

Черновой вариант

**Проблемы экономической психологии / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко.  
М.: Изд-во "Институт психологии РАН", 2004, с. 83-106.**

## **Экономическая психология на пороге тысячелетий (анализ зарубежных исследований)**

С. В. Сивуха

### **Введение: статус экономической психологии**

Экономическая психология сегодня является одной из самых перспективных и бурно развивающихся областей социальных и поведенческих наук. Дело не только в ее пограничном статусе между экономикой и психологией (хотя следует признать, что маргинальное положение дисциплины обыкновенно обеспечивает ей существенные преимущества, возможности для экспорта своих результатов, продуктивного развития и критической оценки идей родительских наук). Последствия синтеза столь разных стилей мышления – экономического и психологического, формализованно-социального и поведенческого – тема для самостоятельного эпистемологического исследования. Основная причина перспективности экономической психологии (ЭП), обеспечивающая ей общественный интерес и выживание даже в периоды естественных стагнаций, видится в том, что изучаемые ею феномены и механизмы, создаваемые ею описания и теории имеют непосредственные социальные последствия. Отношение населения к генетически измененным продуктам питания, искаженное восприятие экономической реальности, взаимоотношения индивидов и социальных институтов в налоговой политике, государственные схемы социального страхования, дигитализация денежных потоков, отношение потребителей к товарным маркам – вот лишь несколько примеров индивидуальных и социальных переменных, определяющих не только будущее состояние макроэкономических систем и индивидуальное благосостояние, но также социальную идентичность людей и способы их бытия в мире.

Двойное наследие родительских дисциплин обуславливает не только перспективы и возможности ЭП, но и ее существенные ограничения. Речь идет о принятых экономической психологией доминирующих способах мышления, эпистемологических установках, моделях мира, ведущих методах и концепциях. Едва ли следует подробно обсуждать, что психология как наука в значительной степени ориентирована на поиск когнитивных механизмов, каузально связанных с поведением, и в основном опирается на атрибутивные данные и (квази)эксперимент как метод установления причинно-следственных отношений. С другой стороны, экономическая традиция связана с моделированием каузальных зависимостей объективно измеряемых исходов экономической деятельности от объективно измеряемых обстоятельств (предшествующих состояний или текущих событий) и рассматривает людей как рациональных субъектов, принимающих решения с точки зрения выгод и потерь своего поведения [70]. И та, и другая стремятся к проверке утверждений и устойчиво сопротивляются модным новациям – постмодернистским «забавам», увлечению риторикой и нарративами.

Сегодня большинство исследователей, идентифицирующих себя с ЭП, являются психологами по образованию и стилю мышления. Представители других областей психологии часто причисляют ЭП к прикладной социальной психологии. С этим невозможно согласиться, поскольку ЭП имеет много общего с другими прикладными дисциплинами – поведением потребителей, исследованиями суждений и процессов принятия решений и др. Собственная идентичность представителей данной дисциплины

за рубежом была поддержана учреждением специального журнала (Journal of Economic Psychology), созданием Международной ассоциации исследований в экономической психологии (IAREP), организацией нескольких крупных научных центров (в университетах Тилбурга, Экстера, Утрехта, Турина и др.). Определенная институционализация имела место и в России, хотя и в меньших масштабах. Речь идет о Всероссийских конференциях по ЭП, постоянной рубрике в «Психологическом журнале», наличии исследовательского подразделения в ИП РАН, появлении целого ряда публикаций, в том числе монографий и учебников [1,2,4,9].

Тем не менее, рубеж тысячелетий ЭП преодолела с чувством собственной вторичности, периферийности по отношению как к психологии, внутри которой она обычно воспринимается как прикладная социальная психология [21], так и к экономике. Как и прежде, самыми престижными являются публикации в уважаемых экономических и общепсихологических журналах. Более того, родительские дисциплины не примирены до сих пор. Экономисты проявляют «агрессивное отсутствие любопытства» (М. Рабин) к психологическим (диспозиционным и когнитивистским) объяснениям, ставят под сомнение внешнюю валидность психологических методов. Представители чикагской экономической школы существенно повлияли на концепции политологии и права, предприняли впечатляющую экспансию во все основные сферы человеческой жизни, предложив рыночные объяснения образованию, противоправному поведению, вступлению в брак и его расторжению. Как и двадцать лет назад, сегодня быть успешным экономическим психологом означает получить признание среди экономистов.

Последняя треть XX века характеризовалась острыми кризисами идентичности практически во всех областях знания. В социальных науках обсуждаются кризисы репрезентации, легитимности, рефлексивности [20]. На этом фоне экономика являет собой поразительный пример относительно целостной дисциплины, преемственность теорий и методов которой достаточно велика. Основной темой споров внутри экономики в течение длительного времени является вопрос о приоритетах теоретического и практического знания. По этому критерию Р. Голдфарб и Т. Леонард различают внутри рода «экономист» пять «видов»: чистые теоретики, занятые прояснением понятий и дедуктивно выводящие следствия из поведенческих предположений; прикладные теоретики, формулирующие концепции таким образом, чтобы они позволяли объяснять и предсказывать мир; чистые статистики, или эконометристы; экономисты, ориентированные на работу с эмпирическими данными или развитие аналитических методов для работы с данными; прикладные исследователи [34]. Только для последнего «вида» характерна методологическая и теоретическая эклектичность. Хотя эта группа экономистов самая многочисленная (экономика города и села, труда и свободного времени, социальных институтов и денежных потоков и т. д.), она не является прототипической и не диктует моду внутри дисциплины. Общими для всей науки, каноническими идеями являются принципы максимизации, равновесия и дефицита ресурсов; общим аналитическим аппаратом – математика, навязчивое использование которой привело, по словам Ричарда Липси, к обскурантизму и наивному смешению валидности и истины [54]. По оценкам В. Леонтьева и Т. Моргана, в ведущих экономических журналах доля эмпирических работ значительно ниже доли эмпирических исследований не только в других социальных науках, но и в физике, и химии (см. [34]). Каким бы ни было разочарование ведущих экономистов состоянием дел в своей области знания, экономика остается успешным и целостным интеллектуальным предприятием.

