

И.В. Григорьева

ЭКОНОМИКА И ПСИХОЛОГИЯ: ПРОБЛЕМА ИНТЕГРАЦИИ НАУЧНОГО ЗНАНИЯ

Процесс глобализации, характерный для современной экономики, порождает необходимость глобализации и самой экономической науки. Под этим следует понимать не просто переход исследований от микро- к макро- и даже мегауровню, характерный для всего XX в., а *расширение границ* экономического знания в этико-гуманистическом направлении, «взаимопроникновение» всех общественных наук, их конвергенцию в единое знание, в единую социальную науку. Мы как бы возвращаемся к старой философской традиции, заложенной еще Аристотелем в понятии «практической философии», и возродить которую предлагал Альфред Маршалл, — рассматривать экономику как «учение о нормальной жизнедеятельности человечества». В качестве таковой ей необходимо выйти за свои строгие рамки и обратиться к достижениям других общественных наук — социологии, политологии, психологии, культурологии, этики, истории и т. д. Такой подход получил название социокультурного и уже стал традиционным в современных условиях. Однако социокультурный подход не предполагает стирания междисциплинарных границ — экономическая наука по-прежнему остается обособленной в ряду других общественных наук.

Среди этих наук наиболее близкой к ней является, на наш взгляд, экономическая психология. Причем настолько близкой, что порой достаточно трудно разделить их специфические предметы и сферы исследования. Многие исследователи считают, что допущение, согласно которому вкусы и предпочтения устойчивы, позволяет провести границу между экономической наукой и психологией. В экономической науке предпочтения воспроизводятся как заданные, и их формирование рассматривается как неэкономическая проблема. С точки зрения экономистов, человеческое поведение по своей сути представляет собой проблему выбора при данных ограничениях, экономическая наука трактуется как общая теория выбора, которая базируется на постулате «максимизирующего» поведения хозяйствующего субъекта.

Ирина Викторовна ГРИГОРЬЕВА — канд. экон. наук, доцент кафедры истории экономики и экономической мысли экономического факультета СПбГУ. Окончила отделение политической экономии (1985) и аспирантуру (1991) экономического факультета СПбГУ, с 1991 г. работает на факультете. Сфера научных интересов — история экономической мысли, экономическая психология.

© И.В. Григорьева, 2006

Суть «максимизирующего» поведения можно свести к тезису, что каждый поступает так, как считает наилучшим в данный момент времени. Экономисты верят, что набор будущих состояний находится целиком под контролем человека, и он может выбрать наилучшее для него. Из этого исходит весь предельный анализ, теорема транзитивности и т. п. Экономическое поведение заключается в поддержании некоего баланса между различными статьями набора доступных нам благ. В длительном периоде этот набор благ может измениться по мере того, как человек становится беднее, богаче или старше. Эту схему можно применить и к семье, и к государству, и к любой организации вообще.

Если экономиста в первую очередь интересуют рыночные действия, то психолога — индивидуальные реакции и переживания. С точки зрения психологов, экономической науке на определенной стадии анализа следует задаться вопросом о том, как именно люди делают свой выбор. Они указывают на то, что индивид действует, реагируя не на реальность, а на свое восприятие и оценку этой реальности. Включив более последовательно в свои теории результаты психологических наблюдений за изменениями и ролью предпочтений, настроений, вкусов и т. п. индивидов и социальных групп в условиях неопределенности, экономисты оказались бы в состоянии противостоять известным обвинениям в схематичности и упрощении реальной действительности, которые связаны с такими предпосылками, как рациональность и совершенная информация. Психологи упрекают экономистов в том, что они создали свою собственную психологию, стоящую особняком и игнорирующую достижения профессиональных психологов. Эта психология включает в себя теорию максимизирующего поведения, кривые безразличия, альтернативные издержки и т. д., где человеческое поведение рассматривается в категориях выбора, который предполагает некий образ будущего, основанный на опыте прошлого, и образ «экономического человека», которому «более свойственно стремиться достичь хорошего, чем избежать плохого, и он скорее максимизирует полезность, чем минимизирует антиполезность. Следовательно, он не нуждается в услугах психоаналитика»,¹ а экономическая наука — в услугах психологии.

