

УДК 159.9.018
ББК 88.5

А. П. Вяткин

кандидат психологических наук, доцент,
Байкальский государственный университет экономики и права

ИНТЕГРАТИВНЫЙ ПОДХОД В ИССЛЕДОВАНИЯХ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ

Индивидуальное поведение человека в современных экономических условиях существенно отличается от модели «экономического человека». В комплексных исследованиях по экономической психологии необходима интеграция экономических и психологических подходов. Теоретической основой интеграции может выступать категория «субъект», которая утвердилась как новая область знания о человеке и как методология исследования. Операционной категорией интеграции выступает рациональность, которая достаточно глубоко разработана как в экономике, так и в психологии.

Ключевые слова: субъект; деятельность; поведение; сознание; рациональность.

A. P. Vyatkin

*PhD in Psychology, Associative Professor,
Baikal State University of Economics and Law*

INTEGRATIVE APPROACH IN STUDIES ON PSYCHOLOGY IN BUSINESS

Individual's behavior in the current economic climate substantially differs from that of the model of «economic man». Complex studies on psychology in business require integration of economic and psychological approaches. The category of «subject», which is presently acknowledged both as new knowledge about the person and as a research methodology, may become theoretical background for such integration. The category of «rationality» extensively studied in economics and psychology is used as an operational category of integration.

Keywords: subject; activity; behavior; consciousness; rationality.

В основу экономической науки положена метафора «экономического человека» (ЭЧ), модели которой широко применяются в экономике по настоящее время, отражая основные особенности массового экономического поведения (В. Автономов, Г. Беккер, А. Маршалл, Д. Кейнс [9], П. Хейне и др.). В последнее время психологическая наука настойчиво обращается к проблеме психики в экономической среде (А. Журавлев, О. Дейнека, Е. Климов, В. Новиков, В. Позняков, Д. Канеман и др.), что является предметом экономической психологии. На основе теоретических положений и эмпирических фактов психология показывает, что реальное поведение существенно отличается от моделей ЭЧ. Возникновение в России общества с рыночной экономикой неизбежно полагает, что каждый россиянин, хотя бы в будущем, должен уметь жить в этом обществе и подчиняться диктату рынка. Это требует «пробуждения» экономического сознания — на передний план выходят подрядные отношения, происходит становление этики предпринимательства, распространение «товаризированного» взгляда на социальные отношения,

появляются тенденции и привычки сводить потребительскую стоимость к меновой. В современных научных дискуссиях между экономистами и психологами возникает вопрос: является экономическая психология наукой психологической или экономической? Цель настоящей статьи состоит в интеграции экономических и психологических подходов, что составляет «ткань» экономической психологии.

В качестве методологической основы интеграции определена категория «субъект», которая в современной науке утвердилась как новая область знания и как методология исследования (С. Л. Рубинштейн, Б. Г. Ананьев, Б. Ф. Ломов, А. В. Брушлинский, К. А. Абульханова, Л. И. Анциферова, В. В. Знаков и др.). Это объясняется характером самой категории, позволяющей интегрировать гносеологический и онтологический подходы в конкретно-научном исследовании (А. В. Брушлинский, 2003). Категория субъекта позволяет выделять адекватные единицы анализа, которые аккумулируют свойства и деятеля, и деятельности, обеспечивая связь между ними, единство человека и его жизни. Активное деятельностное отношение человека к миру исходит от субъекта как инициатора, креативного начала в его взаимодействии с обществом, миром и самим собой (Л. И. Анциферова, 2000). Динамика деятельности соответствует динамической структуре ее субъекта, связанной, в свою очередь, со структурой личности. Субъект экономической деятельности реализует заданное направление деятельности через выбор целей и ресурсов, а также осуществление конкретных действий.