Напротив, для ЭП свойственно отсутствие общепринятых теорий, классификаций, моделей и методов, что характерно для эмпирических наук. Отсутствует даже общее определение экономического поведения. Для одних это использование (приобретение, распределение, сохранение, потребление) ограниченных ресурсов, включая деньги, вещи,

время и усилия, для достижения желаемых целей. В таком случае к экономическому поведению следует отнести дарение подарков, отдых и азартные игры. Для других экономическими являются лишь те формы поведения, которые связаны с рыночными отношениями и обменом, такие как работа, покупки и потребление [70]. Фундаментальные руководства по ЭП построены по «коллекционерскому» принципу, являя собой произвольный перечень глав, посвященных отдельным формам экономического поведения [52, 53]: работа и безработица, отдых, покупки, альтруизм, деньги, экономическая социализация, налоги и др. П. Уэбли и соавторы предлагают другой перечень основных идей ЭП: принцип достаточности, теория перспектив, психологические счета, социальная экономика, бихевиористские идеи, аттитюды [70]. Не найдя объединяющего принципа, авторы заимствуют из экономики идею максимизации функции полезности и применяют ее к целостной жизненной перспективе. Но появится ли желанная целостность от того, что частные формы экономического поведения будут прослежены от раннего детства до смерти?

Поскольку в последние 30 лет социальная психология, в особенности англо-американская, является по преимуществу когнитивной [32], неудивительно, что понятийный аппарат ЭП также в значительной степени заимствован из когнитивной социальной науки. Это верно в отношении смежных дисциплин, в особенности исследований поведения потребителей [10, 15]. Существенно, что когнитивизм серьезно повлиял на исследования поведения в организационном контексте, в том числе на объяснительные модели и концептуальный аппарат промышленной и организационной психологии. Речь идет о следующих темах: взаимоотношения между нанимателями и работниками, производственная мотивация, лидерство, принятие решений, стратегическое руководство, работа в командах, организационная культура, развитие организаций [40]. Традиционные предположения состоят в том, что индивидуальные способности перерабатывать информацию ограничены, в связи с чем люди используют упрощенные когнитивные стратегии и конструируют упрощенные ментальные репрезентации реальности. Относительно новой темой в организационной психологии стали коллективные когниции, «разделяемые ментальные модели», хотя смысл «разделяемости» и способы его измерения в литературе обсуждаются критически [16]. Для объяснения широкого круга феноменов организационного поведения привлекается теория социальной идентичности [37]. Заимствованный когнитивизм и связанное с ним убеждение в нерациональности поведения индивидов является *единственной* сквозной идеей современной ЭП.

Предлагаемый анализ по необходимости неполон и относительно произволен. Здесь есть возможность обсудить лишь некоторые частные темы, активно обсуждаемые в ЭП. Принимаясь за анализ с условным названием «Современное состояние зарубежной ЭП», автор осознавал невозможность нарисовать репрезентативную картину текущих исследований, поскольку настоящее неуловимо теряется между славным прошлым и неопределенным будущим, а обзор публикаций из «Journal of Economic Psychology» не в состоянии дать ясного представления о ключевых проблемах и тенденциях интересующей нас науки. Вот почему в этой главе не затрагиваются труднообозримые работы по отношению к деньгам, поведению потребителей и налогоплательщиков, экономической социализации, сберегающему поведению, психологии предпринимательства, поведению населения в период социально-экономических трансформаций и т.д. Тем более, что эти темы успешно освоены российскими исследователями и обсуждаются в других главах данной книги. Цель главы состоит в том, чтобы показать развитие идей и исследовательских программ на примере *рациональности поведения* – основной теоретической проблемы ЭП и единственной области психологических исследований, которая серьезно повлияла на работы экономистов. В какой-то степени эти работы стали

историей ЭП. Как и в других областях знания, ответы, которые получают экономические психологи, являются функцией использованных исследовательских процедур. Вот почему обсуждение перспектив ЭП ограничено проблемами ее нынешней и проектируемой методологии и методов.

## **История и современные исследования (не)рациональности экономического поведения**

Важность темы подтверждается тем, что обе Нобелевских премии, которых были удостоены психологи за всю историю этих наград, были присуждены за исследования именно проблемы нерациональности экономического поведения. В контексте предыдущего обсуждения существенно, что премии были вручены в области экономики.

Неоклассическая экономика основана на предположениях теории ожидаемой полезности фон Неймана и Моргенштерна [5]. Л. Сэвидж развил эти идеи, введя понятия субъективной вероятности и субъективной ожидаемой полезности. Психология (за вычетом психометристов) не приняла этой важнейшей микроэкономической теории и поставила под сомнение ее центральные постулаты – об оптимизации как механизме выбора и рациональности как его имманентном свойстве. Психологи (Словиц, Фишхоф, Лихтенштейн и др.) поставили множество экспериментов, направленных на опровержение аксиом полезности. Ранняя история этих исследований хорошо знакома отечественным специалистам по книге Ю. Козелецкого [3]. До 80-х гг. прошлого века экономическая модель человека была рациональной, а психологическая – нерациональной.

Первый Нобелевский лауреат от психологии (1978 г.) Герберт Саймон был удостоен этой награды «за пионерские исследования процессов принятия решения в экономических организациях». Политолог по образованию, Саймон посвятил свою карьеру работам в области институционализированной экономики, организационного поведения, искусственного интеллекта и психологии принятия решений. Его взгляды на экономическое поведение, впервые сформулированные в 1956 г., вкратце можно свести к следующим утверждениям [8]. Индивиды ограничены в своих когнитивных способностях, а еще одно сильное ограничение связано со структурой задачи («среды»). Вот почему индивиды не в состоянии использовать оптимальные алгоритмы – множественное регрессионное предсказание или правило Байеса. Вместо оптимизации выбора они руководствуются **принципом достаточности** («satisficing»). Саймон интерпретирует это диалектное шотландское слово как результат слияния двух других – sufficing (достаточность) и satisfying (удовлетворение). В качестве решения индивид выбирает первый объект, удовлетворяющий его/ее уровню притязаний. Важно отметить двойное ограничение рациональных рассуждений, со стороны когнитивных способностей и со стороны среды, выступающих, по образному выражению Саймона, двумя лезвиями ножниц [64]. Следовательно, **ограниченную рациональность** не следует сводить к программе когнитивных исследований эвристик и предвзятостей (biases), которая будет обсуждена ниже. Ограниченная рациональность стала синонимом нерациональности выбора. Концепция Саймона и ее влияние на ЭП обсуждалась в специальном выпуске Journal of Economic Psychology, посвященном памяти нобелевского лауреата (см. [28, 67]).