Как бы прохладно не относились друг к другу экономисты и психологи, невозможно отрицать, что именно соединение экономики и психологии позволило в свое время создать субъективно-психологическую теорию ценности, лежащую в основе экономического мышления современников. Однако считается, что одну из первых попыток привлечь психологию к анализу экономической жизни предпринял Т. Веблен. Он предложил статичную, пассивную модель человека заменить динамичной, активной, адаптивной моделью предпочтений. Потребительские предпочтения не являются стабильной величиной. По мере развития рынка и самого общества как социального института появляется все больше и больше факторов, направленных как раз на изменение или усиление предпочтений. К их числу, например, относятся рекламная индустрия и деятельность фирм по связям с общественностью, индустрия моды, а также стремление соответствовать социальным нормам.

В 1920–1930-х годах последователи Веблена предложили целый набор экономико-психологических рекомендаций, поднимающий, на их взгляд, экономический анализ на новый, более высокий уровень. Вот некоторые из них:

- принять «реалистические» предпосылки, согласующиеся с открытиями в области психологии;
- сосредоточиться на развитии эмпирически обоснованных теорий среднего уровня абстракции;
- систематически проводить эмпирические исследования;

- заменить статические теории динамическими;
- расширить границы экономической теории, принимая во внимание социальные силы, оказывающие влияние на экономическое поведение;
- идти дальше цен и меновых ценностей.²

Таким образом, утверждалось, что нет прямого взаимодействия между экономическими переменными, оно осуществляется через промежуточные психологические переменные. Однако, несмотря на бурное развитие этого «альтернативного» направления экономической науки, в 1940–1950-х годах, возможно, в силу консерватизма приверженцев старой экономической школы или из-за боязни того, что экономическая теория может быть размыта или вовсе поглощена психологией, эконометрический подход возобладал над поведенческим.

Несмотря на это, в 1960–1970-е годы некоторые психологические концепции стали неотъемлемыми атрибутами экономического исследования. Они описывали новый тип «экономического человека», который по-новому подходит к решению проблемы максимизации полезности. Здесь вплотную соприкоснулись экономическая концепция полезности и психологическая концепция аттитюда. Речь идет прежде всего о концепциях «ограниченной рациональности» и «удовлетворительного решения», введенных Г. Саймоном, профессором психологии и лауреатом Нобелевской премии в области экономики. Суть их сводится к следующему.

Экономический субъект стремится вести себя рационально, но не всегда это ему удается из-за ограниченной доступности информации и возможности ее переработки. В этих условиях найти наилучшую альтернативу по критерию максимизации полезности оказывается просто невозможным. Лучшее, что можно сделать, — это упростить процесс принятия решения и найти «удовлетворительное решение», т. е. снизить уровень притязаний до уровня практически достижимых целей. Кроме того, замечает Саймон, экономическая мотивация зачастую выступает не как краткосрочная максимизация полезности, часто задача заключается в том, чтобы выжить, избежать провала, сохранить домохозяйство или бизнес, довести начатое дело до конца и т. п.

Другим значительным вкладом психологии в экономическую теорию в те годы явилась концепция потребительских «настроений» (оценок и ожиданий) Дж. Катона, в которой потребительское настроение, оцениваемое с помощью «индекса потребительских настроений», выступает важным фактором, объясняющим потребительские расходы, займы и сбережения на агрегированном уровне.³ Именно Катона сформулировал одну из базовых идей экономической психологии: покупка зависит не только от способности (экономической возможности) сделать покупку, но и от желания ее сделать (психологической готовности). В ходе своих исследований Катона пришел к выводу, что в периоды спада, когда доходы невысоки, люди склонны больше сберегать и меньше расходовать, что противоречит гипотезе абсолютного дохода, выдвинутой Кейнсом.

