец, функции весов в общем виде (допуская разные веса для потерь и выигрышей) представимы как $\pi_1 = \alpha f(p)$ и $\pi_2 = \beta g(1-p)$. Определив $X = f(p)v(x)$, $Y = g(1-p)w(y)$, можно переписать (3) в виде

$$U = \lambda X + \psi, \quad (4)$$

где $\psi = U(G)/\beta\delta$ — мера масштаба полезности y относительно x , а $\lambda = \alpha\gamma/\beta\delta$ — угол наклона уравнения зависимости возможных платежей X от Y , который должен быть постоянным. Эмпирический тест уравнения (4) показывает, что как раз это допущение не выполняется (см. также: Chechile, Butler, 2000).

Обобщения функциональной формы теории перспектив, будучи наиболее естественными в своем роде, оказались тем не менее далеко не уникальными. В 1980-х — начале 1990-х гг. экономисты-теоретики предложили более десятка альтернативных формализаций, призванных объяснить наблюдаемое поведение при помощи разнообразных обобщений теории ожидаемой полезности (см. обзоры: Camerer, 1995; Starmer, 2000). Внесли свой вклад в эти модели и психологи: еще в 1970 г. в издательстве «Academic Press» вышел первый том фундаментальной теории измерений, соавторами которой выступили Д. Крантц, Р. Д. Льюс, А. Тверски, а также известный логик и философ П. Саппс (Krantz et al., 1971–1993). Издание было продолжено почти через 20 лет, когда вышли второй и третий тома; однако основной лейтмотив этого труда остался неизменным: авторы исследовали и систематизировали в виде аксиом те ограничения на упорядочения множеств, которые необходимы и достаточны для ранжирования упорядочиваемых элементов по количественной шкале, т. е. для измерения. В простейших случаях такое упорядочение может быть линейным, т. е. полным, транзитивным и антисимметричным, — таково подавляющее большинство физических величин. В науках о поведении адекватные упорядочения сложнее и измерить, и просто ввести — отсюда особый интерес к таким формулировкам (см. также: Narens, 1985). Аналогичным путем шли авторы множества других психологических моделей, предлагавших альтернативные объяснения наблюдаемому поведению в самых разнообразных контекстах (см., например,

Tversky, 1972; Grossberg, Gutowski, 1987; Goldstein, Einhorn, 1987; Tversky et al., 1988). Во всех этих случаях теории строились по одному принципу: от обобщенных наблюдений над эмпирическими соответствиями и закономерностями к параметризации этих наблюдений в виде переменных, аксиоматизации эмпирически или нормативно привлекательных свойств и доказательствам соответствующей теоремы представления наблюдаемых закономерностей в виде действительной функции. Эти работы вносят собой заметный вклад в систематизацию и формализацию нынешних представлений о человеческой природе и поведении. Вместе с тем с содержательной точки зрения они воплощают все ту же идею, которая встречается уже в стандартной экономической (неоклассической) модели человека: наложив определенные ограничения на множество альтернатив, упорядоченных наперед, представить эти (априорные) предпочтения в виде математически интуитивной функциональной формы.

Говоря о таком содержательном средстве, нельзя не отметить и того, что подходы экономистов и психологов отличаются рядом характерных деталей. Прежде всего, в экономической науке эмпирические феномены существуют только в контексте теорий. Такие явления, как эффект обрамления, обращение предпочтений, контекстная зависимость и др., имеют статус эмпирических феноменов и парадоксов исключительно в силу того, что они не предсказываются фундаментальными теориями экономически рационального поведения и даже противоречат им. В психологической науке это не так: здесь исследователей скорее интересует накопление

эмпирических фактов как таковых и лишь затем их соотнесение с существующими или создание новых теорий, объясняющих это поведение.

Кроме того, различаются требования к тем экспериментальным методам, которые признаются валидными. Экономисты в этом отношении более требовательны, чем психологи (Smith, 1982). Первые склонны признавать эмпирической данностью только те явления, которые подтверждены в условиях игры на реальные деньги (психологи, как правило, удовлетворяются и более скромными стимулами, например, оценками за университетский курс, если речь идет о студентах). Кроме того, экономисты шире используют экспериментальные дизайны, стимулирующие теоретически равновесные действия испытуемых (Roth, 1995).

Наконец, различается и отношение представителей двух дисциплин к эмпирическим феноменам. Психологи «любят» их, ибо само наличие характерной особенности человеческого поведения составляет сущность их работы. Экономисты, напротив, привыкли мыслить свою профессию как прежде всего теоретическую и потому до сих пор с некоторой неохотой соглашаются с самим наличием тех фактов, которые не вписываются в теории.

Приведенные выше примеры приводят к тому выводу, что сходство между экономической теорией и психологией не ограничивается учетом полученных психологами результатов в экономических моделях — их связь простирается глубже и носит более систематический характер. Традиционная неоклассическая эко-

номика считает предсказуемым и интересным только рациональное поведение, стандарты которого задаются аксиомами, в немалой степени выдвинутыми из соображений формального удобства. Экономическая наука последних лет сохранила это стремление к формальной строгости, однако вдобавок к ней стала внимательнее относиться к связи теоретических умозаключений с эмпирическими и экспериментальными фактами, видя в них достаточные основания для пересмотра и улучшения моделей. Вместе с тем общая вера в аксиоматически определенную рациональность и максимизирующий подход к индивидуальному поведению остаются неизменными, соответственно и развитие теории означает не смену парадигм, а создание «защитного пояса» (термин К. Поппера — И. Лакатоса), латающего дыры там, где эмпирические свидетельства наносят ощутимые пробоины величественному кораблю науки.

Когнитивная психология, в особенности ее математическая ветвь, подходит к познанию природы человеческого мышления с другого конца. Психологи обычно начинают с накопления эмпирических данных, однако наряду с тем неизменно признают, что всякое накопление эмпирического материала лишь тогда чего-либо стоит, если оно подводит к обобщениям и позволяет предсказывать наблюдаемое поведение. Таким образом, конечной точкой психологических исследований также оказывается создание обобщающих теорий; основные их теоретические конструкции и подходы весьма близки тем, что используют экономисты.

Эти два подхода не обязательно противоречат друг другу: как отме-

чает М. Рабин из университета Беркли (Rabin, 1998; 2002), в целом усилия представителей обеих наук направлены на увеличение как формальной строгости, так и дескриптивной точности описаний человеческого поведения. Различается лишь вектор этих усилий: экономисты при прочих равных условиях отдают предпочтение первому, а психологи — второму из этих аспектов. Кроме того, существенную роль играет взаимное обогащение обеих дисциплин: так, если экономисты вводят в модели новые, психологически мотивированные допущения, то психологи уточняют свою аксиоматику в свете нормативных требований, нередко подсказанных экономической теорией: достаточно вспомнить кумулятивную теорию перспектив, в которой учтено «пожелание» отразить монотонность предпочтений, наложив ограничения на функцию вероятностных весов.

Эти заключения подводят к той мысли, что когнитивная психология и экономическая теория последних десятилетий XX в., начиная с разных сторон, сходятся на принципиально аналогичных моделях поведения, представляющих предпочтения в виде обобщенных функций математического ожидания. Подобного рода сходство между методами и способами изучения человеческого поведения позволяет заключить, что экономика и психология как науки оказываются на практике гораздо ближе друг к другу, чем полагалось еще не так давно. Более того, из наших примеров с известной (но не слишком большой) долей условности можно сделать даже такой вывод, что экономисты-теоретики и математические психологи, исследующие индивидуальный выбор на множестве лотерей,

в общем-то «делают» одну и ту же науку. Об этом говорят и общность теоретических подходов, и единство эмпирической базы, и исследование одних и тех же феноменов, и даже единый нормативный стандарт в виде теории ожидаемой полезности. Продолжая аналогию, можно констатировать наличие своего рода «мэйнстрима» в исследовательской программе когнитивной психологии, причем этот мэйнстрим и генетически, и концептуально выступает в качестве своеобразного *alter ego* «мэйнстрима» экономического. Речь идет, прежде всего, о той канонической модели «правильного» поведения в экспериментальных ситуациях, которая так много позаимствовала из математических моделей рационального поведения, принятых в экономике и теории принятия решений. При столь солидной теоретической базе неудивительно, что отклонения от такого стандарта трактуются как своего рода «ненормальности» и «смещения» (*biases*), составившие суть исследовательской программы Д. Канемана и А. Тверски.

Справедливости ради следует отметить, что подобный «мэйнстрим» в когнитивной психологии занимает гораздо менее доминантные позиции, чем его экономический аналог. Экономисты, даже признавая желательность и полезность учета результатов экспериментов и сведений, полученных представителями смежных специальностей, не отходят от основного подхода к человеческой природе, которая все равно максимизирует полезность, представленную хорошо определенной функцией, пусть и от большего числа параметров. Критики психологического мэйнстрима, напро-

тив, принципиально отходят от такой математико-центристской модели человеческого поведения, исходя из более гибкой модели мыслящего индивида.

Разницу в этих подходах характерно иллюстрирует следующая дискуссия между Д. Канеманом и А. Тверски, с одной стороны, и Г. Гигеренцером — с другой, которая была опубликована в *Psychological Review* в 1996 г. Д. Канеман и А. Тверски полагали, что принимаемые решения основываются на «интуитивных предсказаниях и суждениях, которые зачастую опосредствуются небольшим числом различных мыслительных операций, которые мы называем *эвристиками суждения*» (Kahneman, Tversky, 1996, p. 582). С одной стороны, эти эвристики помогают людям находить процедурно оптимальные решения, однако с другой — они же подчас приводят к «ошибкам суждений», изучение которых представляет важный, если не основной, предмет научного интереса когнитивной психологии.

Возражения Г. Гигеренцера (Gigerenzer, 1991; 1996) касались как особенностей экспериментального дизайна (если индивидов спрашивать не о «вероятностях», а о «частотах», то ряд парадоксов Д. Канемана и А. Тверски исчезает), так и интерпретаций полученных результатов. Скажем, тот вывод, что люди неправильно складывают вероятности или игнорируют размеры выборки, безусловно, справедлив лишь при одной, так называемой частотной интерпретации понятия «вероятность» — как предельного отношения долей успешных исходов испытаний ко всем возможным исходам. Эта интерпретация вполне убедительна в контексте естественных наук,

однако в человеческом сознании вполне может использоваться другая, субъективная интерпретация вероятности как убеждения относительно правдоподобности наступления того или иного события (Savage, 1954). Ответы респондентов, не соответствуя частотным вероятностям, могут оказаться корректными с точки зрения вероятности субъективной, однако подход Д. Канемана и А. Тверски не учитывает этих возможностей. Все это, заключает Г. Гигеренцер, приводит к подмене целей научного исследования: Д. Канеман и А. Тверски говорят о различных *смещениях* в смысле отклонений от математического норматива вместо исследования *причин* формирования конкретных убеждений.

Г. Гигеренцер и его коллеги (см. Gigerenzer, Selten, 2001) выдвигают еще два возражения против той постановки задачи, которая отличает программу «эвристик и смещений». Первое возражение могло бы сойти и за чисто экономическое: если все эмпирические феномены и эвристики действительно означают нарушение требований рационального поведения (неверный расчет вероятностей, нарушение правила Байеса, немонотонные предпочтения и пр.), то люди, систематически использующие эти эвристики, должны были бы нести большие потери, нежели их более рациональные собратья. В условиях конкуренции и в соответствии с принципами естественного отбора рано или поздно эти люди должны были бы просто вымереть как класс, однако их поведение поразительно устойчиво и даже слабо меняется со временем.

Второе содержательное возражение обращается к ряду характеристик

понятия ограниченной рациональности, восходящей к исходной трактовке Г. Саймона (Simon, 1955; 1956), которое оказывается гораздо богаче не только традиционно-экономической субстанциальной рациональности, но и шире, чем программа «эвристик и смещений». Во-первых, эта концепция позволяет разграничивать поиск удовлетворительного *варианта* из имеющегося меню альтернатив (satisfizing behaviour) и поиск наилучшего *правила* принятия решения — как характеристики рациональности процедур (procedural rationality). Для этих двух видов поиска существуют свои правила и эвристики, которые могут отличаться по своей природе. Во-вторых, определяя оптимальную стратегию поведения, Г. Саймон различал внутренние (когнитивные) и внешние (экологические) ограничения, которые конфигурируют наилучшую линию поведения ничуть не в меньшей степени, чем ограниченность памяти и вычислительных способностей. Это разграничение, кстати, в неявном виде было заложено и в исходный вариант теории перспектив 1979 г. Тогда Д. Канеман и А. Тверски сами выделяли в процессе принятия решения две фазы — мысленного редактирования (кодификация, сокращение, упрощение изначальной информации, поступившей извне) и оценки (собственно процесс выбора); однако в более поздних вариантах эта спецификация была снята. Наконец — и это, быть может, самое интересное — исследователи ограниченной рациональности признают, что, помимо рационалистических детерминант (стремление выбрать объективно наилучшее решение), поведение индивида может определяться другими детерминантами,

прежде всего *социальными* и *эмоциональными*. Подобного рода факторы на деле способствуют формированию и выбору конкретных эвристик, так что эти последние оказываются лишь промежуточным звеном в объяснении наблюдаемого поведения (Gigerenzer, Selten, 2002).