Позиция Саймона близка теории восприятия Эгона Брунсвика, более популярной не в перцептивной психологии, а в теории принятия решений. Обе традиции породили вероятностные модели сознания – концепции индуктивного вывода в условиях ограниченного знания. Можно утверждать, что современная теория принятия решений в значительной степени основана на теории линз Брунсвика.

Литература, посвященная критическому сравнению принципов рационального (максимизации, оптимизации) и нерационального решения, огромна. Так, используя задачу с выбором самого населенного города из 83 немецких городов, Г. Гигеренцер и Д.

Голдстейн [29] сопоставили точность решения задач с использованием нескольких традиционных моделей, основанных на интеграции информации, и алгоритма, основанного на принципе ограниченной рациональности. Последний выглядит так: 1) узнавание объекта как основной предиктор сделанного выбора (по данным разных авторов, оно предсказывает выбор в 90-100% случаев); 2) поиск значений наиболее валидных признаков (например, есть ли в городе профессиональная футбольная команда); 3) правило дискриминации (различны ли признаки объектов); 4) подстановка новых признаков, если решение на предыдущем шаге не достигнуто; 5) максимизация (выбирается максимальное значение признаков или, при их равенстве, делается случайная догадка). Несмотря на ограниченную экологическую валидность серии экспериментов (500 испытуемых с различным уровнем знания были моделированы на компьютере), выводы авторов однозначны: алгоритм минимальной достаточности не уступает по точности другим, оптимизирующим моделям, и требует намного меньше времени. Этот результат важен не только тем, что обосновывает новые подходы к исследованию поведения потребителей, но и потому, что порывает с многолетней традицией противопоставления рационального и психологического.

Вторая Нобелевская премия в области экономики была присуждена в 2002 г. американскому психологу Дэниэлу Канеману «за интеграцию психологических исследований в экономику, в особенности в том, что касается индивидуальных суждений и принятия решений в условиях неопределенности». Это явилось признанием еще одного пересмотра постулатов теории полезности, в котором внимание сместилось на поиск психологических механизмов переработки информации и выбора, реконструкцию ментальных моделей принятия решения. Эта самая известная и успешная исследовательская программа 70-80-х гг. связана с именами Амоса Тверски и Дэниэла Канемана. В своих ранних работах они показали, что обычный человек является плохим статистиком, неспособным использовать правило Байеса, и, что более важно, привлекли внимание психологов и социальных исследователей к субъективным искажениям информации (**предвзятостям**) и упрощенным, нерациональным механизмам принятия решений (**эвристикам**), к которым люди прибегают при необходимости принять решение в состоянии неопределенности [69]. Принцип достаточности Г. Саймона также можно рассматривать как эвристику. Показательно, что одна из самых влиятельных статей этих авторов была опубликована в уважаемом журнале «Эконометрика» [48].

Тверски и Канеман экспериментально установили ряд предвзятостей и эвристик, и этот результат сегодня является общим для психологии принятия решений и когнитивной социальной психологии (см., например, [6]). В своей исследовательской программе они смогли учесть многочисленные эффекты формулировок задачи, временные предпочтения, контрфактическое мышление [43], а также интегрировать результаты, первоначально полученные экономистами, прежде всего эффект потерянных денег (sunk cost effect), когда экономический агент прилагает особые усилия для выполнения проекта, в который уже инвестированы большие деньги [11]; множественность психологических счетов [66]; эффект собственности (endowment effect), или готовность индивида требовать большую сумму денег за отказ от того, чем он уже обладает, чем за приобретение этой вещи [45]. Основная идея исследовательской программы состояла в том, что задача, с которой сталкивается индивид, претерпевает изменения – переформулируется и перекодируется [33, 46]. В 80-90-х гг. результаты исследований предвзятостей и эвристик были опубликованы во многих ведущих психологических, экономических, политологических и даже медицинских журналах.

Одна из концептуальных основ, объясняющих принятие решений в условиях неопределенности в зависимости от описания задачи, получила название теории перспективы (prospect theory) [48, 68]. В этой концепции постулируется асимметричная S-

образная зависимость субъективной ценности потерь и выигрышей от их объективных значений. Вогнутая часть этой кривой, описывающей связь потерь с (отрицательной) ценностью, выглядит более крутой и свидетельствует о тенденции избегать потерь. Второе положение теории касается переоценки выигрышей, вероятность которых близка к единице, и недооценки проигрышей, имеющих ту же вероятность. Теория перспектив неоднократно применялась для объяснения данных о выборе в лабораторных условиях и повседневном поведении потребителей. Для разных ситуаций получены оценки субъективных трансформаций вероятностей и формы функции ценностей [63].

Со временем предвзятое поведение стало рассматриваться как симптом, проявление гипотетического психологического процесса [44]. Побочным результатом исследований предвзятостей и эвристик явилось повсеместная погоня за ошибками, что У. Голдстейн и Р. Хогарт назвали «избытком аномалий» [35, р. 26]. Получается, что, используя эвристики, люди попадают в ловушку. Это странный результат, поскольку те же индивиды демонстрируют высокую эффективность решения повседневных проблем, более сложных, чем лабораторные. Б. Фишхоф разработал программу «дебайесинга», или коррекции когнитивных иллюзий [24]. Среди прочего предлагается конструировать задачи, более справедливые для испытуемых, и разъяснять смысл задач. Показателен один из способов работы с некорректируемыми испытуемыми: заменить их. Очевидно, что целевой группой «дебайесинга» являются не самостоятельные экономические субъекты, а лабораторные испытуемые. Модель принятия решения Канемана и Тверски превращается из описательной в нормативную, поскольку предписывает способы правильного поведения. С другой стороны, подобный поворот пробудил исследования когнитивных процессов и репрезентаций, используемых экономическими субъектами.

