

ПСИХОЛОГИЯ И ЭКОНОМИКА: К ВОПРОСУ ИНТЕГРАЦИИ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ

Хоманенко А. В.

магистрант 1 курса Академии гуманитарных технологий

ЧОУ ВО ЮУ (ИУБиП)

e-mail: profi_yug@rambler.ru

Научный руководитель: Духавнева А.В.

д.п.н., доцент кафедры «Психология и управление персоналом»

ЧОУ ВО ЮУ (ИУБиП)

e-mail: duhavneva@mail.ru

Аннотация: В статье рассматривается видение нового подхода к изучению принятия решений с точки зрения взаимодействия психологии и поведенческой экономики. Выявлены особенности принятия решений субъектом в рамках поведенческой экономики и психологии. Произведен философский анализ трансформации понимания экономического агента. Показаны отличия между научными подходами психологической теории и экономической при принятии решений.

Ключевые слова: поведенческая экономика; решение; нейроэкономика; нейробиология; процесс принятия решений; экономический агент.

PSYCHOLOGY AND ECONOMICS: ON THE ISSUE OF INTEGRATING SCIENTIFIC APPROACHES

Khomanenko A.V.

Abstract: The article discusses the vision of a new approach to the study of decision-making from the point of view of the interaction of psychology and behavioral economics. The features of decision-making by the subject in the framework of behavioral economics and psychology are revealed. A philosophical analysis of the transformation of the understanding of an economic agent is made. The differences between the scientific approaches of psychological theory and economic in decision-making are shown.

Keywords: behavioral economics; decision; neuroeconomics; neurobiology; decision-making process; economic agent.

Мы сейчас наблюдаем тенденцию особой интеграции наук, ставшей закономерностью этапа их развития, присущий их внутренней природе, которые впервые предпринимают попытку слияния в единое целое все до сих пор шедшие в малой зависимости друг от друга, и когда происходит

слияние – их объект совершенно меняется. Мы пытаемся принимать решения разумно и рационально, ищем выгоду и пользу, но все равно упускаем их. Мы подвержены иллюзорному представлению о том, что управляем своим поведением и своими решениями.

Речь в данной статье пойдет о современных практических категориях - системе принятия решений и о возможных признаках воздействия стороны таких наук как психология и экономика. А также, возникает вопрос, возможна ли интеграция данных научных подходов несмотря на имеющиеся у них различия к предмету исследования?

Предметом исследования психологии является внутренний механизм «принятия решений» (личностные, регуляторные, мотивационные, когнитивные предпосылки формирования решения). Экономика исследует преимущественно внешние условия формирования и реализации решений. Психологов и экономистов в равной степени интересует: как и почему экономический агент принимает те или иные решения. А также, каковы истинные мотивы принимаемых решений, как принимаются решения в разных контекстах, какое влияние оказывают индивидуально принимаемые решения на коллективный выбор [15]. При этом значение психологии для понимания «принятия решений» все более возрастает, что обусловлено «сдвигом» центра проблематики с представления об объективных механизмах и ценности принятых решений на субъективные. «Решение» является связующим звеном между процессами получения и переработки информации (познания) и конкретным вариантом поведения человека или группы лиц. Сам «процесс принятия решения» является психологическим процессом, предполагающим в развитых формах предварительное осознание цели и способа действий, выявление и анализ различных альтернатив, и наконец, выбор альтернативы. Продуктивный процесс принятия решений включает в себя формирование новых целей, оценок, мотивов, установок, смыслов [7]. Принятие решения является своего рода «пограничным» психологическим процессом между внутренним (ментальным) и внешним

(предметно-деятельностным) процессами. «Принятие решения» — это одновременно и процесс мыслительной деятельности (обдумывание альтернатив, вариантов действия), и непосредственно действие или деятельность, направленная на реализацию решения. При этом в различных научных парадигмах психологии акцентированы разные стороны понятия «решение». Так, для клинической психологии или психологии личности это «разрешение набора трудностей или конфликтов», не обязательно имеющее рациональную детерминацию; в психоанализе акцентируются бессознательные факторы, определяющие решения [16], в когнитивной психологии — мыслительные операции. «Процесс принятия решений» включается в структуру деятельности там и тогда, где и когда возникают затруднения ее привычного, а часто и стереотипизированного осуществления [13]. Принятие решений — это процесс, предпринимаемый человеком (группой лиц) с целью разрешения некоторого противоречия, улучшения будущего состояния человека (группы лиц); это «особый процесс человеческой деятельности, направленный на выбор наилучшего варианта действий». По мнению С. Л. Рубинштейна, принять решение — значит произвести выбор, требующий оценки [12]. Он отмечает, что процесс принятия решения может проходить различно, и характеризоваться следующими компонентами: цель, борьба мотивов, активность и осознанность, из чего следует, что «каждый волевой акт включает в себя решение, поскольку он предполагает принятие определенной цели и открывает соответствующему желанию доступ к моторной сфере, к действию, направленному на ее осуществление» [9]. Из этого можно сделать вывод, что С. Л. Рубинштейн рассматривал решение как структурный компонент волевого акта. С другой стороны, С. Л. Рубинштейн отмечает, что продуктом мышления является решение (если мыслительная задача была решена).