Кратко обобщая известные модели ЭЧ, отметим, что его действия всегда происходят в условиях ограниченных ресурсов и направлены исключительно на удовлетворение своих потребностей. Они сопряжены с выбором, в котором ЭЧ руководствуется утилитарными интересами и стабильными рациональными предпочтениями. ЭЧ обладает свободой выбора, имеет критерии количественной оценки альтернатив, а также действует в условиях полноты информации. «Главная характеристика современного экономического человека заключается в максимизации целевой функции» [1, с. 53]. Именно такая характеристика вызывает наибольшие возражения со стороны психологов, но, тем не менее, экономисты отстаивают свои позиции, поскольку, в противном случае, пришлось бы вносить радикальные изменения в принятые ныне положения экономических теорий.

То, что в моделях ЭЧ потребность является основной детерминантой поведения, в общем, согласуется с психологической теорией. Однако то, что в дальнейшем потребности полностью подчиняются расчету и утрачивают всякую мотивирующую силу, является несомненным противоречием такой модели, и это противоречие экономической наукой никак не разрешается. То, что человек наделен способностью оценивать и сравнивать альтернативы, у психологов не вызывает сомнений ни в теоретическом, ни в прикладном плане. Однако то, что только благодаря именно этой способности человек делает выбор, вызывает серьезные сомнения, поскольку достаточно часто за выбором в реальном поведении часто скрываются традиции, привычки, эмоции и многое другое, а не «голый» расчет. Е. Суботский убедительно показал сосуществование феноменального и рационального начала в сознании, которые находятся в перманентном конфликте. Феноменальное решение соответствует заблаговременному субъективному опыту человеку и полностью опирается на него, а рациональное — текущему сообщению извне и претендует на «более правильный» результат [14].

Э. Фромм, характеризуя ЭЧ с позиций «рыночного характера», отмечает, что при его выраженности человек ощущает себя «как товар, свою стоимость не как потребительскую стоимость, а как меновую стоимость. Живое существо становится товаром на рынке личностей» [15, с. 75]. Цель рыночного характера — сохранить спрос на себя при всех условиях. Личности с рыночным характером по сравнению с людьми XIX в. не имеют даже своего «я», на которое они могли бы опереться, ибо их «Я» постоянно меняется в соответствии с принципом «Я такой, какой вам нужен». У них нет «самости», стержня, чувства идентичности. Люди с рыночным характером функционируют целиком на рассудочном уровне и избегают чувств. В то же время В. Хащенко представляет результаты комплексного исследования, в котором теоретически обоснованы и эмпирически подтверждены показатели экономической идентичности — отношение к собственности, отношение к себе как экономическому субъекту, отношение к условиям жизни [12]. Представления о богатстве и принадлежность к имущественной группе выделены как регуляторы и критерии экономической идентичности, что в целом подтверждает интегративный потенциал экономического субъекта.

В настоящее время, отмечает Г. Ловецкий, версия в пользу экономического человека только усиливается, так как каждый член общества выступает в качестве потребителя, взвешивающего стоимость покупки и ожидаемую выгоду. Важнейшая черта ЭЧ 21-го столетия — ориентация на практическую целесообразность своих действий. Практическое чувство как овладение смыслом практик позволяет аккумулировать все, что обеспечивает нужное направление и преследуемые цели [11]. Данная характеристика ЭЧ теоретически переводит его в категорию экономического субъекта как субъекта экономической деятельности.

По мнению Р. Дарендорфа, «пересечение индивида и общества» дает нам человека политического, социального, экономического, и в каждой позиции общество наделяет его ролью, тем самым, опосредуя связь с обществом. Социальные роли — это пучки ожиданий, привязываемые в конкретном обществе к поведению тех, кто занимает определенные позиции [5]. Таким образом, экономическая экспансия, с одной стороны, связывается с навязыванием и доминированием экономических ролей, а с другой, именно в экономических ролях может разрешаться психолого-экономическое противоречие. ЭЧ наделяется социальными качествами, которые связываются исключительно с областью личного потребления, обмена, накопления или инвестирования.