Судя по публикациям в ведущих экономических и психологических журналах, подход Канемана и Тверски к поиску когнитивных аномалий сегодня доминирует в исследованиях процессов принятия решений и вынесения суждений. Ссылки на когнитивные аномалии повсеместны в исследованиях экономического поведения. Это направление имеет острого критиков, прежде всего Г. Гигеренцера и К. Хамонда. Они ставят под сомнение большинство так называемых предвзятостей. В качестве примера рассмотрим чрезмерную уверенность в истинности своих суждений. По Гигеренцеру, она не является ошибкой, если интерпретировать ее в терминах субъективных (а не частотных) вероятностей, например, по де Финетти, или в терминах более экологичной теории перцептивной линзы Брунсвика [31, 49]. Похожим образом, П. Юслин полагает чрезмерную уверенность артефактом неслучайного отбора задач для испытуемых и тем самым ставит под сомнение внешнюю валидность подобных исследований [42]. Другой пример касается байесова вывода. В исследовательской традиции Канемана и Тверски обычному человеку отказывается в способности точно оценивать апостериорные вероятности. По этому поводу критики утверждают, что традиционно используемые задачи основаны на существенном упрощении – бинарном выборе из независимых альтернатив, но реальные данные небинарны и взаимозависимы [29, 30]. Поэтому точность байесовых умозаключений можно существенно повысить, предложив более реалистичную формулировку задач, в частности, изложив условие не на языке вероятностей, а в терминах частот (см. контр-критику в [47]).

К. Хамонд формулирует проблему (не)рациональности иначе. Он различает **два понимания рациональности**: а) соответствие (correspondence) решений и поведения реальному миру и б) внутренняя согласованность (coherence) суждений. Первой концепции присущ функционализм и признание адаптивности поведения, второй – «иллюзионизм», вера в логическую непротиворечивость [36]. Тверски и Канеман отказывают человеку в рациональности во втором смысле. Действительно, компетентность индивида невысока там, где он выносит суждения, требующие

внутренней согласованности – о понятиях (деньги), поведении (сбережение) или событиях (дефолт), но высока в перцептивных задачах, где делаются суждения о свойствах вещей (покупках). В более ранней теории когнитивного континуума Хамонд отказывается от дихотомии интуиции и анализа, экспертных суждений и статистического предсказания. Выбор одной из множества квазирациональных стратегий определяется требованиями задачи, контекстом, обязательностью или факультативностью размышлений, воспринимаемой трудностью решения. В когнитивистской литературе обсуждается перспективность теорий «двойной переработки» информации и влияние намерений индивида и ее/его потребности в познании на (не)рациональность поведения [62]. Различение двух форм рациональности делается также и в других традициях, например, в британской когнитивной психологии (П.Н. Джонсон-Лэрд и др., [18]). Эта обширная литература не включена в анализ потому, что в центре исследований этой школы стоят дедуктивные рассуждения, и она не оказала влияния на работы экономистов и экономических психологов.

Эмпирическая демонстрация и теоретическое обоснование нерациональности решений и поведения стали одним из крупнейших вкладов психологов в социальные науки, включая экономику, социологию и политологию, за всю историю их существования. Эти результаты повлияли не только на ключевые теории, методы оценивания и предсказания, но и на саму проблему (не)предсказуемости поведения. Вместе с тем, программа научного изучения рациональности является примером незавершенного и несовершенного успеха. Во-первых, она носит скорее критический характер и не дает оснований для конструктивных концепций. Во-вторых, в последнее десятилетие в научной печати поднимаются проблемы, связанные с очевидными ограничениями традиционных исследований рациональности: игнорирование социального и, в частности, организационного контекста, онтологизация когнитивных стратегий и стилей, исключение из анализа риторических и дискурсивных средств. Поэтому история изучения рациональности едва ли может быть завершена.

### **Некоторые перспективы развития ЭП: методология и методы**

Незавершенность прошлого неспособна вызвать такого же сильного беспокойства, как неизвестность и принципиальная непредсказуемость будущего, хотя попытки прогнозирования являются необходимой частью рефлексии по поводу состояния дел в соответствующей области знания. Экономисты неоднократно предпринимали усилия по коллективному прогнозированию развития своей науки (см. специальные выпуски «Economic Journal», 1991, No.1 и «Journal of Economic Perspectives», 2000, No.1). Высказанные, порой полярные, мнения о будущем этой дисциплины небезынтересны и для экономических психологов. Эти прогнозы можно обобщить следующим образом (см. [34]). Экономика будет постепенно отказываться от дедуктивного способа рассуждения и доказательства теорем. Место формальных методов займут индуктивные способы получения знаний – компьютерное моделирование, корреляционные исследования и эксперименты. (В подтверждение правильности прогноза следует упомянуть, что в 2002 г. вместе с Д. Канеманом Нобелевскую премию разделил В.Смит за развитие экспериментальной экономики).

Второй, более радикальный прогноз, касается растущего взаимопроникновения и взаимовлияния социальных наук. Напомним, что до сих пор влияние экономики на право, политологию и социологию было односторонним, что и привело к эконометрическому обскурантизму [54]. Ожидается возрастание роли **бихевиоральной экономики**, лидеры которой, такие как Р. Талер, еще недавно имели репутацию радикалов. Представители этого направления полагают, что люди ведут себя целенаправленно и практично и ориентированы на будущее, но их способности и возможности несовершенны.

Крупнейший вызов традиционной экономике бросает необъяснимая способность людей бороться с искушениями, о чем свидетельствует не только богатая фактология самоконтролируемого поведения, но и процветающий бизнес средств для самоконтроля (диет, спортивных занятий, приспособлений для планирования времени и др.). Следует ожидать, что это исследовательское направление востребует психологические исследования саморегуляции поведения [17].