Подобный подход представляется не просто более богатым, но и более перспективным с точки зрения интереса к ходу реальных процессов принятия решений, над которыми так плодотворно работал Г. Саймон и который как-то затерялся за перечислениями эвристик и теориями «мэйн-стримовских» когнитивных психологов. Между тем именно этот подход позволяет не только расширить инструментарий (как концептуальный, так и аналитический) исследований человеческого поведения, но и посмотреть на него с новой стороны, не завязанной на неоклассически-экономическом понимании индивидуальной рациональности (и также не чуждой современным экономистам, например, разработчикам эволюционных теорий).

Один из подходов в рамках такой парадигмы рассматривает человека как *«адаптивную машину»*: он действует не только в условиях ограниченных когнитивных способностей, но и с ограниченным набором инструментов, из которых наиболее подходящий выбирается методом проб и ошибок. Эту модель развивали Г. Гигеренцер и его сотрудники (Gigerenzer, Selten, 2001); сходная картина представлена и в поздних работах Г. Саймона (Newell, Simon, 1972), а также в трудах целого ряда экономистов, задавших целью построения объясняющих моделей, внутренняя логика которых

воспроизводит логику мыслительных процессов ограниченно рационального индивида (например, Erev, Roth, 1995; Selten, 1998). Уже в наши дни работы такого рода складываются в новую исследовательскую программу, по-видимому, идущую на смену «эвристикам и смещениям», как предлагающую более фундаментальные объяснения наблюдаемого поведения при сохранении и приумножении формального аналитического аппарата.

И тем не менее даже этот подход не свободен от ограничений, которые в ряде случаев могут сыграть критическую роль. Самое существенное из них состоит в том, что в его рамках можно описать лишь поведение в условиях простейших задач с хорошо определенными стимулами и статической внешней средой, тогда как неоднородные, сложные, динамические проблемы представляются просто технически неподъемными и не получают адекватного объяснения. К числу таковых относятся как простейшие «парадоксы» контекстно-зависимых предпочтений (эффект обрамления и обращение предпочтений), так и сложные эмпирические феномены (такие, как страх толпы или тяга к риску), задачи социального выбора (спутника жизни, делового партнера), динамики двустороннего или группового взаимодействия и т. п. Для содержательного объяснения поведения в этих ситуациях требуются аналитические инструменты, учитывающие более широкий класс факторов принятия решения: например, чувства ответственности, любви, ненависти, страсти, сострадания, единения, творческий полет, когнитивные состояния Р. Декарта, религиозное чувство, акты воли и слабости (ακρασία) и целый

ряд других. Они, конечно, хуже поддаются рационализации,— однако отмечаемая *регулярность* наблюдаемого поведения позволяет предполагать и существование *правил* их формирования, а значит, и наличие в сознании определенных *структур*, связывающих воедино воспринятые характеристики соответствующих задач и служащих основой или канвой для принятия решений. Осмысление наблюдаемых закономерностей поведения и стоящих за ними структур сознания, во всяком случае, гораздо больше дает для понимания мотивов человеческого поведения, нежели аксиоматизация рационального поведения, даже если эта последняя и выглядит более привлекательной с математической точки зрения.

«Некоему высшему существу пришлось в голову создать машину по образу своему и подобию. Это ему удалось. И тогда пришла ему в голову затея, еще более дерзновенная. Он возжаждал сотворить ум, который был бы умнее его собственного ума. И создал он такой ум, и вселил он его в машину. И рек он сверхразумной машине: ступай в мир и будь сильнее и умнее меня самого! И да не выступит пот на челе чугуном твоём, и да будешь ты рождать себе подобных без мук, ибо нет на тебе клейма греха первородного! И стало так. Но убоился тогда человек, что сам он теперь — более ни к чему, что умные машины это скоро поймут, и испугался. И прикинулся тогда Человек Машиной, и выдал себе документ фальшивый, утверждавший, что он — тоже машина и даже самая совершенная из всех, хотя и знал, что дело обстоит совсем не так».

Эта нетривиальная притча, принадлежащая перу выдающегося совет-

ского философа Э.В. Ильенкова (1968, с. 13–14), как нельзя актуально звучит и в наше время, и в том числе применительно к настоящему когнитивной психологии. При всей кажущейся прогрессивности всякие попытки описать поведение человека, отталкиваясь не от исходных процессов и характеристик его собственного сознания, а от стандартов и схем, внедрившихся прежде времен в сознание исследователей, рвут самое существенное в человеческой природе — творческий характер его деятельности, не сводимой к заранее заданным правилам, но формирующейся в зависимости от контекста и социальнокультурной среды. Задача построения такой теории, разумеется, невероятно сложна: ведь, наряду с воссозданием сознательных процессов, требования научной строгости диктуют рационализацию этих процессов при помощи какого-либо синтаксически точного формального языка. Дилемма эта, разумеется, не нова: достаточно вспомнить еще протагоровское «*παντων χρη μετρον ανθρωπος*» («человек — мера всех вещей») и его рационалистическую антитезу, сформулированную в платоновском «Тезтете», и развернутую, и раскрытую до многозначительной точки с запятой. Однако всякий инструмент, исследующий человека на «волне», отличной от его собственной, поневоле обречен оказаться внешним для его психики и, значит, будет носить априори ограниченный характер.

Всякое осмысление мира человека неизбежно отталкивается от какой-либо картины себя самого — от представления исследователя-ученого о

том, какова человеческая природа. И как неистребимо стремление человека к идеалу прекрасной ясности, так неистребимы и попытки ученых оттолкнуться от этого идеала, сравнить с ним наблюдаемое поведение, описать его в терминах, наиболее безупречных и точных, этому идеалу присущих. До сих пор, однако, все эти попытки приводили к созданию еще одной крепости-мэйнстрима, на защиту которой от опровергающих ее эмпирических фактов было потрачено гораздо больше сил, чем на постижение природы изучаемого явления. Будущий прогресс в этом деле требу-

ет отказа не только от конкретных моделей, призванных быть описательными, но и от самого подхода к человеку как к безусловному сознательно-му оптимизатору в пользу более общей и гибкой схемы, встраивающей человека в поток его биографического и социокультурного опыта.

Благодарности

Автор выражает признательность Марии Радионовой за плодотворное обсуждение идей, содержащихся в статье. Все утверждения и выводы остаются целиком на совести автора.

Литература

Ильенков Э. В. Об идолах и идеалах. М.: ИПЛ, 1968.

Козелецкий Ю. Психологическая теория решений. М.: Прогресс, 1979.

Фон Нейман Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М.: Наука, 1976.

Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. 1994. Т. 4. С. 20–52.

Akerlof G.A., Dickens W.T. The Economic Consequences of Cognitive Dissonance // *Am. Economic Rev.* 1982. V. 72. № 3. P. 307–319.

Akerlof G.A., Kranton R.E. Economics and Identity // *Quart. J. of Economics.* 2000. V. 115. № 3. P. 715–753.

Aukustionek S.P., Belianin A.V. Quality of forecasts and business performance: a survey study of Russian managers // *J. of Economic Psychol.* V. 22. P. 661–692.

Bentham J. An introduction to principles of morals and legislation. Oxford: Clarendon, 1789.

Becker G.S. The economic approach to human behaviour. Chicago: The University of Chicago Press, 1976.

Bounded rationality: the adaptive toolbox // *Gigerenzer G., Selten R. (eds.) Cambridge: MIT Press, 2001.*

Camerer C. An experimental test of several generalized utility theories // *J. of Risk and Uncertainty.* 1989. V. 2. P. 61–104.

Camerer C. Individual decision making // *Kagel J.H., Roth A.E. (eds.) Handbook of experimental economics. Princeton (NJ): Princeton University Press, 1995. P. 587–703.*

Camerer C., Loewenstein G. Behavioural economics: past, present, future. Introduction // *Camerer C., Loewenstein G., Rabin M. (eds.) Advances in Behavioural Economics. Princeton (NJ): Princeton University Press, 2003. P. 3–52.*

Carrillo J., Mariotti T. Strategic ignorance as a self-disciplining device // *Rev. of Economic Studies.* 1997. V. 66. P. 529–544.

Chapman L.J., Chapman J.P. Illusory correlation as an obstacle to the use of valid psychodiagnostic signs // *J. of Abnormal Psychol.* 1969. V. 74. P. 271–280.

Chechile R.A., Cooke A.D.J. An experimental test of a general class of utility mo-

- dels: evidence for context dependency // *J. of Risk and Uncertainty*. 1997. V. 14. № 1. P. 75–93.
- Chechile R.A., Butler S.F.* Is «Generic utility theory» a suitable theory of choice behaviour for gambles with mixed gains and losses? // *J. of Risk and Uncertainty*. 2000. V. 20. № 2. P. 189–211.
- Choices, values and frames // *Kahneman D., Tversky A.* (eds.) Cambridge: Cambridge University Press, 2000.
- Conflict, decision and dissonance // *Festinger L.* (ed.) Stanford (CA): Stanford University Press, 1964.
- Erev I., Roth A.E.* Learning in extensive form games: experimental data and simple dynamic models in the intermediate term // *Games and Econ. Behav.* 1995. V. 8. P. 164–212.
- Eysenck M.W.* A handbook of cognitive psychology. L.: Lawrence Erlbaum Associates, 1988.
- Fischhoff B., Beyth R.* ‘I knew it would happen’ — remembered probabilities of onefuture things // *Organizational Behav. and Human Decision Processes*. 1975. V. 13. P. 1–16.
- Gigerenzer G.* How to make cognitive illusions disappear: beyond ‘heuristics and biases’ // *Europ. Rev. of Soc. Psychol.* 1991. V. 2. P. 83–115.
- Gigerenzer G.* On narrow norms and vague heuristics: a reply to Kahneman and Tversky // *Psychol. Rev.* 1996. V. 103. № 3. P. 592–596.
- Goldstein W.M., Einhorn H.J.* Expression theory and the preference reversal phenomena // *Psychol. Rev.* 1987. V. 94. P. 236–254.
- Goldstein D.G., Gigerenzer G.* The recognition heuristic: how ignorance makes us smart // *Gigerenzer G., Todd P.V., the ABC Research Group* (eds.). Simple heuristics that make us smart. N.Y.: Oxford University Press, 1999. P. 37–58.
- Grossberg S., Gutowski W.E.* Neural dynamics of decision making under risk: affective balance and cognitive-emotional interactions // *Psychol. Rev.* 1987. V. 94. № 3. P.300–318.
- Janis I.L., Mann L.* Decision making. N. Y.: The Free Press, 1977.
- Judgement under uncertainty: heuristics and biases // *Kahneman D., Slovic P., Tversky A.* (eds.) Cambridge: Cambridge University Press, 1982.
- Kahneman D., Tversky A.* Prospect theory: an analysis of decision under risk // *Econometrica*. 1979. V. 47. P. 263–291.
- Kanheman D., Tversky A.* On the reality of cognitive illusions // *Psychol. Rev.* 1996. V. 103. № 3. P. 582–591.
- Keren G.* Calibration and probability judgements: conceptual and methodological issues // *Acta Psychol.* 1991. V. 77. P. 217–273.
- Kerr N.L., MacCoun R.J., Kramer G.P.* Bias in judgment: comparing individuals and groups // *Psychol. Rev.* 1996. V. 103. № 4. P. 687–719.
- Krantz D.H. et al.* Foundations of measurement. V. 1. N. Y.: Academic Press, 1971; V. 2: San Diego (CA): Academic Press, 1989; V. 3: San Diego (CA): Academic Press, 1993.
- Laibson D.* Golden eggs and hyperbolic discounting // *Quart. J. of Economics*. 2001. V. 106. P. 81–119.
- Laibson D., Zeckhauser R.* Amos Tversky and the ascent of behavioral economics // *J. of Risk and Uncertainty*. 1998. V. 16. № 1. P. 7–47.
- Lichtenstein S., Slovic P.* Reversals of preferences between bids and choices in gambling decisions // *J. of Exper. Psychol.* 1971. V. 89. № 1. P. 46–55.
- Luce R.D., Fishburn P.C.* Rank- and sign-dependent linear utility models for binary gambles // *J. of Econom. Theory*. 1991. V. 53. P. 75–100.
- Luce R.D., Fishburn P.C.* Rank- and sign-dependent linear utility models for finite first-order gambles // *J. of Risk and Uncertainty*. 1991. V. 4. P. 29–59.