В современной экономике рынок с полной симметрией уступает место иному рынку, где участники далеко не равны перед его факторами. При таком положении необходимость расчета, рационального анализа ситуации и ее прогнозирования возвращает нас к ценности идеи рациональности, что отчасти поддерживает статус ЭЧ. Для россиян характерна сниженная динамичность, традиционно присущая жителям европейских стран, — их экономическое поведение, скорее всего, не будет полностью рыночным, строго рациональным, россияне привнесут в хозяйственное поведение этические и другие внеэкономические мотивы [10]. В. Л. Тамбовцев утверждает, что степень распространения экономического поведения населения нашей страны неодинаково в различных сферах хозяйственной жизни, категорию «экономическое поведение» он определяет как целерациональное, где связывает выбор вариантов действий исключительно с критерием максимизации

прибыли. «Человек, ведущий себя экономически, различает варианты поведения, но не следует единственному способу действия; ставит себе цели, но не стремится реализовать некоторые «высшие» ценности; а при выборе вариантов поведения следует тому, который (с учетом полноты его знаний) должен обеспечить ему наибольшую денежную выгоду» [12, с. 35]. Авторы фактически отождествляют понятия рациональное и экономическое поведение, и подчиняют его стремлению индивида к максимизации прибыли. Это, в сущности, является возвращением к трактовке старой идеи ЭЧ.

Наиболее острой проблемой моделирования поведения ЭЧ остается проблема рациональности. Если представители классической школы упрощенно рассматривали участника экономической жизни как существо сугубо рациональное и расчетливое, стремящееся максимизировать доход или прибыль, с развитием науки пришло понимание того, что рациональность не может быть сведена к стремлению человека к максимизации дохода и что в основе поведения личности «лежит не узкий эгоизм, а более широкий спектр ценностей и предпочтений» [2, с. 15]. А. Подъяков также отмечает ключевую роль рациональности в экономическом поведении, камнем преткновения которой является нетранзитивность предпочтений в реальных отношениях [13]. На наш взгляд, эта проблема является основным методологическим барьером между психологией и экономикой, психологической реальностью и ее экономической моделью. Проблема разрешается при игровом поведении субъекта, где повторяющиеся альтернативы появляются с разной вероятностью, здесь достаточно адекватно воспроизводится реальное экономическое поведение с выбором в условиях неопределенности, и нетранзитивные предпочтения не нарушают рациональности единичного выбора. Таким образом, обращение к категории субъекта экономической деятельности устраняет или, по крайней мере, снижает барьер нетранзитивных предпочтений, в частности, и барьер между экономикой и психологией, в целом.

О. Дейнека, признавая рациональность основным критерием экономического субъекта, заменяет в ней функцию максимизации полезности на ее оптимизацию, рассматривая последнюю как связь выгоды с затратами в условиях фактически действующих ограничений [6]. Часто суть оптимизации сводится к выбору субъектом любой альтернативы, если ее ожидаемая полезность превосходит некий наперед заданный порог. Г. Беккер отмечает, что рациональность невозможно обосновать непосредственно, что даже те люди, которые полностью зависят от своих привычек (т. е. характеризуются традиционным типом действия), или те, кто подвержены необдуманному импульсу (т. е. характеризуются аффективным типом действия), могут изменять свое поведение вполне предсказуемым, определенным образом, если изменяются ресурсы, находящиеся в их распоряжении, т. е. осуществляют действия рационального характера [2].

Современные исследователи (Г. Саймон, Дж. Катона, М. Холбрук и Э. Хиршман, Р. Франк и др.) разрабатывают и используют модели ограниченной рациональности, которые объясняют нерациональное поведение людей эмоциональными факторами, ограничениями познавательной способности людей, условиями неопределенности при принятии решений, особенностями восприятия и т. д. Так, Р. Франк пишет, что существуют два толкования понятия рационального поведения. Первое диктуется личным интересом, когда человек учитывает издержки и вы-

годы и не принимает в расчет такие мотивы поведения, как альтруизм, стремление к справедливости и т. д. Второе диктуется сиюминутной целью, когда в спектр мотивов поведения могут быть включены любовь, милосердие, долг и др. Несомненно, данный вид рациональности более адекватен реальному поведению человека, однако, оказывается чересчур широким для эмпирического изучения.

