

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ПСИХОЛОГИЯ: ПЕРИОДЫ КОНВЕРГЕНЦИИ И ЗОНЫ РАЗРЫВА¹

Неверов Александр Николаевич²

д.э.н., доцент

Центр психолого-экономических исследований

Саратовского научного центра РАН

(г. Саратов, Россия)

Аннотация

В статье прослежена история взаимоотношений экономической теории и психологии. На этой основе автор выявил основные подходы к определению места экономической психологии и поведенческой экономики. Обосновывается необходимость создания специальной дисциплины, интегрирующей достижения экономической и психологической наук для объяснения социально-экономического развития человечества. В статье сделан вывод, что современная экономическая психология и поведенческая экономика — это не специализация в рамках психологии или экономической теории, а интеграция возможностей данных наук, надстройка над ними, стремящаяся преодолеть методологический кризис обеих материнских наук за счет пересмотра их аксиоматических положений.

Ключевые слова: экономическая психология, поведенческая экономика, ограниченная рациональность, методологический кризис.

JEL коды: В 210, В 410.

Введение

Экономическая психология – это динамично развивающееся направление, интегрирующее в себе достижения социально-психологической и экономической мысли, вышедшее с началом XXI века на первые позиции в описании социально-экономических реалий современного общества.

¹ Статья подготовлена в рамках при финансовой поддержке Совета по Грантам Президента РФ для поддержки молодых российских ученых (Проект МД-6937.2015.6)

² Неверов А.Н., e-mail: psychecon@gmail.com

В настоящее время в качестве предмета экономической психологии в рамках отечественной научной традиции выступают психологические явления, связанные с экономическими отношениями. В американской мысли эта отрасль чаще всего выступает под названием «поведенческая экономическая теория» (behavioral economics).

Предметная область данной дисциплины располагается на границе двух наук — экономической теории и психологии, что обуславливает, с одной стороны, междисциплинарный характер экономической психологии (или поведенческой экономической теории), с другой — проблему позиционирования относительно экономической и психологической наук.

Отсюда и кажущееся противопоставление двух наименований — поведенческой экономики и экономической психологии. Так, на сегодняшний день, отечественная и западноевропейская научные традиции чаще относят экономическую психологию к психологическим, тогда как американская — скорее к экономическим дисциплинам (см. рис. 1.1, варианты 2 или 3). Отсюда вытекают два возможных варианта ее обозначения. Если исходить из того, что это отрасль психологии, то тогда более подходящим выступает термин «экономическая психология», в случае ее отнесения к экономическим наукам, соответственно, — «поведенческая экономика».

Термин «поведенческая экономика» выступает в России устоявшейся калькой с английского аналога «behavioral economics». На самом деле точным переводом последнего выступает «поведенческая экономическая теория», а не «поведенческая экономика», поскольку речь идет не о сфере человеческой деятельности, а об определенном подходе к изучению и видению экономических процессов.

Сторонники поведенческой экономической теории, споря и дискутируя по самым разным вопросам, сходятся в одном — для них ядром экономической системы и ее эволюции выступает само поведение и взаимодействие экономических агентов, а не совокупность формальных и неформальных правил (институционализм) или движение ресурсов, факторов производства, благ и услуг (неоклассика).

Для упрощения дальнейшего изложения мы будем исходить из того, что «поведенческая экономическая теория» и «поведенческая экономика» — это синонимы, при более правильном звучании первого из двух названий.

Возможен и третий подход к определению места экономической психологии и поведенческой экономики — в качестве самостоятельной междисциплинарной отрасли (рис. 1. вариант 1).