Экономика – это наука о прибыли и издержках, почти 250 лет считается, что сравнивая эти показатели, человек разумно и рационально

принимает выгодные «решения». Экономисты утверждают (согласно классической теории), что люди разумны, рациональны и не принимают тех «решений» которые им во вред, а принимают только те которые им на пользу (максимизируют свою полезность). В экономике под «решением» преимущественно понимается результат некоего процесса, и представляет собой результат труда, получаемый в процессе переработки информации; это формально зафиксированный проект какого-либо изменения [6]. «Решение» может пониматься и как процесс экономического выбора или его результат. «Решение» — это выбор альтернативы из множества вариантов действий для достижения поставленной цели [8], это реальное разрешение практической проблемы, получение нового качества [14]. «Решение» можно понимать как наилучший способ разрешения проблемы, как наиболее предпочтительный способ достижения поставленной цели [1]. Термин «процесс принятия решения» в равной степени используется и при анализе решения мыслительных задач, и при анализе процесса выбора одной альтернативы из нескольких [13]. Поведенческая (бихевиористская) экономика, явилось именно тем фактором слияния научных подходов в исследовании данной тематики, которое изучает влияние разных факторов на экономическое поведение человека и «принятие решений». Психология восприятия и психология поведения систематически создают отклонения от рационального поведения, являясь неотъемлемыми участниками экономической и финансовой жизни общества. Основными целями поведенческой (бихевиористской) экономики являются учет, исследование и анализ регулярных «сбоев» в рациональном поведении и систематических ошибок экономических агентов при принятии «экономических решений».

Психологи, внёсшие свой вклад в поведенческую (бихевиористскую) экономику, тоже учитывают этот тезис о рациональности и разумности «принятия решений», но в меньшей степени. Благодаря вкладу двух психологов в исследовании данного направления (лауреатов Нобелевской премии Даниэля Канемана и Кейта Становича), было выделено две системы

рассуждений в человеческом сознании – *два способа принятия решений*. Природу «принятия решений» подробно описал Даниэль Канеман (*Daniel Kahneman*) в своей книге «Думай медленно... решай быстро». По утверждению Д. Канемана, экономические агенты используют две «системы» мышления: быструю, инстинктивную, эмоциональную и медленную, вдумчивую, рациональную. Д. Канеман утверждает, что экономический агент постоянно совершает «поведенческие ошибки» (*behavioral biases*), опираясь на первую «систему» мышления, и они чаще действуют иррационально, поддаваясь эмоциям или настроению, не анализируя все возможные опции, не учитывают риски. Эти и другие «*сбои*» в поведении ставят под сомнение тезисы «неоклассической экономики» о рациональности и прагматичности. Система 1 – это спонтанные и быстрые решения, не требующие размышления, которая работает автоматически, и Система 2 – заставляющая индивидуум размышлять [3]. В своих исследованиях Д. Канеман продемонстрировал существование когнитивных искажений, а также пришел 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 неопределённости*. Более того, экономические агенты ошибаются неслучайным образом, и с помощью психологических методов *нерациональное поведение* может быть идентифицировано и предсказано [4]. В рамках когнитивной психологии изучаются особенности системы переработки информации человеком, рассматриваются гипотезы о том, как влияет организация человеческой памяти на «процесс принятия решений» [16]. Психологи данного направления пытаются экспериментально определить границы человеческих возможностей в «процессе принятия решений». «Процесс принятия решения» является непосредственным проявлением когнитивной самоорганизации — высокого уровня саморегуляции мышления. Экономические агенты часто полагаются на эвристические выводы, которые могут совпадать с формально-логическими,