Другая проблема, порождающая растущий пессимизм у экономистов, касается безуспешности попыток предсказания неопределенных будущих состояний. Естественно, традиционные эконометрические методы (регрессионный анализ и его сложные варианты: тобит, пробит, логит, структурные уравнения и т.д.) для решения этой задачи непригодны. Экономисты надеются на разработку новых методов моделирования связей между неопределенными событиями. Однако проблема предсказания имеет и другую сторону. В отличие от лабораторных и корреляционных исследований, в повседневной жизни люди, в основном, не ошибаются в своих ожиданиях по поводу того, как поведут себя их коллеги или знакомые в ответ на действия, поступки и т.п. В повседневности поведение людей приобретает черты последовательности, повторяемости, согласованности. Эта последовательность обусловлена многими причинами. Как правило, наличные ресурсы ограничены, и наши возможные действия имеют естественные пределы. Человек связан с другими людьми ролевыми сценариями, множеством реальных или вымышленных обязательств и стремится соответствовать их ожиданиям, уважать право других понимать его и, в определенной степени, предсказывать поведение – люди сами управляют степенью предсказуемости своих поступков [7]. Таким образом, принципиальная непредсказуемость в эконометрике обусловлена искусственной изоляцией изучаемых явлений и не противоречит описанной психологами **предсказуемости в повседневной жизни**. Точность прогнозов может быть существенно повышена за счет включения в анализ переменных, ограничивающих свободу поведения экономических систем.

Наконец, последний прогноз касается возрастающей роли институциональной экономики. Дело в том, что эгоистичный *homo economicus*, живущий по принципу максимизации полезности в среде с хорошо определенными исходами, не нуждается ни в нормах поведения, ни в институтах. Однако лабораторные исследования показывают, что в социальных ситуациях испытуемые склонны использовать «эвристику коллективного действия» [55], озабочены проблемой справедливости и готовы инвестировать ресурсы и усилия на установление сотрудничества и поддержание справедливости. Реальные индивиды нуждаются в социальных нормах, в заключении социальных контрактов, они вкладывают средства в социальный капитал, и поэтому имеет смысл говорить лишь об **ограниченном эгоизме**.

В отличие от экономистов, психологи всегда проявляли интерес к кооперативному поведению и хорошо знакомы с теорией справедливости Дж. Адамса (см. [27]), а социологи, особенно Дж. Колмэн, предлагают еще более фундаментальные идеи [13, 19]. Тем не менее, **движение к учету социального является одной из самых актуальных задач** также и для ЭП. Ее более радикальная «ресоциализация» может быть связана с эксплицитным использованием социологических теорий и методов, в том числе теории социального капитала и связанной с ней методологии изучения социальных сетей. Эта исследовательская стратегия требует отдельного обсуждения. В отдельных отраслях современной психологии развивается иная методологическая программа, которую можно условно назвать **программой декогнитивизации**. Шумный успех когнитивистских проектов в психологии в последней трети XX века привел к тому, что собственно социальное измерение стало играть вторичную роль даже в *социально-психологических концепциях*, таких как теория *социальных представлений* С. Московичи и теория *социальной идентичности* Г. Тэджфела и Дж. Тэрнера, в которых механизмы



общественного поведения имеют когнитивную природу (см. [12]). Требование сместить акценты с понятий аттитюда, самооценки, Я-концепции, фрустрации, мотива на понятия власти, доминирования, контроля, влияния, статуса и солидарности является отличительной чертой критической европейской социальной психологии. В этом смысле ЭП консервативна, она продуктивно использует концепцию ограниченной рациональности, но значительно реже развивает другие идеи Г. Саймона, в частности, о процедурных особенностях принятия решений в организационном контексте и факторах организационной сложности (исключения см. [28, 58]). За вычетом исследований экономической социализации и коллективных представлений о бедности, богатстве и деньгах, экономические субъекты рассматриваются как счетно-решающие устройства или «хранилища» аттитюдов. Даже в исследованиях коллективного поведения и макроэкономических феноменов речь чаще идет об агрегированном индивиде.

Еще один контркогнитивный подход к исследованию процессов принятия решений связан с отказом от компьютерной метафоры и **лингвистическим поворотом** в социальных науках [12]. Д. Хилтон и Б. Слагоски попытались учесть прагматику разговора и различные лингвистические факторы для более полного понимания процессов принятия решений [39]. В своем обзоре авторы показали, что многие «предвзятости» могут быть приписаны стремлению испытуемых придерживаться простых правил коммуникативного взаимодействия. П. Тэтлок и соавторы [65] проверили устойчивость установленной Р. Нисбетом тенденции испытуемых использовать недиагностическую информацию. Они манипулировали воспринимаемой значимостью предоставляемой информации и необходимостью обосновывать решения. Искомый эффект наблюдался, когда испытуемым давали понять, что условия задачи оценивались экспериментатором на предмет значимости для решения, т.е. актуализировали коммуникативную норму, и исчезал, когда испытуемым говорили о случайном отборе информации. Недиагностическая информация обесценивалась и в том случае, когда индивиды должны были дать отчет в своих действиях, т.е. хотели быть понятыми и максимально использовали когнитивные усилия. Таким образом, даже в экспериментальной ситуации решение и поведение индивида определяются особенностями коммуникативной ситуации. Другим примером является зависимость вывода о способностях индивида к байесовскому рассуждению от того, как сформулирована задача: в терминах частот или вероятностей.

За смещением интереса к языку и речи стоит не только мода, но серьезные изменения в эпистемологии социальных наук в последние два десятилетия. Нарративные структуры и дискурсивные стратегии широко используются для исследования социального конструирования реальности и повседневных практик в социологии, гендерных исследованиях, социальной антропологии, культурологии, политологии и социальной психологии (см. [60]), однако в ЭП нарративные исследования редки [57], здесь по-прежнему доминируют методы опроса, как если бы аттитюды и ценности действительно хранились в головах респондентов в хорошо артикулированном виде (критическое обсуждение этого предположения см. в [25]). В конце концов, респонденты всегда отвечают на заданные вопросы, какими бы странными они ни казались. В таком случае, что измеряют опросы аттитюдов – факты или артефакты? В экономической литературе уже обсуждалась вероятность того, что рациональность выбора является артефактом процедуры измерения и следствием социального влияния, например, экономического образования [50].