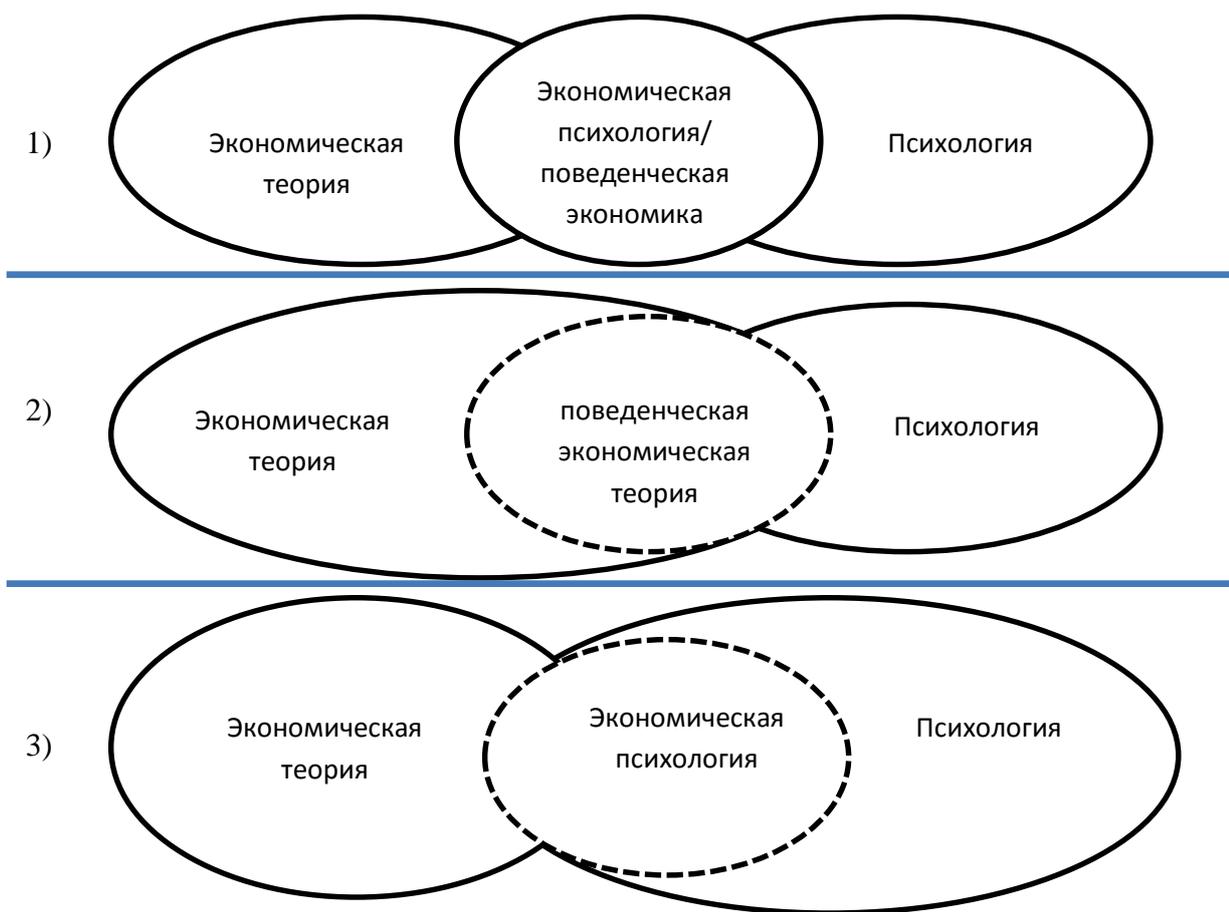


Рисунок 1. Подходы к месту экономической психологии и поведенческой экономической теории в науке

Экономическая психология и поведенческая экономика: история взаимоотношений

В самом общем виде, поведенческая экономическая теория призвана выявить психологические основания экономического поведения агентов. В этом смысле ее предметное поле полностью совпадает с определением предмета экономической психологии, данным ее отцом-основателем Г. Тардом в 1902 г.

Примечательно, что один из основоположников математической школы в экономической науке Ф. Эджуорт является автором одной из первых книг по математике в психологии. Его работа, озаглавленная как «Математическая психология» увидела свет в 1881 г., и, по мнению одного из ведущих мировых методологов в данной сфере, М. Блауга, несмотря на свое психологическое название, представляет собой «мысленный экскурс в высшие сферы новой» (М. Блауг, 1994, с. 280) неоклассической экономической теории.

Чуть ранее вышеупомянутой работы Ф. Эджуорта, вышла в свет широко известная ныне среди экономистов, но практически не замеченная психологами выдающаяся книга Госсена «*Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs*» («Развитие законов человеческо-

го взаимодействия», 1854), в которой закон убывающей предельной полезности ясно сформулирован и применен к индивидуальным актам потребления (М. Блауг, 1994, с. 281).

