



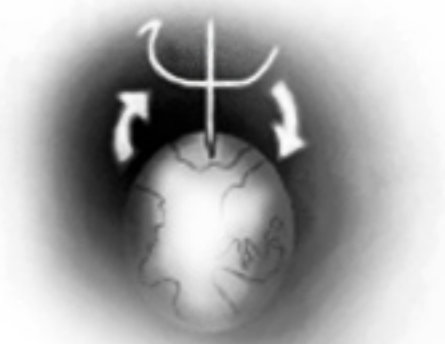
PSYCHOLOGY
ПСИХОЛОГИЯ
&
И
ECONOMICS
ЭКОНОМИКА



2010
Volume 3
№1



ПСИХОЛОГИЯ
И psychology
&
ЭКОНОМИКА
economics



2010
Том 3
№1

ПСИХОЛОГИЯ И ЭКОНОМИКА

ISSN 2070-4437

Научный журнал
ПСИХОЛОГИЯ И ЭКОНОМИКА

Редакционная коллегия:

Главный редактор

д-р экон. наук, профессор **Н.И. Гвоздева**

Зам. гл. редактора

к.экон.н., доцент **А.Н. Неверов**

к.психол.н., доцент **А.Н. Смирнов**

Члены редколлегии

д-р филос. наук, профессор **И.И. Гусева**

к. экон. наук **М.А. Каткова**

д-р. филос. наук, профессор **С.И. Мозгилин**

д-р. соц. наук, доцент **Е.В. Тараканова**

Ответственный секретарь

к. психол. наук **А.В. Неверова**

Секретари редакции

А.П. Воинова, А.Н. Емелин, К.С. Миронова

Учредитель

Государственное образовательное учреждение Высшего профессионального образования «Саратовский государственный социально-экономический университет»

Технический редактор

А.Н. Емелин

Художественное оформление обложки

А.Н. Емелина

© Коллектив авторов, 2010

© Саратовский государственный социально-экономический университет, 2010

Наши электронные адреса:

e-mail: psychecon@gmail.com

URL: www.seun.ru

URL: www.psychecon.ru

2009. Том 2, №2

ISSN 2070-4437

Journal of
PSYCHOLOGY & ECONOMICS

Editorial board:

Editor-in-Chief:

Sc.D., prof. **N.I. Gvozdeva**

Co-Editors

Ph.D., assoc. prof. **A.N. Neverov**

Ph.D., assoc. prof. **A.N. Smirnov**

Associate Editors

Ph.D., assoc. prof. **I.I. Guseva**

Ph.D., assoc. prof. **M.A. Katkova**

Ph.D., assoc. prof. **S.I. Mosgilin**

Ph.D., assoc. prof. **E.V. Tarakanova**

Managing Editor

Ph.D., **A.V. Neverova**

Secretaries of editorial board

A.P. Voinova, A.N. Emelin, K.S. Mironova

Founder

State educational institute High professional education «Saratov state social-economic university»

Technical editor

A.N. Emelin

Artistic cover design

A.N. Emelin

© Group of authors, 2010

© Saratov state social-economic university, 2010

Подписано в печать 04.06.10 г. Формат 60x84^{1/8}.

Бумага типогр. №1. Печать Riso

Уч.-изд. л.16,00. Усл.печ. л. 16,5.

Тираж 500 экз. Заказ

410003, Саратов, ул. Радищева, 89. СГСЭУ

Редакционный совет:

В.А. Динес (Саратов, Россия)
д.ист.н., проф. (председатель редсовета)
В.А. Русановский (Саратов, Россия)
д.экон.н., проф. (зам. председателя редсовета)
С.А. Булгакова (Саратов, Россия)
д.экон.н., проф.
О.С. Дейнека (С.-Петербург, Россия)
д.психол.н., проф.
А.Н. Демин (Краснодар, Россия)
д.психол.н.
А.И. Добрынин (С.-Петербург, Россия)
д.экон.н., проф.
А.Л. Журавлев (Москва, Россия)
д.психол.н., проф. член-корр. РАО
Т.Ф. Иванова (Анапа, Россия)
к.психол.н., доц.
Б. Йоргенсен (Виктория, Австрия)
д-р психологии
Э. Кирхлер (Вена, Австрия)
д-р психологии
Н.П. Колядин (Саратов, Россия)
д.экон.н., проф.
Д. Лейзер (Беэр-Шева, Израиль)
д-р психологии
В.А. Мазилев (Ярославль, Россия)
д.психол.н., проф.
С.Б. Малых (Москва, Россия)
д.психол.н., проф. член-корр. РАО
Н.В. Манохина (Саратов, Россия)
д.экон.н., проф.
А.Ф. Пантелеев (Саратов, Россия)
к.психол.н., доц.
Ю.П. Поваренков (Ярославль, Россия)
д.психол.н., проф.
В.П. Позняков (Москва, Россия)
д.психол.н., проф.
Б.И. Пружинин (Москва, Россия)
д.филос.н., проф.
И.В. Саунин (Саратов, Россия)
к.экон.н. доц.
В.Е. Семенов (С.-Петербург, Россия)
д.психол.н., проф.
Т.Е. Степанова (Самара, Россия)
д.экон.н., проф.
В.И. Стрельченко (С.-Петербург, Россия)
д.филос.н., проф.
Ю.В. Федорова (Саратов, Россия)
д.экон.н., проф.
Н.В. Шахматова (Саратов, Россия)
д.соц.н., проф.

Advisory Editors:

Sc. D., prof. **V.A. Dines** (Saratov),
(*chairman of editorial council*)
Sc. D., prof. **V.A. Rusanovskiy** (Saratov),
(*vice-chairman of editorial council*),
Sc. D., prof. **S.A. Bulgakova** (Saratov),
Sc. D., prof. **O.S. Deyneka** (St. Petersburg),
Sc. D., **A.N. Demin** (Krasnodar)
Sc. D., prof. **A.I. Dobrinin** (St. Petersburg),
Sc. D., prof Crspd. Mem. of the RAS
A.L. Zhuravlev (Moscow),
Ph. D., assoc. prof. **T.F. Ivanova** (Anapa),
Ph.D., **B. Jorgensen** (Bendigo, Australia),
Ph.D., **E. Kirchler** (Vena, Austria),
Sc. D., prof. **N.P. Kolyadin** (Saratov),
Ph.D., **D. Leiser** (Beer Sheva, Israel),
Sc. D., prof. **V.A. Mazilov** (Yaroslavl),
Sc. D., prof Crspd. Mem. of the RAE
S.B. Malyh (Moscow),
Sc. D., prof. **N.V. Manohina** (Saratov),
Ph. D., assoc. prof. **A.F. Panteleev** (Saratov),
Sc. D., prof. **U.P. Povarenkov** (Yaroslavl),
Sc. D., prof. **V.P. Poznyakov** (Moscow),
Sc. D., prof. **B.I. Pruzhinin** (Moscow),
Ph. D., assoc. prof. **I.V. Saunin** (Saratov),
Sc. D., prof. **V.E. Semenov** (St. Peterburg),
Sc. D., prof. **T.E. Stepanova** (Samara),
Sc. D., prof. **V.I. Strelchenko** (St. Peterburg),
Sc. D., prof. **U.V. Fedorova** (Saratov),
Sc. D., prof. **N.V. Shahmatova** (Saratov).

СОДЕРЖАНИЕ

Душа саратовской эк пси (к юбилею НИ гвоздевой)	10
Экономическая психология <i>М.Хартнер, Э.Кирхлер, А.Посчалко, С.Речбергер</i> Влияние восприятия социальной идентичности, процедурной и интеракциональной справедливости на соблюдение налогоплательщиками требований налогового законодательства	12
<i>А.Н. Неверов</i> Экономическая психология инноваций и концепция ноосферной экономики	32
<i>М.Р. Хачатурова</i> Личностные причины возникновения организационных конфликтов	41
<i>А.Н. Неверова, К.Е. Басырова</i> К проблеме изучения семьи в экономической психологии	47
Методология психологии и экономики <i>С.И. Мозжилин</i> Психическая доминанта лица	58
<i>А.М. Соколов</i> Истоки философского традиционализма	66
Поведенческая и экспериментальная экономика <i>А.В. Земскова</i> Социально-психологический механизм манипуляции покупательским поведением в маркетинговых коммуникациях	74
Ноосферная и постиндустриальная экономика <i>И.Э. Жадан</i> Появление потребности в творческом труде в постиндустриальном обществе	84
<i>Т.А. Сорокин</i> Дуальность нематериальных благ с позиции концепции ноосферной экономики	91
Социально-экономическое развитие <i>Л.М. Шевченко</i> Особенности современной российской финансово-экономической политики	103
<i>Л.А. Фиглин</i> Кризисная организация: социально – психологический аспект проблемы	108

Человек, среда и психология

А.В. Рязанов 115
Социальное проектирование: иллюзии и их последствия

С.А. Богданчиков 120
Психотехника победы (танк Т-34 глазами психолога)

Дебюты и дискуссии

В.Н. Неверов 128
Модель совершенствования самоменеджмента в рамках современных российских организаций

Н.А. Морозова 133
Факторы, влияющие на удовлетворение потребителей с различными когнитивными стилями

Рецензии и аннотации

Решение первого международного научного форума с элементами научной школы «Актуальные тенденции в сфере экономической психологии» 138

CONTENTS

Economic psychology

M.Hartner, E.Kirchler, A.Poschalko, S.Rechberge 12
Taxpayers' compliance by procedural and interactional fairness perceptions and social identity

A.N. Neverov 32
Economic psychology of innovations and the concept of noospheral economy

M.R. Hachaturova 41
The personal reasons of organizational conflicts' arising

A.V.Neverova, K.E. Basyrova 47
To the problem of the family studying in economic psychology

Methodology of psychology and economics 58

S.I. Mozhilin 58
Mental dominant of person

A.M. Sokolov 66
Sources of a philosophical traditionalism

Behavioral and experimental economics

A.V. Zemskova 74
Social-psychological mechanism of manipulating by buyer's behaviour in the marketing communications

Noospheral and postindustrial economy

I.E. Zhadan 84
Occurrence of requirement for a creative activity in the postindustrial society

T.A. Sorokin 91
Duality of the non-material goods from a position of noospheral economy conception

Social-economic development

L.M. Shevchenko 103
Features of the modern russian financial and economic policy

Psychology of interaction

L.A. Figlin 108
Crisis organization: socio-psychological aspect of this problem

Human, environment and psychology <i>A.V. Ryazanov</i> Social designing: illusions and their consequences	115
<i>S.A. Bogdanchikov</i> Psychotechnics of victory (tank t-34 eyes of the psychologist)	120
Debuts and discussions <i>V.N. Neverov</i> Model of perfection of self-management within the limits of modern russian organizations	128
<i>N.A. Morozova</i> Factors influencing satisfaction of consumers with different cognitive styles	133
Recensions and resume	138

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АВТОРОВ

В международном журнале «Психология и экономика» публикуются оригинальные исследования, с четко выраженной авторской позицией и существенной научной новизной.

Статья предоставляется в редакцию на русском или английском языках по электронной почте psychecon@gmail.com, или на электронном (CD-R, CD-RW) и бумажном носителе, по адресу:

410003, Саратов, ул. Радищева, 89, ауд. 516 «А», СГСЭУ, ЦПЭИ при СНЦ РАН.

Требования к оформлению: Шрифт 14 кегль Times New Roman через одинарный интервал. Поля: нижнее - 30 мм.; верхнее – 30 мм.; левое – 30мм.; правое – 30 мм. Объем предоставляемых материалов – от 5 до 30 страниц, сноски – концевые. Тема, аннотация, выходные данные, ключевые слова к статье на русском и английском языке.

Внимание! Обязательно наличие полных данных об авторе

в конце статьи: ФИО полностью, степень, ученое звание, место работы, город, контактные телефоны, почтовый адрес, e-mail.

Редакционный совет осуществляет рецензирование каждого предоставленного материала, на основе заключения происходит прием статей к печати. Рецензии предоставляются для ознакомления автору.

**Журнал выходит два раза в год:
в июне и декабре.**

**Материалы принимаются
круглогодично.**

INFORMATION FOR AUTHORS

In the international journal «Psychology and Economics» original research with the accurately expressed author's position and essential scientific novelty are published.

To the editorial board articles are given on Russian or English languages at e-mail: psychecon@gmail.com or in electronic format (CD-R, CD-RW) and paper medium, at address:

410003, Saratov, Radishchev's street, 89, audience 516 "A" SSSEU, The Center of Psycho-Economics Research (SSSEU) at SSC of RAS.

Requirements to execution: Font 14 (point size Times New Roman), through sesquialter interval. Margin: tail – 30 mm., head – 30 mm., left – 30 mm., right – 30 mm. Size of provide materials – from 5 to 30 pages, footnote – terminal. It is necessary to enclose on English and Russian languages: article title, annotation, outputs, key words to the article.

Attention! It is necessary to point out full information about author

at the end of the article: first name, last name, degree, rank, post, contact telephone number, e-mail.

Editorial advice reviews each given material on the basis of which reception of articles for printing is carried out. Reviews are given for acquaintance to the author.

**The journal publishes 2 issuer
per year (June – December).**

**Materials are accepted
all-the-year-round.**

КОЛОНКА РЕДАКЦИИ

ДУША САРАТОВСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ (К ЮБИЛЕЮ НАДЕЖДЫ ИВАНОВНЫ ГВОЗДЕВОЙ)

2010 год – это год во многих областях человеческой жизни знаменательный. По мнению большинства аналитиков именно в нем завершено падение мировой экономики и начался процесс выхода из экономического кризиса. Принят закон о реформе бюджетных учреждений в России. В Санкт-Петербурге, на базе Санкт-Петербургского университета экономики и финансов пройдет Десятая Юбилейная конференция по экономической психологии, приуроченная к 80-летию этого замечательного вуза. Впервые в России, в Москве в конце лета проводится школа IAREP, а в Саратове Первый Международный Форум по экономической психологии... Но самое важное в этом году, на наш субъективный взгляд, это Юбилей замечательной Женщины-Ученого Надежды Ивановны Гвоздевой. По счастливому для Саратова и нашего журнала стечению обстоятельств этот прекрасный человек живет и работает в родном для нас городе и возглавляет редколлегию нашего журнала.

Можно долго перечислять достижения Надежды Ивановны: первая женщина-профессор заведующий кафедрой политэкономии в СССР, основатель Саратовской научной школы человеческого капитала и личного фактора в экономике, почетный работник высшего образования РФ, действительный член Академии социальных наук РФ и т.д. Мы надеемся, что этот список будет

расширен и конкретизирован в следующем номере нашего журнала, специально приуроченном к Юбилею этого замечательного человека. В связи с этим, мы позволим себе в данной передовице, остановится только на одном, но крайне важном моменте, о котором не так часто пишут – о том, что Надежда Ивановна была, есть и будет Душой Саратовской экономической психологии.

Без этого не понять, почему она открыла путь в науку не одному десятку талантливых российских мальчишек и девчонок, хорошо понимая, что в нашей стране «талантам надо помогать, посредственности пробьются сами»! Вырастила двух сыновей! Стояла у истоков превращения Саратовского экономического института в мощный университетский научно-практический комплекс.

В основе всего этого лежит уверенность Надежды Ивановны в духовно-нравственном содержании нормальной экономики, в необходимости учета личных особенностей каждого человека, в понимании того, что экономическое развитие – это, прежде всего, личностное развитие.

Надежда Ивановна начала писать об этом, о необходимости учета личного фактора в экономическом развитии, тогда, когда это было в СССР не принято и о экономической психологии речь не стояла – в начале 1970-х гг. Это не сразу было воспринято властными структурами нашей страны, но все же в

конце 1970-х этот тезис прозвучал с «высоких трибун». Как можно увидеть из первых статей А.И. Китова, с которых берет свое начало экономическая психология в нашей стране – они во многом стали откликом психологов на вышеуказанные события.

Осознавая необходимость внесения экономической психологии в систему подготовки экономистов, Надежда Ивановна, одна из первых в стране и единственная в Саратове добилась этого и уже с 1987 г. данная дисциплина стала преподаваться в стенах Саратовского экономического института, во многом поспособствовав его эволюции в современный Социально-Экономический университет. Насколько это было трудно, прожить новую дисциплину, знает только она!

Своей убежденностью в необходимости существования экономической психологии Надежда Ивановна заражала в ту пору студентов, преподавателей, администраторов! Если бы не этот факт, то, скорее всего, в начале XXI века в нашем вузе не была бы открыта лаборатория экономической психологии и психологии предпринимательства, не был бы выпущен сборник «Психология и экономика», поскольку не было бы людей, осознающих важность развития экономико-психологических знаний.

Поддержка с методологической, методической точек зрения этих начинаний, а самое главное душевное участие и уверенность, исходившая от нее, позволили экономической

психологии в Саратове пройти сложный этап становления и дают импульс сейчас.

Особое значение играет и открытость Надежды Ивановны любым начинаниям, ее участие в каждом начинающем экономическом психологе – студенте, аспиранте, молодым преподавателе! Своим здоровьем, своей личной жизнью эта замечательная женщина жертвует, чтобы поддержать таланты, прикрыть их от нападков посредственности, давления научной бюрократической машины! Мы гордимся тем, что нам выпала честь работать под руководством такого Человека и Ученого!

P.S. Наша редколлегия в связи с Юбилеем Надежды Ивановны пошла на беспрецедентный шаг: во-первых, задержав выпуск данного номера журнала до августа (чтобы не поздравлять с Днем Рождения заранее); во-вторых, следующий декабрьский номер журнала мы объявляем тематическим, посвященным этому знаменательному событию.

Надеемся на то, что все, кто может что-то сказать о научном творчестве Надежды Ивановны и просто, хочет поздравить прекрасного человека пришлет свои материалы.

Мы в свою очередь, будем рады их опубликовать!

Martina Hartner
Erich Kirchler
Andrea Poschalko
Silvia Rechberger
(University of Vienna)

TAXPAYERS' COMPLIANCE BY PROCEDURAL AND INTERACTIONAL FAIRNESS PERCEPTIONS AND SOCIAL IDENTITY

The study's focus is on tax behavior and its relationship with social identity, social norms as well as procedural and interactional fairness. Social identity is understood in terms of social identification with Austrians and with self-employed people. Regarding the investigation of social norms, the descriptive social norms of Austrians or self-employed people were studied and encompass the perception of their actual behavior. Procedural fairness refers to the fairness of the decision-making processes based on Leventhal's rules whereas interactional fairness deals with the fair treatment of authorities.

Results from structural equation modeling using Amos Basic 5 showed that procedural fairness ($r=.24^{**}$), but not interactional fairness ($r=.18$) were related to social identification with Austrians. Moreover, social identification had a positive relationship with the descriptive social norms of Austrians ($r=.35^{***}$). Neither procedural ($r=-.11$) nor interactional fairness ($r=.18$) were significantly related to social identification with self-employed persons. However,

Основной проблемой исследования в данной статье выступает изучение налогового поведения и его взаимосвязи с социальной идентичностью, социальными нормами, такими, как процедурная и интеракционная справедливость. Социальная идентичность понимается в контексте социальной идентификации с принадлежностью к австрийской нации и отождествлением с самозанятыми людьми. Относительно изучения социальных норм, оно было построено на анализе восприятия австрийцами или самозанятыми своего актуального поведения. Процедурная справедливость определяется справедливостью в области процесса принятия решения, базирующегося на правилах Левенгала, согласно которым интеракционная справедливость связана со справедливым отношением властей.

Результаты структурного уравняющего моделирования по методике Amos Basic 5 показали наличие взаимосвязи процедурной справедливости ($r=0,24^{**}$), но не выявили взаимосвязи интеракционной справедливости ($r=0,18$) с социальной идентификацией респондентов с австрийской нацией. Более того, была обнаружена ярковыраженная положительная зависимость социальной идентификации с австрийцами с выделенными респондентами социальными норма-

social identification with the self-employed people was associated with the descriptive social norms of self-employed people ($r=.31^{***}$). Tax compliance, used as a dependent variable, was only related to procedural fairness ($r=.21^*$) and to social identification with being self-employed ($r=-.21^*$).

ми, характерными для австрийской нации ($r=0,35^{***}$). Не было обнаружено заметной взаимосвязи идентификации с самозанятыми с процедурной ($r=-0,11$), ни с интеракционной справедливостью ($r=0,18$). При этом идентификация с самозанятыми оказалась взаимосвязана с дескриптивными социальными нормами самозанятых людей ($r=0,31^{***}$). Соблюдение требований налогового законодательства, используемое в качестве зависимой переменной, показало взаимозависимость только с процедурной справедливостью ($r=0,21^*$) и самоидентификацией с самозанятыми ($r=-0,21^*$).

Key words: Compliance, Social Identity, Procedural Fairness, Interactional Fairness.

Мартина Хартнер
Эрик Кирхлер
Андреа Посчалко
Сильвия Речбергер
(Университет Вены)

ВЛИЯНИЕ ВОСПРИЯТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ, ПРОЦЕДУРНОЙ И ИНТЕРАКЦИОНАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ НА СОБЛЮДЕНИЕ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКАМИ ТРЕБОВАНИЙ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Ключевые слова: соблюдение требований налогового законодательства, социальная идентичность, процедурная справедливость, интеракционная справедливость.

1. Introduction

Tax evasion is (to a greater or lesser extent) a worldwide phenomenon and can do substantial financial harm (Braithwaite, Schneider, Reinhart, & Murphy, 2003). That is why it is in the governments' interest, and on the long run also in the citizens' interest, to keep tax evasion as low as possible and to implement measures strengthening tax compliance. Several ways to obtain this aim have been discussed in literature. In traditional economic tax research, the focus of investigating tax compliance was on audits and sanctions because taxpayers were considered as mostly self-interested rational actors (cf., Allingham & Sandmo, 1972; Srinivasan,

Вступление

Уклонение от уплаты налогов (в большей или меньшей степени) - это общемировой феномен, способный причинить существенный финансовый ущерб (Брейтуэйт, Шнейдер, Рейнхарт, Мерфи, 2003). Вот почему данная проблема составляет объект государственного интереса, а также в течение долгого времени вызывает интерес со стороны общественности. И те, и другие стремятся свести уклонение от уплаты налогов к минимуму и усилить механизмы измерения соблюдения налогового законодательства. Некоторые способы достижения этого уже рассматривались в литературе. В традиционных экономических исследованиях налогообложения в центре рассмотрения обычно оказываются процессы контроля и санкций требований, поскольку налогоплательщики воспринимаются, в основном, как эгоистичные

This study was supported by a grant to Erich Kirchler from the Austrian Science Fund, project number AP1992511.

1973). However, in current research, tax compliance is rather seen as the result of a psychological tax contract representing a complex interaction between taxpayers and the government establishing a fair, reciprocal exchange relationship (Feld & Fehr, 2007). Therefore, from a psychological perspective, the focus of investigation should be more on fairness rather than on sanctions (for a review, see Kirchler, 2007). Along with fairness issues, social norms (Wenzel, 2002) and social identity aspects (Braithwaite & Wenzel, 2008; Taylor, 2003; Wenzel, 2002, 2004, 2007) have also been studied as potential predictors for tax compliance since taxpayers are part of a larger social group which may influence their behavior by social norms rather than being isolated. Based on these findings, the current study deals with procedural fairness, social norms, and their interplay with social identity when influencing tax compliance.

Perceived procedural fairness shapes the opinions towards the tax-authorities (Murphy, 2003; Murphy, Tyler and Curtis, 2009) and has been researched in the tax context by several researchers recently (Wenzel, 2002, Murphy, 2003, Hartner, Rechberger, Kirchler & Schabmann, 2008). It was originally seen as the perceived fairness of procedures in connection with process control issues, i.e., in terms of the possibility to take influence on the decision-making process (cf., Thibaut and Walker, 1975). Porcano (1988) investigated this aspect of procedural fairness in the context of tax compliance, but did not find any significant effects.