- Luce R.D., Narens L.* Classification of concatenation measurement structures according to scale type // *J. of Math. Psychol.* 1985. V. 29. P. 1–72.
- Narens L.* Abstract measurement theory. Cambridge (MA): MIT Press, 1985.
- Newell A., Simon H.A.* Human problem solving. Englewood Cliffs: Prentice-hall, 1972.
- Rabin M.* Psychology and economics // *J. of Econ. Lit.* 1998. V. 36. № 1. P. 11–46.
- Rabin M.* A perspective on psychology and economics // *Europ. Econ. Rev.* 2002. V. 46. № 4–5. P. 657–685.
- Roth A.E.* Introduction to experimental economics // *Kagel J.H., Roth A.E. (eds.) Handbook of experimental economics.* Princeton: Princeton University Press, 1995. P. 3–109.
- Samuelson P.A.* // *Am. Econ. Rev.* 1972. V. 62. № 3. P. 249–262.
- Savage L.J.* Foundations of statistics. Cambridge (MA): MIT Press, 1954.
- Selten R.* Aspiration adaptation theory // *J. of Math. Psychol.* 1998. V. 92. P. 191–214.
- Sen A.K.* Rational behaviour // *Eatwell J., Milgate M., Newman P. (eds.) The New Palgrave. A Dictionary of Economics.* L.: Macmillan, 1987.
- Simon H.A.* A behavioural model of rational choice // *Quart. J. of Econ.* 1955. V. 69. P. 99–118.
- Simon H.A.* Rational choice and the structure of the environment // *Psychol. Rev.* 1956. V. 63. P. 129–138.
- Simon H.A.* Rationality as the process and as a product of thought // *Am. Econ. Rev.* 1978. V. 68. № 2. P. 1–16.
- Simon H.A.* Models of bounded rationality. V. 1–2. Cambridge (MA): MIT Press, 1982.
- Smith V.L.* Microeconomic theory as experimental science // *Am. Econ. Rev.* 1982. V. 72. P. 923–955.
- Starmer C.* Developments in non-expected utility theory: the hunt for a descriptive theory of choice under risk // *J. of Econ. Lit.* 2000. V. 38. P. 332–382.
- Stigler G.* The development of utility theory // *J. of Polit. Economy.* 1950. V. 58. P. 373–396.
- Thaler R.* The winner's curse: paradoxes and anomalies of economic life. N.Y.: Free Press, 1992.
- Tirole J., Benhabib J.* Self-confidence and personal motivation. Mimeo. Princeton (NJ): Princeton University, 2001.
- Tversky A.* Elimination by aspects: a theory of choice // *Psychol. Rev.* 1972. V. 79. P. 281–299.
- Tversky A., Sattach S., Slovic P.* Contingent weighting in judgment and choice // *Psychol. Rev.* 1988. V. 95. № 3. P. 371–384.
- Tversky A., Kahneman D.* Judgement under uncertainty: heuristics and biases // *Science.* 1974. V. 185. P. 1124–1130.
- Tversky A., Kahneman D.* Rational choice and the framing of decisions // *J. of Business.* 1986. V. 59. № 4. Pt 2. P. 251–278.
- Tversky A., Kahneman D.* Advances in prospect theory: cumulative representation of uncertainty // *J. of Risk and Uncertainty.* 1992. V. 5. № 4. P. 297–323.
- Wakker P.P., Tversky A.* An axiomatization of cumulative prospect theory // *J. of Risk and Uncertainty.* 1993. V. 7. № 2. P. 147–176.

**ПОВЕДЕНИЕ В ПРАВОВОЙ СФЕРЕ И
СОЦИАЛЬНЫЕ УСТАНОВКИ**
(на примере участия в работе коллегии присяжных)¹

О.А. ГУЛЕВИЧ

Социальные установки (аттитюды) по отношению к преступлениям были первой областью изучения правосознания. Исследование Л. Терстоуна, проведенное в 20-х гг. XX в. и посвященное изучению обыденных представлений о серьезности преступлений, положило начало систематическому изучению отношения людей к правовым объектам и явлениям.

Сегодня к области правосознания относятся социальные установки по отношению к закону, преступлению/преступникам, наказанию и работникам правовых институтов (правоохранительных органов, суда, пенитенциарной системы) (Гулевич, Голынчик, 2003).

Аттитюды к преступлению/преступникам и наказанию, благодаря

своей сложности и эмоциональной насыщенности, занимают в ней особое место.

В частности, *аттитюды к преступлениям* включают в себя обыденное определение преступления, классификацию преступлений и их оценку по ряду параметров, в том числе серьезности, скрипты преступлений и мифы о них (когнитивный компонент); страх перед преступлениями — эгоистический и альтруистический (аффективный компонент) и стратегии поведения в правозначащих ситуациях (поведенческий компонент). *Аттитюды по отношению к преступникам* состоят из представлений об индивидуальных особенностях преступников и причинах преступности (когнитивный компонент), эмоционального отношения к преступникам

¹Исследование проведено в рамках гранта ИНО-Центра № КИ 109-2-02.

(аффективный компонент), мер профилактики преступности и социальной дистанции с преступниками (поведенческий компонент). И, наконец, *социальные установки по отношению к наказанию* включают в себя понимание целей, необходимости и эффективности наказания в целом и его отдельных видов (когнитивный компонент); эмоциональное отношение к нему (аффективный компонент) и намерение подвергнуть преступника определенному наказанию (поведенческий компонент).

Смысл изучения установок к преступлению и наказанию кроется в том влиянии, которое они оказывают на поведение своих носителей, в том числе на вероятность совершения преступления и сообщения о нем в правоохранительные органы, характер действий по отношению к преступнику, социальную и территориальную мобильность людей, покупку оружия.

Предметом данного исследования являлась взаимосвязь установок по отношению к преступлению/преступникам и наказанию с особым типом поведения их носителей в правовой сфере — участием в работе коллегии присяжных заседателей.

Таким образом, **целями** данного исследования являются:

- изучение влияния установок людей к преступлениям, преступникам и наказанию на их готовность принять участие в работе коллегии присяжных;
- анализ изменений этих социальных установок в результате выполнения ими обязанностей присяжных заседателей. В данном исследовании будет рассмотрено влияние исполнения человеком роли присяжного на его правосознание. Возможность тако-

го влияния уже была показана двумя американскими исследователями — Дж. Тапп и Ф. Левиным (Tapp, Levine, 1977) — на примере изменения представлений об источнике, функциях и возможности коррекции закона. По их мнению, социализирующие возможности суда присяжных связаны с действием четырех основных механизмов правовой социализации: получением присяжными новых правовых знаний; наличием у них возможности связать воедино понятия из разных областей социализации — закон, справедливость, право; наличием конфликта мнений, т. е. возможностью увидеть разные точки зрения; наличием у присяжных возможности исполнить новую для себя роль, принять на себя ответственность за чужую судьбу.

В исследовании были поставлены **гипотезы** о различиях в установках к преступлению/преступникам и наказанию:

- людей, готовых и не готовых принять участие в работе коллегии присяжных;
- отведенных кандидатов в присяжные и присяжных, вынесших вердикт.

Выборка

Исследование проводилось в Московской области, а также в областных судах Великого Новгорода и Самары. В нем приняли участие три группы респондентов.

Первая группа (55 человек, из них 34 женщины и 21 мужчина, средний возраст — 32,4 года) состояла из жителей Московской области, которые по закону могут исполнять обязанности присяжных (старше 25 лет). Они отвечали на вопросы анкеты и указывали,

примут ли участие в заседании суда присяжных, если получат повестку из Московского областного суда. В ходе исследования сравнивались характеристики тех, кто ответил на вопрос о своем участии «точно пойду» и «скорее всего, пойду» с теми, кто ответил «скорее всего, не пойду» и «точно не пойду». Цель сравнения состояла в определении влияния характера правосознания на готовность его носителя принять участие в работе коллегии присяжных.

Вторая группа (30 человек, из них 24 женщины и 6 мужчин, средний возраст — 42,8 лет) состояла из кандидатов в присяжные, пришедших в суды Великого Новгорода и Самары, но не вошедших в состав коллегии присяжных. Их опрос производился после окончания процедуры отбора.

Третья группа (40 человек, из них 30 женщин и 11 мужчин, средний возраст — 42,4 года) включала в себя присяжных, вынесших вердикты. Их опрос производился после вынесения вердикта и роспуска коллегии. В ходе исследования сравнивались данные о респондентах из второй и третьей групп. Цель сравнения состояла в анализе изменения правосознания по мере участия его носителей в работе коллегии присяжных. Таким образом, исследование носило характер квазиэксперимента.

Методика исследования

Для изучения особенностей atti- тудов людей к преступлению и наказанию была использована анкета, включающая в себя следующие методики: пятибалльная шкала Лайкерта (от «совершенно согласен» до «совершенно не согласен»), семантический

дифференциал, оценка объектов по 5-, 7- и 10-балльным шкалам:

– *оценка серьезности преступлений*. Респонденты получали названия 19 преступлений и оценивали серьезность каждого из них по 10-балльной шкале. В исследовании были использованы те преступления, которые рассматривались в качестве таковых людьми без юридического образования (Гулевич, 2001);

– *причины преступлений*. Респонденты оценивали частоту ряда причин совершения преступлений по пятибалльной шкале. Были выделены два типа причин: внутренние (наличие у преступника определенных черт характера и ценностей, психического заболевания и генетической предрасположенности к совершению преступлений) и внешние, связанные с воздействием разных институтов социализации (стиль воспитания в семье; неудовлетворительная система школьного воспитания и обучения; тяжелая социальноэкономическая ситуация в стране; неэффективность работы правоохранительных органов и суда; большое количество фильмов и телевизионных передач, в которых демонстрируется момент совершения преступления) и особенностями ситуации совершения преступления (давление на преступника со стороны окружающих его людей; провокация со стороны жертвы);

– *необходимость реализации закона по отношению к бывшим заключенным* (шкала Лайкерта): «Люди, в прошлом совершившие преступления и отбывшие наказание, должны иметь такие же права, как и законопослушное население нашей страны», «Мне не

нравится, что в России нарушаются права людей, в прошлом совершивших преступление и отбывших наказание», «Ограничение прав людей, совершивших преступление и отбывших наказание, необходимо для защиты прав законопослушного населения страны», «Я считаю необходимым выделение денег для защиты прав людей, в прошлом совершивших преступление и отбывших наказание»;

– *особенности преступника*: семантический дифференциал с использованием шкал *сильный — слабый, злой — добрый, щедрый — жадный, не вызывает жалости — вызывает жалость, умный — глупый, трусливый — смелый, активный — пассивный, вызывает ненависть — не вызывает ненависти, уравновешенный — неуравновешенный, замкнутый — общительный, честный — лживый, распущенный — скромный, не вызывает страха — вызывает страх, несправедливый — справедливый, трудолюбивый — ленивый, грубый — вежливый*. Шкалы были отобраны на основе контент-анализа 10 центральных российских печатных изданий за 2000–2002 гг. (Гулевич, Голынчик, 2003);

– *оценка «инаковости» преступника*: «Любой человек при определенных обстоятельствах может совершить преступление», «Человек, совершивший преступление и вышедший из заключения, вполне способен адаптироваться в мире законопослушных людей» (шкала Лайкерта);

– *страх перед преступлениями* (эгоистический и альтруистический): «Я чувствую, что не защищен и могу стать жертвой преступления», «Я чув-

ствую, что мои родные не защищены и могут стать жертвами преступления» (шкала Лайкерта);

– *эмоциональное отношение к бывшим заключенным*: «Пожалуйста, скажите, насколько комфортно Вы бы себя почувствовали, если: с Вами по соседству живет человек, в прошлом совершивший преступление и отбывший наказание; вместе с Вами работает человек, в прошлом совершивший преступление и отбывший наказание; к Вам в гости приходит человек, в прошлом совершивший преступление и отбывший наказание; новым членом Вашей семьи становится человек, в прошлом совершивший преступление и отбывший наказание» (оценка по семибальной шкале);

– *мероприятия для понижения преступности*. Было выделено три типа мероприятий:

«мирная» профилактика («Создание детских центров, в которых ”трудные” подростки смогут проводить свободное время», «Преподавание в школе основ права, ознакомление учащихся с основными гражданскими правами», «Трудоустройство ”трудных” подростков», «Проведение дополнительных занятий с ”трудными” подростками, которые не могут усвоить какой-либо школьный предмет», «Создание учреждений, работники которых будут наблюдать, что происходит в семьях ”трудных” подростков, проводить консультации с их родителями, учить их общаться со своими детьми»);

запугивание («Ужесточение наказания преступников», «Проведение показательных судебных процессов»,

«Широкое освещение в прессе различных мероприятий по борьбе с преступностью, создание публикаций и передач, посвященных эффективности работы правоохранительных органов», «Организация посещений тюрем школьниками, в ходе которых они смогли бы увидеть, насколько серьезно наказаны те, кто совершил преступление», «Создание тяжелых условий в местах заключения людей, нарушивших закон»);

реабилитация бывших заключенных («Улучшение условий содержания преступников в местах лишения свободы», «Предоставление заключенным возможности получить образование, освоить новую профессию», «Организация в колониях промышленных предприятий, на которых заключенные будут зарабатывать деньги, чтобы использовать их после выхода на волю», «Трудоустройство бывших заключенных после их освобождения», «Проведение информационных кампаний, рассчитанных на улучшение отношения населения к бывшим заключенным»).