По своему названию данный труд также находится в рамках современной социальной психологии (поскольку направлен на изучение человеческого взаимодействия), а не классического направления экономической теории, доминировавшего в тот период в Западной Европе³.

Таким образом, исторический путь экономической психологии, начало которому было положено в работах конца XIX века, свидетельствует о том, что изначально она выступала определенным связующим звеном между экономической теорией и психологией (т.е. подходила к варианту 1 на рис. 1.). Так, и в работах Г. Тарда, впервые употребившего сам термин «экономическая психология», и в работах В. Вундта и других психологов экономическая психология выступает основой для понимания развития экономических процессов.

Сходной позиции придерживались и экономисты того периода. Работы Г. Госсена, Ф. Эджуорта, Ф. Листа, К. Маркса и других политэкономов середины и второй половины XIX в. пронизаны осознанием необходимости учета психологических детерминант экономических процессов. Как итог этого восприятия экономической психологии можно привести начальные слова классического экономического труда «Принципы экономической теории» А. Маршалла, в которых указывается на то, что экономическая теория должна быть психологической наукой (A. Marshall, 1961).

Надо сказать, что поводом для такого обобщения во многом стала популярная в то время: немецкая историческая школа (В. Рошер, Б. Гильдебранд, К. Книс, Г. Шмоллер и др.) и австрийская школа экономической мысли (К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер и др.). Странники данных направлений, помимо введения в экономический анализ исторического анализа и предельных величин, впервые открыто заявили о том, что движущими силами экономики являются психологические мотивы, придя к заключению, что психология субъекта (человека и народа) всегда первична по отношению к экономике. Внимание к интеграции экономической и психологической наук не трудно заметить в работах и немецких философов и психологов того периода: «Психология и экономическая жизнь» Г. Мюнстерберга, датированной 1914 г. и «Психология денег» Г. Зиммеля (1899 г.). Важным моментом выступает тот факт, что сторонники немецкой исторической школы прямо указывали на необходимость учета в экономических исследованиях всех аспектов человеческой мотивации.

Таким образом, необходимость создания специальной дисциплины, интегрирующей достижения экономической и психологической наук для объяснения социально-экономического развития человечества были осознаны в научной среде еще в первом десятилетии XX в. Особенно четко осознание такой необходимости прослеживается в трудах отечественных ученых М.И. Туган-Барановского, А.Л. Чижевского, В.И. Вернадского.

³ Например, «Экономические рукописи» К. Маркса, являющиеся черновой версией «Капитала», датируются 1857–1861 гг., т.е. были написаны через три года после выхода в свет работы Г. Госсена.

Для работ вышеназванных ученых общим моментом является осознание того факта, что «из совокупности индивидуальных и независимых друг от друга волей создается нечто качественно новое — стихийный комплекс капиталистического хозяйства, бессознательный и не руководимый ничьей волей, не проникнутый ничьей мыслью, но тем не менее стройный, устойчивый, закономерный» (Чижевский А., 2004, с. 187). Высказывание М.И. Туган-Барановского, указывающего, что колебания рынка тесно связаны со спросом на товары, а последний — с рядом психических элементов (желаниями, потребностями, коренящимися в самом человеке), и считающего этот вопрос темным и с трудом поддающимся анализу (Туган-Барановский М., 1914)⁴, можно вообще отнести к одному из первых указаний на необходимость возникновения экономической психологии и поведенческой экономики и на их предметную область.

Однако широкого распространения в последующие десятилетия данной позиции не произошло.

Причин для этого было много. Одной из основных стало то, что в споре между сторонниками математического моделирования и субъективистами по поводу необходимости применения математических моделей в экономике и психологии, а также в споре по вопросам индуктивности и дедуктивности, экономическая психология оказалась на стороне проигравших субъективистов, в работах которых в основном и упоминался данный термин. Кроме того, период забвения, по-видимому, был вызван и тем, что и психология, и экономика того времени решали задачи, не требующие совместной работы. Так, события, связанные с Первой мировой войной, Октябрьской революцией в России и выходом на лидирующие позиции в мировой экономике конвейерного способа производства нашли свое отражение в переносе акцента на управление человеком (Ф.У. Тейлор, А. Файоль), в этом же ключе развивалась и психология того времени.