Leventhal (1980) formulated the following six rules which have gained tremendous popularity since that time: (i) The consistency rule means that procedures should be consistent across people and time, nobody should be favored or disadvantaged, (ii) bias suppression rule points out that egoistic

рациональные субъекты (Аллингхэм и Сандмо, 1972; Шринивасан, 1973). Однако в последних исследованиях выполнение налогового законодательства рассматривается скорее, как своеобразный психологический налоговый контракт, представляющий собой комплекс взаимодействий между налогоплательщиками и государством на основе справедливости реципрокности взаимоотношений обмена (Фелд и Фехр, 2007). Поэтому, с психологической точки зрения, в центре исследования должна, скорее, находиться справедливость, нежели санкции (из обзора, Кирхлер, 2007). Наряду с проблемой справедливости, в ряде исследований в качестве потенциальных источников соблюдения требования налогового законодательства рассматривались социальные нормы (Венцель, 2002) и аспекты социальной идентичности (Брейтуэйт и Венцель, 2008; Тэйлор, 2003, Венцель, 2002, 2004, 2007). Основанием для этого послужил тот факт, что налогоплательщики являются частью крупной социальной группы, способной оказывать влияние на их поведение посредством социальных норм. Последним обстоятельством объясняется наличие возможных отклонений в поведении налогоплательщиков по сравнению с рассмотрением их как изолированных от общества субъектов.

Исходя из вышеизложенного, нами было проведено исследование процедурной справедливости, социальных норм и их взаимодействия с социальной идентичностью в контексте их влияния на соблюдение налоговых требований. Описанию результатов данного исследования посвящена данная статья.

В ряде исследований было доказано, что воспринимаемая людьми процедурная справедливость формирует их отношения к налоговым органам (Мерфи, 2003; Мерфи, Тайлер и Кёртис, 2009), а также была исследована роль данного явления в контексте налоговой политики (Венцель, 2002; Мерфи, 2003; Хартнер, Реченберг, Кирхлер и Шабманн, 2008). Первоначально она рассматривалась, как восприятие справедливости процедур в связи с совершенствованием процесса контроля, т. е. для изучения оказания влияния на процесс принятия решения налогоплательщиком (сравни Тибо и Уолкер, 1975). Поркано (1988) исследовал этот аспект процедурной справедливости применительно к выполнению налоговых требований,

intentions and prejudice on the part of the decision-makers should be avoided, (iii) accuracy rule says that all relevant sources of information should be exhausted, in order that decisions are based on well-founded information, (iv) correctability rule refers to the possibility of the adjustment or revision from decisions made, (v) representativeness rule means that the opinions and interests of all parties should be considered, and finally, (vi) ethicality rule emphasizes that procedures should be in accord with the prevailing moral and ethical values. Worsham (1996) investigated two of these rules in the tax context (i.e., consistency and accuracy). In his study, higher tax evasion was not yielded by violation of the procedural fairness rules as expected. However, when unfair procedures were applied to other people, tax noncompliance increased. Thus, a significant indirect effect was observed, but no direct effect of procedural fairness.

Leventhal's rules deal with the decision-making process. However, Bies and Moag (1986) emphasized the importance of considering interpersonal interactions for procedures to be perceived fairly. People want to be treated friendly and in a respectful manner. They termed this aspect of quality of interpersonal communication and treatment by the authorities as interactional fairness. Wenzel (2006) studied the influence of interactional fairness on tax compliance and showed that compliance rate was significantly higher among taxpayers receiving a reminder letter considering interactional fairness aspects in comparison with a standard letter or an informative letter.

Furthermore, Bies (1985, cited in Bies & Moag, 1986, p. 52) showed that evaluations of interactional fairness only increase when the experience of fairness is ascribed to the whole system and not to individual persons.

но не обнаружил существенного эффекта.

Левенталь в 1980 году сформулировал следующие 6 правил, с тех пор ставшие классическими: 1) правило логичности - означает, что процедуры должны быть согласованы с людьми и временем, никто не должен находиться в привилегированном или невыгодном положении; 2) правило подавления предвзятости - указывает, что следует избегать эгоистических замыслов и предубеждения в части процессов, касающихся принятий решений; 3) правило точности - все релевантные источники информации должны быть использованы для того, чтобы решения основывались на убедительных фактах; 4) правило возможности коррекции - должна быть предусмотрена возможность согласования или переработки принятого решения; 5) правило репрезентативности - должны быть учтены взгляды и интересы всех сторон; 6) правило этичности - что процедуры должны находиться в соответствии с широко распространенными моральными и этическими ценностями. Воршэм (1996) занимался изучением двух из этих правил в аспекте налогообложения (правила логичности и точности). Согласно результатам его исследования, оказалось, что высокий уровень уклонения от налогов не зависит от нарушения процедурной справедливости по отношению к самому респонденту, как это предполагалось ранее. В тоже время, когда несправедливые процедуры были применены к другим людям, уровень несоблюдения налоговой дисциплины увеличивался. Таким образом, был обнаружен не прямой эффект от процедурной справедливости, а значительный косвенный эффект.

Правила Левенталья тесно связаны с процессом принятия решения. Однако, Баес и Моаг (1986) подчеркивали важность учета межличностных взаимодействий для правильного восприятия процедур. Люди нуждаются в дружелюбном отношении и уважении к себе. Данные ученые обозначили это, как качество межличностной коммуникации и, в случае подобного отношения власти к людям, отметили его, как «интеракциональная справедливость». Венцель (2006) провел исследование влияния интеракциональной справедливости на соблюдение требований налогового законодательства, в котором обосновывалось, что степень добросовестности была значительно выше среди тех налогоплательщиков, кто получил

The group's perspective when studying fairness issues was also integrated in the group engagement model (Blader and Tyler, 2009; Tyler and Blader, 2000, 2003) through incorporating the social identity (Tajfel & Turner, 1979, 1986) which refers to the individuals' feelings of belongingness to a social group or category (Turner, 1982). Tests of the group engagement model in the tax context (Hartner, Rechberger, Kirchler and Schabmann, 2008; Rechberger, Hartner, & Kirchler, *subm.*) demonstrated that procedural justice had a positive relation to identity judgments, which had a positive relation to motivations of tax defiance and a negative relation to motivation of tax deference. Relations between these motivational postures (Braithwaite, 2003) and reported tax behavior were also found.

The basic assumption of the group engagement model (Blader and Tyler, 2009; Tyler and Blader, 2000, 2003) is that people want to be treated fairly by members and authorities of a group they refer to because the interpersonal relation compromises information about their own standing in the group. The authorities, as representatives of a group, communicate information about the personal status in the group. Thus, fair treatment implies respect from group-members, which in turn strengthens the self-esteem and, furthermore, the willingness to cooperate and to accept even unfavorable decisions of the authorities. On the other hand, unfair treatment on the part of the authorities implies exclusion and disregard. Procedural fairness (here in terms of neutrality, trustworthiness and standing) becomes more important when people identify themselves stronger with the relevant group (Lind & Tyler, 1988). Wenzel (2002) demonstrated with Australian taxpayers that those taxpayers, who were highly identified with the nation, were more tax compliant when being treated fairly than less

письмо-напоминание от властей, составленное с учетом аспектов интеракциональной справедливости, по сравнению с налогоплательщиками, которым были разосланы стандартные или информирующие письма.

Более того, в работе Баеса (1985, ссылка на Биеса и Моаг, 1986, стр. 52) было обнаружено, что оценки каждым человеком интеракциональной справедливости только увеличиваются, когда опыт справедливых отношений относится ко всей системе, а не к отдельным ее представителям. Также при исследовании проблем справедливости были осуществлены попытки изучения влияния группы на вышеозначенные процессы (Блейдер и Тайлер, 2009, Тайлер и Блейдер, 2000, 2003) через механизм групповой социальной идентичности (Тэджфел и Тернер, 1979, 1986), относящейся к ощущению индивидом принадлежности к определенной социальной группе или категории (Тернер, 1982). Проверка групповой модели сотрудничества в контексте налоговой политики (Хартнер, Реченберг, Кирхлер и Шабманн, 2008; Реченберг, Хартнер и Кирхлер) продемонстрировала, что процедурная справедливость имеет положительную зависимость с суждениями об идентичности, которые, в свою очередь, имеют положительную связь с мотивацией к уклонению выплаты налогов, и отрицательную взаимосвязь по отношению к мотивации на уплату налогов. Также была обнаружена зависимость между этими мотивационными положениями и описанным налоговым поведением (Брейтуэйт, 2003).

Основное допущение групповой модели сотрудничества (Блейдер и Тайлер, 2009; Тайлер и Блейдер, 2000, 2003) заключается в предположении о том, что люди хотят, чтобы к ним относились справедливо другие члены группы и лидеры группы, поскольку межличностные взаимоотношения демонстрируют им их собственное положение в группе. Лидеры, как представители группы, являются источником информации о персональном статусе каждого ее участника. Так, справедливое отношение предполагает уважение со стороны одноклассников, усиливает у человека чувство собственного достоинства и, более того, повышает готовность к сотрудничеству и даже принятию неприятных решений со стороны групповой власти. С другой стороны, несправедливое обращение со стороны части наделенных властью лиц вызывает

identified people, who set a higher value on favorable outcomes. However, this effect was only observed for two (i.e., deductions and extra income) out of four types of tax compliance (i.e., deductions, extra income, pay income reporting and tax minimization).

Based on these findings, it can be derived that for understanding tax behavior it is important to look how people perceive themselves in terms of their membership to the social groups or categories people identify with (i.e., social identity). When the social identity is salient, the social norms and values shared with other group members (even if they are unbeneficial for the self) may influence behavior (e.g., Taylor, 2003; Turner, 1999; Wenzel, 2004).

Social norms are behaviors and shared ethical beliefs attributed to others (Schwartz, 1977). Cialdini, Kallgren and Reno (1991) differed injunctive or prescriptive social norms from descriptive social norms. Injunctive social norms are rules or values approved by most people (the norms of "ought") whereas descriptive social norms describe the actual behavior shown by most people (the norms of "is"). The higher the number of people to whom tax evasion is attributed, the more people are willing to admit tax evasion themselves (Porcano, 1988; Spicer & Lundstedt, 1976; Tittle & Welch, 1983), the more probable it is to evade in the future (Spicer & Lundstedt, 1976) and the higher is the probability for hypothetical tax evasion (Porcano, 1988).

Wenzel (2004) showed that social norms predict tax evasion in case of high identification with the group to whom the norms of taxpaying behavior are attributed. This is explained by internalization of group goals and values. The group membership is integrated in the self-concept, and consequently, the group's goals and needs are perceived as the individual's goals and needs in case

вытеснение и индифферентность. Процедурная справедливость (здесь рассматриваемая с позиций объективности, достоверности и репутации) становится более важной тогда, когда люди больше идентифицируют себя с релевантной группой (Линд и Тайлер, 1988). Венцель (2002), на примере налогоплательщиков Австрии, показал, что те, кто сильнее отождествляли себя с нацией, в случае дружелюбного к ним отношения были более добропорядочны, чем люди с меньшей степенью национальной идентификации, даже если последние располагают более значительным размером льгот. Однако, данный эффект наблюдался только для двух (налоговое изъятие и дополнительный доход) из четырех типов соблюдения налогового законодательства (налоговое изъятие, дополнительный доход, предоставление отчетности по налогу на прибыль, минимизация налогов).

Исходя из данных сведений, мы можем прийти к выводу, что для понимания поведения налогоплательщика важным фактором выступает рассмотрение того, как люди воспринимают себя в зависимости от принадлежности к социальным группам или категориям людей, с которыми они себя отождествляют (социальная идентичность). В случае ярко выраженной социальной идентичности социальные нормы и ценности, распределенные между другими членами группы (даже если они невыгодны для личности), могут оказывать влияние на поведение (например, Тэйлор, 2003; Тернер, 1999; Венцель, 2004).

Социальные нормы - это характеристики и общие этические убеждения, приписываемые другим (Шварц, 1977). В своих исследованиях Чалдини, Калгрэн и Рено (1991) разграничили запрещающие или директивные нормы от дескриптивных социальных норм. Запрещающие социальные нормы - это правила или ценности, одобренные большинством людей (нормы «долженствования»), в то время как дескриптивные социальные нормы описывают актуальное поведение, демонстрируемое большинством людей (нормы «бытия»). Чем больше число тех, для кого характерно уклонение от уплаты налогов, тем больше людей сочтет данное действие приемлемым для себя (Поркано, 1988; Спайсер и Линдстенд, 1976; Тайтл и Велч, 1983), тем больше вероятность того, что они будут избегать их уплаты и в будущем (Спайсер и Линдстенд, 1976), и тем

of high identification with the social group or category (Taylor, 2003; Turner, 1982; Turner, 1999).

Which groups are relevant for the tax context? In several studies, identification with the nation has been shown to be a relevant predictor for tax behavior (Braithwaite & Wenzel, 2008; Taylor, 2003; Wenzel, 2002, 2004, 2007). However, other groups could also be of special interest in regard to taxpaying behavior like the income group or the occupational group (Wenzel, 2007). Another group which has been treated with particular attention in this context is the group of self-employed people (e.g., Kirchler & Berger, 1998; Kirchler, 1999). Instead of tax payments made by the employers, self-employed people are obliged to pay their taxes out-of-pocket. Along with this psychological difference of paying money which has been earned first, self-employed people have more opportunities than employees to reduce tax by legal or illegal means. Thus, it was decided to put special emphasize on the categorization of being self-employed in the current study.

Based on the described findings, we made the following assumptions for the current study: First, we separated the two aspects of procedural fairness and investigated their effect on tax compliance. It is predicted that procedural fairness (H1a) and interactional fairness (H1b) are related to social identification and have an influence on self-reported tax compliance. Second, we predict that the descriptive social norms of the social identities Austrians (H2a) and self-employed people (H2b) are related to the degree of social identification and to self-reported tax compliance.

2. Research methods

2.1. Sample

In total, 194 participants took part in an online survey about tax behavior. After deletion of invalid cases 143 cases remained, which consisted of 72 females

выше вероятность гипотетического уклонения от уплаты налогов (Поркано, 1988).

В своем исследовании Венцель (2004) показал, что в случае высокой степени идентификации с группой, которой присуще уклонение от налогов, социальные нормы прогнозируют уклонение от налога для каждого ее участника. Это объясняется интернализацией групповых целей и ценностей. Происходит интеграция принадлежности к группе и Я - концепции, и, следовательно, групповые цели и потребности, в случае высокой степени идентификации с социальной группой или категорией, воспринимаются как индивидуальные (Тэйлор, 2003; Тернер, 1982, Тернер, 1999).

Какие группы являются релевантными в контексте налоговой политики? В некоторых исследованиях идентификация с нацией указывалась как релевантный экстраполятор поведения налогоплательщика (Брейтуэйт и Венцель, 2008; Тэйлор, 2003; Венцель, 2002, 2004, 2007). Однако, и другие группы, такие, как, например, группа по доходам и видам деятельности, могли бы также представлять интерес в отношении объяснения поведения, связанного с уплатой налогов (Венцель, 2002). Другим примером группы, которая может быть релевантной в контексте налогового поведения, выступает группа самозанятых (например, в работах Кирхлера и Бергера, 1998; Кирхлера, 1999). Это объясняется тем, что налоговые платежи этой категорией совершаются напрямую, а не через работодателей. В этом случае существуют психологические различия относительно уплаты денег: самозанятые люди имеют больше возможностей, чем работодатели, занижить налоговые выплаты легальным или нелегальным способом. Поэтому, в данном исследовании мы решили уделить особое внимание данной категории.

Основываясь на вышеописанном, мы сформулировали несколько рабочих гипотез: во-первых, нами было выделено два аспекта процедурной справедливости и изучено их влияние на соблюдение требований налогового законодательства. В этой связи было выдвинуто предположение, что процедурная (H1a) и интеракциональная (H1b) справедливость связаны с социальной идентификацией и оказывают влияние на самозаявленное выполнение требований налогового законодательства. Во-вторых, мы предположили, что дескриптивные социальные нормы социальной

(50%) and 71 males (50%). Regarding age (20-30 years: 39%, 31-40 years: 36%, 41-50 years: 15%, 51-60 years: 10%) and yearly income (<10000 €: 26%; 10001-25000 €: 31%; 25001-51000: 27%, > 51000: 17%) the sample was rather balanced. However, people with higher education holding a high school degree or more were overrepresented (88%). Furthermore, a high amount of self-employed people (64%) participated in the survey as recruitment focused mainly on self-employed people in order to be able to make statements regarding the effect of the identification with being self-employed. 79 participants (55%) mandated a tax advisor for their tax returns.

2.2. Measures

2.2.1. Social identities "Austrians" and "self-employed people"

Two forms of identities have been identified as being relevant for the current study, namely the national identity (i.e., Austrian) as well as the lower-level identity of being self-employed. The same three items (e.g. "I am proud being an Austrian [self-employed/a freelancer/an entrepreneur]") on a 5-point-Likert-scale were used for measuring the extent of identification with Austria or with being self-employed (see appendix for all items). For both scores, the internal reliability was high with Cronbach alpha being .88.

2.2.2. Descriptive social norms of Austrians and self-employed individuals

Complementary to the degree of identification, it was aimed to integrate the meaning of the respective social identities. More specifically, the perceived descriptive social norms were investigated and analyzed. Descriptive social norms stand for the actions people think others are actually carrying out. From a pre-test, several aspects of the two social identities (i.e., self-employment and Austrian) were obtained using open

идентичности австрийцев (H2a) и самозанятых людей (H2b) связаны со степенью социальной идентификации и самозаявленного выполнения требований налогового законодательства.

Методики исследования.

Исследование проводилось через Интернет в режиме онлайн. Всего, в исследовании, посвященном налоговому поведению, приняло участие 194 респондента. После отсеивания неверно заполненных анкет осталось 143 респондента, из которых 72 были женского и 71 - мужского пола. Распределение участников по возрастным группам следующее: от 20 до 30 лет – 39%, от 31 до 40 лет – 36%, от 41 до 50 лет – 15%, от 51 до 60 лет – 10%. Распределение респондентов по годовому доходу представлено в следующих интервалах: <10000 €: 26%; 10001-25000 €: 31%; 25001-51000: 27%, > 51000: 17%. Таким образом, можно говорить о том, что выборка относительно сбалансирована. Стоит заметить, что в исследовании широко представлены люди, обладающие высшим образованием, дипломом об окончании средней или более высшей ступени школы (88%).

Кроме того, в качестве респондентов в выборке представлено достаточно большое количество самозанятых (64%), представляющих, главным образом, занятых собственным бизнесом, что позволяет им проявлять эффект самоидентификации с самозанятыми. 79 респондентов (55%) поручили оформление своей налоговой декларации консультанту по налоговым вопросам.

Для текущего исследования в качестве релевантных были определены две формы идентичности, а именно, национальная идентичность (то есть с австрийской нацией), а также идентичность более низкого уровня с самозанятыми. Для измерения степени идентификации с данными группами были применены одни и те же три позиции (например, «Я горжусь, что я австриец [самозанятый/ человек свободной профессии/индивидуальный предприниматель]») по пяти-пунктной шкале Лайкерта. Для обеих групп был отмечен высокий уровень внутренней достоверности по коэффициенту α - Кронбаха (0,88).

Дополнительно к степени идентификации также планировалось интегрировать содержание социальных идентичностей. В частности, было произведено исследование и последующий ана-

response format. These answers served as basis for 16 bipolar items which were used for investigating the meaning of the social identities. Because of semantic considerations (most of the mentioned attributes were not related to the context of taxation) and reliability analyses only the two bipolar items “honest – dishonest” and “responsible-minded – irresponsible” were used in the current study. Cronbach alpha of the items were .80 regarding the attributes for Austrians and .74 regarding the attributes for self-employed people.

2.2.3. Procedural and interactional fairness

In contrast to previous studies in the tax context but in line with research on organizational behavior, procedural and interactional fairness perceptions were measured separately. Procedural fairness is understood here as the perceived fairness of the applied processes and procedures whereas interactional fairness focuses on the perceived fairness regarding the interactions with the authorities. Procedural fairness was operationalized with an overall item for perceived fairness regarding the decision-making process of the tax authority (e.g., “The tax office's decisions are fair”) and the application of Leventhal's rules (i.e., consistency, bias suppression, accuracy, correctability, representativeness, and ethicality). Items regarding bias suppression and ethicality rule had to be excluded due to reliability reasons. The remaining items obtained a reliability coefficient of .79 for Cronbach alpha. The items for interactional fairness (e.g., “The tax office treats me with respect”) refer to the treatment by the tax authorities. Cronbach alpha of the five items used was .88 (for single items see appendix).

2.2.4. Tax compliance

Tax compliance was measured by six items (see appendix) dealing with strategies for tax minimization in terms

лиз воспринимаемых дескриптивных социальных норм. Дескриптивные социальные нормы описывают действия людей, полагающих, что другие тоже их придерживаются. Опираясь на результаты предварительного теста с использованием открытых вопросов, мы подтвердили некоторые аспекты двух социальных идентичностей (самоидентичность и принадлежность к австрийской нации). Эти ответы стали базисными для выделения 16 биполярных позиций, использованных затем для исследования содержания социальных идентичностей. Исходя из семантических соображений (большая часть упомянутых характеристик не имели отношения к тематике налогообложения) и требования достоверности анализа, в текущем исследовании рассматривались только две биполярные позиции «честный - нечестный» и «ответственный - безответственный», относительно которых коэффициенты α - Кронбаха составили 0,80 и 0,74 соответственно.

В отличие от предыдущих исследований, посвященных тематике налогообложения, но совпадающих с исследованием организационного поведения, измерение восприятия процедурной и интеракционной справедливости производилось по отдельности. Процедурная справедливость понималась как справедливость прикладных процессов, а также процедуры, в рамках которых интеракционная справедливость фокусируется на воспринимаемой справедливости относительно взаимодействия с властным органом. Процедурная справедливость операционализована с всеобщим элементом воспринимаемой справедливости относительно процесса принятия решения налоговым органом (например, «Решения, принимаемые налоговой инспекцией, справедливы») и применением правил Левенталя (то есть логичность, подавление предвзятости, точность, возможность коррекции, репрезентативность и этичность).

Позиции, касающиеся подавления предвзятости и этичности, пришлось исключить по причинам соблюдения достоверности. Оставшиеся позиции подтвердили достоверность коэффициента, равного 0,79 по α - Кронбаху. Позиции для интеракционной справедливости (например, «Налоговая инспекция относится ко мне с уважением») связаны с понятием «Отношение к налогоплательщикам со стороны налоговых органов».

of using loopholes and grey areas of the tax law, exaggerated deductions and under-declared income (e.g., “I declare ALL my income in my tax return”). The items were re-coded, so that a high score stands for a high degree of tax compliance. Cronbach alpha of the items reached .74.

3. Results

Structural equation modeling (SEM) using Amos Basic 5 was opted for testing the proposed relations. A special case of SEM known as path analysis was applied due to the model's complexity and the sample size (cf., Bryan, Schmiede, & Broaddus, 2007). For path analyses every variable in the model is directly measured or observed and no latent variables are used.

Four criteria were utilized for the evaluation of the overall model fit: χ^2 Test, the Comparative Fit Index (CFI; Bentler, 1990), the Goodness of Fit Index (GFI, Jöreskog & Sörbom, 1984) and the Root Mean Squared Error of Approximation (RMSEA; Brown & Cudeck, 1993). Non-significant χ^2 values indicate good model fit. The smaller the χ^2 value, the better the model. CFI and GFI range from 0 to 1 with values close to 1 indicating a very good fit and above .90 a good fit. RMSEA ranges from 0 to ∞ , with values below .05 indicating very good fit and below .08 a reasonably good fit.

Overall, the tested model showed a good model fit with χ^2 (7, N=143) = 12.99, $p=.07$; CFI = .94, GFI = .98, RMSEA = .08. Therefore, no adjustments of the model had to be made to improve the model fit. In Figure 1 the tested model including the standardized regression weights for each path is depicted.