Респонденты оценивали эффективность каждой меры по пятибалльной шкале;

– *цели наказания*: «Основная цель уголовного наказания заключается в том, чтобы (выберите два варианта ответа): дать преступнику возможность расплатиться за совершенное преступление; восстановить справедливость; преподнести урок тем, кто только собирается встать на преступный путь; обеспечить безопасность законопослушных граждан; дать преступнику возможность исправиться; предотвратить повторное совершение преступления преступником; другое (напишите).

Обработка результатов проводилась с использованием критерия χ^2 Пирсона (для анализа ответов на вопрос о целях наказания) и U-критерия Манна–Уитни (для анализа ответов на все остальные вопросы).

Описание и обсуждение результатов

Результаты исследования показали (*табл. 1*), что люди, готовые принять участие в работе коллегии присяжных и не желающие делать это, различаются в основном представлением о мерах по уменьшению уровня преступности. Для первых характерна большая ориентация на «мирную» профилактику совершения преступлений и реабилитацию заключенных, а для вторых — на запугивание.

Вместе с тем участие в работе коллегии присяжных вызывает более разнообразные последствия (*табл. 2*):

- частичное ухудшение представления о типичном преступнике (особенно по параметрам общительности — замкнутости и щедрости — жадности);
- увеличение оценки серьезности одного из преступлений — распространения наркотиков;
- увеличение оценки эффективности «мирной» профилактики преступлений и запугивания и в меньшей степени — реабилитации;
- падение частоты выбора «восстановления справедливости» и увеличение частоты выбора «преподнести урок тем, кто только собирается встать на преступный путь» в качестве цели уголовного наказания.

Таким образом, особого внимания заслуживают три полученных результата.

Таблица 1

Влияние готовности принять участие в работе коллегии присяжных на аттитюды к преступлению и наказанию

Вопросы	Уровень значимости	Направление различий
Реабилитация в целом, в т. ч.:	0.01	«Готовы»
Трудоустройство бывших заключенных после их освобождения	0.01	«Готовы»
Проведение информационных кампаний, рассчитанных на улучшение отношения населения к бывшим заключенным	0.01	«Готовы»
Запугивание в целом, в т. ч.:	0.05	«Не готовы»
Создание тяжелых условий в местах заключения людей, нарушивших закон	0.01	«Не готовы»
Широкое освещение в прессе различных мероприятий по борьбе с преступностью, создание публикаций и передач, посвященных эффективности работы правоохранительных органов	0.05	«Не готовы»
Профилактика в целом, в т. ч.:	0.05	«Готовы»
Создание учреждений, работники которых будут наблюдать, что происходит в семьях «трудных» подростков, проводить консультации с их родителями, учить их общаться со своими детьми	0.05	«Готовы»

Первый из них — ухудшение представления о типичном преступнике в ходе судебного процесса. Это означает, что общение людей с преступником, происходящее в официальной обстановке зала суда и сопровождающееся подробным анализом действий преступника на месте преступления, ухудшает существующие стереотипы, а не улучшает их. Возможно, что это связано с характером совершенного преступления. Все присяжные рассматривали дела, касающиеся убийства.

Второй интересный результат касается мер по уменьшению уровня преступности. Готовность принять участие в работе коллегии присяж-

ных связана с восприятием большей эффективности мер «мирной» профилактики и реабилитации. Аналогичная тенденция характерна и для людей, вынесших вердикт. Однако для них рост оценки эффективности мер по реабилитации не является статистически значимым. Таким образом, кандидаты в присяжные, приходящие в суд для прохождения процедуры отбора, настроены более позитивно и «мирно», больше верят в мотивирующую силу помощи и хорошего отношения, чем те, кто отказался сделать это. Эта тенденция возрастает по мере их участия в судебном процессе.

Таблица 2

Влияние участия в работе коллегии присяжных на аттитуды к преступлению и наказанию

Вопросы	Уровень значимости	Направление различий
Типичный преступник (ухудшение образа), в т.ч.:	0.07	«Присяжные»
жадный	0.01	«Присяжные»
замкнутый	0.01	«Присяжные»
Серьезность преступлений: распространение наркотиков	0.05	«Присяжные»
Профилактика в целом, в т.ч.:	0.05	«Присяжные»
Преподавание в школе основ права, ознакомление учащихся с основными гражданскими правами	0.05	«Присяжные»
Создание учреждений, работники которых будут наблюдать, что происходит в семьях «трудных» подростков, проводить консультации с их родителями, учить их общаться со своими детьми	0.05	«Присяжные»
Запугивание в целом, в т.ч.:	0.05	«Присяжные»
Проведение показательных судебных процессов	0.01	«Присяжные»
Широкое освещение в прессе различных мероприятий по борьбе с преступностью, создание публикаций и передач, посвященных эффективности работы правоохранительных органов	0.05	«Присяжные»
Реабилитация в целом	0.4	«Присяжные»
Цели наказания:		
Восстановить справедливость	0.05	«Отведенные кандидаты»
Преподнести урок тем, кто только собирается встать на преступный путь	0.05	«Присяжные»

Примечание к таблицам 1 и 2. В таблицах использованы следующие обозначения: «готовы» — большая выраженность параметра у людей, готовых принять участие в работе коллегии; «не готовы» — большая выраженность параметра у людей, не готовых принять участие в работе коллегии; «отведенные кандидаты» — большая выраженность параметра у отведенных кандидатов; «присяжные» — большая выраженность параметра у людей, исполнивших обязанности присяжных.

Иная ситуация характерна для восприятия эффективности запугивания. С одной стороны, люди, готовые принять участие в работе коллегии, ниже

оценивают эффективность запугивания, чем те, кто не готов сделать это. С другой стороны, участие в работе коллегии, по крайней мере, рассма-

тривающей случаи умышленных убийств, приводит к увеличению оценки эффективности запугивания. Об этом же говорит и рост значимости такой цели уголовного наказания, как «преподнести урок тем, кто только собирается встать на преступный путь». Возможно, что этот результат, как и статистическая незначимость роста оценки эффективности мер по реабилитации преступников, связан с ухудшением представления о них. Примечательно, что рост оценки эффективности запугивания у присяжных статистически не связан с принятием таких карательных мер, как ужесточение наказания и создание тяжелых условий заключения. Таким образом, участие в суде присяжных приводит к повышению оценки эффективности любых мер уменьшения уровня преступности: как помощи, так и запугивания, но не ужесточения наказания.

Третий результат заключается во влиянии участия в работе коллегии

присяжных на оценку важности восстановления справедливости в качестве цели уголовного наказания. Бывшие присяжные реже приписывают уголовному наказанию эту цель, чем отведенные кандидаты. Это согласуется с результатами нашего предыдущего исследования, в котором было показано, что в ходе работы в коллегии присяжных у людей происходит «морализация» представлений о справедливости (Гулевич, Голынчик, 2004).

В частности, участие в суде присяжных приводит к увеличению количества ассоциаций справедливости с моральными характеристиками людей — честностью, беспристрастностью, порядочностью — и уменьшению с правовыми понятиями — законом, преступлением, правосудием, наказанием. Таким образом, по мере участия в суде присяжных уменьшается значение справедливости при оценке правовых явлений.

Литература

Гулевич О.А. Социальные представления о справедливости в межличностной и массовой коммуникации // Вопросы психологии. 2001. № 4. С. 53–67.

Гулевич О.А., Голынчик Е.О. Взаимосвязь представлений о справедливости с поведением в правовой сфере // Правовед. Великий Новгород: Изд-во Новгородского университета, 2004. № 5.

Гулевич О.А., Голынчик Е.О. Правосознание и правовая социализация. М.: Международное общество им. Л.С. Выготского, 2003.

Tapp J.L., Levine F.J. (eds.) Law, justice and the individual in society: psychological and legal issues. N.Y.: Holt, Rinehart and Winston, 1977.

Гулевич Ольга Александровна, кандидат психологических наук, Российский государственный гуманитарный университет

Контакты: goulevitch@mail.ru

БАЗОВЫЕ ПОТРЕБНОСТИ И СУБЪЕКТИВНОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ТЕОРИИ САМОДЕТЕРМИНАЦИИ¹

М. ЛИНЧ

Теория самодетерминации Э. Диси и Р. Райана (Deci & Ryan, 1985; Ryan & Deci, 2000b) предполагает, что базовыми психологическими потребностями человека являются потребности в автономии, компетентности и связи с другими. Если социальный контекст способствует их удовлетворению, то это повышает уровень субъективного благополучия и жизненных сил человека. Под автономией понимается восприятие своего поведения как соответствующего собственным интересам и ценностям (Ryan, 1993); в основе автономии лежат поддержка и отсутствие контроля со стороны других людей. Потребность в компетентности — это склонность к овладению своим окружением и к эффективной деятельности в нем; она поддерживается такой средой, которая выдвигает перед человеком задачи оптимального уровня сложности и дает ему положительную обратную связь (Csikszentmihalyi, 1975; Deci, 1975). Наконец, под потребностью в связи с другими понимается стремление к близости с другими людьми; она развивается, если человек получает тепло и заботу от окружающих.

Данные, полученные в западных странах, особенно в Соединенных Штатах и Канаде, подтверждают теорию самодетерминации. Например, Дж. Ла Гуардиа с соавт. (La Guardia et al., 2000) показали, что качество межличностных отношений у молодых людей зависело от того, в какой степени их базовые потребности удовлетворялись в рамках этих отношений. Другими словами, люди чувствовали большие уверенность, удовлетворение и благополучие, когда отношения помогали удовлетворять им свои базовые потребности. Х. Рис с соавт. (Reis et al., 2000) показали, что происходящие изо дня в день изменения субъективного благополучия связаны с колебаниями степени удовлетворенности базовых психологических потребностей.

Однако проверка теории самодетерминации на материале других культур вызывает споры. Некоторые теоретики сомневаются, что принятое в этой теории понимание базовых психологических потребностей, особенно потребности в автономии, носит универсальный характер. Теория самодетерминации предполагает, что потребность в автономии

¹Принятый в теории самодетерминации термин well-being переводится в данной статье как «субъективное благополучие». Важно подчеркнуть, что авторы этой теории Э. Диси и Р. Райан трактуют well-being не просто как удовлетворенность жизнью, а как полноценное функционирование личности, обуславливающее положительные эмоциональные переживания и психическое здоровье (*Прим. пер.*).

необходима для психологического роста и субъективного благополучия, независимо от особенностей культуры, к которой принадлежит человек, и ее ценностей. Эта точка зрения отличается от релятивистского взгляда, который предполагает, что психологические потребности не являются универсальными, но конструируются обществом. Согласно релятивистскому взгляду, автономия и в особенности поддержка автономии важны прежде всего в западных индивидуалистических культурных контекстах и не имеют большого значения для людей из восточных коллективистических обществ, где автономия не считается ценностью.

Несмотря на эту дискуссию, в нескольких исследованиях получены предварительные данные, подтверждающие важность автономии и поддержки автономии в различных культурах. В. Чирков и Э. Райан (Chirkov & Ryan, 2001), например, обнаружили, что поддержка автономии со стороны родителей и учителей положительно связана с субъективным благополучием и учебной мотивацией у старшеклассников как в США, так и в России. Э. Диси с соавт. (Deci et al., 2001) показали, что поддержка автономии со стороны начальства влияла на субъективное благополучие как в западных рыночных организациях, так и в восточных коллективистических организациях, принадлежащих государству. В. Чирков с соавт. (Chirkov et al., 2003; Chirkov & Ryan, 2004) исследовали интериоризацию индивидуалистических и коллективистических особенностей поведения в культурах с высоким уровнем индивидуализма (Канада и США) и в культурах с высоким или средним уровнем

коллективизма (Бразилия, Южная Корея, Россия, Турция). Согласно теории самодетерминации, интериоризация является показателем степени автономной мотивации. Во всех странах, вошедших в это исследование, более выраженная автономия сопровождалась более высоким уровнем субъективного благополучия. Настоящая работа продолжает это направление исследований. В ней изучается связь между восприятием партнеров по общению как поддерживающих автономию (а не контролирующих), с одной стороны, и удовлетворенностью отношениями с ними и субъективным благополучием, с другой стороны, в трех разных культурах: Китае, России и Соединенных Штатах.