С методологической точки зрения, такое движение было естественным для классической парадигмы в науке, основанной на противопоставлении субъекта и объекта, при стремлении абстрагироваться от влияния субъекта на развитие объекта. В экономике, стремящейся выйти на позиции «настоящей науки», стремление убрать из моделей субъективное начало, привело к абстрагированию от человека как такового. Так, появилась модель Homo Economicus (человека экономического), выступающая основой для подавляющего большинства современных экономических моделей, теорий и концепций. Согласно этой модели, все экономические агенты рассматривались как стремящиеся максимизировать свою полезность и минимизировать издержки. Тем самым снималась необходимость анализа собственно процесса принятия решений и психологических факторов, его обуславливающих. Для экономических исследований стало возможным изучение агентов только с позиции соотношения их издержек и результатов деятельности (в основном — дохода и производительности).

В немалой степени этому способствовал тот факт, что на ведущие позиции в первой половине XX в. в психологии вышли бихевиористы, т.е. сторонники психологии поведения.

⁴ Туган-Барановский М.И. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов. 3-е изд. — СПб.: Товарищество О.Н. Поповой, 1914.

Для данного направления психологической науки принципиальной выступала ориентация на изучение поведения индивида как совокупности реакций его организма. Центральным звеном психологии стали такие феномены как реакция, стимул, рефлекс, обучение. Это сближало ее с физиологией и отдаляло от изучения сложных социальных процессов. По утверждению одного из классиков психологии поведения (бихевиоризма) Дж.Б. Уотсона данное направление в полной мере заявило о себе только в 1912 г. При этом, методологически бихевиоризм исходил из общенаучного принципа того времени, согласно которому задача науки — выявление причинно-следственных связей, различной степени жесткости (от тенденции до закона). В этом смысле предмет поведенческой психологии заключался в установлении вероятных причинных ситуаций и стимулов поведения с целью научиться предсказывать вероятное поведение (как совокупность реакций) индивида в определенной ситуации или под воздействием определенного стимула.

Кризис механистического отношения к человеку начал проявляться в хозяйственной практике только в годы, предшествовавшие Великой депрессии. Именно к этому периоду относятся широко известные Хотторнские эксперименты Э. Мэйо в психологии, и работы Й. Шумпетера в экономике, в очередной раз продемонстрировавшие важность учета психологических механизмов при объяснении экономического поведения людей. Огромное влияние на возврат к актуальности экономико-психологического знания оказали Великая депрессия, показавшая недостаточность существующих теорий экономического равновесия и работы Дж.М. Кейнса и его последователей. Однако реакция научного сообщества последовала значительно позже — спустя два десятилетия.

В рамках экономической науки в то же время (1920–1930-е гг.) завершается спор о методах (так называемый *Methodenstreit*), длившийся с последних десятилетий XIX века, в котором победу одержали сторонники логико-дедуктивного (а не исторического) направления с их стремлением к построению математических моделей. В эти же годы, разрабатывается аппарат математической теории игр, также тесно связанный с экономическим поведением. Основы математической теории конфликта интересов были заложены в работах Э. Ласкера, Э. Цермело и Э. Бореля в начале XX в. В работе Джона фон Неймана и Оскара Моргенштерна «Теория игр и экономическое поведение» в 1944 г. была создана основа изучения взаимодействия агентов с позиций базовых элементов концепции экономической рациональности, т.е. модели *Homo Economicus*.

Подлинное возрождение экономико-психологических знаний произошло с началом второй половины XX в. Этот период был ознаменован изменением общих основ науки, связанным с поворотом в физике: от механистической картины мира И. Ньютона к неклассической А. Эйнштейна и И. Пригожина. Бурное развитие получили такие новые области междисциплинарного знания как кибернетика, квантовая физика и т.д.

Параллельно с этим в психологии начался переход от бихевиоризма к гуманистической психологии, когнитивизму и субъектно-деятельностному подходу, вошедший в историю науки как когнитивный поворот. Данный поворот был сопряжен с переносом акцента исследования с поведенческих актов и их совокупности на особенности познавательной (когнитивной) сферы человека, т.е. его восприятия, процессов принятия решений и т.д.