3.1. Fairness, social identification, and tax compliance

Regarding the relations between fairness, social identification and tax compliance the results showed that

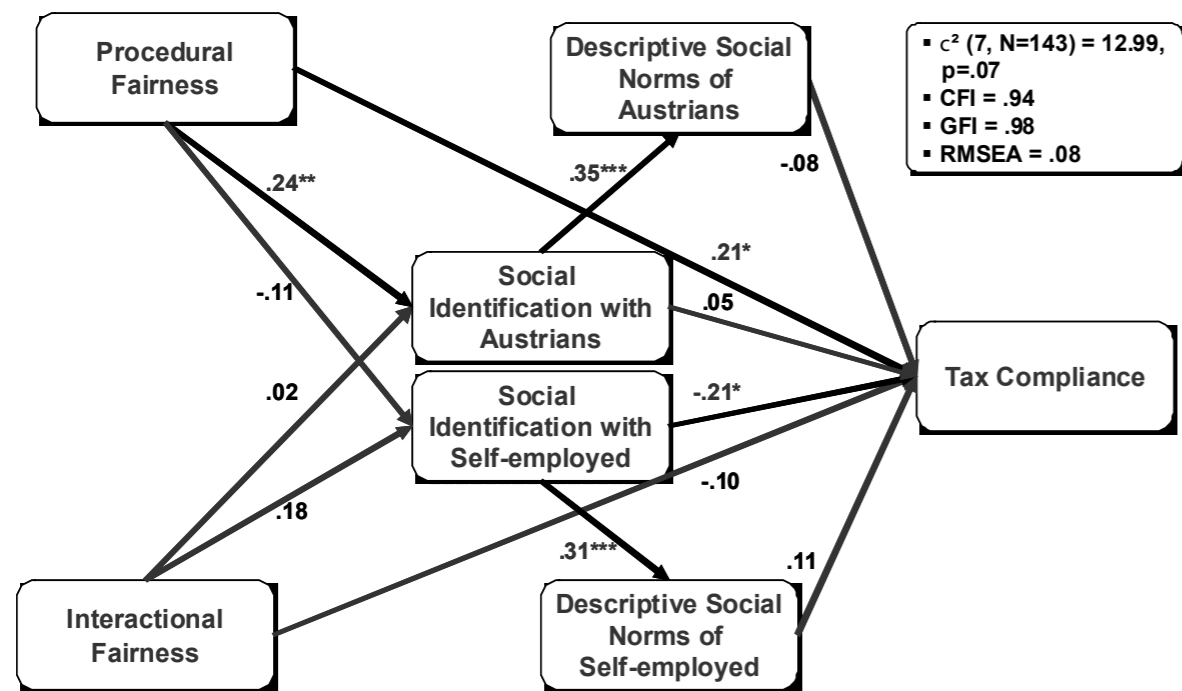
Коэффициент α - Кронбаха по пяти рассмотренным позициям был равен 0,88 (для значений отдельных позиций см. Приложение).

Измерение степени соблюдения требований налогового законодательства было произведено по 6 позициям (см. Приложение), связанным со стратегиями минимизации налогов на основе использования лазеек и «серых зон» в налоговом законодательстве, увеличивающих удержание и недодекларированный доход (например, «Я показываю ВСЬ свой доход в налоговой декларации»). Позиции были перекодированы для того, чтобы высокая оценка соответствовала высокой степени соблюдения налоговых требований. Коэффициент α - Кронбаха для данных позиций равнялся 0,74.

Для проверки гипотез о предположенных взаимосвязях было использовано структурное уравнивающее моделирование (SEM) с применением методики Amos Basic 5. Благодаря сложности модели и объёму выборки мы получили возможность использования особого элемента SEM, известного, как пат-анализ (сравни Брайан, Шмайге и Броддас, 2007). В пат-анализе каждая переменная модели точно измеряется или исследуется, и также используются нелатентные переменные.

Для оценки соответствия общей модели нами были применены 4 статистических критерия: критерий χ^2 , сравнительный критерий соответствия (CFI; Бентлер, 1990), точность критерия соответствия (GFI, Йотерэскогэ и Сарбоом 1984) и среднее квадратическое отклонение ошибки аппроксимации (RMSEA, Браун и Кудек, 1993). Незначительные значения критерия χ^2 отражают хорошее соответствие модели. Чем меньше значение χ^2 , тем лучше модель. CFI и GFI ранжируются в интервале от 0 до 1, значения, близкие к 1 обозначают очень хорошее соответствие, значения выше 0,9 – хорошее соответствие. Критерий RMSEA ранжируется от 0 до ∞ , причем значения ниже 0,05 означают очень хорошее, в то время как ниже 0,8 – достаточно хорошее соответствие.

В целом, тестируемая модель показала хорошее соответствие модели со значением критерия χ^2 (7, N=143) = 12,99, $p=0,07$; CFI = 0,94, GFI = 0,98, RMSEA = 0,08. Таким образом, для того, чтобы усовершенствовать модель, не потребовалось проведения согласования. На Рисунке изображе-



Note: * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

Figure 1. Overall model of investigation

procedural fairness relates with social identification with Austrians ($r = .24^{**}$) as well as with tax compliance ($r = .21^*$), but not with the social identification with being self-employed ($r = -.11$). In other words, the more people perceive the decision processes of the tax office to be fair, the more they identify with Austrians and the more compliant they are with their tax payments. Regarding interactional fairness neither a significant relationship with both forms of social identification nor with tax compliance was found. Contrary to the results concerning procedural fairness, interactional fairness would rather be related negatively with tax compliance ($r = -.10$). In terms of social identification and tax compliance, the identification with being self-employed showed a negative association ($r = -.21^*$). The more people identify with being self-employed, the less they comply with tax law.

Рис.1. Все модели исследования

на описываемая модель, включающая стандартизированные регрессионные веса для каждой из траекторий.

Относительно взаимосвязей между справедливостью, социальной идентификацией и соблюдением требований налогового законодательства, анализ результатов показал, что процедурная справедливость связана с понятием «социальная идентификация с австрийцами» ($r = 0,24^{**}$), также как и соблюдение налоговых требований ($r = 0,21^*$), но наблюдалось отсутствие связи с понятием «социальная идентификация с индивидуальным предпринимателем» ($r = -0,11$). Другими словами, чем больше людей воспринимают процессы принятия решений налоговым органом как беспристрастные, тем больше они отождествляют себя с австрийцами и тем податливее они в отношении уплаты налогов. В аспекте интеракциональной справедливости не было обнаружено значимой взаимосвязи ни в одной из форм, будь то социальная идентификация или выполнение налоговых требований. По сравнению с результатами, касающимися процедурной справедливости, интеракциональная справедливость скорее имеет

Wenzel (2002) reported a moderator effect of social identification with the nation (i.e., Australia) in regard to the relationship between procedural fairness and different forms of tax compliance. A moderator variable strengthens or reduces an effect between two other variables. He (Wenzel, 2002) showed that only highly identified Australians had a positive relation between procedural fairness and tax compliance (at least for one kind of tax compliance), but not low identified Australians. This moderator effect with social identification was also tested in the current study. The interaction terms of the variables were built by centering the two relevant variables and subsequently multiplying them (Aiken & West, 1991). Each moderator (i.e., identification with Austria and with self-employment) was calculated separately for procedural and interactional fairness resulting in four analyses. The achieved overall model fits were satisfactory, but the investigated interaction effects were not significant ($p = .67/.14/.51/.88$).

3.2.2 Descriptive social norms, social identification, and tax compliance

In terms of the interplay between social norms, social identification and tax compliance, the identification with Austrians related to the descriptive social norms ($r = .35^{***}$). Nevertheless, these norms showed no effect on tax compliance. In terms of identification with self-employed people, identification had an effect on the descriptive social norms of self-employed people ($r = .31^{***}$), but again, no statistically significant effect on tax compliance was obtained.

Similar to the fairness dimensions, it was checked whether there is an interaction effect between social norms and social identification on tax compliance as reported by Wenzel (2004). The same procedure as above was applied. Analogous, the model fits for the interaction effects were very good, but none of the interactions did reach any

отрицательную связь с соблюдением налоговых требований ($r = -0,10$). Исходя из социальной идентификации и соблюдения налоговых требований, идентификация с индивидуальными предпринимателями показала отрицательную связь ($r = -0,21^*$). Чем больше люди отождествляют себя с индивидуальными предпринимателями, тем меньше они подчиняются налоговому законодательству.

В исследованиях Венцеля (2002) был обнаружен посреднический эффект в вопросе социальной идентификации с нацией (то есть Австралия) по отношению к взаимосвязи между процедурной справедливостью и различными формами соблюдения налоговых требований. Посредствующая переменная усиливает или ослабляет эффект между двумя другими переменными. Венцель (2002) показал, что только австралийцы с высоким уровнем самоидентификации имели положительную взаимосвязь между процедурной справедливостью и соблюдением налоговых требований (по меньшей мере, к одному виду соблюдения налоговых требований). В текущем исследовании был проверен данный посреднический эффект с социальной идентификацией. Периоды взаимодействия переменных были построены путем центрирования двух релевантных переменных и их дальнейшего умножения (Эйкен и Вест, 1991).

Каждый посредник (например, идентификация с австрийской нацией и самозанятыми) был подсчитан отдельно для процедурной и интеракциональной справедливости, что было отражено в 4 шкалах. Достигнутые общие соответствия модели были удовлетворительными, но исследованные эффекты взаимодействия были не значимы ($p = 0,67/0,14/0,51/0,88$).

Исходя из факта наличия взаимодействия между социальными нормами, социальной идентификацией и соблюдением требований налогового законодательства, идентификация с австрийской нацией связана с дескриптивными социальными нормами ($r = 0,35^{***}$). Однако, эти нормы не оказали никакого эффекта на соблюдение налоговых требований. На основе идентификации с самозанятыми было выявлено ее влияние на дескриптивные социальные нормы индивидуальных предпринимателей ($r = 0,31^{***}$), но, все таки не наблюдался сколь-нибудь значимый эффект в отношении соблюдения налоговых требований.

significance ($p=.18$ or $.17$). However, the link between the descriptive social norms of self-employed people and tax compliance reached nearly significance with $p=.06$ and $r=.25$. This indicates that the behavior attributed to self-employed people affects the own behavior. By looking at only one item (i.e., honesty) instead of the two-item scale (i.e., honesty and responsible mindedness) for social norms, the effect was clearly significant ($p=.02$, $r=.24$). Taxpayers, who perceived self-employed people as more honest, consequently declare their taxes more honestly themselves. However, although the χ^2 value of the latter model (i.e., norms in terms of honesty) was smaller with $\chi^2(40, N=143) = 49.27$ indicating a better fit, the difference of the two model fits ($\Delta\chi^2 = 5.73$, $\Delta df=9$, $p=0.77$) was statistically non-significant and thus, the two models are considered as equally good.

4. Discussion

Generalization and extrapolability of the obtained results is limited due to the restricted sample, particularly in terms of sample size. Considering the limited access to self-employed taxpayers, the number of participants is judged big enough to make first assumptions about the proposed relations studied here. Because of the applied snowball technique of the online-study it is impossible to indicate the number of total invitations to the study. Approximately 700 persons have been contacted directly and individually by the authors. About 500 people accessed the study, whereof 300 people quit before sending the data. In regard to the sensibility of this topic (i.e., criminal behavior in terms of tax non-compliance) and online studies in general, this drop-out rate of about 60% is considered within the expected range.

Furthermore, due to the cross-sectional nature of the study, the observed data set does not provide

Также, как и в аспекте, рассматривающем справедливость, нами была проведена проверка того, существует ли эффект взаимосвязи между социальными нормами и социальной идентификацией с соблюдением налоговых требований, что было ранее отмечено в исследовании Венцеля (2004). Для этих целей была проведена подобная описанной ранее процедура. Аналогичным образом наблюдались достаточно отчетливые соответствия модели эффектам взаимозависимости, но ни одно из взаимодействий не показало значимых результатов ($p=0,18$ или $0,17$). Однако связь дескриптивных социальных норм самозанятых и соблюдение требований налогового законодательства приближались к значениям при $p=0,06$ и $r=0,25$. Это означает, что поведение, характерное для самозанятых, влияет на их собственное поведение. При рассмотрении одного из пунктов («честность») вместо двухпунктной шкалы («честность» и «осознание ответственности») эффект достаточно наглядно представлен ($p=0,02$, $r=0,24$).

Налогоплательщики, которые считают индивидуальными предпринимателей наиболее честными, следовательно, заявляют о том, что их налоги более справедливы. Однако, несмотря на то, что критерий χ^2 , определенный в предыдущей модели, (нормы, определяемые честностью) имел меньшее значение $\chi^2(40, N=143) = 49,27$ и показывал лучшее соответствие, различие этих двух моделей ($\Delta\chi^2 = 5,73$, $\Delta df=9$, $p=0,77$) было статистически незначимым, и, таким образом, мы полагаем, что обе модели в равной степени подходят для применения в исследовании.

4. Обсуждение результатов.

Обобщение и экстраполяция полученных результатов были ограничены в силу узости выборки, особенно ее объема. Учитывая лимитирующие аспекты относительно самозанятых налогоплательщиков, количество участников было достаточно большим для выдвижения первичных предположений о возможных взаимосвязях, описанных выше. Из-за использования методики снежного кома в онлайн - исследовании оказалось невозможным определить количество всех приглашений.

Приблизительно 700 человек непосредственно и индивидуально контактировали с авторами. Около 500 из них вошли в выборку, 300 из которых покинули исследование перед тем, как отправить

strong evidence of causation but rather give account of correlative relations between the variables (Bryan, Schmiege, & Broaddus, 2007). Even if the relations found are in line with theoretical assumptions, it may also be possible that the assumed directions of associations go the opposite way. For example, when identification with the nation is high, tax procedures are perceived as fair because people want to evaluate their own group positively. Otherwise, it could conflict with the positive image of the own group. However, model fit as well as theoretical explanations of the group engagement model imply that fairness perceptions influence the social identity.

One of the study's main outcomes is the separation of interactional and procedural fairness. This separation is even more important in the tax context as many people indicated that they are mandating a tax advisor, which makes it hard to judge whether the tax officers treat their clients in a fair manner (i.e., interactional fairness). Procedural fairness, however, does not necessarily require direct contact with the tax office because it focuses on the decision-making process which can be judged in a more abstract manner than interpersonal relations. In line with that, different results regarding interactional and procedural fairness were obtained. Only perceived procedural fairness, but not interactional fairness, was (positively) related to social identification with Austrians as well as to tax compliance.

In terms of the identification with self-employed people no statistically significant relationship with procedural or interactional fairness was obtained. This might be due to the fact that based on Leventhal's consistency rule, procedures should be consistent across people and time and nobody (even not self-employed people) should be favored or disadvantaged by the authorities or be treated in a different way.

данные. В вопросе чувствительности предмета обсуждения (криминальное поведение в рамках соблюдения требований налогового законодательства) и онлайн – исследований в целом, частота срыва исследования, равная 60%, расположена внутри ожидаемого диапазона.

Более того, из-за кросс - секционной природы исследования, полученный набор данных не дает строгих доказательств причинно-следственных отношений, но в значительной степени характеризует корреляционные связи между переменными (Брайан, Шмайге и Броддас, 2007). Даже если обнаруженные связи соответствуют теоретическим предположениям, представляется возможным то, что выдвинутые направления взаимосвязей имеют обратную направленность. Например, когда уровень идентификации с нацией достаточно высок, процедура уплаты налогов воспринимается как справедливая, потому что люди хотят положительно оценивать свою группу. В противном случае это может вызвать конфликт с позитивным имиджем группы. Однако, соответствие модели, также как и теоретические разъяснения модели группового сотрудничества подразумевают, что понимание справедливости влияет на социальную идентичность.

Один из важнейших выводов данного исследования заключается в разделении интеракционной и процедурной справедливости. Данное разделение в контексте налоговой политики имеет даже большее значение, чем в других областях, поскольку многие люди отмечают, что обращаются к консультанту по налоговым вопросам. Это, в свою очередь, затрудняет оценку того, действительно ли налоговые инспекторы ведут себя вежливо по отношению к клиентам (то есть интеракционная справедливость). Процедурная справедливость, однако, не обязательно требует прямого контакта с налоговой инспекцией, потому что она фокусируется на процессе принятия решения. Данный процесс может быть рассмотрен более абстрактно, чем межличностные взаимоотношения. В соответствии с этим, наблюдались различные результаты относительно интеракционной и процедурной справедливости. Только воспринимаемая процедурная, а не интеракционная справедливость была (напрямую) связана с социальной идентификацией с австрийцами, также как и с соблюдением требований на-

Furthermore, the study sheds new light on the results of Wenzel (2002). In his study, procedural fairness encompassed respect, trustworthiness, and neutrality which could be argued as being represented here as interactional fairness. Wenzel received a negative effect of procedural fairness on tax compliance. In the current analysis, this effect was also obtained – however statistically non-significant. A possible interpretation of this result might be that tax officers being too nice to their clients would provoke deviant behavior because of the lacking threat of penalties. Procedural fairness, on the other hand, related positively to tax compliance which shows that taxpayers are grateful in terms of compliant behavior for procedures which are applied in a consistent, accurate, correctable, bias suppressed, representative, and ethical manner (cf., Leventhal, 1980).

Wenzel (2002) reported a moderator effect saying that procedural fairness is predictive for tax compliance only for people highly identified with the nation. This moderating effect of social identification was not found for both fairness dimensions. However, due to the fact that the grand majority identified rather highly with the nation, the moderating effect cannot be fully denied.

Further results showed that people highly identified with the nation or with self-employment thought positively of their members in terms of honesty and responsible-mindedness (i.e., descriptive social norms). When the group members are honest and responsible-minded, the whole group benefits on the long run. Thus, if the group is important to oneself, it is important also that the others are acting according to the group's values and principles. However, no general link between the descriptive social norms and tax compliance was obtained. However, when looking at only one dimension of

логового законодательства.

Исходя из идентификации с самозанятыми людьми, не наблюдалось статистически значимой связи с процедурной или интеракционной справедливостью. Это могло произойти из-за того, что процедуры, основываясь на правиле логичности Левеналея, должны быть едиными по отношению к людям и времени, и никто (даже люди, не относящиеся к числу индивидуальных предпринимателей) не должен находиться в выгодном или невыгодном положении для властных структур, или наблюдать какое-либо иное отношение.

Более того, исследование внесло ясность в результаты работы Венцеля (2002). В его обследовании процедурная справедливость включала в себя уважение, надежность и объективность, которые могли быть аргументированы, как будучи представленная здесь интеракционная справедливость. Венцель выявил обратный эффект влияния процедурной справедливости на соблюдение требований налогового законодательства. В текущем анализе данный эффект также был отмечен, однако не был подтвержден статистически. Возможная интерпретация данного результата может быть такова, что налоговые инспекторы были так добры со своим клиентами, что смогли спровоцировать девиантное поведение в связи с недостатком штрафов. С другой стороны, процедурная справедливость имеет прямую связь с соблюдением налоговых требований. Это показывает, что налогоплательщики в рамках законопослушного поведения выразили признательность за действия, выполненные последовательно, точно, исправно, непредвзято, репрезентативно и этично (сравни, Левенталь, 1980).

Венцель отметил посреднический эффект, говоря, что процедурная справедливость является предиктивной в понятии соблюдения требований налогового законодательства только для людей, имеющих высокую степень идентификации с нацией. Данный эффект социальной идентификации не был выявлен для других измерений справедливости. Однако, благодаря тому, что степень идентификации с нацией у большинства людей достаточно высока, посреднический эффект не может быть полностью опровергнут.

Дальнейшие результаты показали, что люди, опираясь на честность и осознание ответствен-

the social norms, i.e., honesty, a clear relationship with tax compliance was shown.

Implications drawn from this study are that fair decision making processes in terms of consistent, accurate, correctable and ethical procedures are essential for improving identification with the nation and tax compliance. Furthermore, people who are highly identified with self-employment are inclined to evade taxes rather than those who are highly identified with their nation. Possibly, the social identity in terms of the nation should be made salient for all taxpayers, also for the self-employed taxpayers. Then, people are reminded of their civic duty as Austrians to contribute to the national tax revenue which benefits all Austrians on the long run. Based on research on dual identity (e.g., Crisp, Stone & Hall, 2006), we argue that the sole emphasis on the superordinate category (i.e., Austria) could also backfire. Consequently, the salience of the dual identity (i.e., the social identity of being Austrian and self-employed at the same time) may even have more favorable effects. This could be realized for example by emphasizing the important role self-employed people have for the welfare of the nation.

ности, в значительной степени отождествляющие себя с нацией или самозанятыми, положительно думали об их представителях (дескриптивные социальные нормы). Когда представители групп были честны и осознавали свою ответственность, вся группа преуспевала на протяжении длительного времени. Так, если для самого человека группа имеет большое значение, важно также, чтобы другие действовали, руководствуясь принципами и ценностями группы. Однако, не было выявлено общей связи с дескриптивными социальными нормами и соблюдением налоговых требований. При рассмотрении только одной из сторон социальных норм, например, честности, была обнаружена четкая взаимосвязь с соблюдением налоговых требований.

Значение данного исследования заключается в том, что, на основе последовательных, точных, исправимых и этичных операций, процедура принятия честного решения играет важную роль в усовершенствовании идентификации с нацией и соблюдением требований налогового законодательства. Более того, люди, в значительной степени идентифицирующие себя с самозанятыми, более склонны к уклонению от уплаты налогов, чем те, у кого высока степень идентификации с нацией.

Возможно, в аспекте принадлежности к той или иной нации, социальная идентичность должна быть заметно выражена у всех налогоплательщиков, а также у тех, кто входит в число самозанятых. Затем людям напоминают об их общественном долге как представителям австрийской нации, чтобы делать взнос в государственные доходы от сбора налогов, что на протяжении длительного периода времени будет приносить пользу всем австрийцам. Основываясь на исследовании двойственной идентичности, (например, Крипп, Стоун и Холл, 2006) мы доказываем, что исключительное внимание соподчинённой категории (Австрия) может также неожиданно привести к обратным результатам. Следовательно, отличительная черта/особенность/предрасположенность к двойственной идентичности (то есть социальная идентичность принадлежности к австрийцам и, в то же время, к самозанятым) может оказывать более благоприятные результаты. Это может быть осуществлено путем, например, акцентирования особой роли индивидуальных предпринимателей в благосостоянии нации.

Social identities "Austrian" and "self-employed person"

Социальные идентичности «принадлежность к австрийской нации» и «лицо, занятое индивидуальным предпринимательством»

Being Austrian is important to me.
I am proud being Austrian.
I feel connected to other Austrians.
Being self-employed/freelancer/entrepreneur is relevant for me.
I am proud being self-employed/a freelancer/an entrepreneur.
I feel connected to other self-employed people/freelancers/entrepreneurs.

Быть австрийцем важно для меня.
Я горжусь тем, что я австриец.
Я ощущаю связь с другими австрийцами.
Быть самозанятым/ человеком свободной профессии/ индивидуальным предпринимателем значимо для меня.
Я горжусь, что я самозанятый/ человек свободной профессии/индивидуальный предприниматель.
Я ощущаю связь с другими самозанятыми/ людьми свободных профессий/ индивидуальными предпринимателями.

Descriptive social norms of "Austrians" and of "self-employed individuals"

Дескриптивные социальные нормы относящиеся к «Австрийцам» и «самозанятым»

Please mark one of the circles between these pairs of attributes which applies most likely for you.

honest	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	dishonest
responsible-minded	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	irresponsible

Пожалуйста, отметьте один из кружков между этими парами характеристик, который покажется вам более подходящим.

честный	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	нечестный
Осознающий ответственность	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	безответственный

*Procedural fairness**Процедурная справедливость*

The tax office's decisions are fair.
The rules and approaches applied by the tax office treat all taxpayers equally.
The tax office's decisions reflect mainly its own stakes [reverse-coding].
The tax office's decisions are mainly based on facts and not on opinions.
Changes or adaptations will be applied in case the decisions made by the tax office are found to be wrong or bad.

Решения налоговой инспекции справедливы.
Правила и подходы, используемые налоговой инспекцией, относятся равным образом ко всем налогоплательщикам.
Решения, принимаемые налоговой инспекцией, свидетельствуют, главным образом об их собственной линии поведения [обратный код].
Решения, принимаемые налоговой инспекцией, в основном опираются на факты, а не на мнения.

Interactional fairness

Изменения или адаптации будут в том случае, если решения, совершенные налоговым органом, окажутся неверными или неудачными.

The tax office treats me with respect.
The clerks at the tax office treat me friendly and respectfully.
The clerks at the tax office take me seriously.
The clerks at the tax office treat me without prejudice.
I receive honest advice from the clerks in the tax office.

Интеракционная справедливость

Налоговая инспекция относится ко мне с уважением.
Служащие налоговой инспекции относятся ко мне дружелюбно и уважительно.
Служащие налоговой инспекции воспринимают меня всерьез.
Служащие налоговой инспекции относятся ко мне без предубеждения.
От служащих налоговой инспекции я получаю советы, достойные уважения.

