

ЧЕЛОВЕК В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

*Д.С. ПЕТРОСЯН***Интегративная модель поведения человека**

Исследования роли человеческого фактора в социально-экономической реальности по-прежнему занимают особое место в экономической теории и практике хозяйствования. Построение модели поведения человека как экономического агента, включенного в систему социально-экономических, политических, психологических, нравственно-этических и многих других отношений – актуальная задача междисциплинарных исследований. Новую окраску эта проблема приобретает с развитием институционального и эволюционного подходов в экономике, так как для регулирования поведения экономических агентов с помощью социально-экономических институтов¹ нужно учитывать, с одной стороны, воздействие институтов на личностные поведенческие характеристики агентов, с другой – объективные процессы трансформаций в экономической и институциональной сфере. Исследования проблемы поведения экономических агентов в условиях действия социально-экономических институтов грешат использованием упрощенных локальных моделей человеческой деятельности. Это не позволяет адекватно применять эти "одномерные" модели при оценке и прогнозировании поведения экономических агентов, а также при проектировании институциональных механизмов регулирования этого поведения с учетом наиболее существенных социально-психологических характеристик агентов.

Согласно концепции трансформационного процесса академика Т. Заславской, необходимо создание такой конфигурации социальных институтов общества, которая будет способствовать устойчивому функционированию или трансформации общества в желаемом направлении [Заславская, 2002]. Поэтому модернизация институциональ-

¹ Институт, в соответствии с классическим определением Д. Норта, это "правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми" [Норт, 1993, с. 73]. Различают социальные и экономические институты. На практике часто социальные институты, помимо своих основных функций, выполняют и экономические функции; аналогично экономические институты берут на себя и социальные функции. Поэтому уместно говорить о социально-экономических институтах. К числу последних относят институты рынка в целом, институт социальной политики, институт промышленной политики, институты собственности, ипотеки, банкротства, налогообложения доходов, бартера, биржевой торговли, образования, пенсионного обеспечения, пособий по безработице, бюджетного федерализма, взаимного кредитования, управления имуществом, контрактного найма на работу, ренты и рентоизвлечения, и др. [Клейнер, 2004, с. 202–205].

ной системы экономики России и создание социально ориентированных и экономически эффективных институтов национального хозяйства также должны учитывать реальные мотивы и свойства поведения человека, включенного в систему социально-экономических отношений. Одним из существенных недостатков, присущих процессам институционального строительства в России, является *недооценка психологических факторов* при создании новых и модернизации действующих социально-экономических институтов. В частности, многие действующие социально-экономические институты и принятые в русле их действия нормативно-правовые акты не удовлетворяют принципам социальной справедливости в экономических отношениях. Наиболее яркий пример в этом случае – институт пенсионного обеспечения и федеральный закон о монетизации социальных льгот, фактически ущемивший права многих пенсионеров.

Эти и многие другие факты приводят к выводу, что сформированные в нашей стране институты, во-первых, не соответствуют современным требованиям цивилизованных рыночных отношений и препятствуют формированию в России экономики инновационного типа. Во-вторых, они часто вступают в противоречие с принципами социальной справедливости и могут стать причиной снижения стимулов к труду, роста социальной напряженности и социальной апатии в обществе.

В настоящей статье приведены результаты анализа существующих подходов к построению модели поведения человека, включенного в систему социально-экономических отношений. Это позволило показать ведущую роль психологических факторов в процессах моделирования человеческого поведения с помощью методов нового направления институциональной экономики – институциональной психологии и построить интегративную модель поведения экономического агента в условиях действия социально-экономических институтов.

Модели поведения человека как индивидуального экономического агента

Применительно к специфике поведения экономического агента могут быть использованы различные модели человека, в том числе модели человека экономического, социологического, психологического, институционального, эволюционно-генетического, политического, идеологического, иерархического, информационного, культурного, экологического и эвентологического. В литературе [Автономов, 1998; Васильчук, 2001; Родионова, 2004] имеется описание некоторых из перечисленных моделей, но там не рассматривался вопрос об их *интеграции*.

Разнообразные модели **экономического человека** (*homo economicus*) вобрали в себя все основные постулаты классической, маржиналистской, неоклассической, институциональной и неинституциональной школы [Автономов, 1998]. Представители указанных направлений в экономической теории наделяли экономического человека такими характеристиками, как рациональность, способность соизмерять свои выигрыши и убытки и т.п., но одновременно приписывали ему свойство следовать иррациональным образцам поведения [Родионова, 2004].

Модель экономического человека имеет свои разновидности, прежде всего связанные с трудовой деятельностью. Г. Маркузе пытался доказать, что индустриально организованный труд превращает современного человека в одномерного **homo faber (человека работающего)**. Он считал, что наиболее полно это понятие относится к промышленному пролетариату, но также и к другим участникам производства – собственникам, научно-техническим работникам, менеджерам и др. [Marabini... 1973]. В Концепции непрерывного образования *Life Long Learning*, принятой во всем цивилизованном мире как некая глобальная стратегия, провозглашается формирование нового типа *homo faber*, или, в более широком аспекте, человека, занимающего активную жизненную позицию в современном мире. Под таким человеком можно подразумевать как лидера – собственника и инициатора бизнеса, так и наемного работника [Сергеева].