Все это в совокупности в 1950 – 1960 гг. привело к тому, что целый ряд психологов, в основном в США, обратили свое внимание на применение психологических знаний к объяснению экономических процессов.

Среди них особое распространение получили идеи одного из родоначальников когнитивизма Г. Саймона, предложившего концепцию ограниченной рациональности экономических субъектов и исследовавшего процессы принятия решений в организациях на основе компьютерных моделей. Сегодня именно Г. Саймон называется основоположником поведенческой экономической теории.

В 1951 г. Дж. Катона опубликовал монографию «Психологический анализ экономического поведения», в которой убедительно показал, что мотивы, социальные установки и ожидания потребителей и бизнесменов оказывают существенное влияние на расходы, сбережения и инвестирование доходов, а современная психология обладает реальными методологическими возможностями по выявлению механизмов данных явлений. Тем самым получили отклик идеи Дж.М. Кейнса о психологических основах экономической динамики.

Помимо Г. Саймона и Дж. Катона, к группе экономико-психологических исследований относятся и работы А. Маслоу, Д. МакКлелланда, Д. Канемана, А. Тверски, Г. Беккера, появившиеся в 1960–1970 гг.

В тот же период появляется и термин «поведенческая экономическая теория» (behavioral economics), который был применен, по-видимому, впервые в 1958 году в работах Джонсона и Боулдинга.

Позже, после присуждения Нобелевских премий по экономике Г. Саймону, М. Алле, Дж. Акерлофу, В. Смиту и Д. Канеману, экономическая психология и поведенческая экономическая теория превратились в официально признанные отрасли современной науки. Период ренессанса во многом был связан с проблемой рациональности поведения экономических агентов, а значит опровержения или подтверждения аксиоматики экономико-математических моделей.

К основным практическим результатам поведенческой экономики на сегодняшний день следует отнести следующие области:

- теория рационального выбора индивида в условиях риска и неопределенности (*теория перспектив* Д. Канемана и А. Тверски, теория приоритетной эвристики (priority heuristic) Э. Брендстаетера, а также другие теории *неожиданной* полезности (non-expected utility), выявленные типичные отклонения, стереотипы в поведении индивида, получившие название *когнитивных эвристик*);
- теория игр и теория торга (несмотря на существование значительного количества экспериментальных подтверждений ортодоксальной версии теории, для большой области анализируемых явлений она демонстрирует слабые предсказательные возможности, как следствие этого формирование так называемой *поведенческой теории игр*, кон-

цепции «справедливого равновесия», как результата анализа так называемых «игр с ультиматумом» и «игры в диктатора»);

- теория аукционов (auction theory), экспериментальное тестирование различных стратегий ценообразования в зависимости от разновидности аукциона (голландский, английский, американский) и выяснение степени подтверждаемости следствий традиционных моделей на реальных данных.

В этой связи обращает на себя внимание некоторое отставание отечественной науки. Надо отметить, что в отечественной политэкономии с конца 1960-х гг. все активнее стал подниматься вопрос о творческом характере труда, о повышении творческой активности трудящихся. В числе первых здесь были работы Л.И. Абалкина и Н.И. Гвоздевой. Так, Л.И. Абалкин в работе 1970 г. отмечал, что для разработки и реализации экономической политики исключительно важное значение имеет социальная психология⁵.

Позволим себе напомнить, что в то время социальная психология только начинала свое становление в качестве самостоятельной отрасли отечественной науки⁶, первая специализированная кафедра по которой была открыта всего за два года до этого (1968 г.) в Ленинградском государственном университете. Таким образом, развитие отечественной психологии было практически сразу осознанно как ресурс для повышения возможностей экономической науки.

В этот же период (1972 г.) Н.И. Гвоздева отмечает: «В повышении эффективности производства по всем направлениям огромная роль принадлежит личному фактору – человеку. В его активности и творческой деятельности — неисчерпаемый источник развития производства» (Гвоздева Н.И., 1972, с. 78). Однако, несмотря на то, что в работах экономистов и психологов речь о личном (человеческом) факторе производства, о необходимости учета психологических компонентов в организации производства шла с 1968 г. (т.е. практически параллельно западным исследованиям), массово обратились к этому вопросу только в конце 1970 – начале 1980 гг. Связано это было, не в последнюю очередь, с общим кризисом психологического знания и с господствовавшим в то время в науке фиктивным марксизмом⁷, как известно ставящим во главу угла объективные экономические процессы, производными от которых признавались психические процессы.