Tax compliance

I declare ALL my income in my tax return.
Some business expenses declared in my tax return are not literally connected to my business.
It could happen that I do not declare some of my cash receipts in my tax return.
I try to capitalize on gray areas in my tax return in the best possible way.
It could happen that I adopt tax dodges which are not entirely legal and cannot be detected in case of a tax audit (e.g. manipulating the driver's log, postponing cash receipts beyond the closing date, etc...)
It could happen that I illicitly employ someone.

Соблюдение требований налогового законодательства

Я показываю ВСЕ свой доход в налоговой декларации.
Некоторые издержки по бизнесу, заявленные мною в налоговой декларации, непосредственно не связаны с моим бизнесом.
Могло случиться так, что я не учел некоторые из моих кассовых поступлений в налоговой декларации.
Я стараюсь наиболее эффективно воспользоваться ситуацией с частичной безработицей при составлении налоговой декларации
Могло произойти так, что я одобрил уклонение от уплаты налогов, которые не были полностью законными и не могли быть обнаружены при проведении налогового аудита (например, манипуляция с водительским удостоверением, просрочивание кассовых выплат и т. д.)
Могло произойти так, что я незаконно принял на работу кого-либо.

- ¹ Aiken, L.S. & West, S.G. (1991). Multiple regression: testing and interpreting interactions. Sage Publication.
- ² Allingham, M. & Sandmo, A. (1972). Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis. *Journal of Public Economics*, 1, 323-338.
- ³ Baron, R.M. & Kenny, D.A. (1986). The Moderator-Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173-1182.
- ⁴ Bentler, P.M. (1990). Comparative Fit Indexes in Structural Models. *Psychological Bulletin*, 170(2), 238-246.
- ⁵ Bies, R. J. (1985). Individual reactions to corporate recruiting procedures: The importance of fairness. Unpublished manuscript.
- ⁶ Bies, R. J. & Moag, J. S. (1986). Interactional Fairness. In R. J. Lewicki, B. M. Sheppard & M. H. Bazerman (Eds.), *Research on Negotiations in Organizations* (Vol.1, pp. 43-55). Greenwich, CT: JAI.
- ⁷ Blader, S. L., & Tyler, T. R. (2009). Testing and Extending the Group Engagement Model: Linkages Between Social Identity, Procedural Fairness, Economic Outcomes, and Extrarole Behavior. *Journal of Applied Psychology*, 94(2), 445-464.
- ⁸ Braithwaite, V. & Braithwaite, J. (2001). An evolving compliance model for tax enforcement. In N. Shover & P. Wright (Eds.), *Crimes of Privilege. Readings in White Collar Crime*. (pp. 405-419). New York & Oxford: Oxford University Press.
- ⁹ Braithwaite, V. (2003). Dancing with Tax Authorities: Motivational Postures and Noncompliant Actions. In V. Braithwaite (Ed.), *Taxing Democracy. Understanding Tax Avoidance and Evasion*. (pp. 15-39). Aldershot: Ashgate Publishing Limited.
- ¹⁰ Braithwaite, V., Schneider, F., Reinhart, M., & Murphy, K. (2003). Charting the Shoals of the Cash Economy. In V. Braithwaite (Ed.), *Taxing Democracy. Understanding Tax Avoidance and Evasion* (pp. 93-108). Aldershot: Ashgate Publishing Limited.
- ¹¹ Braithwaite, V., & Wenzel, M. (2008). Integrating explanations of tax evasion and avoidance. In A. Lewis (Ed.), *The Cambridge Handbook of Psychology and Economic Behaviour*. Cambridge: University Press.
- ¹² Brewer, M. B. & Kramer, R. M. (1986). Choice Behavior in Social Dilemmas: Effects of Social Identity, Group Size, and Decision Framing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50(3), 543-549.
- ¹³ Browne, M.W. & Cudeck, R. (1993). Alternative Ways of Assessing Model Fit. In K.A Bollen & J.S. Long (Eds.), *Testing Structural Equation Models* (pp.136-162). Newbury Park, CA: Sage.
- ¹⁴ Bryan, A., Schmiede, S.J. & Broaddus, M.R. (2007). Mediation Analysis in HIV/AIDS Research: Estimating Multivariate Path Analytic Models in a Structural Equation Modeling Framework. *AIDS Behav*, 11, 365-383.
- ¹⁵ Cialdini, R. B., Kallgren, C. A., & Reno, R. R. (1991). A focus theory of normative conduct: A theoretical refinement and reevaluation of the role of norms in human behavior. *Advances in Experimental Social Psychology*, 24, 201-234.
- ¹⁶ Crisp, R.J., Stone, C.H., & Hall, N. R. (2006). Recategorization and Subgroup Identification: Predicting and Preventing Threats from Common Ingroups. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32, 230-243.
- ¹⁷ Hartner, M., Rechberger, S., Kirchler, E., and Schabmann, A. (2008). Procedural justice and tax compliance. *Economic Analysis & Policy*, 38, 137-152.
- ¹⁸ Jöreskog, K.G., & Sörbom, D. (1984). LISREL-VI user's guide (3rd ed.). Mooresville, In: Scientific Software.
- ¹⁹ Kirchler, E. & Berger, M. M. (1998). Macht die Gelegenheit den Dieb? Einstellungen zu Steuern und Tendenzen zur Steuerhinterziehung. *Jahrbuch für Absatz- und Konsumentenforschung*, 44, 439-462.
- ²⁰ Kirchler, E. (1999). Reactance to taxation: Employers' attitudes towards taxes. *Journal of Socio Economics*, 28, 131-138.
- ²¹ Kirchler, E. (2007). *The Economic Psychology of Tax Behaviour*. Cambridge: Cambridge University Press.
- ²² Kollock, P. (1998). Social Dilemmas: The Anatomy of Cooperation. *Annual Review Sociology*, 24, 183-214.
- ²³ Leventhal, G. S. (1980). What Should Be Done With Equity Theory? New Approaches to the Study of Fairness in Social Relationships. In K. Gergen, M. Greenberg & R. Willis (Eds.), *Social Exchange: Advances in Theory and Research* (pp. 27-55). New York: Plenum Press.
- ²⁴ Lind, E. A. & Tyler, T. R. (1988). *The Social Psychology of Procedural Fairness*. New York: Plenum.
- ²⁵ MacKinnon, D.P., Lockwood, C. M., Hoffman, J. M., West, S. G., & Sheets, V. (2002). A Comparison of Methods to Test Mediation and Other Intervening Variable Effects. *Psychological Methods*, 7, 83-104.
- ²⁶ Moscovici, S. (2001). Why a Theory of Social Representations? In K. Deaux & G. Philogène (Eds.), *Representations of the Social* (pp. 8-35). Oxford: Blackwell.
- ²⁷ Murphy, K. (2003). Procedural fairness and tax compliance. *Australian Journal of Social Issues*, 38(3), 379-408.

- ²⁸ Murphy, K., Tyler, T., & Curtis, A. (2009). Nurturing Regulatory Compliance: Is Procedural Fairness Effective When People Question the Legitimacy of the Law? . *Regulation and Governance* 3, 1-26.
- ²⁹ Porcano, T. M. (1988). Correlates of Tax Evasion. *Journal of Economic Psychology*, 9(1), 47-58.
- ³⁰ Rechberger, S., Hartner, M. & Kirchler, E. (submitted). The group engagement model of tax compliance: Procedural justice, resource judgments, and just punishment influencing cooperation among selfemployed taxpayers. *Social Justice Research*.
- ³¹ Schwartz, S. H. (1977). Normative influences on altruism. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10, pp. 221-279). New York: Academic Press.
- ³² Sobel, M.E. (1982). Asymptotic Intervals for Indirect Effects in Structural Equations Models, *Sociological Methodology*, 13, 290-312.
- ³³ Spicer, M. W., & Lundstedt, S. (1976). Understanding tax evasion. *Public Finance*, 31, 295-305.
- ³⁴ Srinivasan, T. N. (1973). Tax evasion: a model. *Journal of Public Economics*, 2, 339-346.
- ³⁵ Tajfel, H. (1978). *Differentiation between Social Groups. Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations*. London: Academic Press.
- ³⁶ Tajfel, H. & Turner, J. (1979). An Integrative Theory of Intergroup Conflict. In W. G. Austin & S. Worchel (Eds.), *The Social Psychology of Intergroup Relations* (pp. 33-47). Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.
- ³⁷ Tajfel, H. & Turner, J. C. (1986). *The Social Identity Theory of Intergroup Behavior*. In S. Worchel & W. G. Austin (Eds.), *Psychology of Intergroup Relations* (pp. 7-24). Chicago: Nelson-Hall.
- ³⁸ Taylor, N. (2003). Understanding Taxpayer Attitudes Through Understanding Taxpayer Identities. In V. Braithwaite (Ed.), *Taxing Democracy. Understanding Tax Avoidance and Evasion*. (pp. 71-92). Hants: Ashgate Publishing Limited.
- ³⁹ Thibaut, J. & Walker, L. (1975). *Procedural Fairness: A Psychological Analysis*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- ⁴⁰ Tittle, C., & Welch, M. (1983). Religiosity and Deviance: Toward a Contringency Theory of Constraining Effects. *Social Forces*, 61, 653-682.
- ⁴¹ Turner, J. C. (1982). Towards a cognitive redefinition of the social group. In H. Tajfel (Ed.), *Social identity and intergroup relations* (pp. 15-40). Cambridge: University Press.
- ⁴² Turner, J. C. (1999). Some current issues in research on social identity and self-categorization. In N. Ellemers, R. Spears & B. Doosje (Eds.), *Social identity. Context, commitment, content* (pp. 6-34). Oxford, UK: Blackwell Publishers.
- ⁴³ Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S., & Wetherell, M. S. (1987). *Rediscovering the Social Group. A Self-Categorization Theory*. Oxford: Blackwell.
- ⁴⁴ Tyler, T. R. & Blader, S. L. (2000). Cooperation in Groups: Procedural Fairness, Social Identity, and Behavioral Engagement. Philadelphia: Psychology Press.
- ⁴⁵ Tyler, T. R. & Blader, S. L. (2003). The Group Engagement Model: Procedural Fairness, Social Identity, and Cooperative Behavior. *Personality and Social Psychology Review*, 7(4), 349-361.
- ⁴⁶ Tyler, T. R. & Lind, E. A. (1992). A Relational Model of Authority in Groups. In H. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 25, pp. 115 - 191).
- ⁴⁷ Wenzel, M. (2002). The Impact of Outcome Orientation and Fairness Concerns on Tax Compliance: The Role of Taxpayers' Identity. *Journal of Applied Psychology*, 87(4), 629-645.
- ⁴⁸ Wenzel, M. (2004). An Analysis of Norm Processes in Tax Compliance. *Journal of Economic Psychology*, 25, 213-228.
- ⁴⁹ Wenzel, M. (2006). A letter from the tax office: Compliance effects of informational and interpersonal fairness. *Social Fairness Research*, 19, 345-364.
- ⁵⁰ Wenzel, M. (2007). The multiplicity of taxpayer identities and their implications for tax ethics. *Law and Policy*, 31-50.
- ⁵¹ Worsham, R. G. (1996). The Effect of Tax Authority Behavior on Taxpayer Compliance: A Procedural Fairness Approach. *Journal of the American Taxation Association*, 18(2), 19-39.

Александр Николаевич Неверов
(канд.экон.наук, доцент,
директор ЦПЭИ СГСЭУ при СНЦ РАН)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ ИННОВАЦИЙ И КОНЦЕПЦИЯ НООСФЕРНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье описываются основные положения концепции ноосферной экономики. На основе данных положений делается вывод о необходимости разработки нового раздела экономической психологии – экономической психологии инноваций.

In the article the substantive provisions of noospheral economy's concept are given. On the basis of the given positions the conclusion about necessity of new section of economic psychology's working out - economic psychology of innovations- is made.

Ключевые слова: ноосферная экономика, экономическая психология, экономическое творчество, инновация, экономическая психология инноваций.

Alexander Nikolaevch Neverov
(Ph.D., associate professor, director Center of psycho-economic research SSSEU at Saratov science center RAS)

ECONOMIC PSYCHOLOGY OF INNOVATIONS AND THE CONCEPT OF NOOSPHERAL ECONOMY

Key words: noospheral economy, economic psychology, economic creation, innovation, economic psychology of innovation.

Одним из новых, динамичных, направлений экономической психологии выступает экономическая психология инноваций. Первые работы психологов по данной проблеме, по-видимому, датируются рубежом 1960-70-х гг., когда на теоретико-экспериментальном фундаменте школы С. Московичи и разработках экономической науки по проблемам диффузии инноваций стал рассматриваться вопрос о восприятии инноваций социальными группами, прежде всего малыми. Между тем, приходится констатировать, что в настоящее время проблема экономической психологии инноваций в мировой науке находится в стадии постановки проблемы (работы Т. Робертсона, Ф. Паттерсон, А. Майера, Т. Швейцер, Дж.Н. Шет, М.К. Ва, А.Д. Карнышева, Д.В. Ушакова и др.).

В тоже время, очевидно, что современная социально-экономическая ситуация требует разработки новых комплексных концептуальных схем для ее осмысления. Эта необходимость, вполне осознанная научным сообществом, определяется рядом моментов, ключевыми из которых, по нашему мнению, выступают:

- отставание экономической науки от экономической практики, по сути превращающее экономическую науку из позитивно-нормативной в историческую (когда описание экономических принципов запаздывает относительно тех принципов, на которых строится практическая деятельность экономических субъектов);

- появление в экономическом поле новых феноменов и явлений, не вписывающихся в традиционные основания экономической науки;

- усиление процессов глобализации;
- качественное изменение роли государства в наблюдаемых процессах;
- становление многополярного мира вызывающегося «полицивилизационность» в экономическом пространстве.

Перечисленные моменты вкуче с множеством более частных и локальных, повышают уровень неопределенности в экономической сфере жизнедеятельности человека, как в настоящем, так и в будущем.

Как итог: современная экономика (как сфера жизнедеятельности человека) все острее ощущает разрыв между краткосрочными и долгосрочными планами, а стрессовая нагрузка на каждого экономического субъекта, вызванная неопределенностью самого экономического пространства в долгосрочной перспективе, приближается к максимальной. Мировой экономический кризис, разразившийся в 2008 г. среди прочего наглядно продемонстрировал, что в условиях системной неопределенности возникает множество иллюзий, в одном случае вызываемых излишне оптимистичным подходом к ситуации, в другом – преувеличенно пессимистичным. В результате на рынке повышается безответственность за принятие экономических решений (особенно это касается кредитных обязательств) погружающая экономическую сферу в замкнутый цикл увеличения хаотичности.

Дополнительную значимость появлению новых концептуальных схем для изучения социально-экономических отношений придает само состояние экономической науки. В последние десятилетия наблюдается серьезный методологический кризис, не в последнюю очередь вызванный экспериментальным опровержением ряда базовых постулатов данной науки. Представляется вполне обоснованным предположить, что по мере расширения применения экономико-психологических экспериментальных методов данный процесс будет только усиливаться.

Отдельного упоминания заслуживает тот факт, что вышеозначенный процесс построения новых концептуальных схем, способных

уменьшить хаотичность протекания экономических процессов и, хотя бы частично, преодолеть вышеозначенный методологический кризис особенно остро стоит перед российской наукой. Вызвано это, во-первых, очевидной бесперспективностью заимствования западных теоретических построений (это убедительно продемонстрировал опыт реформ 1990-х гг.) и отказом от марксистской методологии (хотя в последнее время отмечается некоторый ренессанс последней). В этих условиях нужна теоретическая платформа, обладающая институциональной и цивилизационной релевантностью для России. Во-вторых, заявленный (и очевидно не имеющий альтернативы) курс на переход нашей страны на инновационный путь развития невозможен без инновационных же в мировом масштабе теоретических основ, позволяющих нормативно оценить этот путь.

Надо сказать, что в современной отечественной экономической мысли уже есть несколько таких платформ. Прежде всего, это модифицированный Ю.В. Яковцом и Б.Н. Кузыком цивилизационный подход, теория технологических укладов С.Ю. Глазьева и эволюционно-генетический подход В.И. Маевского. Каждый из них имеет как свои серьезные преимущества, так и некоторые слабые места, анализ которых выходит за рамки задач настоящей статьи. В этих условиях, по нашему мнению, создание еще одной концептуальной схемы, основанной в отличие от вышеперечисленных подходов на экономико-психологическом фундаменте будет способствовать усилению методологических позиций российской экономической науки и обеспечению нашей стране долгосрочных конкурентных преимуществ.

Объем данной работы не позволяет полностью раскрыть содержание предлагаемой нами концепции, поэтому ограничимся лишь изложением ее основных моментов.

Во-первых, существующие в настоящее время концепции социально-экономического развития исходят из явной (четко описанной как объективный момент или в виде абстракции) или неявной (т.е. подразумеваемой данное положение, но не упоминая о нем) установки

на неизменность среды (природы) в которой осуществляются экономические процессы. Так, К. Маркс в своей теории общественно-исторических формаций описывал трансформации экономических отношений, исходя из собственности на средства производства, эволюция которых происходит как бы в рамках постоянной природной среды. В принципе, если говорить о классическом направлении в экономической науке, то весь цикл «производство-распределение-обмен-потребление» – это замкнутая цепь, движение которой по диалектической спирали осуществляется за счет эндогенного по своей сути закона возвышения потребностей. Эндогенность этого закона объясняется тем, что возвышение потребностей понимается как вызванное постоянным увеличением удовлетворения потребностей предыдущего уровня, а значит – базисом выступает уровень экономического развития. Между тем учеными, работающими в естественнонаучных областях, доказано, что внешняя среда (природа) постоянно трансформируется и не является неизменной. Экономисты это осознают (прежде всего, в качестве истощения тех или иных видов ресурсов), однако воспринимают трансформацию скорее в качестве экстерналий, наносящих долговременный экономический ущерб, нежели в качестве фактора влияющего на экономическое развитие. Определенный шаг в сторону учета природных трансформаций можно заметить в работах Й. Шумпетера, как известно выдвинувшего на первый план экономической динамики предпринимательскую способность как способность к осуществлению новых комбинаций факторов производства. Однако, сам внеэкономический эффект от этих новых комбинаций пока остается за пределами экономической науки.

Между тем, очевидно, что поскольку экономика – это отношения людей по поводу производства, распределения, обмена и потребления благ и услуг, а последние выступают среди прочего в вещественной форме, то само развитие экономики зависит не только от трансформации отношений людей, но и от изменения окружающей (при-

родной) среды. При этом нельзя отрицать установленный Ж.-Б. Сеем (в развитие закона М.В. Ломоносова) почти двести лет назад факт, что человечество не может создавать предметы, в том смысле, что: «Масса материалов, из которых состоит мир, не может быть ни уменьшена, ни увеличена. Все, что мы можем делать, – это воспроизводить эти материалы в той форме, в которой они становятся пригодны для нашего употребления и которой они раньше не имели, или в той форме, в которой может увеличиться их полезность. Следовательно, тут есть создание, но не материи, а полезности, и так как эта полезность сообщает предметам ценность, то является производством богатства. Вот в каком смысле надо понимать слово “производство” в политической экономии... Производство не создает материи, но создает полезность».

Действительно, производство – это процесс трансформации исходного продукта, но не создания его. В то же время, получаемый продукт уже не сводим к простой сумме его компонентов, он обладает особой характеристикой, ради которой собственно и осуществляется трансформация – полезностью. И более того, трансформация материи есть процесс необратимый, дающий не только искомую полезность, но и меняющий качественное состояние самих исходных компонентов.

Вышесказанное позволяет заключить, что экономисты до настоящего времени, рассматривали природу, как вечный объект, служащий источником ресурсов, но при этом – неизменяемый в результате экономической деятельности. Или говоря другими словами, природа была только источником полезности, а последствия извлечения данной полезности никого не интересовали. Экологические проблемы наглядно продемонстрировали всю утопичность подобного антропоцентризма, доказав, что изменения в среде неизбежно вызывают и изменения в способах извлечения полезности, а следовательно, носят детерминирующий характер по отношению к экономическому развитию.

Во-вторых, мы исходим в своих концеп-

туальных построениях из эмпирического обобщения В.И. Вернадского, гласящего: «Благодаря эволюции видов, непрерывно идущей и никогда не прекращающейся, меняется резко отражение живого вещества на окружающей среде. Благодаря этому процесс эволюции – изменения – переносится в природные биокосные и биогенные тела, играющие основную роль в биосфере... Эволюция видов переходит в эволюцию биосферы. Эволюционный процесс получает при этом особое геологическое значение благодаря тому, что он создал новую геологическую силу – научную мысль социального человечества. Мы как раз переживаем ее яркое вхождение в геологическую историю планеты. В последние тысячелетия наблюдается интенсивный рост влияния одного видового живого вещества – цивилизованного человечества – на изменение биосферы. Под влиянием научной мысли и человеческого труда биосфера переходит в новое состояние – в ноосферу». Этот переход среды на геохимическом уровне из одного состояния в другой вызван ростом научного знания и вмешательства в объективную реальность уже не вызывает никаких сомнений и связывает схемы Й. Шумпетера (построенную на предпринимательской способности) и Д. Белла (с его выделением фундаментальной науки как фактора современной экономики) с процессами трансформации среды, отмеченными нами в первом пункте.

В-третьих, сила иницирующая процесс трансформации окружающей среды и создающая возможность (а затем и необходимость) существования науки – это экономические субъекты. При этом отталкиваясь от методологического подхода С.Л. Рубинштейна можно говорить об онтологии субъекта, о существовании его не только как инструмента познания, но и как реально существующей силы трансформации. Именно в таком ключе мы рассматриваем субъекта, что принципиально отличается от традиционных для современной экономической науки воззрений.

В-четвертых, согласно данным психологической науки, имеющим тот же теорети-

ческий фундамент (субъектный подход С.Л. Рубинштейна), трансформационные возможности субъекта ограничены как уровнем его субъектности, так и зоной приложения последней. Теоретически и эмпирически этот факт подтверждается и в работах сторонников гештальт-теории, что позволяет говорить об этом как об эмпирическом обобщении. В связи с этим можно выделить зону преимущественной субъектной активности – зону трансформации. Причем данная зона совпадает по своим объемам со сферой актуальных потребностей общества, а значит, в той ее части, которая требует извлечения полезности, может быть обозначена как экономическая. Исходя из концепции благ К. Менгера, подразделяющей экономические блага на уровни относительно отдаленности от непосредственного удовлетворения и понимания разума человека как способности к опережающему отражению можно разделить вышеуказанную зону трансформации на ряд «субзон»: «зону извлечения полезности», «зону поиска ресурсов», «зону формирования потребностей» и т.д. Все эти названия крайне условны и требуют самостоятельного анализа, однако делимость общей зоны трансформации на различные компоненты сомнения не вызывает. Крайне важным в этой связи обстоятельством выступает то, что обобщенно зона трансформации представляет собой зону осознанной человечеством проблемы.

В каждый конкретный момент времени трансформационная активность человечества в лице субъектов различного уровня распределена неравномерно. Более того, можно с большой степенью достоверности определить в какую часть реальности она будет перераспределяться в каждый последующий момент времени. Мы предлагаем обозначить зону преимущественной активности человечества как зону акцента. Именно эта зона привлекает ту часть населения планеты, которую Й. Шумпетер назвал предпринимателями, а Л.Н. Гумилев – пассионариями. Очевидно, что данная зона наполняется связанной цепочкой от изобретения до создания нового продукта, новой полезности – инновациями.

Надо сказать, что современная наука силами экономистов достаточно глубоко разработала проблему инновационного развития, представленную в работах таких ученых как И. Ансофф, В.Р. Атоян, И.Т. Балабанов, Ф.Ф. Бездудный, А.С Булатов, С.В. Валдайцев, Я. Ван Дейн, О. Водачек, В.Н. Гунин, М.А.Гусаков, С.В. Ермасов, П. Дойль, С.В. Ильдеменов, С.Д. Ильенкова, А.К. Казанцев, В.В. Кобзев, А.К. Ковалев, Д.И. Кокурин, Н.Д. Кондратьев, Д. Кларк, А. Кляйнкхт, Г.А. Краюхин, Г. Менш, Л.Э. Миндели, Ю.П. Морозов, Э. Мэнсфилд, Ф. Найт, А.И. Пригожин, К.Ф. Пузыня, Е.М. Рогова, А.А. Румянцев, Б. Санто, В.А. Устинов, А.Н. Цветков, А.Б. Титов, Е.А. Ткаченко, Т.Б. Фостер, Х. Фримен, М. Хучек, У.Ф. Шарп, Й. Шумпетер, Ю.В. Яковец и др.