Методика

Испытуемые и процедура

Испытуемыми были 642 студента из трех стран: 205 из университета на северо-востоке Соединенных Штатов, 192 из университета, расположенного в европейской части России, и 245 из университета в регионе Шандонг в Китае. Испытуемые заполняли опросники в малых группах (меньше 15 студентов) в два этапа, которые проводились с промежутком в одну неделю.

Опросники, использованные на первом этапе

Личное благополучие. Общее личное благополучие измерялось с помощью разнообразных показателей, включавших: (а) шкалу депрессивных симптомов, (б) шкалу тревожности как личностной черты, (в) шкалу физических

симптомов, (г) шкалу удовлетворенности жизнью, (д) шкалу преобладания положительных или отрицательных эмоций, (е) шкалу жизненной силы, измеряющую представления человека о его физических и умственных силах и энергии.

На основании этих шкал было получено два типа показателей. Положительный показатель благополучия (ПБ) состоял из шкал преобладания положительных эмоций, удовлетворенности жизнью и жизненной силы. Отрицательный показатель благополучия (ОБ) состоял из шкал преобладания отрицательных эмоций, депрессии, тревожности и неблагоприятных физических симптомов.

Опросники, использованные на втором этапе

Второй этап измерений был посвящен отношениям с шестью лицами: матерью, отцом, лучшим другом, возлюбленным(ой), соседом по комнате, преподавателем. Каждому из этих видов отношений посвящался свой раздел опросника, порядок предъявления отношений разных видов был сбалансирован с помощью латинского квадрата.

Поддержка автономии. Испытуемые оценивали степень поддержки автономии со стороны каждого лица с помощью шкалы «Отношения, поддерживающие автономию», состоящей из шести пунктов. Примеры пунктов: «Я чувствую, что Х меня контролирует» (обратный ключ); «Х внимательно относится к моим размышлениям и идеям». Среднее значение, полученное по шести пунктам, дает балл, отражающий степень поддержки автономии со стороны определенного лица.

Субъективное благополучие в рамках отношений. С. Кросс с соавт. (Cross et al., 2003) предположили, что при проведении кросскультурных исследований необходимо оценивать не только общее личное благополучие, но и благополучие в рамках конкретных отношений. Это связано с той важностью, которую коллективистические общества приписывают социальным отношениям и групповым процессам. Для измерения степени субъективного благополучия в рамках отношений в настоящем исследовании оценивались удовлетворенность и жизненные силы на уровне конкретных отношений. В качестве показателя удовлетворенности использовались ответы на вопрос: «Насколько Вы удовлетворены своими отношениями с Х?» — с оценкой по семибалльной шкале. Жизненные силы на уровне конкретных отношений оценивались с помощью вышеупомянутой шкалы жизненной силы, которая заполнялась с точки зрения того, сколько жизненных сил человек чувствует, когда общается с тем или иным лицом (матерью, отцом и т. д.). На основании использованных тестов вычислялся общий показатель благополучия в рамках отношений (БРО), для чего проводились стандартизация и суммирование показателей жизненных сил и удовлетворенности для каждого вида отношений.

Результаты

Сначала выяснялось, различается ли у испытуемых чувство поддержки их автономии в зависимости от вида отношений. Результаты дисперсионного анализа показали, что чувство поддержки автономии действительно

различалось (для Соединенных Штатов $F(5.435) = 18.84, p < .001$; для России $F(5.420) = 41.35, p < .001$; для Китая $F(5.345) = 7.54, p < .001$). Во всех трех странах испытуемые одинаково проранжировали свои отношения, указав отношения с лучшим другом как поддерживающие автономию в наибольшей степени и отношения с учителем как поддерживающие автономию в наименьшей степени.

Вклад поддержки автономии в личное благополучие (положительный и отрицательный показатели) и благополучие в рамках отношений оценивался с помощью регрессионного анализа. Во всех трех странах личное благополучие и благополучие в рамках отношений было выше, если отношения с другими людьми воспринимались испытуемыми как поддерживающие автономию (см. табл. 1).

Таблица 1

Влияние поддержки автономии на чувство благополучия у испытуемых в Китае, России и Соединенных Штатах: стандартизированные коэффициенты регрессии

	Китай			Россия			США		
	ПБ	ОБ	БРО	ПБ	ОБ	БРО	ПБ	ОБ	БРО
ОПА	0.33***	-0.34***	0.35***	0.27***	-0.08	0.50***	0.41***	-0.40***	0.57***

Примечание. ОПА — шкала «Отношения, поддерживающие автономию», ПБ — положительный показатель благополучия, ОБ — отрицательный показатель благополучия, БРО — показатель благополучия в рамках отношений. *** $p < 0.001$.

Обсуждение

Эти результаты позволяют предположить, что такое свойство социального контекста (точнее, межличностных отношений), как поддержка автономии, является важным для людей из трех разных культур: Китая, России и Соединенных Штатов. Некоторые исследователи предполагали, что автономия важна только в тех культурах, где она эксплицитно объявляется важной ценностью. Однако настоящие результаты не подтверждают мнение, что для людей из коллективистических обществ (Китай) автономия менее

важна, чем для людей из индивидуалистических (Соединенные Штаты) и смешанных (Россия) обществ. В настоящей работе также исследовалось, в какой степени испытуемые из каждой страны воспринимают себя независимыми, не связанными с другими (показатель индивидуализма) или зависимыми, связанными с другими (показатель коллективизма). Результаты этого анализа показали, что во всех трех странах поддержка автономии важна не только для тех, кто воспринимает себя независимым и не связанным с другими, но и для тех, кто считает себя зависимым и связанным с другими.

Наши партнеры по общению могут либо обеспечивать нам поддержку автономии, либо отказывать в ней. Влияние поддержки автономии на субъективное благополучие и успешность деятельности изучалось в Соединенных Штатах и Канаде в разнообразных условиях, включая школу — как учитель взаимодействует с учениками, спорт — как тренер взаимодействует со спортсменами, психотерапию — как психотерапевт взаимодействует с клиентом (а также в клинических испытаниях, где проверялась важность поддержки автономии для повышения мотивации к лечению, например, у людей, пытающихся бросить курить), организации — как начальник взаимодействует с подчиненными, семейные отношения — как родители взаимодействуют с детьми и какие стили воспитания используются. Очевидно, что важно определить в терминах поведения, как люди поддерживают автономию друг у друга. Исследование Дж. Рива, Э. Болт и Й. Каи выявило

ряд форм поведения, поддерживающих автономию, к которым можно прибегать практически в любых условиях. Для того чтобы поддерживать автономию у других людей, человек может: (1) показывать, что он понимает точку зрения другого, (2) поддерживать у другого проявления инициативы, (3) давать другому возможность совершать осмысленный выбор, (4) признавать желания и предпочтения другого человека, (5) в целом воздерживаться от попыток контролировать поведение другого. Результаты настоящей работы показывают, что исследования влияния поддержки автономии на разные сферы жизни (школа, организации, спорт и т. п.) важны не только в Соединенных Штатах, но и в странах, значительно от них отличающихся.

Более подробную информацию о теории самодетерминации на русском языке можно найти в статьях В.И. Чиркова (Чирков, 1996; Чирков, 1997; Чирков, Дисси, 1999) и О.Е. Дергачевой (Дергачева, 2002).

Литература

Дергачева О.Е. Автономия и самодетерминация в психологии мотивации: теория Э. Деси и Р. Райана // Современная психология мотивации / Под ред. Д.А. Леонтьева. М.: Смысл, 2002. С. 103–121.

Чирков В.И. Самодетерминация и внутренняя мотивация поведения человека // Вопр. психол. 1996. № 3. С. 116–130.

Чирков В.И. Межличностные отношения, внутренняя мотивация и саморегуляция // Вопр. психол. 1997. № 3. С. 102–111.

Чирков В.И., Дисси Э.Л. Связи между здоровьем студентов и их жизненными стремлениями, восприятием родителей и учителей // Вопр. психол. 1999. № 3. С. 48–56.

Baumeister R. F., Leary M. R. The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation // Psychol. Bull. 1995. № 117. P. 497–529.

Chirkov V. I., Ryan R. M. Parent and teacher autonomy-support in Russian and U. S. Adolescents: Common effects on well-being and academic motivation // J. of Cross-Cultural Psychol. 2001. № 32. P. 618–635.

Chirkov V. I., Ryan R. M. Cultural context and psychological needs in Canada and Brazil: Testing a self-determination approach to internalization of cultural practices, identity and well-being // J. of Cross-Cultural Psychol. Manuscript accepted for publication.

- Chirkov V. I. et al.* Differentiating autonomy from individualism and independence: A self-determination theory perspective on internalization of cultural orientations and well-being // *J. of Pers. & Social Psychol.* 2003. № 84. P. 97–109.
- Cross S. E., Gore J. S., Morris M. L.* The relational-interdependent self-construal, self-concept consistency, and well-being // *J. of Pers. and Social Psychol.* 2003. № 85. P. 933–944.
- Csikszentmihalyi M.* Beyond boredom and anxiety. San Francisco: Jossey-Bass, 1975.
- Deci E. L.* Intrinsic motivation. N. Y.: Plenum Press, 1975.
- Deci E. L., Ryan R. M.* Intrinsic motivation and self-determination in human behavior. N. Y.: Plenum, 1985.
- Deci E. L., Ryan R. M.* The "what" and "why" of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior // *Psychol. Inquiry.* 2000. № 11. P. 227–268.
- Deci E. L. et al.* Need satisfaction, motivation, and well-being in the work organizations of a former Eastern bloc country // *Pers. and Social Psychol. Bull.* 2001. № 27. P. 930–942.
- La Guardia J. G. et al.* Within-person variation in security of attachment: A self-determination theory perspective on attachment, need fulfillment, and well-being // *J. of Pers. & Social Psychol.* 2000. № 79. P. 367–384.
- Markus H. R., Kitayama S., Heiman R. J.* Culture and "basic" psychological principles // *Higgins E. T., Kruglanski A. W. (eds.) Social psychology: Handbook of basic principles.* N. Y.: Guilford Press, 1996. P. 857–913.
- Miller J. G.* Cultural conceptions of duty: Implications for motivation and morality // *Munro D., Schumaker J. F., Carr A. C. (eds.) Motivation and culture.* N. Y.: Routledge, 1997.
- Oishi S., Diener E.* Goals, culture, and subjective well-being // *Pers. & Social Psychol. Bull.* 2001. № 27. P. 1674–1682.
- Reeve J., Bolt E., Cai Y.* Autonomy-supportive teachers: How they teach and motivate students // *J. of Educat. Psychol.* 1999. № 91. P. 537–548.
- Reis H. T., Franks P.* The role of intimacy and social support in health outcomes: Two processes or one? // *Parental Relationships.* 1994. № 2. P. 185–197.
- Reis H. T. et al.* Daily well-being: The role of autonomy, competence, and relatedness // *Pers. & Social Psychol. Bull.* 2000. № 26. P. 419–435.
- Ryan R. M.* Agency and organization: Intrinsic motivation, autonomy, and the self in psychological development // *Jacobs J. E. (ed.) Nebraska Symposium on Motivation: Developmental perspectives on motivation.* Lincoln: University of Nebraska Press, 1993. V. 40. P. 1–56
- Ryan R. M., Bernstein J. H.* Vitality/Zest/Enthusiasm/Vigor/Energy // *Petersen C. (ed.) Values in Action: Classification of Strengths.* Washington, D.C.: APA Books (in press).
- Ryan R. M., Deci E. L.* The darker and brighter sides of human existence: Basic psychological needs as a unifying concept // *Psychol. Inquiry.* 2000. № 11. P. 319–338.
- Ryan R. M., Deci E. L.* Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being // *American Psychol.* 2000. № 55. P. 68–78.
- Ryan R. M., Frederick C.* On energy, personality, and health: Subjective vitality as a dynamic reflection of well-being // *J. of Pers.* 1997. № 65. P. 529–565.
- Ryan R. M. et al.* Emotional reliance across gender, relationships, and cultures: The self-determination of dependence. Unpublished manuscript, University of Rochester, 2003.

Мартин Линч, Университет Южной Флориды, США

Контакты: mfly@psych.rochester.edu

Перевод с английского языка Д.В. Люсина

Обзоры и рецензии

Учебник по социальному развитию в детском возрасте / Под ред. Питера Смита и Крейга Харта.

Blackwell Handbook of Childhood Social Development / Ed. by Peter Smith and Craig Hart. Malden, USA, and Oxford, UK: Blackwell, 2002.

В современной западной психологии развития ребенка обычно выделяются две самостоятельные области — когнитивное и психосоциальное развитие. Недавно вышедшая под редакцией Питера Смита (Лондонский университет, Великобритания) и Крейга Харта (Университет Бригэм Янг, США) книга представляет собой чрезвычайно информативный и хорошо структурированный учебник, посвященный второму важному разделу возрастной психологии — социальному развитию в дошкольном и младшем школьном возрасте. В ней идет речь о развитии различных форм социального поведения ребенка, его личности, аттитюдов, ценностей. Рассматриваются различные аспекты социального развития детей трех возрастных групп — 3–5 лет (дошкольный), 5–7 лет (начальная школа) и 8–11 лет (среднее детство).