На рубеже 1980-х гг. П.Г. Бунич, прямо указывая на необходимость разработки междисциплинарных проблем, пишет: «Политэкономия в целом и теория хозяйственного механизма в частности, тем более научны, чем полнее учитывают роль человеческого фактора. На повестке дня даже формирование «гибридной» науки под условным названием «экономическая психология» (Бунич П.Г., 1980, с. 6). Официальная история отечественной экономической психологии начинается с работ А.И. Китова, вышедших в первые годы 1980-х гг. Как отмечал патриарх советской экономической психологии: «Своеобразие пограничных для

⁵ См.: Абалкин Л.И. Политическая экономия и экономическая политика. М., 1970. С. 193.

⁶ См.: Неверов А.Н., Неверова А.В., Смирнов А.Н. Социальная психология. – Саратов, 2009. – С. 40 – 43.

⁷ Нужно ли оглядываться назад? К осмыслению исторических, институциональных и интеллектуальных предпосылок экономической науки // Истоки. Вып. 3 / Редкол.: Я.И. Кузьминов (гл. ред.), В.С. Автономов, О.И. Ананьин и др.; вступ. статья Я.И. Кузьминова. – М.: ГУ-ВШЭ, 1998. С. 466–482.

психологии и экономики проблем, их неизученность, их актуальность не оставляет сомнений в том, что создание новой отрасли знаний — экономической психологии — настоятельно необходимо» (Китов А.И., 1982, с. 26). В качестве оснований для выделения экономической психологии выдвигались:

1. Методологическая проблема, связанная с тем, что крайне важная для повышения эффективности производства область реальности остается вне поля зрения науки.
2. Задача перестройки идеологической, политико-воспитательной работы, поставленная на XXVI съезде КПСС, требующая совершенствования форм и методов политического, нравственного и трудового воспитания и изучения закономерностей отражения в сознании объективных, базисных реальностей развитого социализма.
3. Задача более активного вовлечения ресурсов человека в развитие экономики.
4. Задача достраивания здания системы психологических наук (Китов А.И., 1982, с. 26).

Таким образом, в рамках отечественной науки экономическая психология выступает как отрасль психологической науки в противовес поведенческой экономической теории западных ученых. Этот дисциплинарный спор сохраняет свою актуальность до сегодняшнего дня.

К сожалению, последовавший за перестройкой распад Советского Союза, сопровождаемый тяжелейшим экономическим кризисом, затормозил развитие данной отрасли знаний в России вплоть до первого десятилетия XXI в., что позволяет утверждать, что экономическая психология — это перспективное направление, находящееся в самом начале своего становления.

Можно считать установленным фактом, что возрождение экономической психологии и появление поведенческой экономики в качестве актуальной области научного поиска во всемирном масштабе приходится на период интеграции в развитии науки. В этой связи можно утверждать, что современная экономическая психология и поведенческая экономика — это не специализация в рамках психологии или экономической теории, а интеграция возможностей данных наук, надстройка над ними, стремящаяся преодолеть методологический кризис обеих материнских наук за счет пересмотра их аксиоматических положений (прежде всего на основе лабораторного эксперимента и психометрики). Об этом несколько лет назад писал и один из ведущих специалистов по поведенческой экономике Ф. Ван Раай: «Поведенческая экономическая теория — есть объединение психологии и экономической теории, которая исследует, что произойдет в экономической системе, на рынках, где отдельные агенты демонстрируют ограничения в познавательных способностях и естественные трудности в принятии решений» (S. Mullainathan, R.H. Thaler, 2000, P. 1).

В современном мире поведенческая экономическая теория (behavioral economics) — это молодая отрасль научного знания, находящаяся в самом начале своего развития. По официальным оценкам, в первом десятилетии XXI в. около 20% студентов США, обучающихся экономике, выбирают поведенческую экономику в качестве основной специализации. Каж-

дый год на научно-образовательной карте мира возникает несколько новых точек научных исследований или образования в данной сфере.

Все более очевидным для научной общественности становится факт того, что текущий мировой экономический кризис, как и его продолжительность, не были предсказаны во многом именно в силу крайне слабого учета в экономических моделях психологических компонентов экономического поведения и хозяйственной деятельности.