Некоторые современные аспекты наполняют жизнь ЭЧ новыми смыслами. Например, информация становится серьезной отраслью экономики, устраняются различия между реальными и виртуальными мирами. Поведение ЭЧ происходит в логике двух альтернатив — распределения доходов и обеспечение прожиточного минимума [4]. Важный момент постновейшей истории заключается в осознании субъектом дистанции в отношении незначительных или чуждых ему вещей. Впереди эпоха возникновения новых знаний и новой техники, требующих рационального подхода. Именно знание, а не труд, выступает источником стоимости, сокровенной сущностью человека, является его способность множить информацию. Простые люди становятся самыми активными участниками экономических процессов. Главное — хватка, расчетливость, движение, реактивность, наращивание ресурсов для подавления конкурентов.

Выдвижение информации в качестве основного ресурса порождает качественные сдвиги в характеристике ЭЧ, усиливая его специфику как предельно рационального и прагматичного агента вещно-имущественных отношений. Информация, помимо стоимостных параметров обладает свойством безграничности, т. е. ценность ее возрастает по мере роста числа продаж, и для нее нет ни одного конечного вида использования [7]. Непотребители продукции конкретного предприятия играют для него не менее важную роль, чем потребители, распространяя позитивную информацию как о самом предприятии, так и о его продукте. Переход к веб-стилю жизни, связанному с новым витком отчуждения людей друг от друга, неизбежно влечет усиление элементов расчета и рациональности в их отношениях. Мелкие или незаметные восприятия, которыми наполнена вся наша повседневная жизнь, приобретают большее значение, чем принято полагать. И тогда понимание, анализ и учет этих «мелочей» позволяет конструировать, поддерживать и сохранять более адекватные представления об экономической реальности.

Согласно современной позитивной экономической теории рациональность предполагает последовательность в реакции на общие экономические стимулы, а также приспособляемость поведения в тех случаях, когда названные стимулы претерпевают изменения [1]. Люди действуют в жизни рационально в том смысле, что они ставят перед собой определенную цель и последовательно достигают ее с помощью максимизации полезности, причем полезность выражается как в денежной, так и неденежной формах. Другими словами, люди стремятся к достижению цели внутренне непротиворечивым способом, чтобы в максимально возможной степени удовлетворить свои потребности при данных ограниченных ресурсах.

Д. Канеман использует понятие ЭЧ уже не как метафору, а предлагает свою версию субъективной карты, т. е. карты пространства ограниченной рациональности, характеристики которой заданы психологическими особенностями принятия решения с учетом риска потерь и возможных сожалений по поводу неправильных решений, фактически переходя к категории экономического субъекта. Он по-своему решает

проблему специфики экономической и психологической теории: «объектом экономической теории могут быть только блага, но не человеческие чувства и отношения» [8]. Таким образом, он переходит от традиционной дихотомии «иррациональное — рациональное» к континууму, заданному ростом интеллектуального усилия (инстинкты, доминанты, привычки, нормы-правила, логика рационального выбора). То есть, обладая потенциальной возможностью рационального выбора, человек может игнорировать эту возможность. Таким образом функционирует субъективная карта ограниченной рациональности. В большой серии экспериментов, проведенных в течение десятков лет, Д. Канеман и А. Тверски показали, что экономический выбор при принятии решения детерминирован скорее особенностями восприятия, рефлексии памяти или эмоций, чем рациональным расчетом с анализом вероятностей альтернатив. Даже если люди обращаются к расчету выгоды, справляясь с интуицией и нормативностью прошлого опыта, они субъективно искажают вероятности и ценности выборов. Базовой аксиомой разработанной ими «теории проспектов» является то, что в экономическом выборе человек ориентируется на субъективные ожидания в отличие от используемых ранее вероятностно-ценностных оценок альтернатив.