В основе подавляющего большинства этих работ, лежит теория экономического развития Й. Шумпетера, согласно которой инновация означает умение «создавать новые комбинации вещей и сил». Причем, по мнению данного ученого инновации могут возникать только дискретно, и вначале данные комбинации «не вытесняют, а сосуществуют наряду со старыми», а только затем «прокладывают себе путь, побеждая в конкуренции со старыми». В 1980-е годы во многом именно этот тезис лег в основу оригинальной отечественной теории смены технологических укладов, разрабатываемой С.Ю. Глазьевым и его последователями.

Считается, что производством инноваций на практике занимаются предприниматели. Причем, предпринимательство – это инновации и их практическое воплощение, тогда как изобретение, несение риска и текущее управление – это, согласно современной экономической науке, функции других участников экономического процесса. Принципиальным моментом при этом выступает тезис о том, что предпринимательская функция (осуществление инноваций) является дискретной и не закреплена навечно за определенным носителем, а значит – не тождественна занятию коммерческой деятельностью. К сожалению, в юридической практике нашей страны это, крайне важное для

экономической науки, положение не учитывается и предпринимателями объявляются все лица, осуществляющие коммерческую деятельность на свой страх и риск и под свою имущественную ответственность. Эта ситуация ретуширует и размывает результаты исследования психологии предпринимателей, приводя по сути к возникновению двух параллельных разделов: психологии предпринимателей, согласно правовым документам; психологии предпринимателей с точки зрения экономической науки.

Объясняется это достаточно просто: при формировании выборки и формулировании гипотезы гораздо легче собирать данные о предпринимателях как социальной группе, а не как о дискретной функции, тесно связанной «с особенностями личности предпринимателя: специфической мотивацией, своеобразным интеллектом, сильной волей и развитой интуицией».

С 1970-х гг. начались исследования эффекта инноваций в социальной психологии. Начало данному процессу положили работы французской психологической школы С. Московичи, изучавшему процесс обратный конформизму. Согласно точке зрения французского ученого инновация – это собственно единица социального изменения, заключающаяся в активном влиянии меньшинства. Как пишет С. Московичи: «процесс инновации – процесс социального влияния, источником которого обычно становится меньшинство или индивид, старающийся либо ввести или создать новые представления, понятия, способы мышления или поведения, либо изменить принятые представления, мнения, традиционные позиции и прежние способы мышления или поведения».

Тем самым приходится констатировать, что и в работе Й. Шумпетера и в работах С. Московичи с одной стороны признается факт, что именно инновации – это то, что меняет социально-экономическую и социально-психологическую реальности; с другой – во всех данных работах сам факт появления инновации остается за рамками анализа. В итоге анализ сосредотачивается только на одном элементе из цикла возник-

новения инновации – отражении ее другими участниками взаимодействия, которое как справедливо указывает профессор А.Д. Карнышев происходит по законам действия «эффекта меньшинства». Более того, последствия действия этого эффекта достаточно хорошо разработаны и известны под названием «диффузии инноваций». Как видно, различия между подходами психологов и экономистов в своей основе практически отсутствуют, и в теории Й. Шумпетера и в теории С. Московичи они воспринимаются как нечто новое, с большим трудом меняющее косное социально-экономическое бытие. Поэтому мы не можем согласиться с тезисом о наличии «двух интерпретаций понятия инновация», предполагающих поиск точек их соприкосновения, выдвигаемом в работах А.Д. Карнышева. Небольшие различия между трудами С. Московичи и экономической теорией инноваций объясняются исключительно различиями в предметных областях наук к которым они принадлежат, тогда как само явление инновации в своей сути и в экономической науке и в социальной психологии, как это следует из вышеприведенных цитат, понимается одинаково. В то же время нельзя не отметить определенного отхода от сути рассматриваемого явления в работах ряда современных ученых, для которых изучение инновации – это скорее дань моде, нежели анализ объективно существующего явления.

При этом, к сожалению, вышеотмеченная традиция оставления самого процесса создания инновации «за скобками» введенная еще Й. Шумпетером, так и продолжает действовать, что не может не выступать тормозящим фактором развития инновационной

экономики. В своей работе озаглавленной «Психология индивидуальных инноваций в экономике, основанной на знаниях», малазийский ученый Мой Кок Ва (Moi Kok Wah) в ответ на вполне традиционный для современной науки и бизнес-практики вопрос о том, как возможно переключить человека с рутинной деятельности на генерацию инноваций отвечает «через использование достижений современной психологии». С данным ответом можно и нужно согласиться. К сожалению, данный автор, как и большинство других ученых, при этом ограничивается анализом организационно-психологических механизмов стимулирования инновационной активности сотрудников. Более того, в западных словарях чаще всего экономическая психология инноваций чаще всего выступает в качестве раздела организационной психологии.

Как итог, создается некий крен в изучении инновации, вызванный спецификой психологического и экономического подходов. Если для психологии характерна акцентировка на инновационном потенциале личности и социально-психологическом эффекте влияния меньшинства, то для экономической науки – на процессе коммерциализации инноваций, создания инновационной инфраструктуры и диффузии (распространения) инноваций. Не трудно заметить, что и тот и другой сосредотачивают свое внимание на детерминантах инновации и на содействии ее последующему усвоению экономической и социальной практикой. Между тем, сам процесс генерации инноваций остается тем «черным ящиком», по модели которого можно обобщить современную теорию инноваций (см. Рис. 1).

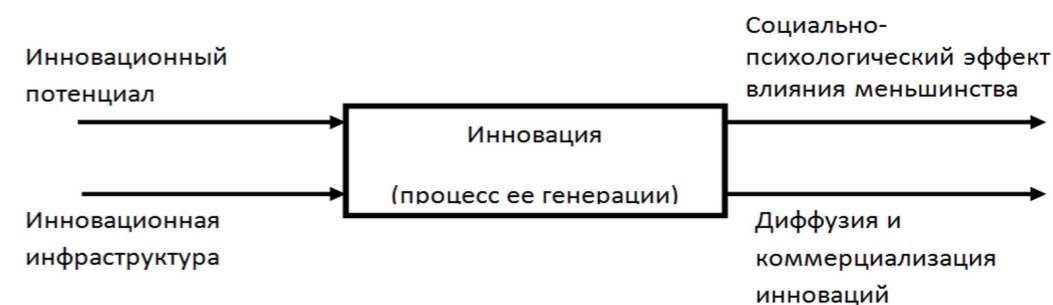


Рис. 1. «Черный ящик» современной теории инноваций

В то же время, даже классическая схема «черного ящика» предполагает анализ не только ресурсов и результатов функционирования системы, но и описание внутри системы процессора, обеспечивающего трансформацию поглощаемых ресурсов в продукцию, т.е. в нашем случае, изучения процесса генерации инновации, ее механизма. Все вышеозначенное актуализирует вопрос о создании комплексной модели создания инновации, которая должна включать в себя как процесс генерации инновации, ее механизм, так и процесс ее распространения и диффузии.

По нашему глубокому убеждению, такая модель может быть создана только за счет интеграции достижений и подходов современной экономической психологии и экономической теории инноваций.

Одним из вариантов, которого может выступить, предложенный нами в 2005 г. на основе функционально-целевого анализа подход к деятельности предпринимателя (генерации инноваций) как к экономическому творчеству. Напомним, что расхождения в понимании экономической функции предпринимательства в экономической литературе, по сути, не наблюдается. Практически всеми исследователями со времен Й. Шумпетера, функция предпринимателя понимается как создание новых комбинаций факторов производства. Однако в данном понимании предприниматель становится крайне близок к изобретателю. Необходимо отметить, что достаточно удачной попыткой разграничить понятия «изобретателя» с экономическим характером деятельности, осуществляемой предпринимателем, по нашему мнению, выступает определение профессора С.В. Ермасова, согласно которому инновационное предпринимательство понимается как творческая деятельность деловых людей, направленная на поиск новых сфер вложения капитала, создание новых и совершенствование имеющихся продуктов, производств, организаций, развитие собственных преимуществ, эффективное использование различных возможностей для получения прибыли. При этом, по нашему мнению, любая творческая

деятельность представляет собой деятельность, в процессе которой человек создает новые материальные или нематериальные объекты, не сводимые ни к исходным компонентам, ни к существующим до создания данных объектов способам решения. Исходя из вышеозначенных тезисов, нами было выдвинуто предположение, что отличие предпринимателя от изобретателя состоит в том, что творчество последнего носит «чистый характер», т.е. относится к созданию чего-либо нового в любой сфере человеческой деятельности, тогда как предприниматель осуществляет деятельность, специфичную по своей природе, которую можно охарактеризовать как экономическое творчество. Надо сказать, что данный подход полностью укладывается в методологию отечественной психологии, и не противоречит недавним работам по проблеме взаимосвязи креативности, инновационности и инновационного потенциала личности.

В случае подтверждения данной гипотезы можно будет утверждать, что именно предпринимательство дает тот принцип выигрыша во времени в экономическом пространстве, который, говоря словами Д.Б. Богоявленской «становится путем эволюции психики и форм активности: от выигрыша в несколько секунд до выигрыша в веках в человеческом предвосхищении». А, как известно, поиск механизмов развития последнего – это задача любой отрасли науки, в том числе и экономической психологии. Нам представляется, что подобный подход позволяет, среди прочего, четко отграничить предпринимателей как социальную группу от дискретного по своей природе экономического творчества. А значит, создать условия для экспериментального изучения феномена экономического творчества. Причем, очевидно, что только в рамках последнего создается та самая инновация, которая затем развивается по законам «влияния меньшинства».

Сформулированная нами на основе вышеизложенного рабочая гипотеза об отличии экономического творчества от научного творчества затем получила свое первичное

эмпирическое подтверждение, позволив нам выдвинуть вышеуказанное предположение о необходимости выделения экономической психологии инноваций в отдельный раздел экономической психологии, поскольку дальнейшие исследования этого вида творчества требуют серьезной теоретической, методологической и методической подготовки.

По нашему глубокому убеждению, проблема экономического развития России, в научных организациях которой существует большое количество передовых научных разработок, нуждающихся во внедрении, состоит как раз в недостаточной доле экономического творчества и, соответственно, предпринимательской страты как его собственника. В результате, российские компании либо не заинтересованы в их финансировании, либо пользуясь практически беззащитным положением изобретателей, стремятся приобрести их практически даром. При этом люди непосредственно причастные к изобретению фактически отстраняются от дальнейшей работы, а сами компании или частные инвесторы не обладают всеми необходимыми знаниями для качественного развития купленной разработки.

Мы глубоко убеждены в том, что только синтез достижений психологии творчества, социальной психологии инноваций С. Московичи и экономической теории инноваций и предпринимательства с достижениями экономической психологии (прежде всего психологии предпринимательства) позволит сформировать ту фундаментальную основу, которая способна сделать тезисы о построении в России инновационной экономики реальностью, а значит: позволит реализовать отечественной экономической психологии свою практическую функцию, создав фундамент необходимый для разработки инно-

вационной политики нашего государства.

Поэтому подводя итог данной работе, отметим, во-первых, что наблюдаемый нами сейчас переход от одной среды обитания (биосферы) к другой (ноосфере) ставит новую задачу перед экономической наукой, да и перед наукой вообще – перепроверки законов и закономерностей в условиях качественно новых внешних условий и обязательным ответом на данную задачу выступает качественно новое построение самого здания науки, выполнившего функцию преобразования природы для того, чтобы стало возможным выполнение функции адаптации человека к ноосфере и минимизация негативных ее моментов.

Вторым моментом (впрочем, тесно связанным с первым) выступает необходимость уже сейчас провести комплексную прогностическую оценку развития нанотехнологий и его воздействия на жизнедеятельность человека. К сожалению, в настоящее время преобладают лишь оптимистические предсказания самих нанотехнологов и ожидание прибылей, а комплексная психолого-экономическая оценка развития нанотехнологий, анализ экстерналий этого процесса и даже изменение правил игры на мировом рынке пока не попадают в сферу интересов как отечественной науки, так и государства. Между тем проблема коммерциализации инноваций, всегда стоявшая перед нашей страной крайне остро, учитывая вышеотмеченный качественный скачок в ближайшем будущем, может быть решена только в случае проведения экономических и психологических исследований в этой области уже сейчас. Только в этом случае наша страна сможет перейти от догоняющего развития к статусу мирового лидера.

¹ См., напр.: Домс М., Московичи С. Инновация и влияние меньшинства //Социальная психология /под ред. С. Московичи. – СПб., 2007; Sheth J.N. Psychology of innovation resistance: the less developed concept in diffusion research. //Research in Marketing. 1981. V. 4. P. 273-282.

² Достаточно наглядно это выявлено, в частности, в исследовании отношения людей к мировому

экономическому кризису, проведенному под руководством Д. Лейзера в 2009 г. (см., напр.: Бурже-Жиронде С., Лейзер Д., Миронова К.С., Неверов А.Н. Кросс-культурное исследование отношения к мировому экономическому кризису // Становление и перспективы развития наноиндустрии в ноосферной экономике: институциональный аспект: материалы междунар. науч.-практ. конференции / под ред. Н.В. Манохиной, А.Н. Неверова. – Саратов, 2009. С. 69 – 75.

³ Осознание современной экономической науки как находящейся в кризисе отчетливо выражено в публикациях как отечественных (Л.И. Абалкин, В. Маевский, Ю.В. Яковец и др.), так и зарубежных авторов (Т. Сэндлер, Ф. Фукуяма, Дж. Гэлбрейт и др.).

⁴ Цивилизационный подход имеет «этно-исторический» фундамент; теория технологических укладов базируется на анализе смены технологий, т.е. на прогрессе науки; эволюционно-генетический подход – это интеграция достижений биологической и экономической наук.

⁵ Основные содержательные моменты описаны нами в работе: Неверов А.Н. Концепция ноосферной экономики. – Саратов, 2009.

⁶ Понятия «среда» и «природа» не тождественны, мы употребляем их в данной работе только для сохранения связи с другими экономическими исследованиями, в которых обычно вместо «среды» упоминается «природа».

⁷ См. напр.: Сэндлер Т. Экономические концепции для общественных наук. – М., 2006.

⁸ Сей Ж.-Б. Трактат по политической экономии. М., 2000. //URL://http://e2000.kyiv.org. С. 9.

⁹ Вернадский В.И. Биосфера и ноосфера. – М., 2004. С. 252.

¹⁰ См.: Менгер К. Основания политической экономии. М., 2000. //URL://http://e2000.kyiv.org.

¹¹ См.: Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М., 2007.

¹² См.: Гумилев Л. Этногенез и биосфера Земли. М., 2005.

¹³ Согласно официальным документам в РФ инновация (нововведение) представляет собой конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, а инновационная деятельность – это процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки (Концепция инновационной политики Российской Федерации на 1998-2000 гг. Утверждена Постановлением Правительства РФ от 24 июля 1998 г. №832. //URL: http://www.extech.ru/s_e/innov/of_inf/kn98-00/3.htm).

¹⁴ См.: Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М., 2007. С. 132.

¹⁵ См.: Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М., 2007. С. 133.

¹⁶ См.: Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. – М., 1993.

¹⁷ Автономов В.С. Шумпетер и его книги / Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М., 2007. С. 15.

¹⁸ Домс М., Московичи С. Инновация и влияние меньшинства // Социальная психология / под ред. С. Московичи. – СПб., 2007. С. 65.

¹⁹ См.: Карнышев А.Д. Экономическая психология и содержательный анализ инновации // Экономическая психология: актуальные исследования и инновационные тенденции / под общ. ред. А.Д. Карнышева. – Иркутск, 2009. С. 111 – 128.

²⁰ См.: Ушаков Д.В., Карнышев А.Д. Компетенции, креативность и предприимчивость как основы инновационных потенциалов личности и группы // Экономическая психология: актуальные исследования и инновационные тенденции / под общ. ред. А.Д. Карнышева. – Иркутск, 2009. С. 387; Карнышев А.Д., Терехова Т.А. Инновационные потенциалы личности и (или) группы и возможности их диагностики, а также влияния на них посредством цветовых стимулов // Экономическая психология: актуальные исследования и инновационные тенденции / под общ. ред. А.Д. Карнышева. – Иркутск, 2009. С. 407.

²¹ См.: Moi Kok Wah. The psychology of personal innovation in the knowledge-based economy: interim report. Kuala Lumpur, 2007. P. 3-4.

²² См. напр.: Чистякова Н.О. Региональная инновационная система: модель, структура, специфика // Инновации. 2007. №4(102). С. 55 – 58.

²³ См.: Неверов А.Н. Предприниматель как экономический субъект // Психология и экономика. №2. – Саратов, 2005. С. 136 – 148.

²⁴ Ермасов С.В. Сущность и функции инновационного предпринимателя как субъекта рынка. // Человек. Общество. Среда обитания: Межвузовский сборник научных трудов. – Саратов: Издат. Центр СГСЭУ, 2003. С. 38.

²⁵ Неверов А.Н. К вопросу о дефиниции понятия «творчество» с точки зрения теории постиндустриальной экономики. // Психология и экономика. №1. – Саратов, 2004. С. 172-180.

²⁶ См.: Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. – СПб., 2003.

²⁷ См.: Ушаков Д.В., Карнышев А.Д. Компетенции, креативность и предприимчивость как основы инновационных потенциалов личности и группы // Экономическая психология: актуальные исследования и инновационные тенденции / под общ. ред. А.Д. Карнышева. – Иркутск, 2009. С. 378 – 393; Карнышев А.Д., Терехова Т.А. Инновационные потенциалы личности и (или) группы и возможности их диагностики, а также влияния на них посредством цветовых стимулов // Экономическая психология: актуальные исследования и инновационные тенденции / под общ. ред. А.Д. Карнышева. – Иркутск, 2009. С. 406 – 420; Терехова Т.А. Инновационность личности как экономизированный вариант творчества // Экономическая психология: актуальные исследования и инновационные тенденции / под общ. ред. А.Д. Карнышева. – Иркутск, 2009. С. 393 – 406 и др.

²⁸ Богоявленский Е.А., Богоявленская Д.Б. Экономический прогноз: ЭВМ – эксперт. – в кн.: Число и мысль. Вып. 2. – М., 1979. С. 93-120; Богоявленская Д.Б. Интеллектуальная активность как проблема творчества. – Р/нДону: Издательство РГУ, 1983. С. 29.

²⁹ См.: Неверов А.Н. Образовательные технопарки: точки инноваций в ноосферной экономике. – Саратов, 2010.

³⁰ См.: Неверов А.Н. Практическая функция экономической психологии // Психология и экономика. 2009. Т. 2. №2.

Милана Радионовна Хачатурова

(соискатель ученой степени кандидата психологических наук, преподаватель факультета психологии ГоУВШЭ)

E-mail: milanahse@mail.ru, mhachaturova@hse.ru

ЛИЧНОСТНЫЕ ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОНФЛИКТОВ

В статье рассматриваются внешние и внутренние условия возникновения организационных конфликтов. В качестве внутренних условий исследуются такие личностные особенности как эмпатия, локус контроля, тревожность, самооценка и темперамент. Рассматривается обусловленность конфликтного поведения гендерными, возрастными особенностями сотрудников, их стажем работы и управленческим опытом.

The external and internal conditions for arising of the organizational conflicts are considered in this article. Such personal features as empathy, locus of control, anxiety, self-appraisal and temperament are investigated as the internal conditions. Connection between conflict behaviour and gender, age features of employees, their work experience and administrative experience is also considered in the article.

Ключевые слова: организационный конфликт, эмпатия, локус контроля, тревожность, самооценка, темперамент.

Milana Radionovna Hachaturova
(Applicant for PhD, Lecturer of psychology department of
The State University - The Higher School of Economics)

THE PERSONAL REASONS OF ORGANIZATIONAL CONFLICTS' ARISING

Key words: organizational conflict, empathy, locus of control, anxiety, self-appraisal, temperament.

Вопросы возникновения и развития конфликтных взаимодействий в организациях разрабатывались отечественными и зарубежными психологами на протяжении многих лет. Они и теперь не утратили своей актуальности. Эти проблемы важны, прежде всего, своей практической значимостью. Предпосылкой к необходимости проведения данного рода исследований является постоянное усложнение современного мира, а, следовательно, и процессов взаимодействия людей в нем.

Существует большое количество определений понятия «конфликт». Известный специалист в области психологии конфликтов Н.В.Гришина определяет конфликт как «возникающее и протекающее в сфере общения столкновение, вызванное противоречивыми целями, способами поведения, установками людей, в условиях их стремления к достижению каких-либо целей». Конфликты возникают практически во всех сферах человеческой жизни. Достаточно распространенными являются конфликты в организациях.

Организационный конфликт - это открытая форма существования противоречия интересов, возникающих в процессе взаимодействия людей при решении вопросов производственного и личного порядка.

В повседневной жизни возникло в целом однозначное отношение к конфликтам как к негативным явлениям. Однако любой конфликт может выполнять как позитивные, так и негативные функции. Если коснуться конструктивных функций конфликтов в организациях, то стоит отметить, что, во-первых, в

результате конфликта выявляются узкие места в вопросах управления организацией, в недостатках квалификации отдельных сотрудников, в существующем разделении труда между подразделениями и отделами.

Во-вторых, конфликт может способствовать разрядке напряженной обстановки. В результате конфликта в организации происходит взаимодействие, сопровождаемое бурными эмоциональными реакциями, которое, помимо возможных негативных последствий, снимает у его участников эмоциональную напряженность, приводит к последующему снижению интенсивности отрицательных эмоций.

В-третьих, конфликты поддерживают социальную активность сотрудников, способствуют предотвращению застоя, служат источником нововведений и инноваций. Кроме того, они способствуют сплочению организации перед лицом внешних трудностей, угрозы существованию и развитию. Наконец, благодаря конфликтам происходит выявление нарушений функционирования организаций. Именно конфликты позволяют определить, что в организации не совсем в порядке, какие требуются изменения.

Кроме того, по мнению А.И.Пригожина, конфликты могут протекать в спокойном виде и даже не требовать специального вмешательства, и их можно просто обходить или даже использовать. К ним относятся так называемые позиционные конфликты, которые задаются самим положением людей в организации, некоторой противоречивостью их функций.

Тем не менее, конфликты в организациях могут иметь также очень много негативных последствий. Любой конфликт в большинстве своем наносит существенный ущерб экономической деятельности, приводят к большим потерям ресурсов организаций, усилению напряженности и враждебности в отношениях между сотрудниками. Конфликты затрудняют принятие решений, ухудшают организационный микроклимат, снижают групповую сплоченность, ведут к падению производительности труда и мотивации, росту текучести кадров. Успешность деятельности той или иной организации во многом зависит от умения правильного разрешения организационных конфликтов. В этом во многом способствует понимание причин возникновения конфликтов и стратегий их разрешения, что может помочь также в предотвращении подобных конфликтов в будущем.

Вопрос о причинах, влияющих на возникновение и протекание организационных конфликтов - один из самых актуальных в теории и практике изучения конфликтов. Необходимо отметить, что конфликт возникает в процессе взаимодействия человека с окружающим миром, следовательно, для возникновения конфликта необходимы внешние и внутренние условия. Они и выступают в роли детерминант конфликтного поведения. Как утверждает, Н.Д.Левитов, «конфликт всегда выступает как внешний в том смысле, что определяется объективными внешними причинами, и как внутренний в форме переживания. В одних конфликтах более резко выступают внешние стороны, в других - внутренние».

Внешними условиями возникновения организационных конфликтов могут являться:

- борьба за ограниченные ресурсы;
- борьба за власть;
- моббинг, изоляция личности;
- неудовлетворительные коммуникации;
- стиль управления руководителя;
- инновационные изменения;
- несовершенная система стимулирования

и т.д.