Данная ситуация имеет достаточно долгую историю, восходя к работам первых представителей неоклассического направления (Ф. Эджуорт, А. Маршалл, А. Пигу, В. Парето и др.) и связана с исключительно аналитической изначальной целью описания и формализации экономической активности, как и ее носителей (экономических агентов). С первых шагов подобный путь подвергался критике и выступал основой для целого ряда внепарадигмальных исследований. Не в последнюю очередь это связано с неоправданным упрощением реального экономического поведения в существующих экономико-математических моделях. Так, подавляющее большинство моделей исходит из допущения об однородности экономической активности агентов и дуалистической схемы ее детерминации, т.е. не только принимают во внимание только целевую функцию экономической активности, но и ограничивают сами цели двумя крайними вариантами (максимизация прибыли, минимизация потерь). При этом из анализа исключаются другие психологические переменные, часть из которых принимается за постоянные (например, предпочтения, способности и т.д.), а другие – за несущественные для анализа параметры. Однако, эффективность подобных «простых моделей» до сегодняшнего дня перевешивает критику и факты ее расхождения с реальностью. Для преодоления сложившейся кризисной ситуации необходимо выдвижение принципиально новой, эмпирически релевантной, но в то же время относительно простой модели экономической активности. Особое значение в этой связи приобретает анализ психологических основ длительных и устойчивых форм экономической активности человека – стратегий и стилей экономического поведения.

Феномен, отчетливо зафиксированный в 1950–60-х гг., когда вызванное войной «нарушение сложившейся системы разделения труда в науке привело к грандиозным открытиям» (Давыдов Ю.Н., 2008, с. 106), совершившим переворот в техническом базисе современного производства и общества, получивший название научно-технической революции и приведший к резкому всплеску информационного массива и превращению знаний в лимитирующий фактор, в настоящее время выступает еще в одном качестве. Информационная избыточность – это контекст современного экономического поведения, который, по-видимому, должен оказывать существенное воздействие на психологию стратегической его формы. Тем самым, информационная избыточность, проявляющаяся в превышении объемов информации когнитивных возможностей человека и группы, а также в сокращении времени на принятие решений, выступает одним из ключевых моментов, исследование которого требует конвергенции экономической теории и психологии.

Современная агрессивная информационная среда как на уровне внутренней экономической политики, так и международной геополитики и экономики, также активно эксплуатирует когнитивные и психологические технологии с целью обеспечения конкурентных пре-

имуществ в борьбе на всех уровнях социально-экономической системы. Экзогенные запросы на развитие экономико-психологического знания становятся все более выраженными и глобальными.

Заключение

Институционализация экономической психологии как подлинно самостоятельной отрасли современного научного знания, по нашему глубокому убеждению, не может быть завершена в условиях отсутствия подлинной теории экономической психологии – системы принципов, законов, закономерностей, объединенных единым предметом, методом и категориальным аппаратом. Как уже неоднократно отмечалось в различных выступлениях, статьях и монографиях, достижение этого состояния исходит из трех базовых моментов.

Во-первых, существует объективная ситуация, связанная с кризисом экономической теории как основного потребителя экономико-психологического знания и кризисом мировой психологической науки как основного производителя этого знания, требующая построения экономической психологии (поведенческой экономической теории) как синтетической научной дисциплины, т.е. движения не по пути специализации, а по пути интеграции.

Во-вторых, практика хозяйственной жизни и эволюции мировой социально-экономической системы все больше становится пронизанной психологией, обуславливая психологический поворот в экономической науке и одновременно экономический поворот в гуманитарном знании вообще. Нельзя забывать и о том, что «социально-психологические факторы (феномены) не только выступают следствием экономических изменений в обществе, но и сами оказывают воздействие на состояние и динамику социально-экономических условий» (Журавлев А.Л., 2004, с. 58). В итоге, в условиях становления ноосферной экономики⁸ уже нельзя строить обоснованные и релевантные прогнозы, разрабатывать государственную политику в области экономики, образования и науки без учета экономико-психологического знания⁹.