В то же время О. Дейнека [6] утверждает, что экономический выбор приближается к рациональному по мере нарастания ценности альтернативы. Аналогичный результат получен на модели множественного экономического выбора с различной ценностью альтернатив [3].

Таким образом, психология и экономика, являясь двумя сторонами единого процесса жизни людей, в научном плане имеют различные и часто взаимопротиворечащие подходы. В основании экономической теории лежит гипотетическая модель «экономического человека», которая, как считают экономисты, адекватно воспроизводит поведение человека в массовой экономике. Основными характеристиками модели являются экономический эгоизм, ориентация на удовлетворение потребностей и максимизация полезности. Подчеркивается, что модель описывает нормативное массовое поведение, т. е. то, что должно быть, а не то, как есть в реальности, и отрицает индивидуальные свойства и оценки. Психологическая наука объясняет экономическое поведение на основе субъектного подхода, имеющего принципиально иные теоретические основания, а также эмпирическую фактологию. Важность и необходимость интеграции экономического и психологического подходов в исследованиях по экономической психологии усиливается в связи с современными тенденциями транзитивного общества. Ведущими из этих тенденций являются высокая динамика трансформаций, конфликт ценностей и «информационная революция». Эти тенденции существенно усиливают роль рациональности в повседневной жизни и обеспечении жизненной перспективы. Наиболее приемлемым направлением интеграции экономических и психологических положений в экономической психологии является концепция субъективной экономической рациональности, разрабатываемая с позиций субъекта деятельности.

Список использованной литературы

1. Автономов В. Человек в зеркале экономической теории. Краткая история «экономического человека» / В. Автономов // Новое поколение. — 1996. — Т. 1, № 2. — С. 3–57.
2. Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение / Г. Беккер // Thesis. — 1993. — Т. 1, вып. 1. — С. 24–39.

3. Вяткин А. П. Субъектно-ролевой подход к исследованию экономической социализации личности / А. П. Вяткин // Вестник государственного университета управления. — 2008. — № 12. — С. 58–64.
4. Горц А. Прощай, пролетариат / А. Горц. — СПб. : Медиа-Центр, 1986. — 153 с.
5. Дарендорф Р. Тропы утопии : пер. с нем. / Р. Дарендорф. — М. : Праксис, 2002. — 536 с.
6. Дейнека О. С. Экономическая психология : учеб. пособие / О. С. Дейнека. — СПб. : СПбГУ, 1999. — 98 с.
7. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI в. / П. Друкер. — М. : Вильямс, 2000. — 272 с.
8. Канеман Д. Карты ограниченной рациональности: психология для поведенческой экономики / Д. Канеман // Психологический журнал. — 2006. — Т. 27, № 2. — С. 5–28.
9. Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег / Д. Кейнс. — М. : Прогресс, 1978. — 205 с.
10. Лившиц А. Рыночная экономика: путь России / А. Лившиц // Вопросы экономики. — 1993. — № 2. — С. 43–48.
11. Ловецкий Г. И. Экономический человек и психологическая революция : проблемы и пути решения / Г. И. Ловецкий // Психология и экономика : тр. 2-й Всерос. науч.-практ. конф. РПО. — Калуга : КГПУ, 2002. — С. 36–48.
12. Наумова Н. Ф. Социологические и психологические аспекты целенаправленного поведения / Н. Ф. Наумова. — М. : Наука, 1988. — 197 с.
13. Поддъяков А. Н. Непереходность (нетранзитивность) отношений превосходства и принятие решений / А. Н. Поддъяков // Психология. — 2006. — Т. 3, № 3. — С. 88–111.
14. Суботский Е. В. Феноменальное и рациональное в сознании: борьба за доминантность / Е. В. Суботский // Психологический журнал. — 2001. — Т. 22, № 5. — С. 94–97.
15. Фромм Э. Иметь или быть : пер. с англ. / Э. Фром. — Минск : Харвест, 2003. — 327 с.