К разновидности модели экономического человека можно также отнести модель **человека обменивающегося** (*homo reciprocans*), предложенную Р.Л. Триверсом. Поведение человека обменивающегося отличается повышенным уровнем кооперативности, с одной стороны, и склонностью наказывать партнеров за некооперативное поведение, даже в ущерб личным интересам – с другой. Другая трактовка модели *homo reciprocans* – человек общающийся как коллективное ценностно-ориентированное существо, наделенное идеей ответственности и свободной воли. В этой модели альтруистические ценности рассматриваются как основа принятия хозяйственных решений, а система хозяйственной мотивации индивидов как членов общества базируется на идее справедливости [Румянцева, 2005].

По мнению А. Сена, существенное в поведении человека, в том числе поведении экономическом, – этический компонент. Его нельзя игнорировать, даже наоборот, его следует принимать во внимание [Сен, 1996]. В соответствии с этим Н. Родионова предлагает модель **этичного экономического человека** [Родионова, 2006].

В условиях нарастающего дефицита ряда важных невозобновляемых ресурсов одной из значимых разновидностей экономического человека становится **человек ресурсосберегающий**. Он стремится к бережливому и эффективному использованию факторов производства посредством использования ресурсосберегающих и энергосберегающих технологий, снижения фондоемкости и материалоемкости продукции и др. Одновременно он способствует росту эффективности экономики и повышению ее конкурентоспособности (см. [Левинсон, Рерик, 2007]).

Человек социологический (*homo sociologicus*) по Р. Дарендорфу – исполнитель заранее определенной социальной роли, в которой совмещаются индивидуальное и общественное. Это человек, который ведет себя в точном соответствии с общественными нормами и практически лишен свободы выбора [Дарендорф, 2002]. С. Линдерберг выделяет два вида социологических моделей человека. Первый вид – социализированный человек, полностью контролируемый обществом и исполняющий свою роль, и человек, который может быть подвержен санкциям. Второй вид модели – человек, имеющий собственное мнение, восприимчивый, действующий [Linderberg, 1990].

В работе В. Автономова говорится о модели **психологического человека** (*psychological man*) [Автомонов, 1998, с. 20–33]. Для построения такой модели прибегают к концепциям З. Фрейда, Э. Берна, К. Хорни [Фрейд, 2006; Берна, 2006; Хорни, 2007] и др. Среди различных видов моделей психологического человека наиболее часто в литературе упоминается модель Э. Фромма, который предлагает модель **человека творческого** [Фромм, 2004]. Отмечу, что в основе этой модели лежит интуитивное мышление, противостоящее дискурсивному мышлению.

Особенности поведения человека в системе социально-экономических институтов отражены в моделях институционального и контрактного человека. Модель **контрактного человека** (*contractual man*) – модель человека, поведение которого характеризуется ограниченной рациональностью и оппортунизмом. Она предложена О. Уильямсоном [Уильямсон, 1996] как необходимая корректировка модели экономического человека для использования в теории контрактов. Другая модель – **человека институционального** (*homo institutiis*) представлена в работах члена-корреспондента РАН Г. Клейнера. Согласно его определению, человек институциональный наиболее успешно мотивируется с помощью институциональных изменений своего положения – присвоения званий, степеней, занятия более высоких должностных позиций, мер морального поощрения [Клейнер, 2003].

Проблема модели человека рассматривается и в рамках другой важнейшей парадигмы экономической теории – эволюционной, согласно которой особое значение приобретает генетический анализ хозяйства. О. Иншаков утверждает, что познание единства и различия условий, ресурсов, факторов, продуктов, капитала и богатства в процессе их метаморфозы позволяет понять эволюцию хозяйства как непрерывный процесс совершенствования хозяйственной культуры [Иншаков, 2004]. В этой связи в рамках эволюционной парадигмы академики В. Макаров и В. Маевский рассматрива-

ют поведение агентов через призму факторов эволюционного характера [Макаров, 1997; Маевский, 2001]. Указывается, что поведение агента и его генотип необходимо исследовать, исходя из механизма наследования и приобретения генотипа агентом, популяцией агентов, обществом в целом. Таким образом, конструируется модель **человека наследующего и приобретающего** новые навыки экономического и социального поведения.

В условиях политизации социально-экономических отношений модель **политического человека** (*homo politicus*) связывается с вовлеченностью в систему власти. Г. Дилигенский полагал, что самостоятельная, независимая от институтов власти активность таких социальных субъектов – отличительная особенность гражданского общества. Другой тип вовлеченности – инструментальный "службистский". Этот тип социально-политической вовлеченности не является исключительной особенностью бюрократически организованных политических режимов. В обществах с развитой демократией он сосуществует с ценностно-ориентированным типом, нередко даже в психологии одних и тех же людей [Дилигенский, 1994].

К человеку политическому близок **человек идеологический**. Историк А. Шубин отмечает, что всплеск активности человека – явление не случайное и при достаточных темпах психологического развития – неизбежное. Человек идеологический готов пожертвовать очень многим (при определенных условиях – и жизнью) ради осуществления своего идеала. Его действия мотивированы идейно-духовной сферой. Он ведет себя как революционер. Любое его движение – "судьбоносно", любое событие – "грандиозно", высказывания – категоричны [Шубин, 2006].