Книга предназначена для исследователей, клиницистов, психологов-практиков, студентов и аспирантов психологических специальностей, всех тех, кто профессионально интересуется

проблемами социального развития и уже имеет базовые знания в области детской психологии. Специфической особенностью данного издания является то, что география представленных авторов (а их 74!) достаточно широка — это не только американцы (хотя они и представляют основную часть авторов), но также и психологи из Великобритании, Канады, Австралии, Италии, Бельгии, а также Голландии и Турции. Этот весьма широкий диапазон достаточно показателен: исследования социального развития детей все больше и больше выходят за пределы Северной Америки, особенно Соединенных Штатов, охватывая исследователей из европейских стран, Австралии, Японии, а также стран Азии, Африки и Южной Америки.

Книга состоит из 30 глав и 10 разделов. Первый раздел (одна глава) посвящен историческому обзору психологических исследований социального развития. Рассматриваются три основных периода: начало (1890–1919), средний период (1920–1946) и современ-

ный период (с 1947 г. по настоящее время). Начальный период характеризовался возникновением систематического интереса к развитию ребенка, основным источником информации о котором выступали дневники развития и ранние эмпирические исследования (Ст. Холл и другие). В средний период происходило обогащение зародившейся области знания первыми теориями (главным образом со стороны бихевиоризма и психоанализа), резкое увеличение количества исследований, организация центров и институтов по изучению ребенка, возникновение первых нормативных описаний (в частности, гезелловских) и развитие исследовательских методологий — таких, как эксперименты, наблюдения и опросники.

Современный период начинается с заката бихевиоризма и характеризуется возникновением новых теоретических подходов, таких, как подходы Ж. Пиаже и Л. Кольберга, теория социального научения и теория привязанности, а также проверкой конкурирующих теорий, развитием соответствующих методологий, усложнением взглядов на процесс развития. Уходят в прошлое дебаты на тему «природа или среда», анализ простых каузальных влияний. Сегодня психологи, занимающиеся развитием, практически единодушно признают сложность процессов взаимодействия генетических и средовых факторов, множественную детерминированность процессов развития и необходимость создания мощных аналитических процедур (таких, как многоуровневый анализ и моделирование с помощью линейных структурных уравнений) для того, чтобы пролить свет на этот сложный процесс.

Во втором разделе книги (4 главы) излагаются основные взгляды на социальное развитие в близких к психологии дисциплинах — генетике, теории эволюции, антропологии и социологии. За последние 10–15 лет поведенческая генетика испытала бурный рост. Обновленные близнецовые методы и изучение усыновленных детей показывают, что существует сложный баланс между генетическими влияниями на определенные характеристики развития ребенка и разделенными / неразделенными (shared/nonshared) средовыми влияниями. Современные исследователи убеждены, что вклад наследственности в характеристики социального развития ребенка редко превышает 50% и соответственно вклад среды редко составляет меньше 50%. При этом наибольшее значение имеют неразделенные (т. е. индивидуальные, специфические) средовые факторы: именно они делают разными растущих в одной семье сиблингов.

Также в последние 15 лет возникла новая область — эволюционная психология, показывающая, что наша эволюционная история может иметь важные последствия для развития индивидуальных психологических характеристик. Она акцентирует специфичные адаптивные механизмы, связанные с конкретными сферами жизнедеятельности и выработавшиеся в течение тысячелетий.

Социокультурная (или антропологическая) перспектива изучения социального развития детей имеет глубокие корни (Р. Бенедикт, М. Мид); в особенности это справедливо для исследований влияния культуры на процесс «социализации». Одним из наиболее важных факторов, оказавших

влияние на интеллектуальную эволюцию человечества, была необходимость кооперироваться и соревноваться со своими соплеменниками: выигрывали те, кто лучше понимал сложности жизни в группах и передавал эти знания своему потомству. Эта глава содержит интереснейший эмпирический материал, демонстрирующий, как культура влияет на социальное развитие детей вплоть до среднего школьного возраста.

Вклад социологического подхода в исследование детского развития был особенно существенным и впечатляющим в современный период, когда идеи социологов буквально перевернули традиционные представления о психосоциальном развитии. Рассматривая детство как «социальную конструкцию», авторы данной главы указывают на ограничения взрослоцентрированного взгляда на детское развитие. Они утверждают, что некоторые аспекты детства являются преимуществом ребенка, а не отражением его биологической незрелости или подготовкой к взрослой жизни: детский мир интересен (для исследователей) сам по себе, обладая своей собственной ценностью. При этом само понятие развития, принятое в психологии, подвергается развернутой критике. Утверждается, что детство (переменная социального анализа, неотделимая от таких переменных, как класс, гендер и этничность) не является ни естественной, ни универсальной характеристикой человеческих сообществ. Детство скорее специфический структурный и культурный компонент многих обществ.

Третий раздел (4 главы) фокусируется на основных факторах, оказывающих влияние на процесс социаль-

ного развития — таких, как темперамент, пол (гендер), роль дошкольных учреждений, семьи и сверстников. Глава, посвященная темпераменту, содержит весьма исчерпывающую информацию о различных определениях темперамента, методах его измерения, о его стабильности и процессах, влияющих на его развитие, а также о роли темперамента в проявлении различных видов социального поведения — отношений со сверстниками, социальной компетентности, просоциального поведения и агрессии. Несмотря на то что темперамент часто рассматривается как биологически детерминированная черта, авторы данной главы делают акцент на контексте взаимодействия и важности «соответствия» (fit) между темпераментом и контекстом в их влиянии на результат развития.

В главе о гендере блестяще изложены исследования гендерных различий и формирования идентичности, гендерных предпочтений друзей по играм и игровых стилей. В ней также представлены хорошо известные дебаты о природе гендерных различий, касающиеся оппозиции биологических (генетических и гормональных) и средовых объяснений, и, наконец, проводится содержательный анализ психологических объяснений с позиций разных подходов, включая теорию социального научения, когнитивную теорию, социально-когнитивную теорию и исследования роли гендерной сегрегации. Подчеркивается, что эти подходы не обязательно носят взаимоисключающий характер, поскольку очевидно, что существует множество одновременно действующих факторов.

Данный раздел завершает глава, посвященная относительно вкладу семьи и сверстников в социальное развитие ребенка. В ней подвергаются дальнейшей критике психодинамические идеи об определяющей роли отношений матери и ребенка и подчеркивается, во-первых, значение отношений ребенка с другими членами семьи (отец, сиблинги) и влияния супружеских отношений, а во-вторых, значение членов расширенной (extended) семьи, учителей, а также друзей и сверстников. Авторы предлагают взвешенный современный взгляд на роль двух систем — семьи и сверстников — и отстаивают точку зрения, согласно которой обе эти системы являются взаимозависимыми и играют важную роль в социальном развитии ребенка.

Четвертый и пятый разделы посвящены двум основным контекстам социального развития. Вначале представлен раздел о роли семьи (4 главы), а затем — о влиянии сверстников (также 4 главы). В четвертом разделе рассматривается роль семьи в социальном развитии ребенка. В частности, обсуждаются проблемы привязанности, родительско-детских отношений, отношений с сиблингами и социального развития в различных типах семей (родители-одиночки, матери, никогда не бывшие замужем, разведенные семьи, нуклеарные семьи, семьи с отчимами и мачехами, родители одного пола, семьи, совместно проживающие и состоящие в браке, и др.). Создается достаточно пестрая картина развития детей в разных социальных контекстах, что говорит о необходимости дальнейших исследований. Авторы данного раздела подчеркивают двунаправленность детско-роди-

тельских отношений и активную роль в этом процессе ребенка.

В главе, посвященной сиблингам, рассматривается множество данных, касающихся взаимоотношений братьев и сестер, и ставится вопрос, почему сиблинги могут быть друг для друга источником как стресса, так и поддержки. Делается попытка ответить на интригующий многих родителей вопрос: почему сиблинги так часто отличаются друг от друга?

Пятая часть учебника знакомит читателей с проблематикой взаимоотношений детей со сверстниками — принятием и отвержением со стороны сверстников, особенностями взаимодействия друзей и врагов, эмоциональными процессами, лежащими в основе взаимодействия со сверстниками, и проблемой социальной застенчивости и одиночества (ухода от общения). Большинство полученных в этой области данных собрано с помощью различных вариантов социометрических тестов, известных еще со времен Дж. Морено, однако в наше время ставших более отточенными и проработанными. В данном разделе поднимаются такие вопросы, как: действительно ли противоположности сходятся; каковы эмоциональные характеристики детей, имеющих более дружеские взаимоотношения; каковы механизмы, лежащие в основе процесса принятия со стороны сверстников; каковы социально-когнитивные, поведенческие и академические последствия принятия и отвержения; какие последствия для развития имеет обладание друзьями и врагами; в чем состоят особенности гендерных различий в проявлениях дружбы и антипатии; что представляют собой дети, избегающие общения со сверстниками и

проявляющие разные формы социального одиночества; каковы биологические и социальные факторы, играющие роль в стремлении детей изолировать себя от сверстников.

Следующие 4 раздела знакомят читателей с четырьмя областями социального развития — социальными умениями и социальным познанием (3 главы), игрой (2 главы), помощью и моральными суждениями (3 главы), а также кооперацией, соревновательностью и агрессией (3 главы). В разделе, посвященном социальным умениям и социальному познанию, обсуждается вопрос о том, почему дети с лучше развитыми социальными умениями более точно оценивают то, насколько они нравятся или не нравятся другим детям. В нем также делается обзор работ по недавно возникшей и ставшей чрезвычайно популярной области — «моделей психического» (theories of mind). Большой интерес для практиков может представлять глава, посвященная проблеме адаптации к школе. Ее авторы предлагают системную модель, иллюстрирующую, как различные характеристики среды, самого ребенка, его поведенческие особенности и межличностные факторы влияют друг на друга и определяют адаптацию ребенка к школе.

Седьмой раздел книги посвящен игре, особому виду деятельности ребенка, которому он уделяет достаточно много времени и энтузиазма. В нем рассматриваются два основных вида детских игр — сюжетно-ролевые и игры-потасовки (игра-возня). Раскрываются возрастная динамика, гендерная специфика и функции, которые могут выполнять эти типы игр в социальном развитии ребенка в разные периоды детства.

Фокус восьмого раздела книги — развитие у детей различных форм про-социального поведения, альтруизма и моральных суждений. В нем акцентируются гендерные различия, а также внешние и внутренние факторы, влияющие на представленность этих форм социального поведения у детей разных возрастов. Особый интерес представляют данные о моральных установках детей, живущих на Западе и на Востоке, а также о влиянии на них религиозных убеждений.

Девятый раздел посвящен еще одной чрезвычайно важной и практически значимой проблеме — кооперации и соревновательности в противовес агрессии и хулиганству. Обсуждаются проблемы их определения и диагностики в детском возрасте, кросскультурные и гендерные различия и другие факторы их формирования. С опорой на репрезентативные современные исследования показано, что девочки столь же, сколь и мальчики, склонны к агрессии; различия заключаются лишь в предпочитаемом ими типе выражения агрессии — не прямой агрессии, в отличие от прямой физической агрессии, к которой больше склонны мальчики.

Наконец, последний раздел учебника посвящен детям со специальными потребностями (2 главы) и затрагивает социальное развитие у детей-инвалидов и плохослышащих и проблемы речи. Дети, имеющие проблемы с речевым развитием, — недавно выделенная, но достаточно большая группа детей, охватывающая, по мнению исследователей, около 7% детской популяции. Указывается, что причины этой проблемы весьма плохо изучены. Авторы этого раздела поднимают чрезвычайно актуальные с практической точки зрения

вопросы: как дети с проблемами развития приспосабливаются к группе сверстников и, главное, что может быть сделано для того, чтобы они чувствовали себя принятыми и понятыми своими сверстниками, не имеющими такого рода проблем.

В заключение отметим, что рецензируемая книга представляет собой фундаментальное пособие по психологии социального развития в детском возрасте, отражающее современное состояние знаний в этой области. В ней рассматриваются актуальные теоретические идеи и приводятся результаты исследований, проведенных в последние 10–15 лет с участием испытуемых из самых различных социокультурных контекстов. Удивляет только отсутствие в книге некоторых чрез-

вычайно важных для понимания развития личности ребенка тем, например, о ценностях, мотивационной сфере, контроле, депрессии и тревожности. Эти темы традиционно относятся к социальному, а не когнитивному развитию, и в столь фундаментальном труде по социальному развитию им должно было бы найтись место. Создается поэтому впечатление, что книга написана в основном социальными психологами и социологами и им же и предназначена.