References

1. Avtonomov V. The human through the mirror of economic theory. A brief history of «economic man». *Novoe pokolenie – New Generation*, 1996, vol. 1, no. 2, pp. 3–57 (in Russian).
2. Becker G. S. *Economic Analysis and Human Behavior*. In: Green L. and Kagel J. (eds.) *Advances in Behavioral Sciences*. Norwood (N.J.): Ablex Publ. Corp., 1987, vol. 1, p. 3–17. (Russ. ed.: Becker G. *Economic Analysis and Human Behavior*. Thesis, 1993, vol. 1, iss. 1, pp. 24–39).
3. Vyatkin A. P. Subject-role approach to studying person's economic socializing. *Vestnik gosudarstvennogo universiteta upravleniya – Bulletin of the State University of Management*, 2008, no. 12, pp. 58–64 (in Russian).
4. Gorz A. *Adieux au proletariat*. Paris, Galilee, Le Seuil, 1980 (Gorts A. *Proshhay, proletariat*. Saint Petersburg, Media-Tsentr Publ., 1986. 153 p.)
5. Dahrendorf R. *Pfade aus Utopia. Zur Theorie und Methodologie der Soziologie*. Munchen, Piper, 1967. (Russ. ed.: Darendorf R. *Tropy utopii*. Moscow, Praksis Publ., 2002. 536 p.)
6. Deyneka O. S. *Ekonomicheskaya psikhologiya* [Psychology in business]. Saint Petersburg, SPbGU Publ., 1999. 98 p.
7. Drucker P. *Management Challenges for the 21st Century*. New York, HarperBusiness, 1999. XI, 207 p. (Russ. ed.: Druker P. *Zadachi menedzhmenta v XXI v.* Moscow, Vilyams Publ., 2000. 272 p.)
8. Kahneman D. Maps of bounded rationality: psychology for behaviour economics. *Psikhologicheskiiy zhurnal – Psychology Journal*, 2006, vol. 27, no. 2, pp. 5–28 (in Russian).
9. Keynes J. M. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London, Macmillan Cambridge University Press, 1936 (Russ. ed.: Keynes D. *Obshchaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg*. Moscow, Progress Publ., 1978. 205 p.)

10. Livshits A. Market economy: Russia's way. *Voprosy Ekonomiki – Issues of Economy*, 1993, no. 2, pp. 43–48 (in Russian).
11. Lovetskiy G. I. Economic man and psychological revolution: problems and solutions. *Psikhologiya i ekonomika : trudy 2-y Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii Rossiyskogo psikhologicheskogo obshhestva* [Psychology and Economy: collection of scientific papers of the 2-nd all-Russia scientific conference of Russian psychological society]. Kaluga, KGPU Publ., 2002. Pp. 36–48 (in Russian).
12. Naumova N. F. *Sotsiologicheskie i psikhologicheskie aspekty tselenapravennogo povedeniya* [Sociological and psychological aspects of goal behavior]. Moscow, Nauka Publ., 1988. 197 p.
13. Poddyakov A. N. Intransitivity of superiority relations and decision making. *Psikhologiya – Psychology*, 2006, vol. 3, no. 3, pp. 88–111 (in Russian).
14. Subotskiy E. V. The phenomenal and the rational in the conscience: fight for dominance. *Psikhologicheskii zhurnal – Psychology Journal*, 2001, vol. 22, no. 5, pp. 94–97 (in Russian).
15. Fromm E. *To have or to be*. New York, Harper & Row, 1976 (Russ. ed.: Fromm E. *Imet ili byt*. Minsk, Kharvest Publ., 2003. 327 p.)

Информация об авторе

Вяткин Александр Павлович — кандидат психологических наук, доцент, заведующий кафедрой социальной и экономической психологии, Байкальский государственный университет экономики и права, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: vyat51@yandex.ru.

Author

Vyatkin Alexander Pavlovich — PhD in Psychology, Associative Professor, заведующий кафедрой социальной и экономической психологии, Baikal State University of Economics and Law, 11 Lenin st., 664003, Irkutsk, Russia, e-mail: vyat51@yandex.ru.