Ярко выраженный экономико-управленческий и политический аспект имеет также модель **иерархического человека** (*homo hierarchicus*). Эта модель была предложена Л. Дюмоном для объяснения восточного кастового общества, в котором человек считает существующую систему сословий священной и готов занять то место, которое ему досталось [Дюмон, 2001]. Особенности человека иерархической советской тоталитарной системы описаны в [Чалидзе, 1991]. По мнению В. Губайловского, «...советский человек, "знает как надо", потому что ему объяснили. Он – винтик огромного механизма и потому включен в этот механизм как его обязательная часть. Здесь место красит человека, красит в свой цвет, и лучше всего, если сам человек бесцветен. Но он чувствует свою непосредственную причастность к гигантским задачам и свершениям этого механизма» [Губайловский].

В условиях глобализации социально-экономических, политических, экологических, информационных и прочих процессов приобретает актуальность модель **человека информационного**. Всеобщая информатизация общества позволила ряду ученых выдвинуть тезис, что в будущем, вероятно, будет сформирован новый тип характера, для которого основным ценностным ориентиром станет умение получать, обрабатывать и передавать информацию безотносительно к ее содержанию. При этом наиболее важной особенностью человека будет его способность к формализации информации и передаче опыта следующим поколениям в форме сотворенных человеком знаний [Куликова, Конотопов].

Противоречивость процессов глобализации состоит в том, что она одновременно и объединяет людей, и провоцирует их стремление к обособлению и разделению. В этих условиях представляется интересной идея построения еще одной модели человека будущего как **человека культуры**. Ю. Васильчук показал пути преобразования человека под воздействием мировой культуры, способствовавшей появлению сложной рабочей силы, социально развитого потребителя, активной деятельной личности, способной самостоятельно принимать решения, продемонстрировал, как в результате формируется шкала культуры права, культуры бизнеса, и т.п. [Васильчук, 2003]. Согласно П. Бабочкину, человек нового социокультурного типа, обладающий вариативным способом мышления и деятельности, психологически, профессионально и нравственно готовый к любым изменениям социокультурной сферы, будет жизнеспособен

при любом изменении социокультурной ситуации, включая политические, экономические, правовые изменения [Бабочкин, 2000].

Учитывая важность экологической составляющей в современных условиях экономической деятельности, ряд специалистов считают, что наиболее адекватной и емкой характеристикой человека, способного к системному реформированию современного общества, является определение **человек экологический**. По их мнению, человек экологический многомерен. Его содержание определяется новой системой ценностей, в основе которой, в частности, лежат первостепенная значимость для человека полноценной здоровой жизни, активное общение с природой, сохранение и воспитание творческой активности человека в гармонии с природой; применение малоотходных и безотходных технологий, создание промышленно-природных комплексов, обеспечение экологической безопасности [Газиуллиев... 2002].

И наконец, в экономической психологии определен такой тип, как **человек событийный (*homo eventus*)**, то есть человек, олицетворяющий ту индивидуальную последовательность собранных воедино событий, которая полностью определяет его личность и существование. Оригинальная эвентологическая (вероятностная) формулировка стремлений *homo eventus* опирается на теорию перспектив Д. Канемана и Э. Тверски [Kahneman, Tversky, 1979].

Нетрудно показать, что все перечисленные выше локальные модели не подходят для полноценной характеристики поведения экономического агента. В соответствии с принципом многомодельности исследования социально-экономических систем [Фаткин, 2002] экономический агент *одновременно наделен компонентами всех перечисленных моделей, каждая из которых по сути своей отображает лишь одну из граней личности человека, и даже в своей совокупности эти модели составляют небольшую часть того, что в реальности представляет собой индивид*. Поэтому одна из важных проблем экономической теории – построение **интегративной модели поведения экономического агента в условиях действия социально-экономических институтов**, объединяющей известные подходы к формированию локальных моделей поведения человека. Отмечу, что для построения интегративной модели поведения человека более всего подходит модель "человек событийный", причем в основе эффективного регулирования поведения экономического агента должны находиться преимущественно *психологические факторы*, так как они участвуют во всех рассмотренных выше локальных моделях человека.

Психологические факторы регулирования поведения экономических агентов

Поведение (*human behaviour*) – совокупность действий и поступков индивида. В поведении проявляются личность человека, особенности его характера, темперамента, его потребности, вкусы; обнаруживаются его отношения к предметам и явлениям окружающей действительности. В экономической теории в основном рассматривается **экономическое поведение (*economical behavior*)** как образ, способ, характер экономических действий граждан, работников, руководителей, производственных коллективов в тех или иных складывающихся условиях экономической деятельности. Различают такие виды экономического поведения, как производственное, обменное, дистрибутивное, или распределительное, а также потребительское.

В научной литературе также выделяется **социальное, или неэкономическое, поведение (*social behavior*)** – поведение, выражающееся в совокупности поступков и действий индивида или группы в обществе и зависящее от социально-экономических факторов и господствующих норм. Очевидно, что поведению экономического агента одновременно присущи не только экономические и социальные, но и многие другие признаки в соответствии с предложенным выше интегративным подходом к построению модели человека. Поэтому корректнее без особой надобности не выделять указанные признаки, ограничиваясь выражением "*поведение экономического агента*".