Важную роль в разработке проблемы внутренних и внешних условий конфликтов сыграл В.С.Мерлин. По его мнению, внутренние

условия конфликтного взаимодействия - это противоречие между особенностями личности, ее различными мотивами и т.д.

Таким образом, необходимо выделить ряд психологических характеристик, качеств, особенностей личности, влияющих на ее склонность к конфликтному поведению и, следовательно, повышающих вероятность возникновения организационных конфликтов.

Под склонностью к конфликтам в нашей работе понимается избирательная направленность личности на конфликтное поведение, обусловленная наличием или отсутствием у нее тех или иных личностных особенностей.

В современной отечественной и западной литературе по конфликтологии основными внутренними условиями, влияющими на конфликтное поведение, называются такие личностные особенности как уровень субъективного контроля (локус контроля), эмпатия, темперамент, уровень тревожности, самооценка и т.д. (О.Елисеев, Е.Ильин, О.Громова, А.Анцупов, Н.Гришина, С.Ерина, Т.Полозова, А.Ташева, Т.Newton, В.Felton и т.д.). Тем не менее, в современной психологической науке существует относительно небольшое количество публикаций и исследований, посвященных изучению зависимости конфликтного поведения в организациях и личностных особенностей, качеств человека.

Таким образом, целью нашего исследования было изучение личностных причин возникновения организационных конфликтов. В качестве объекта исследования выступили сотрудники организаций разной профессиональной направленности. В качестве эмпирической базы были выбраны 120 человек - 60 мужчин и 60 женщин, в возрасте от 18 до 55 лет, которые являются сотрудниками московских организаций.

Предмет исследования - личностные особенности человека как условия возникновения конфликтного поведения в организациях.

В связи с поставленной целью в работе нами были выдвинута следующая гипотеза: склонность человека к конфликтному поведению и, следовательно, возникновение орга-

низационных конфликтов, зависят от его личностных особенностей, таких как эмпатия, локус контроля, тревожность, а также темперамент и самооценка.

Для решения поставленных задач были использованы следующие методики: опросник «Определение локуса контроля поведения» Л.А.Радзиховского, опросник эмпатических тенденций А.Меграбяна и Н.Эпштейна, методика «Самооценка конфликтности», опросник на определение типа темперамента Г.Айзенка, опросник на выявление уровня тревожности Ч.Спилбергера и методика самооценки личности А.Будасси.

Процедура исследования: каждому респонденту предлагалось выполнить задания перечисленных методик. Исследование проводилось индивидуально. Результаты фиксировались на бланках ответов и были положены в основу статистической обработки.

В результате проведенного исследования была выявлена статистически значимая связь между конфликтностью сотрудников и такими их особенностями как способность к эмпатии и самооценка.

Большинство принявших участие в исследовании респондентов имеют либо низкий уровень конфликтности (38%), либо средний уровень конфликтности (38%). При этом достаточно значительная часть респондентов высококонфликтны (24%). Таким образом, это означает, что большинство сотрудников всегда настойчиво отстаивают свое мнение, тем не менее, они не ищут поводов для споров, в отличие от людей с высоким уровнем конфликтности. Необходимо отметить, что 38% респондентов, имеющих низкий уровень конфликтности, стараются избегать спорных ситуаций, неприятных инцидентов, однако, возможно, они слишком осторожны и осмотрительны.

Результаты анализа способности к эмпатии респондентов показали, что 89% сотрудников относятся к категории высокоэмпатийных и только 11% имеют низкий уровень эмпатии. Хорошо развитая способность к эмпатии позволяет сотруднику более глубоко понимать и сопереживать своему

партнеру по общению, вести себя адекватно ситуации социального взаимодействия, отвечать ожиданиям партнеров по общению.

Среди респондентов, обладающих высоким уровнем эмпатии, меньше сотрудников с высоким уровнем конфликтности (6%) и больше - с низким уровнем конфликтности (26%). А среди респондентов с низким уровнем эмпатии больше сотрудников с высоким уровнем конфликтности (25%) и меньше - с низким (17%).

Рассмотрим полученные результаты по уровню эмпатии сотрудников, учитывая их гендерную специфику.

Из него следует, что женщины обладают более высоким уровнем эмпатии, чем мужчины (86% и 47%) соответственно. Статистически значимые различия подтверждаются и с помощью критерия Манна-Уитни. Полученный уровень значимости 0,02 ($p < 0,05$) также позволяет говорить о том, что мужчины и женщины обладают разным уровнем эмпатии. То, что женщины более склонны к эмпатии, чем мужчины, можно объяснить тем, что женщины обычно лучше интерпретируют эмоции окружающих, они лучше выражают и свои эмоции.

Однако необходимо отметить, что способность к эмпатии не является изначально заданной гендерной характеристикой, это скорее отклик на социальное ожидание мужчин и женщин.

При этом статистический анализ уровня эмпатии и конфликтности респондентов (коэффициент корреляции Спирмена $r=0,43$) позволяет говорить о том, что между данными личностными особенностями действительно имеется связь. Коэффициент корреляции не позволяет оценить направление этой связи, однако анализ полученных данных позволяет предположить, что высокий уровень эмпатии связан с низким уровнем конфликтности. Это объясняется тем, что эмпатия во многом способствует сбалансированности межличностных отношений, пониманию своего партнера по общению, его мыслей, желаний, установок, а это, в свою очередь, снижает вероятность конфликтного поведения и возникновения конфликтных ситуаций.

Также в нашем исследовании была выявлена статистически значимая связь между конфликтностью и самооценкой сотрудников. Следует отметить, что большинство респондентов, принявших участие в исследовании, имеют либо заниженную (41%), либо адекватную самооценку (34%). При этом 25% сотрудников - личности с завышенной самооценкой.

Полученные результаты показывают, что наиболее неконфликтны респонденты с адекватным уровнем самооценки (62%), а наиболее конфликтны - сотрудники с заниженной самооценкой (14%).

Проанализируем связь между данными личностными особенностями с помощью коэффициента корреляции Спирмена. Полученное значение ($r=0,6$) позволяет говорить о связи между уровнем конфликтности и уровнем самооценки респондентов. Как уже было сказано выше, коэффициент корреляции не позволяет оценить направление этой связи, однако можно предположить, что заниженная самооценка связана с высоким уровнем конфликтности. Это объясняется тем, что заниженная самооценка может свидетельствовать о развитии комплекса неполноценности и о внутренней тревожности респондентов. При этом любые сомнения в их деловых и личностных качествах, в их результатах рассматриваются ими как угрожающие и могут привести к конфликтам.

Необходимо также отметить, что к конфликтам также может привести и завышенная самооценка, связь которой с конфликтным поведением не получила подтверждения в нашем исследовании. Ведь завышенная самооценка часто приводит к тому, что сотрудник переоценивает свои возможности, выдвигает необоснованные претензии, что также может привести к возникновению конфликтного поведения в организациях.

Следует также отметить, что помощь сотрудникам в формировании адекватной самооценки и, как следствие, снижение вероятности конфликтных ситуаций, - это одно из направлений деятельности практического психолога в организациях.

Таким образом, выдвинутая в исследовании гипотеза подтверждается частично: была выявлена связь между конфликтностью сотрудников и такими их особенностями как способность к эмпатии и самооценка.

При этом проведенное исследование не обнаружило статистически значимой связи между конфликтностью сотрудников с их уровнем тревожности и типом локуса контроля (коэффициент корреляции Пирсона соответственно $r=0,17$ и $r=0,03$).

Проанализируем полученные данные по типу локуса контроля респондентов. Исследование показало, что большинство респондентов (77%) имеют интернальный локус контроля, и только 23% - экстернальный. Из этого можно сделать вывод, что сотрудники организаций планируют свою деятельность, принимая определенные решения, оценивают, насколько достижение поставленных ими целей зависит от них лично, от их усилий и умений и является закономерным результатом их собственной деятельности.

Анализ уровня тревожности показал следующие результаты: 54% сотрудников обладают высокой тревожностью, 39% респондентов - это сотрудники с умеренным уровнем тревожности и 7% - низкотревожны.

Необходимо отметить, что ни по уровню тревожности, ни по типу темперамента, ни по уровню самооценки не было получено статистически значимых различий среди мужчин и женщин (уровни значимости по критерию Манна-Уитни 0,32, 0,45 и 0,17 соответственно).

Наконец, следует отметить, что большинство принимавших в исследовании сотрудников - сангвиники и холерики (33% и 30% соответственно), 21% - это меланхолики и, наконец, 17% - флегматики. Наши данные не подтверждают связь конфликтного поведения в организациях с темпераментом (коэффициент корреляции Пирсона $r=0,18$). Тем не менее, прослеживается тенденция к повышенной конфликтности меланхоликов и холериков. Это можно объяснить тем, что холерики характеризуются вспыльчивостью, горячностью, в спорах привыкли отстаивать свою точку зрения, а это ведет к их конфликт-

ному поведению. А меланхолики – легко ранимые личности, и любая неосторожная фраза или действие может вызывать у них конфликтную реакцию.

Анализ полученных результатов по уровню конфликтности сотрудников с точки зрения их гендерной специфики выявил, что мужчины и женщины обладают разными уровнями конфликтности (критерий Манна-Уитни – 0,04, $p < 0,05$). Это можно объяснить тем, что сотрудницы обладают более высоким порогом терпимости. Кроме того, различные социальные роли мужчины и женщины также могут оказывать влияние на их уровень конфликтности.

Необходимо также отметить, что статистически значимых результатов при исследовании различий в уровнях конфликтности сотрудников различного возраста и с различными стажами работы получено не было.

Однако в нашем исследовании была обнаружена связь между уровнем конфликтности сотрудников и их управленческим опытом. В частности это касается сотрудников низшего и высшего звена (коэффициент корреляции Спирмена $r = 0,53$). Было выявлено, что наиболее конфликтны менеджеры высшего управленческого звена, а сотрудники низшего и среднего звена обладают средним и низкими уровнями конфликтности. Это можно объяснить тем, что на топ-менеджменте всегда лежит большая ответственность за результат, поэтому они склонны ожидать выполнения своих указаний от своих подчиненных, и если этого не происходит, возникает конфликт. Следует отметить, что сотрудники низшего звена могут также быть недовольны своим положением в организации, уровнем материального дохода, решениями своего руководителя и т.д., но они менее склонны к конфликтному поведению, потому что это задано их статусом, их положением в организации. Ведь кон-

фликтное поведение с их стороны может привести к санкциям по отношению к ним или даже увольнению.

Таким образом, проведенное исследование в целом позволяет нам сделать следующие выводы:

1. Результаты исследования выявили, что конфликтное поведение сотрудника в организации связано с такими его личностными особенностями как уровень эмпатии и самооценка.

2. Проведенное исследование не обнаружило статистически значимой связи между конфликтностью личности с ее уровнем тревожности и типом локуса контроля. Наши данные также не подтверждают связь конфликтного поведения с темпераментом. Тем не менее, прослеживается тенденция к повышенной конфликтности меланхоликов и холериков.

3. Исследование показало, что конфликтное поведение сотрудника в организации связано с его управленческим статусом. Специалисты высшего звена более конфликтны, чем сотрудники среднего и низшего звена.

4. Результаты исследования позволяют утверждать, что такие свойства личности как эмпатия и конфликтность сотрудников имеют гендерную специфику. Женщины более склонны к эмпатии и менее конфликтны, чем мужчины.

В заключение стоит отметить, что апробированный в работе комплекс методик на выявление склонности личности к конфликтному поведению может быть использован при практической работе с организационными конфликтами. Материал исследования может помочь сформулировать ряд рекомендаций по предотвращению конфликтов, которые могут быть положены в основу социально-психологического тренинга для сотрудников организаций.

¹ См.: Гришина Н.В. Психология конфликта. СПб., 2004. С. 14.

² Конфликтология: учебник для вузов /под ред. В.П.Ратникова. М., 2001.

³ См.: Левитов Н.Д. Психология характера. М., 1964. С. 175-176.

⁴ Управление персоналом: учебник для вузов /под ред. Т.Ю.Базарова, Б.Л.Еремина. М., 2005.

⁵ См.: Мерлин В.С. Очерк интегрального исследования индивидуальности. Пермь, 1986.

Анастасия Викторовна Неверова
(к.психол.н., ответственный секретарь журнала «Психология и экономика»,
с.н.с. ЦПЭИ СГСУ при СНЦ РАН, доцент кафедры педагогики и психологии)

Карина Евгеньевна Басырова
(м.н.с. ЦПЭИ СГСУ при СНЦ РАН)

К ПРОБЛЕМЕ ИЗУЧЕНИЯ СЕМЬИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ

В настоящей статье осуществлен обзор современного научного состояния изучения феномена семьи. Авторами рассмотрены основные подходы и направления в изучении семьи в философии, лингвистике, медицине, истории, социологии, экономике и психологии. Осуществлена постановка и определены тенденции проблемы изучения семьи в рамках экономической психологии.

In this article the review of a modern scientific state of a family phenomenon studying is carried out. Authors review the basic approaches and directions in the sphere of family studying in philosophy, linguistics, medicine, history, sociology, economy and psychology. Statement and tendencies of a problem of studying of a family within the limits of economic psychology are defined.

Ключевые слова: семья, экономическая психология, подходы к изучению семьи, структура семьи.

Anastasia Viktorovna Neverova
(Ph.D., Managing editor "Psychology and economics" journal, senior staff scientist in
CPER SSSEU at SSC RAS, associate professor
Pedagogic and psychology department)

Karina Evgenevna Basyrova
(junior research fellow in CPER SSSEU at SSC RAS)

TO THE PROBLEM OF THE FAMILY STUDYING IN ECONOMIC PSYCHOLOGY

Keywords: family, economic psychology, approaches to family studying, family structure.

В настоящее время как российское, так и мировое общество характеризуется большими изменениями, затронувшими практически все его сферы – экономику, политику, культуру и др. Современный мир давно уже вступил в пору кризиса. Этот кризис носит многоплановый и многоуровневый характер. Весьма непросто поэтому разобраться в его истоках, отделить главное и первичное от второстепенного и производного. Часто

при анализе современных глобальных проблем человечества указывают как на причину – на возросший уровень технического могущества человека: на использование ядерной энергии, на широкомасштабное загрязнение окружающей среды, на истощение плодородных почв, на негативные последствия урбанизации, на информационный прессинг и так далее. Все перечисленное, конечно, представляет собой весьма

важные проблемы, но подлинные их причины лежат в самом человеке, в его духовно-нравственном состоянии. Не обходят стороной значительные трансформации и семью, которая на нынешний день претерпевает, содержательные, структурные и функциональные преобразования. И в то же время именно семья призвана обеспечивать воспроизводство общественно значимых ценностей, именно она является главным агентом духовно-нравственного воспитания. Ее роль в этом воспитании носит определяющий характер и не может быть перенесена ни на один другой социальный институт без ущерба для воспитываемой личности, а значит – и для общества в целом. В этом смысле можно сказать, что семья является не просто «ячейкой» общества, как ее привыкли называть, а его фундаментом. То общество, в котором разрушается семья, не имеет будущего, оно теряет саму основу своего бытия. В любом случае, очевидно, что состояние современной семьи является одновременно как следствием, так и причиной целого ряда процессов, происходящих в современном обществе.

При этом кризис семьи вполне обоснованно может быть принят за отправной пункт при анализе системного кризиса современного мира. Будучи одним из основополагающих социальных институтов, семья в своем развитии неизбежно отражает существенные тенденции развития всего общества. Таким образом, она не просто испытывает на себе мощное влияние всех действующих факторов социальной динамики, но во многом и сама эти факторы определяет и воспроизводит. Без серьезного анализа процессов, происходящих в сфере семейной жизни невозможно полноценное понимание целостной общественной жизни. Теоретический анализ имеющегося массива исследований в различных научных областях, позволяет наблюдать возрастающий интерес к изучению семьи как самостоятельного феномена.

В рамках этнографии, этнологии и антропологии на сегодняшний день осуществляется изучение семьи через призму этнической уникальности элементов и отдельных членов

семейной системы. Так в работах С. Патканова представлена сравнительная статистика по родовому и семейному составу инородческого населения Сибири, а у Л.И. Шренка и Л.Я. Штернберга рассмотрен высокий статус женщины у коренных народов Севера. Б.О. Пилсудский много внимания уделил описанию родильных обычаев нивхов, ороков и айнов, отметив их различия и сходства. В.П. Маргаритов описал виды женских работ у орочей, их орудия труда, способы обработки кож и шкур, имущественно-правовое положение женщины. Не меньшее внимание уделяется и изучению семьи в других этнических группах.

Близко к данному направлению исследований примыкает исследование региональных особенностей семейного уклада. Так, в работах С.В. Иванова, Е.А. Крейнвича, В.Г. Ларькина, В.В. Подмаскина, Л.И. Сем, Ю.А. Сема, А.В. Смоляк, Ч.М. Таксами, В.И. Цинциус зафиксировано положение женщин в семье и обществе у народов Нижнего Амура, показана роль женщины в хозяйственной жизни семьи, в процессе социализации детей у отдельно взятых этносов и т.д.

Отдельного упоминания заслуживает исследование Е.В. Фадеевой, в котором отмечена специфика конструкции семейной собственности у народов Амурского региона, что в свою очередь, по ее мнению, определяло семью не только как брачный и родовой союз, но и как хозяйственно-трудовой союз, обладавший имуществом. Женщина выступала хранителем и экспертом информации в области материальной культуры, являясь главным действующим лицом в организации этнически окрашенной микросреды обитания – жилища и всего комплекса предметной среды. Можно сказать, что выделение экономической категории, такой как собственность, выступает одним из основных элементов анализа этнопсихологического облика семьи, создавая определенный задел для становления экономической психологии семьи.

Помимо этого, к числу наиболее актуальных проблем, разрабатываемых этнографической наукой, следует отнести изучение

традиционно-бытовой культуры этносов. Механизмом передачи традиционных норм культуры поведения, этикета из поколения в поколение, по мнению большинства исследователей, служит обычай в широком смысле слова (включая обряд и ритуал), являющийся опорой и основой всех этнических традиций. Установлено, что управление семьей и организация труда строились исключительно по принципу подчинения младших старшим, женщин – мужчинам, то есть согласно патриархальной этикетной регламентации. В частности, половозрастное разделение труда четко определяло мужские и женские обязанности, выполнение которых накладывало отпечаток и на коммуникативное поведение. Здесь опять, как в вышеуказанном случае с собственностью, этнопсихологи и этнологи выходят на экономический базис в психологии семьи. В данном случае отмечая роль разделения труда в становлении внутрисемейных отношений.

Тем самым можно констатировать, что в рамках этнологии и этнопсихологии семьи краеугольным камнем межкультурных и межнациональных различий выступают экономико-психологические компоненты, что актуализирует необходимость развития специальных, направленных на их изучение, исследований.

В рамках философского подхода обращение к феномену семьи как к социокультурной ценности стало характерным для исследований второй половины 1990-х лет. Данная проблематика хорошо представлена в работах О.И. Волжиной, С.И. Голода, Т.А. Гурко, Е.Р. Смирновой, где исследованы социокультурные аспекты функционально-ролевого семейного взаимодействия, а также разработаны концепции семьи как ценности общества и на ее основе выявлены основные направления процесса трансформации ценности семьи в современном российском обществе. Проблематика социально-философского анализа семьи значительно обогатилась в трудах философов Л.П. Буевой, М.С. Кагана, В.А. Лекторского, О.М. Панфилова, Н.С. Розова, Г.И. Смирнова; педагогов Г.Н. Волкова, Б.Т. Лихачева, Н.Д. Никандрова, Г.Н. Филонова;

культурологов С.В. Бородавкина, Л.Г. Ионина, К.О. Касьяновой, А.П. Маркова, благодаря возрастанию значения аксиологических аспектов данных отраслей знаний.

Отечественная социально-философская мысль неразрывно связывает социальное развитие с изменениями в нравственно-этических, мировоззренческих, культурно-эстетических компонентах духовной сферы общества. Так, Э.М. Думнова и Т.Л. Трифонова в своих исследованиях убедительно доказали обусловленность перехода от расширенной семьи к нуклеарной как производной трансформации ценностных ориентиров связанных с изменением экономических, политических и социокультурных условий жизни в стране. Производным от явления перехода к нуклеарной семье является ослабление межпоколенческой трансляции культурного опыта в виде традиций и обычаев. Наблюдается рост отчуждения в семье между супругами, родителями и детьми, между поколениями в силу доминирования урбанистических ценностей в обществе, устранения творческой компоненты процесса труда, которая играла объединяющую роль в семье. Трансформации репродуктивных установок и мировоззренческих основ семейно-брачных отношений обусловленные изменением социального статуса женщины и внедрением в российское общество системы ценностей базирующейся на принципе индивидуализма. В работах Б.Р. Юлдыбаева подчеркивается, что формирование и повышение культуры семейных отношений в современном российском обществе имеет несомненное этическое измерение. Успех общественных преобразований, становление общества, где одним из главных мобилизационных ресурсов станет сильная, гармоничная семья, в немаловажной степени обусловлены состоянием личной и общественной морали, в становлении которой огромная роль принадлежит нравственному воспитанию и этическому просвещению. В работах Л.М. Билаловой убедительно обосновывается положение, что преодоление демографического кризиса в России – это конкретно-историческая потребность общества, вызов истории.

Интересно рассмотрение семьи в работе С.С. Анисиной как онтологически значимого предмета мысли. По мнению автора, семья является особой сферой человеческого бытия, имеет онтологический смысл, не редуцируясь ни к социальным факторам, ни к природной обусловленности человека. Семья является первичной человеческой общностью, неким общественным архетипом, и именно ею закладываются основы формирования и существования всех других форм общности людей. Данный феномен исторически выступает первой общностью людей. Первична семья, по мнению данного автора, и в смысле социальной онтологии: она является не только историческим, но и вечным первоначалом и архетипом человеческой жизни. На индивидуально-личностном уровне она образует некое первичное лоно человеческого бытия, в котором вызревают все и природные, и социальные его компоненты. Важным выводом для изучения семьи выступает положение о историческом доминировании типов семьи (или нескольких социально приемлемых ее вариантов). При этом, С.С. Анисина считает, что в каждую эпоху наряду с доминирующим типом семьи, в принципе, возможны и даже в большей или меньшей степени всегда реализуются самые разнообразные формы семейно-брачных отношений. Так, христианский брак и христианское безбрачие имеют одну и ту же мотивировку и сверхзадачу: духовное совершенствование человека и обожание, в то время как современный архетип семьи приобретает противосемейную направленность, в связи с чем все чаще появляется тезис о «конце семьи».

С позиции медицинского научного знания семья представляет интерес, прежде всего как репродуктивный и здоровьесберегающий плацдарм (Т.И. Анчеева, Д.С. Василькова, О.П. Голева, Л.П. Гришина, Д.Л. Джураева, Д.И. Зелинская, Д.И. Зелинская, И.Б. Кантемирова, Ю.А. Короткова, В.В. Кудрявцев, Д.И. Лаврова, Ю.П. Лисицын, С.Н. Лузин, А.И. Осадчих, И.В. Хайрутдинова, и др.).

Педагогическая научная мысль рассматривает семью, прежде всего, как микросреду социализации и воспитания подрастающего поколения. Семья является сложным и многоплановым феноменом, базовым социальным институтом воспитания и социализации подрастающих поколений, подготовки их к самостоятельной жизни и интеграции в общество. Так, по мнению И.А. Дядюновой в научно-теоретическом плане актуальность исследования феномена семьи заключается в необходимости расширения фонда научных знаний о различных общественных институтах, выявления их педагогических возможностей, осмыслении нетрадиционных способов социализирующего влияния на личность ребенка. В педагогических исследованиях отмечается, что в любом типе культуры семья выступает основной ячейкой, в которой происходит социализация ребенка. Более того, она как важнейший фактор социализации являет собой персональную среду жизни и развития человека от рождения до смерти. Именно в такой среде происходит формирование «образа мира», в котором предстоит жить ребенку, и дальнейшая его социализация по характеру (адаптации, интеграции) и по направленности будет проходить с учетом результатов социализации в рамках этой первичной группы. От нее во многом зависит и то, как идет физическое, эмоциональное и социальное развитие человека. Н.А. Хрусталькова при изучении семьи указывает на важность усиления роли социальных институтов общества; приоритета профессионально-замещающей семьи, как перспективной формы замещающей заботы в воспитании личности детей-сирот. Возрастает необходимость разработки качественно новых подходов к организации и управлению образованием. В этой связи представляется значимым поиск новых путей активизации управленческого потенциала школы, соотнесенность ее образовательной и воспитательной политики с другими институтами социализации, такими как семья. В частности Г.В. Сабитова в своих работах обосновывает теоретическую концепцию социально-педагогической под-

держки семей с детьми, отражающую новое качество взаимодействия семьи, общества, государства в решении сложных проблем воспитания, развития, социализации детей, интеграции в этих целях воспитательного потенциала институтов социума.

