
*Специальная тема выпуска:
Психология экономических решений*

Приглашенный редактор — О.А. Гулевич

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Специальная тема этого номера нашего журнала посвящена одному из ключевых сюжетов экономической психологии — принятию экономических решений. Вопрос о том, каким образом люди принимают решения о производстве, распределении, обмене и потреблении товаров и услуг, интересует представителей разных специальностей. Ежегодно проводятся десятки исследований, посвященных факторам и механизмам экономических решений.

Ведущую роль в данном случае играют экономисты и психологи, которые отталкиваются от разных теоретических традиций и предлагают разные пути анализа этой проблемы. Экономисты берут за основу модель «рационального человека». По их мнению, принимая экономические решения, люди тщательно анализируют поступающую информацию, просчитывают возможное вознаграждение, издержки, выбирают наиболее выгодную с экономической точки зрения альтернативу и воплощают ее в жизнь.

В то же время психологи используют модель «предубежденного решателя». По их мнению, в ходе анализа информации человек использует простые правила, позволяющие ему за короткое время принять решение в условиях неопределенности; обладает мотивацией, которая может быть не связана с получением материального вознаграждения; испытывает позитивные и негативные эмоции, влияющие на когнитивные процессы. Как следствие, принимая экономические решения, люди зачастую отвергают оптимальные альтернативы, отдавая предпочтение менее полезным с финансовой точки зрения. Причем принятое решение не всегда воплощается в реальном поведении. В рамках этого подхода для изучения экономических решений привлекаются различные обще- и социально-психологические модели.

В последние годы наблюдается взаимопроникновение экономической и психологической традиций при изучении экономических решений. Несмотря на это, различие

между двумя описанными подходами очевидно.

Исследования, посвященные психологическим аспектам экономических решений, можно условно разделить на два типа. В исследованиях первого типа рассматриваются факторы и механизмы принятия решений в условиях риска и неопределенности. Большинство из них проводится на материале, не имеющем прямого отношения к экономическим реалиям: выполняя экспериментальное задание, респонденты отвечают на вопросы викторины, разгадывают головоломки, играют в карточные игры и т.д. Единственным собственно экономическим фактором в данном случае является возможность получить материальное вознаграждение. Участниками таких исследований могут стать самые разные люди: от школьников и студентов до пенсионеров. Закономерности, выявленные в подобных исследованиях, впоследствии распространяются на экономические решения.

В исследованиях второго типа рассматриваются факторы и механизмы принятия конкретных экономических решений. Стоит ли приобретать ценные бумаги? страховой полис? покупать понравившуюся вещь? класть деньги в банк? открывать собственный бизнес? при каких условиях человек готов это сделать? Для участия в подобных исследованиях, как правило, приглашаются люди, недавно принявшие или принимающие соответствующее экономическое решение: те, кто задумался о покупке страхового полиса, недавно приобрел акции компании, предпринимает шаги для того, чтобы открыть собственное дело, и т.д.

В рамках специальной темы мы постарались представить исследования разного типа, проведенные представителями разных специальностей. Статьи «Калибрация прогнозов в задачах бинарного выбора» и «Экспериментальная экономика обмана» написаны экономистами, изучающими процесс принятия решений. Представленные в них экспериментальные исследования проведены на неэкономическом материале (вопросах на общую эрудицию, головоломках, карточных играх), однако полученные результаты находят свое применение в экономической сфере.

Так, в статье Д.П. Колесниковой и А.В. Беянина «Калибрация прогнозов в задачах бинарного выбора» рассматривается соотношение уверенности человека в принятом решении с точностью этого решения. Авторы сравнили различные способы измерения уверенности: вербальный (субъективная оценка уверенности по шкале) и материальный (денежные ставки на выбранный ответ). Результаты исследования продемонстрировали, что степень уверенности и ее взаимосвязь с принятым решением во многом зависят от способа измерения.

Статья А.В. Барсукова «Экспериментальная экономика обмана» посвящена факторам, оказывающим влияние на готовность человека обмануть своего партнера ради получения материального вознаграждения. Взяв за основу модель «рационального человека», автор продемонстрировал, что вероятность обмана определяется размером вознаграждения, вероятностью обнаружения лжи и размером наказания за нее.

Статьи «Влияние настроения на принятие решения о покупке высо-

котехнологичной продукции», «Современные исследования факторов страхового поведения» и «Социально-психологический капитал личности как фактор успеха в открытии нового бизнеса» написаны психологами. Они посвящены трем разным видам экономических решений: решению о приобретении товара, страхового полиса и открытию собственного бизнеса.

В статье О.И. Патоша и Т.Ю. Варавиной «Влияние настроения на принятие решения о покупке высокотехнологичной продукции» анализируются характеристики товара, важные для людей, испытывающих позитивные и негативные эмоции. Взяв за основу несколько психологических моделей, в которых описывается взаимосвязь между эмоциями и когнитивными процессами, авторы продемонстрировали, что эмоциональное состояние оказывает влияние на важность критериев выбора ноутбуков.

Статья А.Н. Татарко «Социально-психологический капитал личности как фактор успеха в открытии нового бизнеса». Она посвящена роли отношений человека с окружающими людьми и доверия к социальным институтам в предпринимательской активности. Взяв за основу модель запланированного поведения, автор

продемонстрировал, что социально-психологический капитал личности является одним из факторов, оказывающих влияние на аттитюды к предпринимательской активности и воспринимаемый контроль, которые, в свою очередь, предсказывают намерения и реальное поведение будущего бизнесмена.

Завершает специальную тему номера статья И.Р. Сариевой «Современные исследования факторов страхового поведения» посвящена малоизученной в психологии форме экономической активности. Автор описывает стадии решения о приобретении страхового полиса, факторы, оказывающие влияние на страховые решения, а также ограничения существующих исследований. Данная статья носит аналитический характер и позволяет выделить основные направления изучения конкретных экономических решений в психологии.

Конечно, формат специальной темы не позволяет охватить все направления психологии экономических решений. Однако он дает возможность продемонстрировать разнообразие тематики этой области исследований и большое прикладное значение полученных результатов.

О.А. Гулевич