Один из главных критериев определения формы поведения экономического агента – **рациональность**, которая имеет множество трактовок в философии и гносеологии, экономике, социологии, психологии, управлении, математической теории игр [Рациональность... 1995]. Такой авторитетный ученый, как Сен, указывает, что "в основном русле экономической теории имеются два преобладающих подхода к определению рациональности поведения. Первый заключается в том, чтобы рассматривать рациональность как внутреннюю согласованность выбора, а второй – в том, чтобы отождествлять рациональность с максимизацией собственной выгоды" [Сен, 1996, с. 29].

Понятие рациональности поведения имеет свои разновидности – ограниченную и организационную (процедурную) рациональности. **Ограниченная рациональность** – это полусильная форма рациональности, которая предполагает, что субъекты в экономике стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени [Simon, 1961]. В случае **организационной рациональности**, то есть ее слабой формы, по мнению Уильямсона, предполагается, что взаимодействие людей рационализируется формальными и неформальными, например моральными, правилами поведения, сложившимися эволюционным путем институтами человеческого общества [Уильямсон, 1996].

Нарушение рациональности выбора в поведении агентов во многом обусловлено прежде всего их психологическими особенностями восприятия воздействий со стороны институтов. Поэтому экономическим агентам свойственно **иррациональное поведение**, трактовка природы которого различна. В. Ильин ограничивает проблему иррационального поведения, указывая, что оно, по его мнению, противоположно целерациональному. Эту позицию следует уточнить, обратив внимание на тот факт, что поведение может быть целесообразным, то есть рациональным по отношению к цели, но иррациональным по отношению к средствам и возможным последствиям. Кроме того, Ильин указывает, что если для рационального поведения характерна увязка целей с осознанными интересами, а также конструирование плана действий на основе расчета балансов возможных достижений и издержек, то иррациональное поведение этого лишено. В его основе лежат психологические механизмы, лишь косвенно связанные с трезвым расчетом [Ильин, 2000]. Клейнер, анализируя ситуации принятия решения и действия психологических факторов нарушения рациональности выбора, говорит **об организационной иррациональности**, поскольку она отражает органически присущие данному индивиду качества и особенности, приводящие к нарушению рациональности поведения [Клейнер, 2004, с. 51–61].

По моему мнению, ближе всего к истине находятся представители глубинной психологии, придающие решающее значение в организации человеческого поведения иррациональным побуждениям, тенденциям, установкам, скрытым за "поверхностью" сознания, в "глубинах" индивида. Глубинная психология отстаивает версию о том, что главные причины действий человека изначально заложены, согласно Фрейду, в психологической структуре его личности. Этим также можно объяснить всю сложность иррационального поведения экономического агента².

Важная характеристика поведения экономических агентов – девиантность, обусловленная психологическими факторами. Можно выделить различные формы **девиантного, то есть отклоняющегося от принятых норм, в том числе правовых, поведения**. Частные виды такого поведения, рассматриваемые в институциональной теории с точки зрения контрактного процесса, – **оппортунистическое (предконтрактное и постконтрактное) поведение** экономических агентов [Институциональная... 2005, с. 81] и различные формы **нонконформистского и аберрантного поведения**, то есть предполагающего принципиальное отклонение от нормы, в рамках которого отклонения от

² Основу глубинной психологии составляют теория Фрейда, индивидуальная психология А. Адлера, аналитическая психология К. Юнга, гормическая концепция В. Мак-Даугалла, концепции неофрейдизма (К. Хорни, Г. Салливан и Э. Фромм) [Энциклопедия... 1998–2004].

нормы целесообразны. Согласно Р. Мертону неконформисты бросают вызов законности социальных норм, которые они отрицают; аберранты, напротив, "осознают законность норм, которые они нарушают, но считают такое нарушение приемлемым для себя" (цит. по [Тамбовцев, 2005, с. 77–78]).

Следует отличать уголовно наказуемые и ненаказуемые формы экономического девиантного поведения. Например, к уголовно наказуемым формам экономического девиантного поведения относятся: растрата, присвоение, хищения, взяточничество, коррупция, лжепредпринимательство, незаконная банковская деятельность и др. Следует указать еще на некоторые формы **экономического квазидевиантного поведения**, которые не всегда определяются однозначным образом и не являются уголовно наказуемыми. Это, например, целый ряд методов конкурентной борьбы, относящихся к так называемой неценовой конкуренции, включая технологии манипуляции в процессах формирования спроса, мероприятия "черного пиара", создание незаслуженного либо преувеличенного имиджа, распространение ложной миссии фирмы и пр.³ В частности, в соответствии с принятой в экономической социологии и психологии типологией, виды девиантного поведения экономических агентов мной были подразделены на:

- **креативное поведение**: поведение, выходящее за рамки стереотипов хозяйствования. Подобная форма поведения носит конструктивный и преобразующий характер, в целом способствующий более эффективным стратегиям поведения экономических агентов;