но при некоторых обстоятельствах приводят к ошибочным суждениям. Также уже широко усвоена «концепция якорения», которая выражается в феномене заикливания на том, что уже попало в ваш фокус внимания. Многие знают и о так называемой ловушке доступности: мы оцениваем вероятность некоего события по тому, насколько легко в памяти всплывает нечто аналогичное. Это когнитивное искажение заставляет нас, например, придавать непропорционально большой вес свежим новостям, которые мы попросту еще не успели забыть. Но есть и когнитивные ловушки, в которые люди попадают постоянно [4]. В 2017 году Нобелевский комитет также по своему подтвердил что человека рационального и разумного не существует, присудивший мировую премию профессору поведенческой (бихевиористской) экономики Ричарду Талеру. Ричард Талер и его последователи утверждают, что экономические агенты далеко не всегда ведут себя так, как предписывает стандартная теория. Например, вопреки классическому представлению об экономически рациональных агентах, реальный человек по-разному относится к одним и тем же денежным суммам, полученным из разных источников (зарплата, доход от инвестиции, выигрыш в лотерею и т. д.), и зачастую распределяет свои расходы в зависимости от источников дохода. Регулярные доходы чаще направляются на покупку предметов необходимости, а нерегулярные – на развлечения и предметы роскоши. Из этого следует, что два человека с абсолютно одинаковым доходом, но различающимися источниками будут тратить и сберегать деньги по-разному, и поведенческая (бихевиористская) экономика может предсказать, как именно. Соответственно, исследуя поведение экономических агентов, можно извлекать дополнительное знание, обладающее прогностической ценностью, из информации о структуре доходов [11,5]. Поведенческая экономика опирается как на индивидуальную, так и на массовую психологию. Многие исследования показали, что даже небольшая группа настроенных определенным образом людей может повлиять на рынок в целом. Принципиальным отличием психологических

теорий «принятия решений» от экономических является то, что экономистов преимущественно интересуют принципы рационального (эффективного) «принятия решений», определения степени оптимальности альтернатив. В то время как психологов интересуют психологические детерминанты и механизмы «принятия решений» (каким образом человек принимает решения, какие психические процессы при этом задействованы, психологические процессы и ориентиры, опосредствующие процесс принятия решений (выбора), психологические особенности поведения человека (группы лиц) в процессе принятия решений, индивидуальные различия людей в принятии решений).

Попыткой интегрировать психологический и экономический подходы к исследованию проблемы «принятия решений» являются исследования, проводимые в рамках нейроэкономики — междисциплинарного направления в науке на пересечении предметов исследования экономической теории, нейробиологии и психологии [10,17].

Перспективы дальнейшего исследования указанной мной проблематики «принятия решений» мы видим через призму дальнейшего изучения интеграции психологических, экономических и нейробиологических подходов.

Библиографический список

1. Балдин К. В. Риск-менеджмент : учеб. Пособие. – М. : Эксмо, 2006. — 368 с.
2. Гурова Л. Л. Принятие решений как проблема психологии познания // Вопросы психологии. — 1984. — № 1. — С. 125–131.
3. Дедусенко В.С. Психологические особенности межличностных отношений в эпоху цифровизации [Электронный ресурс] // Интеллектуальные ресурсы – региональному развитию. – 2022. – № 1. – С. 82-85. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=48288510> (дата обращения: 10.04.2022)
4. Д. Канеман, Даниэль. Думай медленно... решай быстро.— Москва: АСТ, 2014.— 653 с.
5. Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения. – Харьков: Издательство Институт прикладной психологии «Гуманитарный Центр», 2005. – 632 с.
6. Игнатов В. Г. Теория управления: курс лекций. – Ростов н/Д.: МарТ ИКЦ, 2006. — 592 с.
7. Ларичев О. И. Теория и методы принятия решений, а также хроника событий в волшебных странах: учебник.– М. : Логос, 2000. — 296 с.

8. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М.: Дело, 1997. — 704 с
9. Пархоменко К.В. Проблемы, возникающие в результате цифровизации общества с точки зрения психологии [Электронный ресурс] // Интеллектуальные ресурсы – региональному развитию. – 2022. – № 1. – С. 127-131. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=48288519> (дата обращения: 06.04.2022).
10. Папшева Л.В. Личностные детерминанты процесса принятия решения в ситуации морально-нравственного выбора / Ученые записки. Серия: Психология. Педагогика. — 2010. — Т. 3, № 3 (11). — С. 62–68.
11. Плаус С. Психология оценки и принятия решений / пер. с англ. – М.: Филинь, 1998. — 368 с.
12. Ричард Талер. Новая поведенческая экономика: The Making of Behavioral Economics.—Москва: Эксмо, 2017. — 368 с.
13. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. – СПб.: Питер, 2000. — 712 с.
14. Сундуков А.В. Системный подход к интерпретации процесса принятия решения субъектом // Социально-экономические явления и процессы. — 2013. — № 9 (55). — С. 107–109.
15. Чудновская С. Н. Управленческие решения : учеб. Пособие. – М.: Эксмо, 2007. — 304 с.
16. Фрейд З. Психология бессознательного / пер. с нем. А. М. Боковой. – М., 2006.
17. Glimcher P. W. and Rustichini A. Neuroeconomics: the consilience of brain and decision // Science. – 2004. – № 306. – P. 447–452.