Неэкспериментальная, **интерпретативная парадигма** основывается не на предположении о «когнитивных существах», а на признании сообществ людей, обладающих «локальными рациональностями» или совместно выработанными репертуарами интерпретаций [71]. Работы, ориентированные на **общности, взаимодействие и коммуникацию**, все чаще появляются в журналах по

организационному поведению и принятию решений, но не в экономических журналах или «Journal of Economic Psychology». Например, в исследованиях процедур отбора персонала все чаще отказываются от психометрических оценок кандидатов; процесс отбора рассматривается как сложная социальная игра, построенная по законам социального познания и включающая переговоры, самопрезентацию, самоверификацию, дискурсивное конструирование самости [38, 61]. Важно подчеркнуть новые акценты, которые эта гуманитарная методологическая парадигма ставит в проблеме предсказуемости поведения: несовершенство регрессионного предсказания заменяется неопределенностью нарративов, которая, как и незавершенность повествуемой жизни, имеет другой смысл, лишенный негативного оттенка. Существенно, что **нарративная парадигма** позволяет рассматривать экономическое поведение как социальную коммуникацию [23], дает новые возможности для изучения связей между обладанием и потреблением благ и конструированием идентичности [22, 56]. Еще одним средством коммуникативного исследования является метод дневников, хорошо известный психологам и экономистам. В литературе обсуждаются определенные новшества в использовании этого метода: ведение электронных записей, ведение совместных дневников семьями или группами, смещение аналитического фокуса с межиндивидуальных различий к внутрииндивидуальным, включение в анализ основных социальных и личных событий и др. [14].

Множественность публикаций в «Journal of Economic Psychology», посвященных формальному моделированию функций полезности и дисконта, и единичность контекстно-специфичных исследований отдельного случая (см. [51]) наводит на мысль о необходимости еще одного методологического акцента. Стерильность методов социальных наук самым тесным образом связана с их ориентацией на обобщения универсального порядка, поиск чистых «эпистем». Одна из особенностей социальной реальности состоит в том, что субъекты принимают информированные решения в условиях отсутствия правил, жестких процедур и ясных критериев, позволяющих отделять истину от заблуждения. Это **практическое** и **локальное** знание, управляемое рефлексивным мышлением [26]. Ценность обобщения в традиционных жанрах исследования преувеличивается. Качественная методология, использующая case study и другие способы получения локального знания, открыто ориентируется на другую форму обобщения: не на генеральную совокупность «испытуемых», а на полноту описания и понимания отдельного случая [20].

Учитывая разнообразие культур и историй, форм институционального и индивидуального экономического поведения, актуальным остается проведение **сопоставительных** исследований, как кросскультурных, так и локально воспроизводящих закономерности, полученные в других условиях (см. [59]). В этом направлении существенна роль не только качественных, но и **количественных методов**. В последние пять лет ведущие мировые психологические журналы все чаще печатают метааналитические исследования. За этим стоят не только возросшая мощь научных институтов и огромные базы накопленных данных, позволяющие формулировать общие закономерности индуктивно. Количественная методология сама претерпела существенные изменения. Аргументированное обсуждение этой темы потребовало бы обращения еще к нескольким десяткам методологических источников, к сожалению, не из области ЭП, и потому требует отдельной публикации.

Развитие количественной методологии можно упрощенно представить в виде нескольких тезисов (см., например, [41]). Во-первых, методы анализа становятся все более строгими, мощными и одновременно универсальными. Они позволяют разделять эффекты, создаваемые не только отдельными переменными и их взаимодействиями, но и процедурными особенностями измерения, перекосами в выборке, отсутствующими наблюдениями, планом (дизайном) исследования, взаимозависимостью наблюдений. Это

обеспечивает не только более высокую внутреннюю валидность результатов, но и внешнюю, связанную с возможностями обобщения, поскольку **статистический контроль** избавляет от необходимости искусственной лабораторной изоляции испытуемых и переменных.

Во-вторых, пересматривается **теория статистических решений**, вернее, то эклектическое смешение теорий Фишера и Неймана-Пирсона, которое господствовало в статистической методологии в течение 50 лет. Нападкам подвергаются критерии статистической значимости и привычные способы представления результатов проверки статистических гипотез. Пятая редакция «Руководства по подготовке публикаций в журналы Американской психологической ассоциации» рекомендует приводить точные значения критериев, интерпретируемых как статистические эффекты, и вероятностей ошибки I-го рода. Предпочтительно сообщение доверительных интервалов, что позволяет избежать необходимости бинарных решений (значимый – незначимый результат). Предписывается указывать **статистическую мощь** процедуры.

В-третьих, совершенствуются процедуры **метаанализа**, который выступает как средство установления общих закономерностей при одновременном статистическом контроле особенностей отдельных исследований. Наконец, особая ценность приписывается не пилотажным исследованиям, а **воспроизведениям** и «**воспроизведениям с расширением**» [41, р. 676-677]. Последнее новшество служит средством очищения публикаций от тенденциозного сообщения только статистически значимых результатов и позволяет корректно исследовать возможные границы обобщения полученных выводов.

Можно заметить, что совершенствование количественной методологии носит формальный характер. Учет социальных факторов остается вопросом полноты содержательной теории, которую использует психолог. Возможности включения в анализ особенностей коммуникативной ситуации остаются ограниченными.

## **Заключение**

Представленный обзор ограничен одной, но центральной теоретической проблемой ЭП – проблемой (не)рациональности экономического поведения. Исследования в этой области характеризуются значительной теоретической насыщенностью и согласованностью (что значительно облегчает аналитическую задачу, но ставит под угрозу генерализуемость полученных выводов). Они представляют собой наиболее существенный вклад ЭП в развитие социальных и поведенческих наук. Основные уроки изучения рациональности поведения, важные для понимания будущего ЭП, таковы. Наступление на нормативную модель, начатое в 70-х годах прошлого столетия, закончилось, на первый взгляд, установлением новой нормативной модели, которую Р. Ромметвейт окрестил «отрицательной рациональностью». В действительности, оба варианта являются, по выражению К. Хаммонда, «двумя лагерями» или полюсами «когнитивного континуума». (Не)рациональность выступает ярлыком, который внешний наблюдатель использует для описания поведения индивида в разных социальных контекстах.