- **асоциальное поведение**: поведение, выражающееся в уклонении агента от выполнения этических норм, корпоративных ценностей и деструктивно влияющее на межличностные отношения в ходе совместной экономической деятельности и на результаты этой деятельности;

- **делинквентное (антисоциальное) поведение**: отклоняющееся от нормы поведение экономического агента с отчетливо выраженной антиобщественной направленностью, приобретающее в крайних своих проявлениях уголовно наказуемый характер. Оно может выражаться в форме экономических правонарушений, в виде действий или бездействий в тех или иных социально-экономических ситуациях, влекущих за собой уголовную или гражданскую ответственность в экономической сфере;

- **аддиктивное поведение**: отклоняющееся поведение агента со стремлением к уходу от реальности социально-экономической ситуации посредством чрезмерной фиксации на определенных видах трудовой деятельности, включая "трудоголизм" и бездействие;

- **патохарактерологическое поведение**: отклоняющееся поведение экономического агента, обусловленное патологическими изменениями его характера вследствие дефектов воспитания или профессионального обучения и препятствующее выполнению профессиональных обязанностей и коммуникациям в ходе совместной деятельности;

- **психопатологическое поведение**: отклоняющееся поведение агента, в том числе в ходе совместной деятельности, обусловленное психическими расстройствами, в частности соматическими, неврологическими и инфекционными заболеваниями, аномалиями сексуального поведения, расстройствами личности, агрессивным поведением, посттравматическими расстройствами;

- **девиантное поведение на базе гиперспособностей**: отклоняющееся поведение агента, сопровождающееся девиациями в трудовой деятельности, при особой одаренности в других сферах жизни.

Итак, на мой взгляд, в объективной реальности экономическому агенту присущи одновременно не только перечисленные, но многие другие виды поведения. Поэтому в предложенной интегративной модели поведения экономического агента имеет место суперпозиция всех разновидностей поведения, сущностной основой которой явля-

³ Подробно о девиантном поведении экономических агентов см. [Петросян, 2007^a].

ются личностные поведенческие характеристики в условиях действия социально-экономических институтов.

Институциональная психология в построении интегративной модели поведения экономического агента

Личность человека – понятие, объединяющее многие аспекты, характеризующие эмоции, мотивацию, мысли, переживания, восприятие и действия. Теории личности⁴ сильно различаются между собой, поэтому практически невозможно просто подвести под слово "личность" концептуальное определение. Между тем в психологической науке используется понятие *самость* как сердцевина личности, вокруг которой организованы и объединены все другие личностные элементы.

Социально-экономические институты, воздействуя на личность индивидуального агента, не изменяют сущности самости. Изменениям подвергаются лишь ценностные ориентации и индивидуальные установки агентов. В частности, изменения установок, в свою очередь, приводят к изменению личностных поведенческих характеристик агентов, к которым, в том числе, я отношу: характеристики поведения в стрессовой ситуации; стремление к справедливости в экономических отношениях; склонность к соблюдению правовых и моральных норм и нетерпимость к нарушителям норм; особенности поведения человека в состоянии агрессивности и депрессивности; волевые черты характера. Эти изменения могут быть позитивными, негативными и нейтральными, то есть изменений может и не быть. Таким образом, можно говорить о позитивных и негативных влияниях социально-экономических институтов на поведенческие характеристики агентов, а модернизацию института проводить, в том числе, приняв во внимание оценки изменений поведенческих характеристик репрезентативной выборки агентов.

С учетом важности перечисленных психологических аспектов целесообразной представляется разработка методов и технологий психологического обеспечения в модернизации институциональной системы национальной экономики. Это новое направление институциональной экономики я назвал **институциональной психологией**.

Институциональная психология позволяет исследовать поведение экономических агентов в условиях действия социально-экономических институтов. Ее предмет – психологические механизмы активизации личностных поведенческих характеристик агентов в результате воздействий на них институтов [Петросян, 2007⁶]. Согласно существующим классификациям методов психологических исследований [Волков, Волкова, Губанов, 2006; Экономическая... 2000], можно выделить четыре основные группы специфических методов институциональной психологии. В частности, применительно к поведению экономических агентов *неэкспериментальные (исследовательские) методы* предназначены для исследования личностных поведенческих характеристик агентов в результате воздействия на них институтов; *диагностические методы* могут быть использованы для количественной оценки и мониторинга изменения личностных поведенческих характеристик агентов в результате воздействия на них институтов; *экспериментальные методы* предполагают организацию специальных условий функционирования институтов, влияющих на исследуемые поведенческие характеристики агентов и целенаправленное изучение этих характеристик в ходе эксперимента; *формирующие методы* направлены на коррекцию и развитие психологических качеств и поведенческих характеристик агентов.

Основными задачами институциональной психологии в процессах регулирования поведения экономических агентов являются:

⁴ К наиболее известным концепциям личности относятся концепции З. Фрейда, К.Г. Юнга, А. Адлера, К. Эриксона, А. Маслоу, К. Роджерса, Э. Кречмера, К. Леонгарда, Э. Фромма, Б.Ф. Скиннера и др. (см. [Хьелл, Зиглер, 2007]).