Развитие такой школы, как когнитивная психология, где центральное место принадлежит процессам обучения и выбора, способствовало повышению внимания экономистов к этим процессам при изучении потребительского поведения и принятии управленческих решений. Особой популярностью пользовался когнитивный подход в работах Э. Хансена и Дж.Р. Беттмена. Как оказалось, его легче всего интегрировать в экономическую теорию.

Понимание того, что «экономический» и «психологический» человек являются на самом деле близкими родственниками, так как оба восходят к одним и тем же прародителям — Иеремии Бентаму и Адаму Смиту, что люди реагируют на экономические условия в зависимости от того, как они их воспринимают, что привлечение для анализа экономи-

ческого поведения индивидов и групп методов психологии может дать более богатую картину экономической жизни, привело в начале 1980-х годов к выделению из психологии нового междисциплинарного направления — экономической психологии. Наиболее известными ее представителями стали Э. Льюис, Д. Мак-Фэдден, Дж. Катона, В.Ф. Ван Раай, Э.У. Коутс, Т. Ситовски, П. Эрл, Р.Х. Талер, Х.М. Шефрин, К.Э. Кинси, П. Уэбли, П. Элбоу и др. Экономисты-психологи сосредоточили свои усилия на изучении следующих взаимосвязанных аспектов:

- побуждения или *мотивы* деятельности экономического человека;
- *экономическое сознание* личности, формирующееся на основе переживаний, накопленного опыта, преодолении трудностей;
- *бессознательное начало* в психике индивида и масс (иллюзии, ажиотаж, страхи и психозы), возникающее из закрепившихся в памяти событий, взаимосвязей, эмоций;
- *экономическое поведение*, активные волевые действия, целенаправленно изменяющие окружающую среду.

В дальнейшем наиболее перспективными направлениями развития экономической психологии стали: изучение потребительского поведения с точки зрения обработки информации потребителем и социального влияния на него, исследование взаимодействия эмоциональных и когнитивных факторов в процессе принятия экономических решений, формирование и изменение предпочтений с помощью рекламы, социальных контактов и личного опыта, влияние различного рода ограничений — доходов, времени, пространства, а также институциональных ограничений и самоограничений — на формирование модели экономического поведения.

Становление предмета новой науки неразрывно связано и со становлением методологии его исследования. При этом если вопрос о диффузии и размытости предмета экономической психологии уже не стоит, он определен достаточно четко и ясно,⁴ то процесс формирования ее методологического инструментария характеризуется взаимопроникновением, взаимодействием с методами исследования других общественных наук. И это отнюдь не является недостатком, а наоборот, положительной тенденцией, ведущей к взаимообогащению наук и дающей возможность все более и более полно отражать реальную действительность. Сегодня многие исследователи ставят вопрос так: какими достижениями в сфере методологии могли бы «поделиться» между собой общественные науки, в частности экономическая теория и экономическая психология?

В течение последних десятилетий экономическая наука, изучающая глобальные системы, столкнулась с некоторыми трудностями. Эти трудности в большинстве своем носят методологический характер — проблема состоит в отсутствии критического осмысления методологических подходов, адекватных анализу современного состояния изучаемых систем. Долговременное увлечение строгими количественными параметрами, ориентация на «предсказательную силу» экономической науки привели к тому, что она значительно преуспела в развитии техники анализа, но стала весьма бесплодной с точки зрения связи результата исследования с реальной жизнью. Во многом такое положение связано с ориентацией на некое постоянство параметров, в то время как в современной социальной системе, существенную роль в которой играет информация, параметры всегда подвержены непредсказуемым изменениям. Для исследования таких систем требуется более гибкая методология. Что имеется в виду под понятием «более гибкая»? Прежде всего, отказ или, по крайней мере, пересмотр некоторых устоявшихся методологических «догм», а также обогащение собственно экономической методологии методологическими приемами и принципами других социальных наук.