Невозможность констатировать победу одного из лагерей следует интерпретировать в свете более общего наблюдения. Современная ЭП в целом лишена тематического и методологического единства. Дело не столько в ее маргинальном положении и прикладной направленности. К концу XX века разрушилась внутренняя целостность и академическая гармония всех социальных наук. Анализ методологии исследований в ЭП и родственных дисциплинах дает, на первый взгляд, эклектичный образ. Использование разных подходов, качественных и количественных, «социальных» и когнитивных, неизбежно приведет к несогласующимся результатам. Это способно напугать лишь тех

исследователей, которые ценят внутреннюю непротиворечивость как единственное проявление рациональности, кто стремится абсолютно точно предсказать поведение системы в детерминистском смысле, кто верит в существование единой универсальной истины. Однако обозначенные подходы не исключают друг друга. «Мы привыкли думать об актуальном мире как одном из возможных миров. Нам следует переписать картину. Все возможные миры лежат внутри актуального» (Н. Гудман, цит. по [42, p.1002]).

Соприсутствие и сотрудничество этих подходов служит общей цели – более глубокому пониманию механизмов экономического поведения и использованию этого знания для **решения социальных проблем**. Сейчас ЭП не лидирует ни в одной из указанных методологий – ни в той, где ценится локальное и частное знание, ни там, где повторяющиеся ситуации контролируются статистическими средствами. Ближайшей инструментальной задачей дисциплины является освоение, творческое использование и развитие этих методологий.

Что касается содержательных задач, которые будет решать ЭП будущего, прогнозировать их невозможно. Трудно сказать, будет ли это изучение экономического поведения в странах с разными экономическими ориентациями, поведенческая экономика здорового образа жизни, нелегальное экономическое поведение, альтруизм, индивидуальный обмен разными формами капитала, экономическое поведение семей, малых групп или меньшинств, индивидуальный выбор и социальное влияние в поведении потребителей, экологические ценности потребления или что-то другое. Ориентация на решение актуальных социальных проблем выступает в качестве единственного принципа, определяющего содержание задач ЭП будущего.

### Литература

1. Бункина М.К., Семенов В.А. Экономика и психология. М.: Дело и Сервис, 1998.
2. Дейнека О.С. Экономическая психология. СПб.: СПбГУ, 2000.
3. Козелецкий Ю. Психологическая теория решений. М.: Прогресс, 1979.
4. Малахов С.В. Основы экономической психологии. М.: Б.и., 1992.
5. Нейман Дж. фон, Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М.: Наука, 1970.
6. Перспективы социальной психологии. М.: ЭКСМО, 2001.
7. Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация. Перспективы социальной психологии. М.: Аспект-Пресс, 1999.
8. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении //Вехи экономической мысли. Т.2. СПб.: Экономическая школа, 1999, с. 54-72.
9. Экономическая психология /Под ред. И.В. Андреевой. СПб.: Питер, 2000.
10. Antonides G., van Raaij W.F. Consumer behaviour: A European perspective. Chichester: John Wiley and Sons, 1999.
11. Arkes H.R., Blumer C. The Psychology of sunk cost //Organizational Behavior and Human Decision Processes, 1985, Vol. 35, pp.124-140.
12. Augustinos M., Walker I. Social cognition: An integrated introduction. London: Sage, 1996.
13. Bendor J., Swistak P. The Evolution of Norms //American Journal of Sociology, 2001, Vol. 106, No.6, pp.1493-1545.
14. Bolger N., Davis A., Rafaeli E. Diary methods: Capturing life as it is lived //Annual Review of Psychology, 2003, Vol. 54, pp. 579-616.
15. Breakwell G.M. (Ed.) Social psychology of political and economic cognition. London: Surrey University Press, 1992.
16. Cannon-Bowers J.A., Salas E. Reflections on shared cognition //Journal of Organizational Behavior, 2001, 22, pp. 195-202.

17. Carver C.S., Scheier M.F. On the self-regulation of behavior. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.
18. Chater N., Oaksford M. Human rationality and the psychology of reasoning: Where do we go from here? //British Journal of Psychology, 2001, Vol. 92, No. 1, pp. 193-226.
19. Coleman J.S. Foundations of social theory. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1990.
20. Denzin N.K., Lincoln Y.S. (Eds.) Handbook of qualitative research. Thousand Oaks, CA: Sage, 2000.
21. Dittmar H. The social psychology of economic and consumer behaviour //Semin G.R., Fiedler K. (Eds.). Applied social psychology. London: Sage Publications, 1996, pp.145-172.
22. Dittmar H. The social psychology of material possessions: To have is to be. Hemel Hemstead, UK: Harvester Wheatsheaf, 1992.
23. Douglas M., Isherwood B. The world of goods. London: Routledge, 1979.
24. Fischhoff B. Debiasing //Kahneman D., Slovic P., Tversky A. (Eds.) Judgement under uncertainty: Heuristics and biases. Cambridge: Cambridge University Press, 1982, pp. 422-444.
25. Fischhoff B. Value elicitation: Is there anything in there? //American Psychologist, 1991, Vol.46, pp.835-874.
26. Flyvbjerg B. Making social science matter: Why social inquiry fails and how it can succeed again. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.
27. Folger R. Rethinking equity theory: A referent cognitions model //Bierhoff H.W., Cohen R. L., Greenberg J. (Eds.). Justice in social relations. New York: Plenum, 1986, pp. 145-162.
28. Foss N. J. Bounded rationality in the economics of organization: "Much cited and little used" //Journal of Economic Psychology, 2003, Vol. 24, No. 2, pp.245-264.
29. Gigerenzer G., Goldstein D.G. Reasoning the fast and frugal way: Models of bounded rationality //Psychological Bulletin, 1995, 118, pp. 248-271.
30. Gigerenzer G., Hoffrage U. How to improve Bayesian reasoning without instructions: Frequency formats //Psychological Review, 1995, Vol. 102, pp. 684-704.
31. Gigerenzer G., Hoffrage U., Kleinbölting. Probabilistic mental models: A Brunswikian theory of confidence //Psychological Review, 1991, Vol.98, No.4, pp. 506-528.
32. Gilbert D.T., Fiske S.T., Lindzey G. The handbook of social psychology. 4<sup>th</sup> ed. N.Y.: McGraw-Hill, 1998.
33. Gilovich T., Griffin D., Kahneman D. (Eds.) Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgement. Cambridge: Cambridge University Press, 2002.
34. Goldfarb R.S., Leonard T.C. Economics at the millennium //Society, 2002, Vol.40, No.1, pp. 24-35.
35. Goldstein W.M., Hogarth R.M. Research on judgement and decision research. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.
36. Hammond K.R. Human judgements and social policy. New York: Oxford University Press, 1996.
37. Haslam S. A. Psychology in organizations: The social identity approach. London: Sage, 2001.
38. Herriot P. Attribution theory and interview decisions //Eder R. W., Ferris G. R. (Eds.). The employment interview: Theory, research and practice. Newbury, CA: Sage, 1989, pp. 97-106.
39. Hilton D.J., Slugosky B.R. Judgement and decision making in social context: Discourse processes and rational inferences //Connolly T., Arkes H.R., Hammond K.R. (Eds.) Judgement and decision making. 2<sup>nd</sup> ed. Cambridge: Cambridge University Press, 2000, pp. 651-676.