– *мониторинг изменений личностных поведенческих характеристик экономических агентов* под воздействием социально-экономических институтов. Эти изменения могут быть как позитивными, так и негативными и, соответственно, влиять как на повышение, так и на снижение стимулов человека к труду. Они являются индикатором функционирования тех или иных институтов;

– *формирование и развитие институциональной культуры экономических агентов* как совокупности ценностей, которых придерживаются агенты и которые задают агентам ориентиры их поведения в соответствии с требованиями и нормами институтов. Технологии формирования и развития институциональной культуры опираются на идеальные образцы поведения, соответствующие терминальным ценностям М. Рокича⁵, при этом в нашем случае нужно позаботиться о том, чтобы каждый агент впитал в себя лучшие образцы институциональной культуры;

– *адаптация агентов к социально-экономическим институтам* путем сближения целей и ценностных ориентаций агента и аналогичных параметров, заложенных в нормах института, а также усвоение агентом лучших традиций культуры, заложенных в институциональных нормах;

– *оценка удовлетворенности экономических агентов действующими социально-экономическими институтами*. Эта оценка должна приниматься в расчет при совершенствовании институциональной системы экономики страны, чтобы преодолеть все возможные формы нейтрального и негативного отношения экономических агентов к институтам.

Наиболее важные задачи – *оценка и прогнозирование поведения экономического агента*, строительство на основе использования формальных и неформальных социальных, экономических и культурных норм институтов развитого гражданского общества, создание условий для *мотивирования и регулирования поведения агента*.

Основой интегративной модели поведения экономического агента в условиях действия социально-экономических институтов является оценка выбора и реализации стратегий поведения агентом за множество событий, выраженная в виде математических эвристических моделей⁶. Чтобы построить эти модели, нами предлагается **эвентуально-статистический подход**. Его суть состоит в следующем. Человек как экономический агент осуществляет экономическую деятельность в рамках *конкретных событий* во времени. В каждом событии агент осуществляет выбор и реализует некоторое множество стратегий своего поведения по различным критериям, в соответствии с описанными локальными моделями человека экономического, социологического, психологического, институционального и др. Отмечу, что в данной работе я условно принимаю, что акты выбора и реализации стратегии поведения совпадают, хотя на практике это не всегда выполняется. Однако судить о поведении человека можно и нужно по конкретным его поступкам в конкретных событиях, а не на основе внутреннего психологического анализа, составляющего основу выбора стратегии, процесс и результаты которого практически невозможно подвергнуть качественным и количественным оценкам.

У каждого человека выбор и реализация стратегии по различным критериям зависят от личностных поведенческих качеств человека и характеризуются различными частотами. Эти частоты, а в пределе *вероятности*, формируются на основе *предыстории и опыта* прошлых выборов и реализации стратегий, иными словами соответ-

⁵ Рокич различает два класса ценностей: терминальные – убеждения в том, что конечная цель индивидуального существования стоит того, чтобы к ней стремиться; инструментальные – убеждения в том, что какой-то образ действий или свойство личности предпочтительны в любой ситуации. Это деление соответствует традиционному делению на ценности-цели и ценности-средства (см. [Лучшие... 1992]).

⁶ Эвристическая модель – модель, построенная на основе интуитивного постижения фактов и закономерностей реальной действительности. Основой для построения таких моделей служат накопленные в подсознании исследователя знания, информация и прошлый опыт его деятельности.

ствующих накопленных частот, дифференцированных по критериям выбора. В этом и выражается статистический и генетический аспекты подхода к моделированию поведения человека как экономического агента.

Поведение агента в каждом конкретном событии можно охарактеризовать множеством выборов и реализации стратегий по некоторым критериям k – экономическим, социальным, этическим, институциональным и др. Если число реализованных стратегий показывает активность агента по каждому критерию, то относительное число реализованных стратегий по каждому критерию, или частота, характеризует его склонность к выбору и реализации стратегий по тому или иному критерию.

Пусть x_{ek} число реализованных стратегий поведения по k -му критерию в некотором e -ом событии, а $X_{(e-1)k}$ – накопленное число реализованных стратегий поведения по k -му критерию за $(e-1)$ событий:

$$X_{(e-1)k} = \sum_{e=1}^{e-1} x_{ek}.$$

Тогда число реализованных стратегий поведения X_{ek} по k -му критерию за e событий рассчитывается по формуле:

$$X_{ek} = X_{(e-1)k} + x_{ek},$$

а частоту M_{ek} реализованных стратегий поведения по k -му критерию за e событий для облегчения расчетов лучше выразить через величины $X_{(e-1)k}$ и x_{ek} :

$$M_{ek} = \frac{X_{(e-1)k} + x_{ek}}{\sum_k X_{(e-1)k} + \sum_k x_{ek}}.$$

Поведению агентов свойственны отклонения от требований институциональных норм или различные формы девиантного поведения. Оценка девиантного поведения экономического агента за e событий в условиях действия социально-экономических институтов можно определить числом X_{ek} и накопленной частотой M_{ek} реализованных стратегий за e событий, в результате которых были нарушены нормы социально-экономических институтов.

Предлагается также оценивать удельный вес числа реализованных стратегий девиантного поведения по отношению к общему числу реализованных стратегий по каждому критерию. Эта оценка показывает степень девиантности поведения по конкретному критерию. Для более глубокого анализа и оценки реализованных стратегий, в результате которых были нарушены нормы социально-экономических институтов, представляется целесообразным дифференцировать приведенные показатели по различным разновидностям девиантного поведения экономических агентов.