В первом случае речь может идти, например, о такой «догме», как понимание производственного процесса как соединения четырех факторов — труда, земли, капитала и предпринимательства. Многие экономисты уже давно считают очевидным, что экономическое развитие, будучи результатом производственного процесса, во многом зависит не только от этих факторов, но и от уровня развития науки и образования в обществе и, более того, от «генотипа» нации, включающего в себя понятие психологической устойчивости нации, ее способности к обучению, усвоению опыта, от уровня ее моральной и этической культуры, от фактов ее специфической истории и т. п.

Другим примером методологической «догмы» может выступать акцент в экономических исследованиях на потреблении, ибо именно использование благ и наслаждение ими являются главными источниками удовлетворения, понимаемого в экономическом смысле. Акцент на потреблении привел экономистов к недооценке в своих исследованиях факторов, не связанных напрямую с потреблением, но приводящих к удовлетворению и расширяющих это понятие. Некоторые авторы уже давно выделяют специальные сферы исследования — «экономику созерцания», «экономику дарения», «экономику партнерства».⁵ Кроме того, упор, сделанный на потреблении, привел экономистов к некоторой переоценке роли индивидуализма в экономической жизни. Конечно, все оценки производятся индивидами, но в действительности они делаются в определенном контексте — контексте позиционирования себя как члена общества. Игнорирование этого факта ведет к пренебрежению такими важными для анализа современного общества и его экономики вещами, как социальная оценка, справедливость и несправедливость, доброжелательность и недоброжелательность, агрессивность, умиротворенность и т. д.

Изучение этих сложных и новых составляющих развития современного общества долгое время считалось прерогативой других наук — социологии, психологии, философии и т. п., но никак не экономики. Но сегодня стало очевидным, что это не так. Отсюда вытекает необходимость использования методологических достижений других наук в экономическом анализе. Методология научного поиска сама по себе содержит «принцип дополнительности», предполагает соединение результатов исследования, эффективный межотраслевой синтез.

Исследовательский поиск в социальных науках обычно проходит довольно схожий путь, однако имеются и определенные различия. В экономической теории преобладает дедуктивный подход, когда гипотезы (умозаключения) выводятся из теории, а затем проверяются на эмпирическом материале. При этом выстраивается довольно длинная логическая цепочка, и лишь конечный вывод подвергается эмпирическому тестированию. Если проверка показывает ошибочность гипотезы, то пересмотру подлежит вся логическая цепочка, вся теория. Один из недостатков и сложностей дедуктивного подхода как раз и состоит в том, что зачастую ввиду многочисленности звеньев в логической цепочке невозможно отнести отвержение гипотезы на счет какой-либо конкретной причины. Поэтому вынужденным, так сказать, критерием истинности и приемлемости той или иной экономической теории является не точное соответствие данным конечного тестирования, а более или менее высокая предсказательная способность.

В психологических же исследованиях преобладает гипотетико-индуктивный подход. Его суть и исходный пункт те же — на основе теории строятся гипотезы, которые затем проверяются на эмпирическом материале. Однако тестированию здесь подвергается каждый промежуточный результат, а не только конечный. Благодаря этому мы имеем короткие теоретико-эмпирические циклы, и формирование теории в этом случае более приближено к действительности — теория корректируется в зависимости от результатов те-

стирования. Кроме того, *пошаговое* тестирование позволяет выявлять конкретную причину отклонения гипотезы от эмпирических данных и устранять ее, не разрушая общую цепочку рассуждений и теоретических выкладок. Процесс формирования методологии экономической психологии показал, что интеграция экономики и психологии возможна на основе именно гипотетико-индуктивного подхода. Теорию экономического поведения можно строить путем последовательного выдвижения гипотез и их пошагового эмпирического тестирования. Результаты такого психолого-экономического содружества мы можем наблюдать сегодня в теории игр.