**Т.О. Гордеева, кандидат
психологических наук,
факультет психологии МГУ**
Контакты: tamara@got.ps.mas.su

XVIII КОНФЕРЕНЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ОБЩЕСТВА ИЗУЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПОВЕДЕНИЯ

А.К. БОЛОТОВА

11–15 июля 2004 г. в Генте (Бельгия) состоялась XVIII конференция Международного общества изучения развития поведения (International Society for the Study of Behavioural Development, ISSBD). Это общество, созданное в 1969 г., объединяет более 1000 исследователей из 47 стран — США, Канады, Западной Европы, России, Индии, Китая, Японии, Австралии, Латинской Америки и Африки. В задачи ISSBD входит поддержка интеграции исследований проблем психологии развития в различных возрастных и социальных группах и в различных областях деятельности (проблем коммуникации и информации, вопросов образования, бизнеса, политики, демографии, экопсихологии и психологии жизненной среды и др.). Расширение проблематики психологических исследований в русле актуальных проблем современной экономической, политической и социальной жизни общества способствует тому, как декларирует оргкомитет XVIII Конференции в Бельгии, что в психологии начала XXI в. происходят значительные трансформации направленности исследований от теоретико-философских к прикладным, практико-ориентированным.

Упрочению международных контактов профессиональных сообществ психологов в значительной мере способствуют возможности внедрения психологических достижений в практику и обмен информацией в этой области.

Российское отделение ISSBD основано в 1990 г. академиком РАО В.П. Зинченко и сотрудниками Психологического института РАО С.Ю. Мещеряковой и Т.В. Ермоловой, которая в настоящее время является координатором российского отделения этого мирового профессионального сообщества психологов и прилагает немало усилий для активизации позиционирования отечественной психологии в мировом пространстве психологических реалий.

Регулярно, раз в два года, ISSBD под эгидой национальных ассоциаций профессиональных психологов и в содружестве с международным объединением психологических союзов проводятся международные конференции и один-два раза в год — семинары и мастер-классы по конкретным актуальным проблемам. В ряду этих проблем — исследование активной позиции человека при решении задач

жизнедеятельности в условиях социальных, экологических, технологических и организационных изменений, оказывающих влияние на весь мир. Нынешняя, XVIII конференция в Бельгии была одной из самых масштабных и по количеству участников, и по содержанию, которое можно определить как глобальную панораму междисциплинарных исследований места человека в изменяющемся мире и таких вопросов, как проблемы безопасности, миграционные процессы, изменение экосоциальной структуры бытия, снижение толерантности к национальным и этническим стереотипам жизни и поведения человека. Выступления более чем 2300 авторов были организованы в 99 сессий с устными докладами и 76 постерных сессий (до 30 стендовых докладов на секции). Основные тематические направления конференции были следующими: жизненный путь личности от младенчества до взрослости и старости; социальное развитие и межэтнические отношения; семья и семейные отношения; миграционные процессы; образование и школа; дети в ситуации риска и атипичное развитие; психология развития и обучение; сенсорные, перцептивные, моторные и психобиологические процессы; экопсихология; психология жизненной среды и психология здоровья; эмоции и темперамент; кросскультурные исследования; методология и статистика. Благодаря такому разнообразию заявленных направлений участники конференции представляли очень широкий диапазон исследовательских областей — биологию, медицину (в том числе психиатрию), психологию, культурную антропологию, социологию, педагогику, философию, математические моде-

ли развития сложных динамических систем и др.

Президент ISSBD *Р. Зильберайзен (R. Zilbereisen)*, Германия, открыл конференцию докладом «Социальные изменения и человеческое развитие», в котором нашли отражение основной лейтмотив и тематическая направленность XVIII конференции ISSBD — психологическая помощь человеку через междисциплинарные исследования его поведения в меняющемся мире. Основываясь на результатах исследований психологических феноменов, связанных с объединением Германии, Р. Зильберайзен обосновал необходимость междисциплинарного сотрудничества и ориентации на практику в изучении социальных изменений. В докладе была представлена концептуальная модель самоэффективности как ресурса совладания с новыми социальными вызовами, а также предложен ряд мер по развитию человеческой способности максимизировать возможности, создаваемые масштабными изменениями социальных институтов. В заключение докладчик подчеркнул роль международного научного сообщества психологов ISSBD как потенциального посредника реализации научных и прикладных исследований.

Другой доклад на пленарном заседании, сделанный *Ф. де Ваалом (F. de Waal)*, США, был посвящен эволюции развития социальных умений. В своем докладе «Принципы социализации приматов» Ф. де Ваал проанализировал особенности эволюционного развития таких качеств, как симпатия и антипатия, агрессия и миролюбие, способность договариваться и улаживать конфликты. Умения и человека, и обезьян, связанные с этой сферой,

в значительной мере социальны — приобретаются в ходе обучения. Получаемые в исследованиях приматов данные имеют значение для специалистов самых разных дисциплин — от биологии до экспериментальной экономики. Например, при изучении способности понимать принцип «услуга за услугу» и делиться с другими были проведены эксперименты, показавшие, что уже мартышки с большей готовностью делятся пищей с партнерами, если те ранее помогли им получать пищу. «Дела говорят громче слов» — этот принцип, положенный в основу исследований, позволяет вскрывать реальные отношения, которые у человека часто маскируются словами. В докладе большое внимание было уделено междисциплинарному анализу состояния проблемы исследования поведения приматов, и в этой связи приятно было услышать о высокой оценке исследований психической регуляции поведения высших приматов, проводившихся в отечественной психологии под руководством Н.Н. Ладыгиной-Котс.

Один из концептуальных докладов по проблемам развития — «Изменения познавательной сферы на протяжении жизни» — был сделан У. Линденбергером (U. Lindenberger), Германия; он отражал конструктивистский подход к развитию и одно из его основных положений: поведение человека развивает его мозг, а мозг развивает поведение, — применительно к проблемам созревания, обучения и старения.

Основные результаты и наиболее важные перспективы исследований в некоторых из заявленных тематических направлений конференции были представлены в выступлениях пригла-

шенных докладчиков: «Гены, среда, их измерение и развитие поведения» (Э. Каспи (A. Caspi), Великобритания); «Отклоняющееся и преступное поведение в подростковом и юношеском возрасте: ключевые результаты питтсбургского исследования» (Р. Лобер (R. Loeber), США); «В противостоянии с улицей: уличные дети в Индии» (С. Верма (S. Verma), Индия); «Тревожность и депрессия у детей и подростков» (Т. Элей (T. Eley), Великобритания); «Познавательное развитие через участие в культурных практиках» (Х. Гийу (H. Giyoo), Япония); «Демография старения: причины и следствия» (Дж. Воупел (J. Vaupel), Германия); «Развитие на протяжении жизни и старение» (Л. Карстенсен (L. Carstensen), США); «Тесные межличностные отношения и развитие от младенчества до взрослости» (В.Э. Коллинз (W.A. Collins), США); «Целостный подход к индивидуальному развитию» (Л.Р. Бергман (L.R. Bergman), Швеция); «Личность: отношения транзакции на протяжении жизни» (Й.Б. Асендорпф (J.B. Asendorpf), Германия).

Следует отметить, что наиболее представительными по составу участников, оригинальности и разноплановости тематических сессий, докладов и постеров были симпозиумы по экономической, политической и социальной психологии, по психотерапии и клинической психологии, а также симпозиум по психологии здоровья. В целом создалось впечатление, что традиционные для европейской психологии в прошлом гендерные проблемы уступают место интенсивным исследованиям в области экологии и психологии здоровья. Тематическая сессия «Жизненная среда человека,

экология и психология» фактически вылилась в дискуссию по вопросам уровня жизни экономически развитых стран и качества жизни, которое во многом зависит от экологии среды, формируя новые понятия — экопсихология и психология жизненной среды.

Следует подчеркнуть, что организаторы конференций и семинаров ISSBD не только приглашают для выступлений наиболее известных ученых, но и систематически оказывают индивидуальную финансовую поддержку аспирантам и молодым ученым, чьи тезисы были приняты программным комитетом, для участия в этих научных мероприятиях. С сожалением надо отметить, что Россия на конференциях с каждым годом представлена все меньшим числом участников, хотя среди принятых докладов был отмечен и ряд докладов российских ученых; в силу известных обстоятельств социально-экономического плана многие не смогли прибыть на конференцию. Среди работ российских ученых можно отметить доклады сотрудников факультета психологии Государственного университета — Высшей школы экономики А.К. Болотовой «Влияние средовых факторов на развитие интеллекта» и А.Н. Подьякова «Представления американцев

и россиян о проблемах ”тройного” обучения». В программе конференции значились и доклады ученого факультета психологии МГУ А.И. Подольского «Психологические регуляторы эмоционального развития подростков в период социальных изменений» и научных сотрудников Психологического института РАО Т.В. Ермоловой «Когнитивные и аффективные компоненты образа Я в регуляции социального поведения дошкольников», Т.М. Марютиной «Пространственные отношения как индикатор семейной иерархии в рисунках близнецов» и других, которые были представлены в постерных сессиях. Следующий семинар ISSBD должен состояться в Москве в 2005 г., а очередная, XIX конференция — летом 2006 г. в Мельбурне (Австралия). Информация об этой конференции находится на сайте <http://issbd2006.com.au>.

Помимо организации конференций и семинаров, общество издает журнал «International Journal of Behavioral Development» (выходит четыре раза в год), а также журнал новостей и научных сообщений («ISSBD Newsletter»; выходит два раза в год). Подробная информация об обществе, его мероприятиях, публикациях и т. д. содержится на сайте <http://www.issbd.org>.

Болотова Алла Константиновна, доктор психологических наук, профессор, декан факультета психологии ГУ ВШЭ

Контакты: bolotova@hse.ru

**МЕЖДИСЦИПЛИНАРНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
SABELAREP 2004 г.
«ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И
ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ НАУК»**

А.В. БЕЛЯНИН

С 15 по 18 июля 2004 г. в университете Дрексела (Drexel university), Филадельфия, США, прошла совместная конференция Общества развития поведенческой экономики (Society for the Advancement of Behavioral Economics, SABE, президент — М. Альтман (M. Altman) из университета Саскачевана) и Международной ассоциации исследователей в области экономической психологии (International Association of Researchers in Economic Psychology, IAREP). Миссии этих двух организаций весьма близки: обе они объединяют исследователей — экономистов и психологов, математиков и социологов, практиков и теоретиков, — разделяющих убеждение в том, что взаимодействие и взаимное обогащение экономических и психологических наук как двух областей современных социальных наук полезно и необходимо для дальнейшего прогресса обеих дисциплин. Эта цель, которая вполне могла бы показаться невыполнимой большинству экономистов и сомнительной для многих психологов, в наши дни уже ни у кого не вызывает вопросов — конференция широко анонсировалась в профессиональном сообществе экономистов и психологов и собрала свыше

150 участников, представлявших такие страны, как Австрия, Чехия, Польша, Германия, Франция, Великобритания, Италия, Нидерланды, Испания, Израиль, Новая Зеландия, Бразилия, Канада и США. Россию на этом форуме представляли А. Поддьяков, Е. Угланова и А. Белянин (все — сотрудники Высшей школы экономики).

Конференция открылась двумя выступлениями приглашенных лекторов. Лекцию в честь нобелевского лауреата Д. Канемана прочел его давний коллега П. Словик (P. Slovic) из университета Орегона. Профессор Словик — крупнейший специалист в области психологии риска, известный как первооткрыватель (совместно с С. Лихтенштейн) такого фундаментального явления, как обращение предпочтений (preference reversal) в контексте выбора в условиях риска, а также как автор серии исследований контекстно-зависимых восприятий рискованных ситуаций. Лекция П. Словика «Аффекты, причинность, риск и рациональность» включала в себя как обзор основополагающих наблюдений и теорий поведения в условиях риска (начиная с работ А. Тверски и Д. Канемана), так и краткое изложение новейших результатов, полученных в этих областях.

Масштаб и панорамность изложения вызвала оживленный отклик в аудитории, а сам лектор удостоился не только продолжительных аплодисментов, но и специального приза.

Лекция SABE традиционно носит имя другого нобелевского лауреата (1978) — выдающегося американского экономиста и психолога Г. Саймона. На этот раз прочесть ее был приглашен еще один нобелевский лауреат 2002 г. — В. Смит из университета Джорджа Мэйсона. Профессор Смит — отец-основатель экспериментальной экономики как самостоятельного направления экономических исследований; ему принадлежит идея двойного аукциона как лабораторной модели рыночного механизма, цикл исследований эффективности различных рыночных механизмов и целый ряд других экспериментов, выполненных на протяжении без малого сорока лет в университетах Пердью, Брауна, Массачусетса и Аризоны.