В-третьих, общий поворот науки от стадии специализации к стадии интеграции вынуждает формировать стыковые отрасли знания, которые могли бы на подлинно междисциплинарной основе обеспечивать системное познание реального мира. Исходя из этого, в самом общем виде, основные задачи, стоящие на пути развития экономической психологии, можно объединить в проблему разработки «общей экономической психологии», включающую в себя проблему предмета, проблему метода, проблему функций экономической психологии в системе научного знания, проблему категориального аппарата экономической пси-

⁸ Автор проводит различие между ноосферной стадией эволюции и ноосферной экономикой. Ноосферная стадия эволюции социально-экономических систем — это особая стадия развития, возникающая на основе коэволюционных изменений экономики, окружающей среды и общества, главным фактором прогресса на которой становятся знания и технологии, что ведет к формированию качественно новой системы социально-экономических отношений. Эти отношения включают в себя характеристики присущие экономике ноосферы, а также группу отношений, влияющих на развитие экономики с позиции эволюции окружающей среды, общества и человека. Таким образом, экономика ноосферы и ноосферная стадия эволюции социально-экономических систем – это понятия близкие, но не тождественные.

⁹ *Неверов А.Н.* Концепция ноосферной экономики. – Саратов, 2009.

хологии (выступающей следствием разрыва дисциплинарных онтологий экономической теории и психологии и использованием в них одних и тех же терминов для обозначения различных понятий, а также обратное – использование различных терминов для обозначения одного понятия).

Список литературы

- Абалкин Л.И. Политическая экономия и экономическая политика. М., 1970.
- Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / пер. с англ., 4-е изд. – М., 1994.
- Бунич П.Г. Хозяйственный механизм развитого социализма. М., 1980.
- Гвоздева Н.И. Возрастание роли личного фактора производства в коммунистическом строительстве. – Саратов, 1972.
- Давыдов Ю.Н. Труд и свобода /Давыдов Ю.Н. Труд и искусство: избранные сочинения. М., 2008.
- Журавлев А.Л., Позняков В.П. Экономическая психология: теоретические проблемы и направления эмпирических исследований//Психология. Журнал ВШЭ. 2004. №3.
- Китов А.И. Психология и экономика: междисциплинарные проблемы в свете решений XXVI съезда КПСС //Психологический журнал. 1982. Т. 3. №3.
- Неверов А.Н. Концепция ноосферной экономики. – Саратов, 2009.
- Неверов А.Н., Неверова А.В., Смирнов А.Н. Социальная психология. – Саратов, 2009. – С. 40–43.
- Нужно ли оглядываться назад? К осмыслению исторических, институциональных и интеллектуальных предпосылок экономической науки. // Истоки. Вып. 3 / Редкол.: Я.И. Кузьминов (гл. ред.), В.С. Автономов, О.И. Ананьин и др.; вступ. статья Я.И. Кузьминова. – М.: ГУ-ВШЭ, 1998. С. 466 – 482.
- Туган-Барановский М.И. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов. 3-е изд. - СПб.: Товарищество О.Н. Поповой, 1914.
- Чижевский, А.Л. Земля в объятиях Солнца. /А.Л. Чижевский. – М., 2004. Marshall A. Principles of Economics Vol. 1. L., 1961.
- Marshall A. Principles of Economics Vol. 1. L., 1961.
- Mullainathan S., Thaler R. H. Behavioral Economics // NBER. – Working Paper, N 7948. – October, 2000. P.1

ECONOMIC THEORY AND PSYCHOLOGY: PERIODS OF CONVERGENCE AND GAP ZONE

Alexander Neverov
Ph.D., associate professor
Center of Psycho-economic researches of
Saratov Scientific Center of RAS
(Moscow, Russia)

Abstract

The article traced the history of the relationship of economics and psychology. On this basis the author has identified the main approaches to the definition of the place of economic psychology and behavioral economics. The necessity of creation of the special discipline integrating achievements of economic and psychological sciences for an explanation of social and economic development of humanity is proved. The article concludes that the modern economic psychology and behavioral economics is not specialization within psychology or economics, but the integration of opportunities of these sciences, a superstructure over them seeking to overcome methodological crisis of both maternal sciences due to revision of their axiomatic provisions.

Key words: economic psychology, behavioral economics, bounded rationality, methodological crisis.

JEL codes: B 210, B 410.