Как известно, современные экономические исследования немыслимы без теории игр. В частности, широкое применение теория игр нашла при изучении процесса принятия индивидуальных и корпоративных решений в условиях риска и неопределенности. Изучение проблем, связанных с риском и неопределенностью, опирается в значительной мере на подход с точки зрения ожидаемой полезности, разработанный еще Дж. Нейманом и О. Моргенштерном (1947), а также Л. Сэвиджем (1954). Этот подход базировался на нескольких постулатах, которые по отдельности и совместно обеспечивали, как представлялось, достаточный базис для принятия рационального решения. Определенная элегантность, универсальность и нормативная привлекательность этого подхода способствовали утверждению данного метода в качестве «общепринятой теории». В рамках теории игр появились и получили свое применение направления, связанные с исследованием так называемой дилеммы заключенного, проблемы «безбилетника» при обеспечении общественными благами, а также с различными схемами поведения на аукционах.

Однако в дальнейшем стало раздаваться все больше и больше голосов критики этого направления экономической теории, особенно со стороны специалистов, работающих в таких областях, как когнитивная психология и теория управления. Критика была связана в первую очередь с тем, что, как оказалось, модели, подобные теории ожидаемой полезности, систематически и существенно расходятся с реальным поведением. Некоторые экономисты даже ставили вопрос о коренном пересмотре теории игр. Большинство же пришло к выводу о необходимости поэтапного тестирования созданных в рамках теории игр моделей и о проведении с этой целью экономико-психологических экспериментов.⁶ По существу в более широком методологическом плане был поставлен вопрос о реабилитации экспериментального метода в экономических исследованиях. Не секрет, что «проблемы и ограничения», приписываемые этому методу в экономическом анализе, накладывали определенные «табу» в его разработке и развитии. К настоящему времени экспериментальные методы уже продемонстрировали свой потенциал, и статьи об их совершенствовании и развитии можно найти во многих ведущих экономических журналах. Более того, результаты экспериментальных исследований в теории игр поставили под сомнение некоторые ключевые предположения, которые ранее были широко и некритично приняты, и стимулировали дальнейшее развитие экономической теории.

Подчеркнем, что современный эксперимент как метод экономического анализа немыслим без широкого применения подходов и рекомендаций, выработанных такой относительно молодой отраслью психологической науки, как экономическая психология. Экономическая психология является примером и результатом межотраслевого синтеза экономики и психологии. Особенно ярко это проявилось в создании моделей налогового поведения и знаменовало собой завершение эпохи, когда разрабатывались глобальные и универсальные модели налогового поведения для всех слоев населения. Сегодня в повестке дня создание нового, индивидуализированного подхода к этой проблеме, и усилия

экономистов-психологов сосредоточены на попытках встроить психологические аспекты в формальную экономическую теорию.

Представляется, что направлением, где такие попытки могут быть наиболее плодотворными, является анализ проблемы уклонения от налогов. Именно уклоняющееся поведение есть результат психологической реакции личности или организации на экономические действия (или состояния) в сфере налогообложения. Именно здесь проявляется обратная связь между институтом налогообложения и институтом личности, необходимая для дальнейшего совершенствования теории и практики налогообложения как важнейшей составляющей институциональной экономики. В этой сфере за последнее десятилетие экономическая психология добилась значительных результатов и, прежде всего, в методологическом отношении. Речь идет о следующем.

Несмотря на то что концепция рациональности экономического субъекта со времен ее зарождения претерпела значительные изменения — эконометрические модели опираются на понятие ограниченной рациональности, а неопределенность и риск стали важной категорией анализа процесса выбора и принятия решений, — постулат рациональности до сих пор используют как один из основных подходов к объяснению поведения экономических агентов в некоторых конкретных ситуациях. Например, с точки зрения теории уклонение от налогов рассматривается как феномен осознанного отрицания, т.е. человек осознанно выбирает путь отказа от уплаты налога как наиболее полезный для себя. Однако тщательное изучение причин уклонения позволило экономистам-психологам сделать вывод, что уклонение от налогов — это не поступок, а следствие общего потока поведения, состоящего из целого набора действий и решений, включая заполнение налоговой декларации, очень чувствительного к воздействию внешней среды и случайных факторов.⁷ Было показано, что уклонение — это сложный динамический процесс, лишь частично основанный на рациональных мотивах поведения и принятия решений. В результате данных исследований был разработан и предложен *метод трассировки (отслеживания) динамических процессов (МТДП)*, применяемый и к поведенческому процессу, и к процессу принятия решений, и учитывающий идиосинкразию поведения.⁸ МТДП — подход, который с успехом может использоваться, помимо налогообложения, и в других сферах экономического анализа.