Предложенные модели можно проиллюстрировать с помощью таблицы, в которой приводится условный пример значений числа реализованных стратегий двумя экономическими агентами "А" и "Б" по четырем критериям: экономическому, социально-этическому, социально-психологическому и экологическому.

Агент "А" характеризуется как нарушитель институциональных норм при реализации стратегии своего поведения, так как практически по всем критериям, за исключением экономического, у него удельный вес стратегий, реализованных с нарушением норм, достаточно велик (75, 80 и 78%, соответственно, по критериям 2, 3 и 4). В отличие от агента "А" агент "Б" в большинстве имеет относительно незначительный удельный вес реализованных стратегий с нарушением норм (соответственно, 0, 33, 33 и 6% по всем четырем критериям). Для агента "А" удельный вес общего числа реализованных стратегий девиантного поведения по отношению к общему числу реализованных стратегий равен 65%, а для агента "Б" – 14%. Агент "А" по числу реализован-

Компоненты интегративной модели поведения экономического агента

	Критерии и показатели	Значения показателей	
		Агент "А"	Агент "Б"
1.	<i>Максимизация прибыли (экономический)</i>		
	Число реализованных стратегий поведения – всего	10	2
	Число нарушений норм при реализации стратегий	2	0
	Удельный вес числа реализованных стратегий девиантного поведения по отношению к общему числу реализованных стратегий (%)	20	0
	Частота реализованных стратегий поведения (%)	22	7
	Частота нарушений норм (%)	7	0
2.	<i>Максимизация социальной справедливости в экономических отношениях (социально-этический)</i>		
	Число реализованных стратегий поведения – всего	12	3
	Число нарушений норм при реализации стратегий	9	1
	Удельный вес числа реализованных стратегий девиантного поведения по отношению к общему числу реализованных стратегий (%)	75	33
	Частота реализованных стратегий поведения (%)	26	10
	Частота нарушений норм (%)	30	25
3.	<i>Максимизация психологического комфорта (социально-психологический)</i>		
	Число реализованных стратегий поведения – всего	15	6
	Число нарушений норм при реализации стратегий	12	2
	Удельный вес числа реализованных стратегий девиантного поведения по отношению к общему числу реализованных стратегий (%)	80	33
	Частота реализованных стратегий поведения (%)	33	21
	Частота нарушений норм (%)	40	50
4.	<i>Минимизация загрязнения окружающей среды (экологический)</i>		
	Число реализованных стратегий поведения – всего	9	18
	Число нарушений норм при реализации стратегий	7	1
	Удельный вес числа реализованных стратегий девиантного поведения по отношению к общему числу реализованных стратегий (%)	78	6
	Частота реализованных стратегий поведения (%)	19	62
	Частота нарушений норм (%)	23	25
	Общее число реализованных стратегий поведения по всем критериям	46	29
	Общее число нарушений норм при реализации стратегий по всем критериям	30	4
	Удельный вес числа общего числа реализованных стратегий девиантного поведения по отношению к общему числу реализованных стратегий (%)	65	14

ных стратегий более активен (10, 12, 15 и 9 дифференцированно по каждому из четырех критериев, и в целом по всем критериям – 46), чем агент "Б", у которого всего реализовано 29 стратегий, в том числе, соответственно, по критериям: 2, 3, 6 и 18.

Агент "А" предпочитает руководствоваться всеми четырьмя критериями, частоты реализованных стратегий по критериям, соответственно, равны 22, 26, 33 и 19%, тогда как агент "Б" предпочитает экологический критерий (число реализованных страте-

гий – 18, частота 62%) другим критериям и его можно отнести к типу "человек экологический".

* * *

Построение модели поведения человека в условиях действия социально-экономических институтов, а также применение технологий регулирования поведения экономических агентов имеет одновременно важнейшее научное, образовательное и практическое значение. *Научный аспект* состоит в дальнейшем развитии теории институциональной экономики в направлении разработки междисциплинарного подхода к построению интегративной модели не только индивидуального, но и группового поведения экономических агентов в условиях воздействия социально-экономических институтов. Для этого нужно исследовать не только экономические и социально-психологические факторы поведения, но и влияние физиологических, нейрофизиологических, биохимических и генетических факторов на личность экономического агента, чтобы можно было объяснить хотя бы с некоторым приближением всю сложность его иррационального поведения в условиях действия социально-экономических институтов.

К примеру, известно, что в теории антропометрии одним из центральных является понятие *хабитуса* (от латинского *habitus* – наружность, внешность, осанка и т.д.), то есть внешнего облика человека. Для исследования влияния *хабитуса* на поведение экономического агента можно предложить такое направление, как **экономическая антропометрия**. Возможна психоаналитическая интерпретация и применение в этом контексте положений глубинной психологии, придающей решающее значение иррациональным побуждениям, что позволяет предложить такое направление, как **глубинная экономическая психология**. Эмпирическое изучение нейрофизиологических и гуморальных (биологически активных веществ крови, лимфы и тканевой жидкости) факторов поведения агента позволяет определить еще одно научное направление, которое можно назвать **экономической биопсихологией**.