Особо следует отметить малую разработанность концепта «семья» с точки зрения лингвокогнитивного подхода. В процессе теоретического исследования современного состояния изучения семьи, нами была найдена лишь одна работа подобного характера, принадлежащая Ю.В. Железновой. В которой лингвокультурный концепт «семья» выступает как концепт высшего уровня, представляя собой «мировоззренческую универсалию», функционирующую в различных типах дискурса и в различных сферах общественного сознания. Для его лингвокогнитивного и лингвокультурного описания Ю.В. Железновой была разработана этнокультурно-нейтральная структурно-пространственная модель, являющаяся «прототипом» концепта. Данная модель представляет собой динамическое сочетание трех сегментов, составляющих обязательные компоненты социального феномена семьи и реализующих ее основные функции как социального института: родственные отношения, брачные отношения и родительские отношения. Такое малое количество работ свидетельствует о том, что универсальный концепт «семья», несмотря на свое длительное существование, нельзя признать изученным, поскольку помимо вышеозначенных элементов на его содержание оказывают влияние и экономические, идеологические и культурные изменения.

В современной социальной науке преобладают труды, ориентированные на изучение семьи как социального института, ее места и роли в обществе, экономического положения и статуса, а также демографического поведения семьи. В этом аспекте следует выделить исследования А.И. Антонова, Е.Ф. Ачильдиевой, В.В. Бодровой, М.С. Мацковского, В.А. Медкова, З.А. Янковой, в которых обоснованы принципиальные положения об институциональном кризисе се-

мьи, при этом в качестве основного фактора рассматривается отказ от детоцентризма, снижение ценности семьи с детьми.

Так, в современных исследованиях отмечается, что в настоящее время достаточно остро стоит проблема межпоколенных взаимоотношений как на микроуровне (например, в семье), так и на макроуровне (в обществе в целом). В России и развитых западных странах наблюдается тенденция увеличения продолжительности жизни человека, «старения» населения. Межпоколенные отношения характеризуются амбивалентностью в межличностном и в межгрупповом аспекте. Социальная и экономическая нестабильность ситуации современной России накладывает отпечаток на взаимоотношения поколений и требует от специалистов активной работы по их восстановлению и гармонизации. Исследование и анализ отдельных аспектов межпоколенных отношений проводился, в основном, в русле изучения межвозрастного взаимодействия в детских группах и коллективах (Е.И. Дымов, Л.И. Уманский), в семейной сфере, в сфере детско-родительских отношений (Т.И. Дымнова, А.В. Камышева, А.А. Нестерова, Э.Г. Эйдмиллер, и др.). Были проведены и немногочисленные исследования взаимоотношений внуков и прародителей (О.В. Краснова, И.В. Парфенюк и др.). Однако, этих данных недостаточно для всестороннего понимания и описания проблемы отношений поколений и восприятия ими друг друга. В целом, авторы ориентированы на исследование отношений с другими (в основном, старшими) поколениями как фактора развития и становления личности, а также возрастной специфики этих отношений. В психотерапевтической литературе внимание также сосредоточено на анализе межпоколенных отношений в контексте значения истории семьи и предков (М. Боуэн, Е.Л. Михайлова, А.В. Черников, А.А. Шутценбергер, И.Ю. Хамитова,). Однако эмпирических исследований, подтверждающих теоретические положения авторов о различных феноменах семейной истории и межпоколенных отношений, представлено мало.

Существует и проблема изучения процессов формирования семьи, готовности к браку. Так, о трудностях «молодого» брака свидетельствуют социологические и демографические данные, иллюстрирующие огромное число разводов (более 20%), которые приходятся на первый год супружества. Да и само отношение к супружеству у субъектов брака, как показывают эмпирические данные, зачастую оказывается амбивалентным. Как итог, в настоящее время психологи, демографы все чаще говорят о том, что идея супружества переживает явный кризис. Уильям Фрей приводит данные о том, что в 2005 году 51 % американок старше 15 лет живут без мужей. Это свидетельствует о том, что брак больше не является социальной нормой и многие предпочитают либо жить гражданским браком, либо гостевым. Скептическое отношение к браку приводит к тому, что мужчины и женщины большую половину сознательной жизни проводят в одиночестве. Согласно российской статистике, в браке состоят лишь 28% женщин старше 16 лет, а количество супружеских пар к 2007 г., по сравнению с 1989 г., сократилось на 2 миллиона. Согласно Всероссийской переписи населения 2002 года, каждая десятая супружеская пара официально свои отношения не оформляет. Эти цифры убеждают в том, что новые поколения относятся к супружеству иначе, чем предыдущие. Растет число людей, не желающих вступать в брак, а желающих распорядиться собой и своими возможностями по своему вкусу и усмотрению.

Очевидны и тенденции, связанные со снижением значимости супружества как социального института. Так, на 2009 г. зарегистрировано 1199,4 браков и 699,3 разводов, что составило 8,5 браков на 1000 человек населения и 4,9 разводов, ведут за собой изменение образа жизни, возникновение новых форм семьи, способов использования досуга. Все это определяет необходимость активизации исследований семьи в современных социально-экономических условиях. Очевидно, что это требует разработки качественно нового, комплексного подхода к ее изучению.

Надо сказать, что в современной психологии уже достаточно явно обозначились основные направления изучения супружеских отношений и связанная с ними проблематика. Так, интенсивно изучаются предпосылки и условия возникновения брачно-супружеских отношений (М.А. Абалакина, В.С. Агеев, К. Виттакер, В.Н. Дружинин, Е.М. Ермолаева, С.В. Ковалев, Б.П. Красовский); изменения супружеских отношений при рождении в семье детей (Н.Н. Авдеева, Н.А. Хаймовская), причины и особенности дисгармоничности брака (С.Т. Агарков; Н.В. Гаврилова, Л.Я. Гозман, Е.И. Гилягина, Т.А. Крюкова, Е.В. Куфтяк, М.В. Сапоровская, Р. Крафт-Эбинг), причины конфликтов и развода (Ю.Е. Алешина, К. Дэвис, О.Э. Зуськова, В.П. Левкович) особенности межличностного взаимодействия на протяжении всего супружества (Т.В. Андреева, А. Варга, А.Н. Волкова, Л.Я. Гозман,) и их влияние на личностное развитие супругов (Л.А. Коростылева и др.). При этом в большинстве исследований значительная роль в создании и развитии супружеских отношений отводится сформированности представлений субъектов брака о данной сфере их частной жизни. Именно это обусловило появление работ, направленных на изучение детерминант, содержания и структуры представлений о семье и браке у представителей различных возрастных и социальных страт (Е.Б. Агафонова, О.В. Агейко, Е.В. Антонюк, Н.Г. Аристова, А.М. Бережная, Н.В. Гудова, М.А. Дмитриева, Н.С. Труженикова, И.П. Шкрябко).

Определенные усилия исследователей направлены на создание инструментария для изучения супружеских отношений (А.А. Бодалев, Н.Н. Обозов, В.В. Столин, Ю.Е. Алешина, Л.Я. Гозман, Е.М. Дубовская, А.А. Кроник, Е.А. Хорошилова, Н.Г. Марковская, А.В. Мытиль).

В работах В.Н. Бобкова, В.В. Елизарова, Н.В. Зверевой, Н.М. Римашевской разработаны концептуальные основы теории социально-экономической стратификации семей, сделан анализ изменения их социально-экономического положения. Современная семейная динамика, с их точки

зрения, обусловлена изменениями индивидуальных стилей семейного поведения, с их ценностной и нормативной представленностью в обществе. При этом, нельзя не заметить слабый учет в данных работах психологических моментов, в не меньшей степени влияющих на данные процессы.

Похожая ситуация характерна и для исследований семьи в рамках экономической науки. Обращает на себя внимание, что экономическое научное знание в своей теоретической разработке не учитывает полностью такой социальный институт как семья, а берет его отдельные элементы и части, укладываясь в определенную научную логику. Так, например, в трудах экономистов мы встречаем разработку такого направления как экономическое поведение «семейного домохозяйства», представленные в работах Н. Бондаренко, Ю. Васильчука, В. Жеребина, Р. Ивановой, М. Красильниковой, А. Митояна, Г. Никольской, А. Олейника, Г.М. Россинская и др. Еще одним актуальным направлением в рамках экономической науки выступает исследование домашнего хозяйства, разрабатываемое в работах И. Баскаковой, Т. Богомоловой, О. Кузиной, О.В. Семочка, Д. Стебкова, А. Бузгалина, А. Вишневецкого, А. Волкова, Т. Гурко, С. Авдашевой, А. Олейника, Т. Жилкиной, Н. Зверевой, И. Калабихиной, О.В. Мироненко, В. Жеребина, Б. Левина, Н. Римашевской, И. Павловой, А. Челинцева и др. Анализ экономической литературы позволяет сделать вывод, что, несмотря на относительно глубокое теоретическое исследование отдельных аспектов жизнедеятельности домашних хозяйств, системное представление об их роли в современных условиях, в настоящее время, еще не сформировано, явно недостаточно исследована специфика поведения домашних хозяйств в условиях кризиса занятости. Вне внимания остаются и такие теоретические проблемы как функционирование домашних хозяйств в переходный период. Изучение проблем домашних хозяйств затрудняется и наличием разнообразных данных о семье в соединении с недостаточностью статистических данных о самих домашних хозяйствах

за длительный период времени. При этом очевидным является тот факт, что домохозяйство остается одним из крупнейших поставщиков экономических ресурсов и основной из потребительских единиц.

Как видно из вышеизложенного, каждый исследователь в той или иной степени затрагивает экономическую составляющую в феномене семьи. При этом, экономическая наука упрощенно трактует данный феномен, сводя его к отдельным элементам и не учитывая субъектный характер протекания процессов в нем. В психологическом направлении несмотря на постулирование системного изучения семьи в большинстве исследований наблюдается ситуация раздробленности при ее изучении. Все это актуализирует проблему формирования экономико-психологического подхода.

К сожалению, на данный момент в науке практически отсутствуют работы, осуществляющие такую комплексную постановку проблемы изучения семьи. По сути, в современной экономической психологии изучаются отдельные пласты этой комплексной научной области. В работах наших зарубежных партнеров преобладает тематика распределения функции управления в семье, принятия решений домохозяйством – т.е. ролевая структура семьи. В отечественных исследованиях изучение семьи и/или домохозяйства представлено в отдельных тематических направлениях. Так у Т.Д. Бурменко осуществляется одна из немногих попыток постановки проблемы изучения домохозяйства в рамках экономической психологии. С этой целью автором рассмотрена история изучения домохозяйства в рамках экономического знания и отмечены психологические компоненты, которые уточняют и обогащают изучаемое явление. Свообразным итогом работы можно считать определение актуальности изучения домохозяйства в экономической психологии. Другой отечественный исследователь М.В. Чумаков в своей статье обозначил отдельные точки пересечения изучения психологии семьи и экономической семьи. В результате исследования автором обнаружено влияние определенных параме-

тров эмоционально-волевой сферы личности на отдельные аспекты экономического поведения испытуемых. Так, по данным М.В. Чумакова, чем выше уровень образования, профессиональной активности и чем лучше условия жизни, тем меньше родители склонны физически наказывать своих детей.

В рамках экономической психологии постепенно находит свое место и проблематика реализации личностно-профессиональных качеств с учетом гендерных особенностей. В работе В.А. Алексеевой и Т.А. Сапранковой представлена проблема реализации женщины в качестве руководителя. В статье О.И. Титовой обращает внимание на себя тот факт, что рассматривая семью в качестве ценностей-целей российских предпринимателей (данный показатель в рейтинге из 18 ценностей-целей занимает второе место) автор оценивает ее как одну из определяющих компонент своей ценностно-мотивационной сферы. В свою очередь в исследовании Е.В. Симочкина, Н.В. Воропаевой обнаруживается, что в ценностных ориентациях молодых одиноких женщин России и Израиля семья занимает только 15 место из 19 возможных. По мнению данных авторов, полученные данные свидетельствуют о факте снижения значения создания семьи для женщин. Еще одним интересным фактом, является рассогласование у женщин Израиля по ценностям «семья» и «дети» и отсутствия подобного явления у россиянок. На основании выше представленных фактов, авторы определяют систему жизненных приоритетов одиноких женщин России как гармоничную, а женщин Израиля как ориентированную на профессиональную деятельность и общественное признание. М.Н. Стельмашук в своей работе рассматривает экономическую социализацию в детстве на разных исторических этапах возрастного становления ребенка, тем самым раскрывает реальные и потенциальные возможности семьи как наиболее оптимального института экономической социализации детства. А Д.Ю. Балова в своем исследовании констатирует как одну из ведущих зависимость искажений структуры

представлений студентов о брачном партнере от отсутствия адекватных представлений об условиях функционирования современной семьи и семейной экономики. В работах В.А. Дубанова, А.К. Зудаева, А.Д. Очинова, Т. Чудакова, представлен этнопсихологический аспект изучения семьи.

Все эти и множество других исследований на сегодняшний день являют собой попытки изучения отдельной части большой целой самостоятельной системы «семья». Более того, на сегодняшний момент изучение семьи рассматривается актуальным преимущественно из-за т.н. кризисной ситуации данной системы. На наш же взгляд семья это та система, которая внешними своими проявлениями (результатами) выступает скорее своеобразной лакмусовой бумажкой кризиса, трансформации или стабильности окружающей ее среды, с одной стороны, и изменений субъектосферы, с другой.

Теоретический анализ позволяет констатировать факт значительного количества однотипных научных направлений (как междисциплинарных, так и узко направленных) в рамках которых осуществляется изучение семьи. Так, на сегодняшний день существует два научных направления дублирующие друг друга – это фамилистика и семейведение, которые анализируют эволюцию брака и семьи в истории человеческого общества, функционально-ролевую структуру семейных отношений, жизненный цикл семьи, особенности супружеских и детско-родительских отношений, психология эмоциональных отношений, а также процессы распада и дестабилизации семейных отношений. Все это лишней раз доказывает о сложности и многогранности семьи, ее комплексности, системности. Которую мы на сегодняшний день видим как некую субстанцию связанную со множеством сред действительности и одновременно включающую в себя эти среды (экономическую, политическую, образовательную, юридическую и др.). Что в свою очередь определяют сложность и многообразие функциональных характеристик семьи (рис 1).

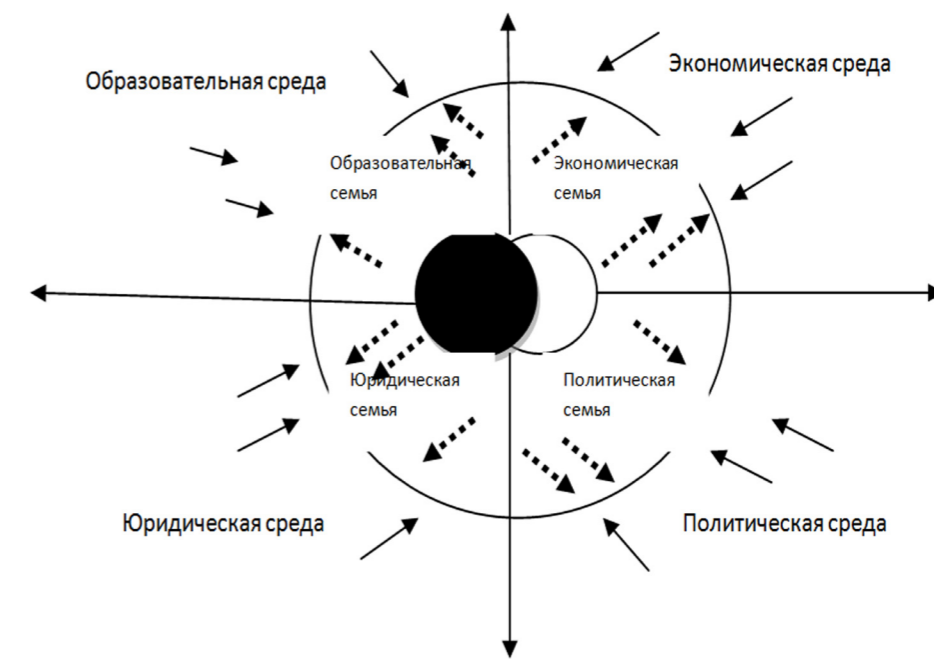


Рис. 1. Функциональные характеристики семьи

При этом приходится констатировать, что процесс изучения семьи с позиций экономической психологии как особого единого экономического субъекта находится пока в стадии постановки проблемы и накопления

фрагментарных эмпирических и экспериментальных данных. Из чего следует, что системное изучение семьи в рамках экономической психологии представляется крайне актуальным.

См.: Патканов С. Статистические данные, показывающие племенной состав населения Сибири, язык и роды инородцев. (на основании данных специальной разработки материала переписи 1897 г.) Тобольская, Томская, Енисейская губ. Т. II. С.-Петербург, 1911; URL: <http://www.new.hist.asu.ru/biblio/patkanov/index.html>.

См.: Шренк Л. И. "Об инородцах Амурского края (Reisen und Forschungen im Amur-Lande. Die Volker des Amur-Landes)". Санкт-Петербург, 1883; URL: <http://www.antiquebooks.ru/books>; Штернберг Л. Я. Первобытная религия в свете этнографии. Л., 1936; URL: <http://wlib.eu.spb.ru> ;

См.: Пилсудский Б.О. Айны Южного Сахалина (1902-1905 гг.). Сахалинское книжное издательство, 2007.

См.: Маргаритов В. П. Камчатка и ее обитатели // Записки Приамурского отдела Императорского Русского географического общества. Т. 5. Хабаровск, 1899. Вып. 1.

См.: Фадеева Е.В. Женщина в традиционном обществе и семье коренных народов Нижнего Амура (вторая половина XIX – начало XX в.). Автореф. дисс. на соискание ученой степени к.и.н. Владивосток 2006. С.4-5.

См.: Фадеева Е.В. Женщина в традиционном обществе и семье коренных народов Нижнего Амура (вторая половина XIX – начало XX в.). Автореф. дисс. на соискание ученой степени к.и.н. Владивосток 2006. С.11.

См.: Гимбатова М.Б. Культура поведения и этикет ногайцев в XIX- начале XX века: коммуникативные нормы в семейном и общественном быту. Автореф. дисс. на соискание ученой степени д.и.н. Махачкала, 2009. С. 7

См.: Хубиев Б.Б. Семья как социально-ценностная общность форм бытия человека. Автореф. дисс. на соискание ученой степени к.филос.н. Нальчик. 2008.

См.: Трифонова Т.Л. Особенности ценностных ориентаций современных межнациональных семей (на материалах республики Бурятия). Автореф. дисс. на соискание ученой степени к.филос.н. Улан-Уде. 2008.

См.: Думнова Э.М. Социальные и мировоззренческие основания семейно-брачных отношений. Автореф. дисс. на соискание ученой степени к.филос.н. Горно-Алтайск. 2006. С.17.

См.: Юлдыбаева Б.Р. Роль морали в формировании культуры семейных отношений. Автореф. дисс. на соискание ученой степени к.филос.н. Уфа. 2008; Юлдыбаев Б.Р. Духовная культура семьи и общества: взаимообусловленность и взаимопроникновение // Духовный космос современного общества: Сборник научных статей. Уфа. 2007. С. 27-29; Юлдыбаев Б.Р. Роль нравственного воспитания и этического просвещения в повышении культуры семейных взаимоотношений // Духовное воспитание: опыт и проблемы. Сборник научных статей. Уфа. 2008. С. 158-169.

См.: Бидалова Л.М. Проблемы развития семьи в условиях современного Российского общества. Автореф.

дисс. на соискание ученой степени к.филос.н. Уфа. 2009; Билалова Л.М. Особенности взаимодействия семьи и государства в сфере демографической политики в контексте конкретно-исторических потребностей общества и философии права // Социально-гуманитарные знания. 2007. № 9. С.234 – 245.; Билалова Л.М., Иванова О.М. Демографическая ситуация в России в контексте конкретно-исторических условий развития общества и семьи // Роль гуманитарных наук в системе современного высшего образования: материалы Всероссийской научно-методической конференции / под ред. Проф. В.Ф. Новодрановой. Самара. 2008. С.107 – 110.

См.: Анисина С.С. Социокультурные архетипы семьи и брака. Автореф. дисс. на соискание ученой степени к.и.н. Тюмень 2002. С. 6.

См.: Анисина С.С. Социокультурные архетипы семьи и брака. Автореф. дисс. на соискание ученой степени к.и.н. Тюмень 2002. С. 6.

См.: Ермолаева Е.Н. Ребенок с ограниченными возможностями в семье: медико-социальная реабилитация. Автореф. дисс. на соискание ученой степени д.м.н. Волгоград 2007.; Анчеева Т.И. Социально-гигиенические аспекты заболеваемости и инвалидности вследствие болезней органов пищеварения в Москве и медико-социальная реабилитация инвалидов. Автореф. дисс. на соискание ученой степени к.м.н. Москва. 2002.; Гришина Л.П. Инвалидность как медико-демографическая проблема // Медико-соц. экспертиза и реабилитация. 2007. № 4. С. 33-36. и др.

См.: Сабитова Г.В. Социально-педагогическая поддержка семей с детьми: теоретико-методологические основания и направления развития. Автореф. дисс. на соискание ученой степени д.пед.н. Москва. 2008. С.2.; Азаров Ю. П. Семейная педагогика. 2-е изд., перераб. и доп. М., 1985.; Вайнер М.Э. Психолого-педагогическая коррекция эмоциональной сферы младших школьников // Вестн. психосоциал. и коррекц.-реабилитацион. работы. 1997. N 2. -С. 10-27; Котосонова Н.А. Социализация детей, оставшихся без попечения родителей, в процессе игровой деятельности // 51-ая научно-методическая конференция преподавателей и студентов «Проблемы обеспечения целостности учебно-воспитательного процесса». Ставрополь. 2006. С.83-86; Куликова Т.А. Семейная педагогика и домашнее воспитание: Учебник для студ. сред. и высш. пед. учеб. заведений. М., 1999. 232 с.; Машкова Л.Т., Титов Б. А. Семейная драма глазами ребенка Л., 1990; Ямбург Е.А. Управление развитием адаптивной школы. М., 2004. 367 с.

См.: Дядюнова И.А. Научно-практические основы эффективной социализации ребенка в рамках семейного клуба. Автореф. дисс. на соискание ученой степени к.пед.н. Нижний Новгород. 2008.; Дядюнова И.А. Взаимодействия семьи и образовательного учреждения (детский сад-начальная школа) в процессе социализации ребенка. // Вера и время. URL: <http://www.verav.ru>.

См.: Хрусталькова Н.А. Формирование педагогической компетентности родителей профессионально замещающей семьи. Автореф. дисс. на соискание ученой степени д.пед.н. Саранск. 2009. С. 15.

См.: Сабитова Г.В. Социально-педагогическая поддержка семей с детьми: теоретико-методологические основания и направления развития. Автореф. дисс. на соискание ученой степени д.пед.н. Москва. 2008. С.11-12.

См.: Железнова Ю.В. Лингвокогнитивное и лингвокультурное исследование концепта «Семья». Автореф. дисс. на соискание ученой степени к.филос.н. Ижевск. 2009.

См.: Железнова Ю.В. Лингвокогнитивное и лингвокультурное исследование концепта «Семья». Автореф. дисс. на соискание ученой степени к.филос.н. Ижевск. 2009. С.12.