Психология и экономическая наука могут также обогатить друг друга различными методами сбора информации. На сегодняшний день экономисты чаще всего используют вторичную информацию, собираемую, например, статистическими учреждениями. Такая информация, естественно, собирается не под конкретную, поставленную в данном исследовании цель и поэтому изначально несет в себе определенные погрешности. Психологи же часто вынуждены сами собирать информацию с помощью полевых исследований, интервью, экспериментов. Поэтому арсенал методов сбора и первичной обработки информации в психологии разработан достаточно давно и глубоко. Среди них имеются такие, которые, на наш взгляд, вполне могут быть применимы на соответствующей стадии экономического анализа. Например, наблюдательные методы (объективное наблюдение, самонаблюдение), вербально-коммуникативные (беседы, опрос, интервью), экспериментальные (лабораторный эксперимент, естественный эксперимент, формирующий эксперимент) и некоторые другие.

На сегодняшний день экономическая психология представляет собой вполне оформившийся и хорошо структурированный раздел научного знания. Можно выделить следующие укрупненные разделы и направления исследования внутри предмета:

– психология предпринимательства;

- психология инвестиционной деятельности;
- психология потребительского поведения;
- психология денег;
- психология рекламы;
- психология принятия решений.

В структуру многих курсов по экономической психологии в последнее время все чаще и чаще включают раздел, связанный с исследованием проблем экономико-психологической адаптации личности.⁹ Это особенно актуально для России, ибо позволяет раскрыть «человеческие» последствия смены экономического уклада и предсказать экономическое поведение различных групп населения в многоукладной, эволюционирующей среде.

В современных психолого-экономических исследованиях набирает силу еще одна интересная тенденция — несмотря на глобализацию экономической жизни, усиливается интерес к изучению национальных различий в формировании экономических институтов, что напрямую, по общему мнению, связано с вопросом о масштабах государственного вмешательства в экономику. Хотим мы этого или не хотим, но экономика и в современных условиях остается в первую очередь *национальной* экономикой. Экономическое развитие той или иной страны представляет собой органический процесс, абсорбирующий влияние обычаев, традиций, географической среды, исторического опыта и менталитета нации. В этом смысле представляется оправданным возросшее внимание экономистов-психологов к проблемам специфической мотивации человека, становления личности на основе определенных переживаний, национального опыта и традиций, национальной специфики жизненной активности и волевых действий, роли этических и моральных установок в хозяйственной деятельности. От глубины исследования этих проблем зависит ответ на вопрос, насколько универсальна экономическая теория, что опять-таки особенно актуально для России. В силу разных причин российская экономическая наука не стала первооткрывательницей. До сих пор мы чаще адаптируем зарубежные идеи и опыт к нашим реалиям. Насколько вообще возможна и эффективна такая адаптация, каковы ее границы, что играет здесь большую роль — объективная характеристика состояния российской экономики или ее субъективная составляющая, т. е. человеческий фактор, характер русского человека, национальная ментальность?

Следует отметить, что психолого-экономическим исследованиям в этом направлении есть на что опереться — имеется весьма богатый исторический опыт: в экономической теории он представлен немецкой исторической школой и сторонниками концепции «эмпирической экономики» (В. Зомбарт, Ф. Лист, Г. фон Шмоллер, М. Вебер и др.), а в психологии — школой национальной психологии (Г. Мюнстерберг, В. Шубарт). Место и роль национальной ментальности в хозяйственной жизни исследовались и в трудах многих известных русских философов, историков и общественных деятелей (М.М. Ковалевского, Н.Ф. Федорова, Н.А. Бердяева, В.О. Ключевского, А.И. Герцена, А.В. Флоранского и др.).