40. Hodgkinson G. The interface of cognitive and industrial, work and organizational psychology //Journal of Occupational and Organizational Psychology, 2003, Vol. 76 No. 1, pp. 1-24.
41. Hubbard R., Ryan P. A. The historical growth of statistical significance testing in psychology – and its future prospects //Educational and Psychological Measurement, 2000, Vol.60, No.5, pp. 661-681.
42. Juslin P. The overconfidence phenomenon as a consequence of informal experimenter-guided selection of almanac items //Organizational Behaviour and Human Decision Processes, 1994, Vol. 57, pp. 226-246.
43. Kaheman D., Varey C.A. Propensities and counterfactuals: The loser that almost won //Journal of Personality and Social Psychology, 1990, Vol. 59, No. 6, pp. 1101-1110.
44. Kahneman D. A psychological point of view: Violations of rational rules as a diagnostic of mental processes //Behavioral and Brain Sciences, 2000, Vol. 23, pp. 681-683.
45. Kahneman D., Knetsch J., Thaler R. The endowment effect, loss aversion, and status quo bias //Journal of Economic Perspectives, 1991, No. 5, pp. 193-206.
46. Kahneman D., Tversky A. (Eds.) Choices, values and frames. New York: Cambridge University Press, 2000.
47. Kahneman D., Tversky A. On the reality of cognitive illusions: A reply to Gigerenzer's critique //Psychological Review, 1996, Vol. 103, pp. 582-591.
48. Kahneman D., Tversky A. Prospect theory: An analysis of decisions under risk //Econometrica, 1979, Vol. 47, pp. 313-327.
49. Koehler J.J. The base rate fallacy considered: Descriptive, normative and methodological challenges //The Behavioral and Brain Sciences, 1996, Vol. 19, pp. 1-53.
50. Larrick R.P., Nisbett R.E., Morgan J.N. Who uses the cost-benefit rule of choice? Implications for the normative status of microeconomic theory //Organizational Behavior and Human Decision Processes, 1993, Vol. 56, pp. 331-347.
51. Lawson C.W., Saltmarshe D.K. The psychology of economic transformation: The impact of the market on social institutions, status and values in a northern Albanian village //Journal of Economic Psychology, 2002, Vol. 23, No. 4, pp. 487-500.
52. Lea S.E.G., Tarpy R.M., and Webley P. The individual in the economy. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
53. Lewis A., Webley P., and Furnham A. The new economic mind: the social psychology of economic behavior. New York: Harvester Wheatsheaf, 1995.
54. Lipsey R. Successes and failures in the transformation of economics //Journal of Economic Methodology, 2001, No.2, pp. 169-201.
55. Lubell M., Scholz J.T. Cooperation, reciprocity, and collective-action heuristic //American Journal of Political Science, 2001, Vol.45, No. 1, pp. 160-178.
56. Lunt P.K., Livingstone S.M. Mass consumption and personal identity: Everyday economic experience. Buckingham: Open University Press, 1992.
57. Luomala H.T., Laaksonen M. A qualitative exploration of mood-regulatory self-gift behaviors //Journal of Economic Psychology, 1999, Vol.20, No.2, pp. 147-182.
58. Minkes A.L., Foxall G.R. Herbert Simon and the concept of dispersed entrepreneurship //Journal of Economic Psychology, 2003, No. 2, pp. 221-228.
59. Müller-Peters A. et al. Explaining attitudes towards the euro: Design of a cross-national study //Journal of Economic Psychology, 1998, Vol. 19, No. 6, pp. 663-680.
60. Potter J. Representing reality: Discourse, rhetoric and social construction. Thousand Oaks, CA: Sage, 1996.
61. Schmidt F. L., Hunter J. E. The validity and utility of selection methods in personnel psychology: Practical and theoretical implications of 85 years of research findings //Psychological Bulletin, 1998, 124, pp. 262-274.

62. Shafir E., LeBoeuf R.A. Rationality //Annual Review of Psychology, 2002, Vol. 53, pp. 491-517.
63. Shafir E., Simonson I., Tversky A. Reason-based choice //Cognition, 1993, Vol.49, pp. 11-36.
64. Simon H. A. Economics, bounded rationality, and the cognitive revolution. Aldershot Hants, UK: Elgar, 1992.
65. Tetlock P.E., Lerner J., Boettger R. The dilution effect: Judgement bias, conversational convention, or a bit of both? //European Journal of Social Psychology, 1996, Vol. 26, pp. 914-934.
66. Thaler R.H. Mental accounting and consumer choice //Management Science, 1985, Vol. 4, pp. 199-214.
67. Todd P.M., Gigerenzer G. Bounding rationality to the world //Journal of Economic Psychology, 2003, Vol. 24, No.2, pp. 143-165.
68. Tversky A., Kahneman D. Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty //Journal of Risk and Uncertainty, 1992. No.5, pp. 297-323.
69. Tversky A., Kahneman D. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases //Science, 1974, Vol. 185, pp. 1124-1131.
70. Webley P., Burgoyne C.B., Lea S.E.G., Young B.M. The economic psychology of everyday life. Hove, East Sussex: Psychology Press, 2001.
71. Weick K. E. Sensemaking in organizations. Thousand Oaks, CA: Sage, 1995.