Эти две лекции задали рабочий тон основной части конференции, в рамках которой прошло 40 заседаний по секциям, не считая круглых столов и специальных студенческих сессий. С известной долей условности секционные заседания можно разделить на несколько основных блоков: фундаментальные принципы поведенческой экономики, ее конкретные приложения (поведенческие финансы, налоговое поведение, политическая экономия, экономика труда, сберегательное поведение и др.), экспериментальная экономика, социально-психологические проблемы современных цивилизаций, психология риска, поведенческие эвристики в экономическом анализе. Спектр докладов, представленных на конференции, простирался

от поведенческих моделей экономического роста (М. Альтман), теории и практики измеримых предпочтений (Ф. ван Раай, Голландия), и теории рациональных информационных каскадов (Л. Андриоцци и М. Бьянки, Италия) до психоаналитического подхода к эмоциям в экономике (Г. Волошин, США) и докладов философско-гуманитарной направленности — например, доклада о природе капиталистической этики, сделанного израильским психологом Ш. Майталом. Наконец, ряд работ был посвящен истории основных течений поведенческой экономики, анализу концепций современных классиков поведенческой экономики (Г. Беккера, Дж. Ловенстайна, Дж. Акерлофа) и другим темам.

При такой широте охвата неизбежной оказалась как некоторая разобщенность экономистов и психологов, которым не всегда удавалось нащупать общую почву для дискуссии, так и сжатые сроки, отводимые для докладов (не более 15–20 минут). Кроме того, разнообразие представленных материалов не скрывало подчас и неоднородности качества обсуждаемых работ. Впрочем, по словам президента IAREP, эта неоднородность отчасти была намеренной: организаторы стремились дать слово студентам, впервые выносящим свои работы на суд международной профессиональной аудитории. С этой же целью организаторы устроили конкурс среди авторов презентационных докладов. Работа победителя этого конкурса аспиранта Г. Рота из Мюнхенской школы бизнеса, посвященная экспериментальному исследованию эффекта наделенности, вызвала немалый интерес и у более маститых участников.

Еще больший интерес вызвал широкий спектр эмпирических и экспериментальных работ, сообщения о которых собирали самые большие аудитории. В числе первых следует выделить интересные опросные исследования причин снижения интереса к книгам и чтению в современном мире, представленных М. Стокман (Голландия), изучение мотивов сберегательного поведения в Германии (А. Отто) и Беларуси (А. Рабинович) и анализ предпочтений налогоплательщиков в отношении альтернативных систем налогообложения, проведенный С. Кемпом (Новая Зеландия). Эта последняя тема, актуальная в частности и для нашей страны, была представлена еще в нескольких работах, в частности, в экспериментах Ш. Мюльбахера и Э. Кирхлера (Австрия), а также Н. Эпли (США), исследовавшего эффект «точек отсчета» в отношении к альтернативным мерам налоговой политики.

Экспериментальные работы вообще составляли важную часть программы конференции. Среди них особенно следует отметить доклад М. Новарезе (Италия), который исследовал рацио-

нальность поведения индивидов в процессе двусторонних торгов в условиях регулярного поведения оппонентов (т. е. «живые» индивиды, сами того не подозревая, играли против запрограммированных «игроков»-компьютеров), и представленную С. Блонделем и Л. Леви-Гарбуа (Франция) экспериментальную проверку еще одной теории, объясняющей обращение предпочтений. Немалый интерес и оживленные дискуссии вызвали также работы таких известных экономистов-экспериментаторов, как К. Эккл, Х. Брандтс (США), А. Раппапорт (Израиль) и др.

Широкому общению и плодотворной дискуссии в кулуарах немало способствовала также непринужденная атмосфера конференции, что позволило ее участникам завязать немало плодотворных контактов. Тезисы докладов и программа конференции размещены на сайте <http://www.lebow.drexel.edu/sabe-iarep/ProgramRef.html>.

Следующая конференция IAREP на тему «Абсурд в экономике» состоится 21–24 сентября 2005 г. в Праге (Чехия). Инфо: <http://www.webpark.cz/cappo>.

Белянин Алексей Владимирович, ГУ ВШЭ

Контакты: icef-research@hse.ru

Мы скорбим о них

АЛЕКСЕЙ МИХАЙЛОВИЧ МАТЮШКИН

20.12.1927 – 7.07.2004



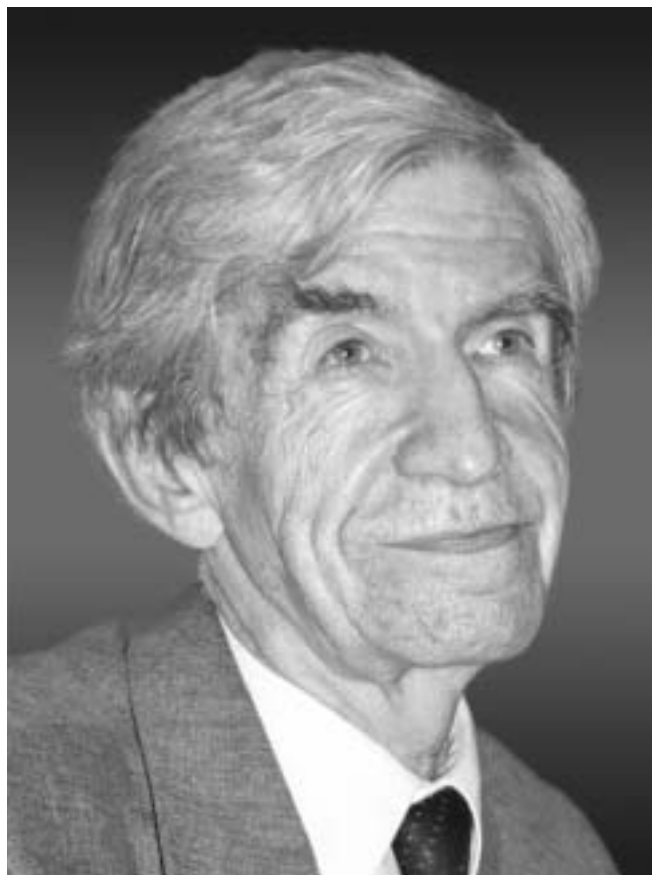
7 июля не стало

Алексея Михайловича Матюшкина —
действительного члена Российской академии образования, доктора психологических наук, профессора, лауреата Государственной премии Российской Федерации. Научная деятельность Алексея Михайловича связана с Психологическим институтом РАО, где с 1983 по 1990 год он занимал пост директора. Им опубликовано более 200 трудов, среди которых книги по проблемам мышления, обучения, одаренности.

Мы скорбим о них

АЛЕКСЕЙ АЛЕКСЕЕВИЧ ЛЕОНТЬЕВ

14.01.1936 — 12.08.2004



12 августа оборвалась жизнь

Алексея Алексеевича Леонтьева —

действительного члена Российской академии образования, доктора психологических и филологических наук, профессора кафедры психологии личности МГУ им. Ломоносова, лауреата Ломоносовской премии. Алексей Алексеевич стал основателем психолингвистики в нашей стране. Он явился автором более 900 трудов по психолингвистике, психологии, филологии, языкознанию, этнографии, коммуникации.

SUMMARY OF THE ISSUE

Theory and Philosophy of Psychology

V.A. Barabanshchikov. The Systems' Principle in Contemporary Psychology

The article discusses the foundations, content and developments of contemporary psychology. The author argues that the systems' principle has entered psychological theory and practice. Analysing contemporary tendencies in science, the author observes the following changes: 1) a genetic turn in the systems approach; 2) a focus on integration and holism in studies of psychological phenomena; 3) an interest in the ontology of the mind. The author suggests that the systems approach requires, first, sensitivity to the integral (systemic) qualities of reality under examination and, second, possibilities for synthesising various dimensions of research. The paper discusses the prospects for the systems approach in psychology, a science that is marked by multiple paradigms and is based on the principles of mutual inclusiveness and complementarity.

Theoretical and Empirical Research

A.N. Lebedev. The Neuron Code

The study verifies the hypothesis that the neuron code consists of two patterns of non-fading waves of neuron activity. It is also argued that an elementary image corresponds with one single pattern of waves - the interconnected cyclic activity of the cells of one neuron group. The paper gives formulae connecting the parameters of the neuron code, such as, on the one hand, memory volume and speed, subjective estimation of stimuli intensity and the probability of choosing

various actions, and, on the other hand, the neurophysiological parameters and characteristics of the information to be processed. The author suggests a method of constructing a psychological profile of a person by drawing on the background encephalogram. The profile includes such features as the abilities to learn, communicate, perform and lead other people, in accordance with the main scales of the MMPI.

Didactic Materials for the Higher School

V.D. Shadrikov. On Psychological Constructs and their Use in the University Training of Psychology Students

The author suggests a systems methodology for teaching introductory courses in psychology, in particular, for explaining its subject matter to students. The introductory course is organized around eight so-called «constructs» and three «concenters»; this organization has potential for development.

Special Theme of the Issue. Economic Psychology

A.L. Zhuravlev and V.P. Pozniakov. Economic Psychology: Theoretical Problems and Directions of Empirical Research

The article describes the subject matter, methodological principles and the content and structure of economic psychology. It analyses intertwinings between economic and psychological phenomena, the interdisciplinary character of economic psychology in general, the directions of its research and the spheres of its application.

A.N. Poddiakov. Counteraction to Competitors' Learning and «Trojan Horse» Teaching in Economic Behaviour

In teaching, one can come across dishonesty and rivalry as well help and cooperation. For instance, a person can hinder a competitor's learning or misuse the situation of teaching in order to damage a competitor. In the changing world, a blow directed against a person's ability to learn and to master new kinds of activity can be most damaging. From the point of view of scientific economics, counteraction to a competitor's learning, or teaching a competitor knowledge that is not to his or her advantage, is an intentional effort to diminish the competitor's human capital. The author suggests a theoretical approach towards this problem and describes the results of an empirical study.

O.E. Kuzina. Models of Financial Behaviour in Economic Psychology

The article compares opportunities and limitations of two approaches towards financial behaviour – one from economics, the other from psychology. It describes the main achievements of economic psychology in this area. The author analyses and classifies its various research programmes, including George Katona's psychological theory of saving, the behavioural model of saving and the social psychology of money.

A.V. Belianin. Mathematical Psychology as Part of Economic Theory

The article describes and compares the approaches towards individual behaviour derived from economics and psychology. It focuses on contemporary theories of choice in the condition of risk. In spite of all the formal differences between the two disciplines, they have

a lot in common. They share both empirical methods and rational theoretical approaches towards human behaviour. Thus, they use the same logical schemes in constructing theories of choice and verifying theorems of representation, as in Daniel Kahneman's and Amos Tversky's conception of «heuristics and shifts». Recently, an alternative programme has emerged; it describes procedures and conditions of choice within the framework of Herbert A. Simon's conception of limited rationality. Yet, viewing human activity as conscious, purposeful and rational, both approaches leave out its most important feature — its creative character, which cannot be reduced to given rules and is shaped by the context and the social and cultural milieu. Nevertheless, the author believes that progress in the human sciences will depend on the latter.

Work in Progress

O.A. Gulevich. Legal Behaviour and Social Attitudes

The author considers the question of the jury as an institution of legal socialization. She has conducted a survey of attitudes towards crime and punishment. In this study she analyses (1) how these attitudes affect the person's willingness to join a jury, and (2) how they change as a result of reaching a verdict. The results of the survey show that those who believe in non-violent prevention of crime and rehabilitation of offenders, by contrast to those who believe in efficiency of intimidation, are more willing serve on a jury. Experience of serving on a jury leads to an increasing appreciation of the efficiency of non-violent prevention of crime in contrast to intimidation and rehabilitation of offenders. Yet, after having worked on

a jury, a person has a slightly less favourable image of "a typical offender" and tends to disbelieve that the main objective of punishment is restoring justice.

**Lynch M. Basic Needs and Well-being:
A Self-determination Theory View**

Whether the experience of autonomy is important to people in non-Western, collectivist societies has been hotly debated. This study investigated the cross-cultural relevance of autonomy support as a quality of interpersonal relationships. Specifically, participants from three coun-

tries — China, Russia, and the United States — responded to items reflecting the degree to which they experienced each of six relationships as autonomy supportive as well as items assessing their personal well-being and relationship satisfaction. Results demonstrated that in each country, when participants experienced their relationship partners as more autonomy supportive, they experienced greater psychological well-being and were more satisfied in their relationships. Results are discussed in terms of implications for cross-cultural theory and for practice in applied domains.

Подписано в печать 01.11.2004. Формат 70x100/16. Печ. л. 10,0.
Бумага офсетная № 1. Печать офсетная. Тираж 600 экз. Заказ №

Отпечатано с готовых диапозитивов в ООО «ГЕО-ТЭК».
г. Красноармейск, Московской области. Тел.: 584-16-23, 916-36-42.