Идеи и мысли, изложенные в их произведениях, послужили, в частности, основой для появления такой современной (и своевременной) школы, как школа «этической экономики». Ее представители (П. Козловски, М. Ридер, Т. Риган, А. Гиббард и др.) провозгласили своей целью синтез в процессе анализа хозяйственного поведения людей не только экономических и психологических, но и этических критериев. Свой интерес к хозяйственной и деловой этике они обосновывают тем, что постиндустриальная экономика требует усиления внимания к человеческому фактору, требует антропологического подхода. Экономическая наука как учение об *осознанной деятельности разумного существа* требует пригодности ее парадигмы для понимания человеком самого себя. Отношение человека к

самому себе, влияние на формирование его личности окружающей среды, потребность в оправдании и обосновании своих поступков, влияние национального опыта на формирование системы целеполагания и модели хозяйственного поведения — все это должно найти более полное отражение при переходе от *количественной* экономики материальных благ к *качественной* экономике услуг. Исследования с помощью специфических методов чувственных, культурных и этических аспектов хозяйственной деятельности помогают понять, как и почему учет в экономическом анализе таких этико-психологических позиций, как доверие, надежность, вера и верность, способствует снижению транзакционных издержек, улучшению функционирования рынка, снижению вероятности несостоятельности рынка и уменьшению стимулов перехода к государственной принудительной координации, а тем самым и снижению возможных государственных расходов. В свою очередь, экономическая теория расширяет аналитическую мощь этики и психологии, прилагая, например, понятие экономии от масштаба к проблеме обобщения моральных норм и эффективности различных степеней обобщения или интегрируя процесс максимизации в описание процесса принятия решений.

Все вышеуказанные методы и направления взаимообогащения методологии экономической и психологической наук и дальнейшие поиски этих направлений будут способствовать большему учету познавательных и действующих факторов в построении эконометрических моделей. Еще в 1979 г. Дж. Саймон в своей Нобелевской речи указывал на значительное расхождение между экономическими моделями и данными реального мира, на то, что с моделью экономического поведения следует совместить модель психологического поведения, т. е. наполнить ее психологическим содержанием. Интеграция экономики и психологии дает возможность объяснить все большее число таких расхождений, предлагает промежуточные психологические переменные для более полного понимания экономических взаимосвязей и новые, более совершенные способы интерпретации изучаемых проблем. Присуждение в 2002 г. Нобелевской премии психологу-экономисту Дж. Канеману лишний раз доказывает, что экономическая психология не только вносит «некоторый вклад» в прикладные области экономики, но и имеет огромное значение для развития самой экономической теории, являясь, с этой точки зрения, вполне перспективной сферой приложения сил экономистов и психологов России.

¹ Боулдинг К.Э. Экономическая наука и социальные системы // Панорама экономической мысли конца XX столетия. Т. 2. СПб., 2002. С. 923.

² См.: Ван Раай В.Ф. Экономика и психология // Панорама экономической мысли конца XX столетия. Т. 2. СПб., 2002. С. 978–979.

³ Katona J. Psychological Economics. New York, 1975.

⁴ Предметом экономической психологии являются «закономерности психического отражения хозяйственных отношений» (Цит. по: Дейнека О.С. Экономическая психология. СПб., 2000. С. 5).

⁵ См., напр.: Lutz M. A., Lux K. The Challenge of Humanistic Economics. Menio Park, CA: Benjamin/Cummings, 1979.

⁶ В их числе можно назвать Дж. Хэя, А.Э. Рота, Д. Канемана, Р.Х. Талера, П. Фишберна, Д. Баттлера и др.

⁷ См.: Гронлэнд Э. Экономико-психологические исследования системы налогообложения // Экономика и психология. На перекрестке наук. М., 1998. С.136–142.

⁸ Идиосинкразия – реакция, возникающая вследствие особой чувствительности к внешним раздражителям.

⁹ См., напр.: Дейнека О.С. Указ. соч.

Статья поступила в редакцию 15 февраля 2006 г.