Образовательный аспект определяется актуальностью разработки учебной дисциплины "Институциональная психология" как раздела прикладной институциональной экономики, предназначенной для подготовки специалистов в области институционального строительства. В институциональной психологии должен быть представлен методический инструментарий конструирования и модернизации социально-экономических институтов с учетом важнейших психологических факторов регуляции поведения экономических агентов. В состав этого инструментария должны быть включены технологии формирования и развития институциональной культуры экономических агентов, взаимной адаптации агентов и институтов, оценки удовлетворенности экономических агентов воздействующими на них институтами, анализа изменений личностных поведенческих характеристик экономических агентов в результате воздействий на них институтов.

Наконец, *практический аспект* состоит во внедрении и применении технологий регулирования поведения агентов. Для этого технологии должны быть институционализированы в соответствующие нормативно-правовые акты.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб., 1998.
- Бабочкин П.И. Становление жизнеспособной молодежи в динамично изменяющемся обществе. М., 2000.
- Берн Э. Трансактный анализ в психотерапии: системная индивидуальная и социальная психиатрия. М., 2006.
- Васильчук Ю.А. Социальное развитие человека в XX веке // Общественные науки и современность. 2001. № 1.
- Васильчук Ю.А. Социальное развитие человека в XX веке. Фактор культуры // Общественные науки и современность. 2003. № 1.
- Волков Б.С., Волкова Н.В., Губанов А.В. Методология и методы психологического исследования. М., 2006.

- Газизуллин Н.Ф., Гафиятов И.З., Максимов Ю.К., Маннапов Г.М. "Человек экологический": к вопросу новой методологии государственного управления развитием России // Проблемы современной экономики. 2002. № 1(1).
- Губайловский В.А. Человек в цифровом океане (lit.lib.ru/g/gubajlowskij_w_a/text_0050.shtml).
- Дарендорф Р. Тропы из утопии. М., 2002.
- Дилигенский Г.Г. Социально-политическая психология. М., 1994.
- Дюмон Л. *Homo Hierarchicus*: опыт описания системы каст. М., 2001.
- Заславская Т.И. Социетальная трансформация российского общества. Деятельностно-структурная концепция. М., 2002.
- Ильин В.И. Поведение потребителей. СПб., 2000.
- Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория. Учебник. М., 2005.
- Инишаков О.В. Эволюционный подход в экономической науке современной России // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. 2004. № 4 (34).
- Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М., 2004.
- Клейнер Г.Б. *Homo economicus* и *Homo institutius* в российской институциональной среде // Общественные науки и современность. 2003. № 3.
- Куликова Н.В., Конотопов П.Ю. Человек как информационная система (www.collegian.ru/110111124110111124055048124049.html37).
- Левинсон У., Рерик Р.Р. Бережливое производство: синергетический подход к сокращению потерь. М., 2007.
- Лучшие психологические тесты для профотбора и профориентации. Петрозаводск, 1992.
- Маевский В.И. Эволюционная макроэкономическая теория // Институциональная экономика. М., 2001.
- Макаров В.Л. О применении метода эволюционной экономики // Вопросы экономики. 1997. № 3.
- Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Весна. Т. 1. Вып. 2.
- Петросян Д.С. Институциональные патологии национальной экономики // Аудит и финансовый анализ. 2007^а. № 2.
- Петросян Д.С. Психологические методы модернизации институциональной системы экономики России // Общество и экономика. 2007^б. № 7.
- Рациональность как предмет философского исследования. М., 1995.
- Родионова Н.В. Модели *homo economicus* // Человек и труд. 2004. № 4.
- Родионова Н.В. Модель этического "экономического человека" // Человек и труд. 2006. № 1, 2.
- Румянцева С.Ю. Природа хозяйственной мотивации как проблема и как парадигма // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. 2005. № 4–5.
- Сен А. Об этике и экономике. М., 1996.
- Сергеева О.Б. Жизнь в парадигме *Life Long Learning* (www.mbschool.ru/trainers/article.php?trainer=80&article_id).
- Тамбовцев В.Л. Экономическая теория институциональных изменений. М., 2005.
- Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. СПб., 1996.
- Фаткин Л.В. Парадоксы менеджмента. М., 2002.
- Фрейд З. Я и Оно. М., 2006.
- Фромм Э. Творческий человек // Кризис психоанализа. Дзен-буддизм и психоанализ. М., 2004.
- Хорни К. Наши внутренние конфликты: конструктивная теория невроза. М., 2007.
- Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности: основные положения, исследования и применение. СПб., 2007.
- Чалидзе В. Иерархический человек. Социобиологические заметки. М., 1991.
- Шубин А.В. Преданная демократия. Перестройка и неформалы. М., 2006.
- Экономическая психология. СПб., 2000.
- Энциклопедия глубинной психологии. В 4 т. М., 1998–2004.
- Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*. 1979. № 47.
- Linderberg S. *Homo Socio-economicus: The Emergence of General Model of Man in the Social Sciences* // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 1990.
- Marabini, Marcuse, McLuhan et la nouvelle révolution mondiale. Paris, 1973.
- Simon H.A. *Administrative Behavior*. New York, 1961.