См.: Антонов А.И., Медков В.М. Социология семьи. М., 1996. 304с.; Антонов А. И. Микросоциология семьи (методология исследования структур и процессов): Учебн. пособие для вузов. М., 1998. 360 с.; Проблемы женщин и семьи глазами социологов / Отв. ред. Е.Ф. Ачильдиева, Е.Г. Мешкова. М.: Ин-т социологии РАН, 1997. 163 с. (Доклады на XIII Всемирном социологическом конгрессе. 1994 г., Билефельд.); Бодрова В. В. Работа или семья: что важнее для современной женщины? URL: <http://www.a-z.ru/women/texts/monitr.htm>.; Бодрова В. В. Репродуктивное поведение и репродуктивные права населения России. URL: <http://www.a-z.ru/women/texts/reprprav.htm>.; Современная семья и ее проблемы : [Социал.-демогр. исслед.] / А. Г. Харчев, М. С. Мацковский, 271 с. Ереван. 1982.; Янкова З.А. Семья как базисная подсистема общества: Автореф. дис. ... д-ра социол. наук / Рос. ин-т культурологии. РАН. - М., 1995. - 42 с.

Россия в цифрах 2010. Краткий статистический сборник. / Росстат. М., 2010. С.83.

См.: Корсун И.В. Детерминанты развития личности в процессе супружеского взаимодействия : диссертация ... к. пс.к. Сочи, 2007.

Россия в цифрах 2010. Краткий статистический сборник. / Росстат. М., 2010. С.84.

См.: Бобков В.Н. Анализ социально-экономической дифференциации // Экономист. 2003. №7.; Елизаров В.В. Семья с детьми после реформы цен (на материалах выборочного обследования). // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 1992. №3.; Зверева Н.В., Елизаров В.В., Веселкова И.Н. Основы демографии: Учебное пособие. М., 2004.; Римашевская Н.М. Гендерные аспекты социально-экономической трансформации в России // Народонаселение. 2000. № 2.

См.: Россинская Г.М. Особенности потребительского поведения домохозяйства в условиях трансформации

российского общества. Автореф. дисс. на соискание ученой степени д.э.н. Москва. 2009.

См.: Богомолова Т.Ю., Тапилина В.С. Экономическая стратификация населения России в 90-е годы: динамический аспект // Социологические исследования. 2001. № 6. С. 32-43.; Олейник А.Н. «Малое» общество: теоретическая модель и эмпирические иллюстрации // Мир России. 2004. Т. XIII. № 1. С. 49-90. и др.

См.: Семочкина О.В. Механизм участия домашних хозяйств в формировании и развитии человеческого капитала // Вестник ИНЖЭКОНА. Серия: Экономика. 2009. № 2. 0,4 п.л.; Семочкина О.В. Домохозяйства как институт инновационной экономики // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Серия «Экономические науки». 2008. №6. 0,4 п.л.; Мироненка О.В. Некоторые социально-экономические аспекты семейной экономики // Современные проблемы экономики, финансов и учета: межвуз. сб. науч. тр. Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2006. 0,2 п.л.; Мироненко О.В. Концептуальные подходы к экономической трактовке «домашнее хозяйство» // Сборник докладов 54-й региональной научно-технической конференции творческой молодежи Дальнего Востока «МОЛОДЕЖЬ-НАУКА-ИННОВАЦИИ». Владивосток: Мор.гос.ун-т, 2006. 0,25 п.л.

См.: Пигалова Н.А. Семья и домохозяйство в системе экономических отношений общественного производства. Автореф. дисс. на соискание ученой степени к.э.н. Кострома. 2000.

См.: Muehlbacher S., Hofmann E., Kirchler E., Roland-Levy Ch. Household decision making: changes of female and male partners' roles? // Психология и экономика. Т. 2. №2. 2009. С. 17-37.

См.: Бурменко Т.Д. Домохозяйство как объект исследования экономической психологии. / Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы: материалы десятой юбилейной международной науч.-практ. конф. / под общ. ред. д-ра психол. наук, проф. А.Д.Карнышева. Иркутск. 2009. С. 52-64.

См.: Крицкий А.П. Экономическая психология и психология семьи. / Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы: материалы десятой юбилейной международной науч.-практ. конф. / под общ. ред. д-ра психол. наук, проф. А.Д.Карнышева. Иркутск. 2009. С. 108 - 110.

См.: Алексеева, Сапранкова Т.А. Женщина-руководитель. / Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы: материалы десятой юбилейной международной науч.-практ. конф. / под общ. ред. д-ра психол. наук, проф. А.Д.Карнышева. Иркутск. 2009. С. 200 - 203.

См.: Титова О.И. Региональные и гендерные особенности ценностно-мотивационной сферы российских предпринимателей. / Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы: материалы десятой юбилейной международной науч.-практ. конф. / под общ. ред. д-ра психол. наук, проф. А.Д.Карнышева. Иркутск. 2009. С. 287 – 293.

См.: Симочкин Е.И., Воропаева Н.В. Ценностные ориентации молодых одиноких женщин России и Израиля. / Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы: материалы девятой всероссийской науч.-практ. конф. / под общ. ред. д-ра психол. наук, проф. А.Д.Карнышева. Иркутск. 2008. С. 183 – 188.

См.: Стельмашук М.Н. Семья как основной фактор экономической социализации в детстве. / Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы: материалы десятой юбилейной международной науч.-практ. конф. / под общ. ред. д-ра психол. наук, проф. А.Д.Карнышева. Иркутск. 2009. С. 376 – 383.

Д.Ю.Балова Экономический фактор в представлениях студентов о выборе брачного партнера. / Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы: материалы десятой юбилейной международной науч.-практ. конф. / под общ. ред. д-ра психол. наук, проф. А.Д.Карнышева. Иркутск. 2009. С. 431-433.

См.: Дубнова В.А. К вопросу о семейном воспитании в различных этнических группах. / Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы: материалы десятой юбилейной международной науч.-практ. конф. / под общ. ред. д-ра психол. наук, проф. А.Д.Карнышева. Иркутск. 2009. С. 576 – 583.

См.: Зудаев А.К. Исследование отношений жителей Республики Бурятия к межэтническим бракам. / Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы: материалы десятой юбилейной международной науч.-практ. конф. / под общ. ред. д-ра психол. наук, проф. А.Д.Карнышева. Иркутск. 2009. С. 555 - 560.

См.: Очиров А.Д., Дубнова В.А. Влияние семейных и личностных факторов на формирование самоконтроля у девочек подросткового возраста в контексте этнопсихологических различий. / Исследование отношений жителей Республики Бурятия к межэтническим бракам. / Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы: материалы десятой юбилейной международной науч.-практ. конф. / под общ. ред. д-ра психол. наук, проф. А.Д.Карнышева. Иркутск. 2009. С. 583 – 588.

См.: Чудакова Т. Этнопсихологические особенности семейного воспитания. / Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы: материалы десятой юбилейной международной науч.-практ. конф. / под общ. ред. д-ра психол. наук, проф. А.Д.Карнышева. Иркутск. 2009. С. 575 – 576.

МЕТОДОЛОГИЯ ПСИХОЛОГИИ И ЭКОНОМИКИ

Сергаей Иванович Мозжилин
(д-р филос. наук, профессор кафедры
философии и политологии СГСЭУ)

ПСИХИЧЕСКАЯ ДОМИНАНТА ЛИЦА

Статья посвящена рассмотрению проблемы образования и эволюции бессознательных психических доминант, обуславливающих действие механизма объективации субъекта. Выдвигается авторская концепция процесса символизации доминанты через фиксацию лица в определенном звуковом сигнале. Автор полагает, что использование данного подхода позволит решить как проблему понимания символов, так и разработать качественно новые методики ускоренного изучения языков.

The article is devoted to the consideration of a problem of formation and evolution of the unconscious mental dominants causing action of the subject objectivization mechanism. The author's concept of dominant's symbolization process through the fixing of person in a certain sound signal is suggested. The author considers that the given approach using will allow to solve the problem of symbols understanding, and to develop qualitatively new techniques of languages' accelerated studying.

Ключевые слова: лицо, психическая доминанта, язык, символ, субъект.

Sergey Ivanovich Mozzhilin
(Ph.D (Philosophy), professor of philosophy and political
science department, SSSEU)

MENTAL DOMINANT OF PERSON

Key words: person, a mental dominant, language, symbol, subject.

Одной из самых загадочных, при исследовании особенностей психики человека, сопряжённых с процессом символизации, является проблема образования и эволюции бессознательных психических доминант, обуславливающих работу механизма объекти-

One of the most mysterious is the problem of formation and evolution of unconscious mental dominants causing work of the mechanism of subject's objectivization, expressed in the fixing of the person. It is connected with research of features in the

вации субъекта, выражающуюся в фиксации лица. Экономическая глобализация и сопряжённый с ней процесс интеграции представителей различных культурных сред передают данной проблеме особую значимость, обусловленную необходимостью поиска путей их быстрого взаимопонимания, взаимопроникновения и восприятия позитивного опыта. Интерес к данной проблеме возрастает и в связи с необходимостью обновления духовно-интеллектуального ресурса человека в условиях появления новых видов деятельности, связанных с созданием и использованием сложнейших технических средств сбора и обработки информации, с введением новых знаковых, символических языковых систем и соответствующим усложнением расшифровки их смыслового содержания. Но следует отметить, что психика человека есть продукт длительной исторической эволюции и в онтогенезе, в той или иной мере повторяются этапы филогенеза сопряжённые с ключевыми моментами развития человеческой личности и абстрактного мышления. Всеякие методики ускорения познавательной деятельности сокращают этапы повторения филогенеза и вряд ли кто может точно в настоящее время ответить на вопрос — какими будут последствия уплотнения психических процессов? Ответ на этот вопрос невозможен без детального изучения этапов исторической эволюции психики человечества их сопоставления с этапами развития психики индивида, без выявления факторов и механизмов формирования психических доминант, преломляющих энергию инстинктов в человеческое сознание. Тем более актуально выявление механизма образования базовой психической доминанты, образующей символ «лица».

Конечно, следует констатировать определенный уровень разработанности проблем символов «лиц» в психологии, однако, если обратиться к вопросу концептуальной разработки темы образования символа «лица» в процессе замещения в филогенезе человечества биологического доминирующего объекта символическим, то следует отметить гипотезу З.Фрейда как непосредственно по-

person's mentality, interfaced with the process of symbolization. Economic globalization and the process of integration of various cultural environments' representatives, associated with it, attach a special importance to the given problem. It is caused by necessity of searching the ways of their fast (rapid) mutual understanding, interpenetration and perception of a positive experience. The interest to the given problem increases also in the context of necessity of a spiritually-intellectual person resource updating in conditions of new kinds of the activity occurrence. It is connected with creation and application of the most complicated technical means of information gathering (acquisition) and processing, with introduction of new sign (emblematic, symbolic, indicative), symbolical language systems, which are corresponded to the complication of their semantic content (substance) decoding. It is necessary to notice that the person's mentality is a product of long historical evolution also in the ontogenesis, where phylogenesis periods, related to the key moments of human person and abstract thinking development anyway repeats. Any techniques of informative activity acceleration reduce phylogenesis's repetition stages, and hardly who now can exactly answer the question - what will be consequences of mental processes consolidation? The answer to this question is impossible without detailed studying of mentality historical evolution stages and their comparison to the individual mentality development stages, without revealing factors and mechanisms of mental dominants formation, which refracts energy of instincts in human consciousness. Revealing of mechanism of the base mental dominant formation, forming a symbol of "person", is especially actual.

Certainly, it is necessary to state a certain level of a readiness of "persons" symbols problems in psychology, however, if we address to the question of conceptual elaboration in the theme of "person's" symbol formation in the process of biological dominating object replacement by symbolical in the mankind phylogenesis, we should note

священную решению этой задачи. В то же время нельзя не обратить внимание на критику данной гипотетической концепции. В этой связи, актуально переосмысление фундаментальных положений концепций З. Фрейда, К.-Г. Юнга, Ж. Лакана об обретении психической реальности неизвестным доминирующим объектом, идентификация с которым породила потребность ношения (демонстрации) лица-маски, а также обозначения себя и всего окружающего в лицах, что является фундаментальной основой абстрактно-символического мышления человека.

Думается, что идея З. Фрейда о замещении биологического лидера символическим актуальна в том, что он предложил вариант смены внешнего контроля и связанных с ним зоологических стереотипов поведения контролем внутренним, осуществляемым посредством преломления первичных позывов через цензуру идеала Я, определяющего необходимость нравственного нормирования. Собственно главным отличием нравственной нормы от зоологического стереотипа поведения и является то, что она апеллирует к идеалу, а не к физической силе, а потому нормы нравственности всегда претендуют на абсолютность и не допускают исключения. Идеал Я, здесь надо согласиться с З. Фрейдом, не мог быть образован иначе, как вследствие бессознательного стремления к идентификации с неизвестным доминирующим объектом, содержащим в себе ряд препятствий мешающих завершению идентификации с ним, психическая реальность которого порождает представления о существе, являющемся цензором поведения человека, которого З. Фрейд обозначил понятием «Сверх Я». Таким образом, данная идея актуальна для теории возникновения и эволюции психической доминанты, обуславливающей процесс преломления инстинкта и потребность облачения в лицо — маску. Но неточными в концептуальной гипотезе З. Фрейда являются обозначенные им факторы, обусловившие замещение цензуры биологического доминанта символическим и описанные им психологические

Z. Freund's hypothesis as directly devoted to the decision of this problem. At the same time it is important to pay attention to the criticism of given hypothetical conception. Thereupon, it is actual to reconsiderate some fundamental positions of Z.Freud', C- G. Jung', Z. Lacan' concepts) about finding of a mental reality by unknown dominating object, identification with which has generated the requirement of wearing (demonstration) person-mask, and also designations (denomination, description) of oneself and all surrounding in persons. This is a fundamental basis (foundation) of abstract-symbolical person's thinking.

We suppose, that Z.Freud's idea about replacement of biological leader by symbolical is actual by the reason of his offering a variant of changing an external control and the zoological stereotypes of behaviour, connected with it, by internal control, carried out by the use of refraction of primary desires through the censor of an ideal I, which defines the moral rating (normalization, standardization, valuation) necessity. Thus, a main difference of ethical standard from a zoological behaviour stereotype is that first appeals to the ideal, instead of manual power, that's why ethical standards always pretend to absoluteness and do not permit an exception. Here it is necessary to agree with Z.Freud that an ideal I could not be formed differently, as in consequence of unconscious aspiration (convergence) to the identification with the unknown dominating object, enclosing a number of barriers, preventing the identification ending with it, which mental reality generates some representations about a being (creature). It acts as the censor of person's behaviour and was designated as concept «Over I» by Z. Freud. Therefore, the given idea is actual for the theory of occurrence and evolution of mental dominant, causing the process of instinct refraction and requirement of vestments in person - a mask. But Z.Freud in his conceptual hypothesis has designated a number of factors, which have been recognized as inaccurate: they have caused the replacement of biological dominant censor by symbolical and described psychological

механизмы данного замещения, а вместе с этим и ключевые моменты ранней социальности. Конечно, идея отцеубийства весьма мифологична, но идея образования символа как следствия психического переноса вполне реальна. Символ не мог быть изначально образован путем психического переноса центра тяжести власти на какой-либо объект внешнего мира, в том числе и на животное (тотем), как в гипотезе З. Фрейда. В этом случае он не имел бы связи с речью и с ее базовым символом Я, который изначально был групповым и поэтому мог употребляться в значении «мы», «он», «вы», «его», «их» и т.д.. Дело в том, что, обозначая символические имена неизвестных покровителей групп эго, символ преобразовывал их членов в лица. Животные, вещи, процессы и явления могли стать тотемами или фетишами только в случае наделения их лицами. Объекты внешнего мира, как впрочем и всё остальное, были обозначены именами, а последние являются знаками лиц. Данные знаки могли возникнуть только путем проекции доминирующего субъекта-объекта мысли, имеющего только психическую реальность вовне, с которым пытается идентифицировать себя субъект, называемого современным языком духом. Собственно всё, что не фиксируется органами чувств может проецироваться только словом. Поэтому вначале должно было появиться слово, которое обозначило лицо, преобразующее как человека, так и весь воспринимаемый им мир в лица, составив основу представлений об универсальном, связывающим коммуникативные сигналы в единую знаковую систему.

Лицо выполняет психическую функцию символа, поскольку подразумевает поиск скрытого под ним, превращающего мысль субъекта в объект. Также этот символ, отмечает Ж.Лакан: «...обнаруживает себя как двойное движение внутри субъекта, ... человек сначала превращает свое действие в объект, но затем, в нужное время, снова восстанавливает это действие в качестве основания. Двусмысленность этой процедуры каждый момент и задает поступательный ход функции, непрерывно чередующей

mechanisms of the given replacement, and, together with it, key moments of early sociality. Certainly, the idea of patricide rather mythological, but the idea of symbol formation as a consequence of mental shifting is quite real. The symbol initially could not be formed by mental shifting of power's centre of gravity on the any object in external world, including an animal (totem), as in Z.Freud's hypothesis says. In this case it would not have any relationship with a speech and its base symbol I, which initially was grouped and consequently could be used in value "we", "he", "you", "it", "his", "them" and so on. The matter is that the symbol, identifying symbolical names of unknown patrons of groups of an ego, transformed their members into persons. Animals, things, processes and the phenomena could become totems or fetishes only in case of their allowance by persons. Objects of external world as however all the rest have been designated by names, and the last are signs of persons. The given signs could appear only by the projection of dominating subject-object of thought, having only a mental reality outside with which the subject tries to identify itself. In the modern language it is named as a spirit. Properly everything that is not fixed by sense organs can be projected only by a word. Therefore in the beginning the word should appear. It will design the person, converting both the person and the entire world perceived by it, in persons, having made a basis of presentations about universal, linking up communicative signals in the unified sign system.

The person carries a mental function of a symbol, since it means a searching of some hidden under it, transforming the subject thought in object. Also this symbol as Z. Lakan marks: «... finds out itself as double movement inside of the subject... the person firstly transforms the action into the object, but then, in due time, again reproduces this action as the basis. Each moment the ambiguity of this procedure sets a forward course of a function, continuously alternating action and knowledge ». It literally means: the subject presents in the symbol as an object with which he aspires to

действие и познание». Буквально: субъект присутствует в символе как объект, с которым стремится идентифицировать себя, а вместе с этим действует и познает не только в настоящем, но и в прошлом и будущем, а поскольку все воспринимаемое объективировано в человеческой мысли языковым символом, то оно всегда предстает в виде текста, который можно, по мнению психоаналитика, расшифровать. В этой связи всем требованиям обретения психической реальности неизвестным доминирующим объектом, имеющим выражение только в слове, отвечает гипотеза психического переноса центра тяжести власти и концентрации внимания с доминанта на коммуникативный звуковой сигнал, используемый вожаком в качестве концентратора внимания членов доминируемой группы гоминид. Это должен был быть такой коммуникативный сигнал, который, как отмечал Б.Ф. Поршнев, содержал в себе неоднозначную информацию, а потому он не побуждал реципиентов ни к каким действиям, кроме как смотри на меня и делай, что укажу, провоцируя в другом организме активное выражение тормозной доминанты. Данный перенос должен был произойти ввиду того, что сигнал доминанта, ввиду высокой имитативности, могли использовать все члены группы в качестве концентратора внимания и буфера агрессии, а потому он и потерял связь с конкретным носителем, превратившись в символ неизвестного доминанта, обретая таким образом, автономию и все функции и права вожака. В данном случае образовался неизвестный объект, обозначенный именем, произношение которого сопряжено с актами идентификации с ним, порождающих потребность облачения в лицо-маску. Поэтому думается, что для постижения сущности появления символа лица, проецируемого вовне словом, вовсе нет необходимости в положении Ж. Лакана, приспособившего гипотезу З. Фрейда к теории обозначения лица, о том, что главной мотивировкой замещения доминирующего объекта, создающего запреты, символом, является бессознательное стремление к его уничтожению. Хотя, конечно, если

identify himself, and together with it acts and cognizes not only in the present, but also in the past and in the future. Since all perceived is objectified in human thought by language symbol, it always appears in the form of the text; according to the psychoanalyst there is a possibility to decipher it. In this connection to all requirements of mental reality finding by the unknown dominating object, having expression only in the word, a hypothesis of mental shifting of the centre of gravity of the power and attention concentration from the dominant to the communicative sound signal, used by the leader for the concentration of attention of members of dominated group hominid answers. It should be such communicative signal, which, as was marked by B.F. Porshnev, contained the ambiguous information, that's why it did not stimulate recipients to any actions, except as look at me and do that I will point, provoking an active expression of braking dominant in the other organism. Such shift should occur because a signal of a dominant, in the view of high imitativity, can be used by all members of group as the concentrator of attention and the aggression buffer. That's why the signal has lost touch with the concrete bearer, having turned in the symbol of unknown dominant, having found thus, autonomy and all functions and rights of the leader. In this case the unknown object, designated by the name, which pronunciation is interfaced with identification acts with it, generating requirement of vestments in the person-mask, was formed. Therefore it is thought that there is no necessity for Z.Lakan's position for the comprehension of essence of symbol of the person occurrence projected outside by a word. He has adapted Z.Freud's hypothesis to the theory of the person position's designation, that the main motivation of replacement of the dominating object, which creates the interdictions by the symbol, is the unconscious aspiration to its destruction. Though, of course, if there is the constant source of the interdiction, creating strong mental tension, it can generate the aspiration to its destruction. But we believe that quite sufficient motivation

есть постоянный источник запрета, создающий сильную психическую напряжённость, то он может порождать и стремление к его уничтожению. Но полагаем, что вполне достаточной мотивировкой к замещению биологического объекта символом в филогенезе являлось то, что он представлял массу преимуществ, использовавшим его членам группы гоминид, действуя и как концентратор внимания, и как буфер агрессии и как источник власти. Ощущение присутствия неизвестного доминанта в знаке, обозначившим лицо, породило представление о существе, которое в результате абстрагирования было обозначено общим понятием «дух». Проекция этого существа вовне породила картину мира, предметы, процессы и явления которого отразились в лицах. А эта проекция была неминуема, поскольку знаки, обозначающие предметы, передаваемые от лица, т.е. не от самого субъекта, а от другого, имеющего верховную власть, содержали в себе и этого другого, обуславливая персонификацию всего обозначаемого. Знаки ввиду этого явления и получили независимость не только от ситуации, но и от самого субъекта. Заметим, что приматы способны не только дифференцировать сигналами различные источники опасности, но и отрывать эти сигналы от ситуации, к примеру, используя их в целях обмана сородичей, это явление выявлено многими этологами. Но нет свидетельств о том, что обезьяны способны передавать информацию от неизвестного, имеющего власть, другого, одновременно идентифицируя себя с ним, обозначая себя его символом. С другой стороны авторитет символического доминирующего объекта присутствующего в качестве лица в слове придавал слову магическую силу внушения. Собственно вера в могущество слова составляет фундаментальную основу магии, а потому изыскания в этой сфере всегда увлекательны, хотя часто, при нездоровом интересе, и порождают психические конфликты. Исследование различных магических практик ценно как для постижения факторов, обусловивших объективизацию субъекта, так и для выявления психических механизмов

to replacement of biological object by the symbol in the phylogenesis was that it represented a volume of the advantages for hominid group members using it. It operates as the attention concentrator, both as the aggression buffer and as a power source. The sense of the unknown dominant presence in the sign, designated the person, has generated the presentation about a creature which, as a result of abstraction, has been designated by the general concept of a "spirit". The projection of this creature outside has generated a world picture, subjects, processes and phenomena of which were reflected in persons. This projection was inevitable, as the signs, designating subjects, transferred from the face, i.e. not from the subject, but from another, having the Supreme power, contained also this another in themselves, causing the personification of all designated. The signs in view of this phenomenon also have received independence not only from the situation, but also from the subject. We will notice, that primacies are capable not only to differentiate signals various sources of danger, but also to separate these signals from the situation. For example, they use these signals for the purpose of a deceit of relatives. This phenomenon is revealed by many ethologists. But there are no evidences, that monkeys are capable to transmit the information from the unknown person having the power, another, at the same time identifying itself with it, designating itself its symbol. On the other hand, the authority of symbolical dominating object, presenting in the capacity of the person in the word, gave to the word a magic force of a suggestion. Properly the belief in the power of the word makes a fundamental basis of magic, that's why researches in this sphere are always fascinating. Frequently the caused an unhealthy interest and generate mental conflicts. Research of various magic practices is important as for comprehension of the factors, which have caused the subject's objectification, and also for revealing of mental mechanisms of signals' transformation in the first alarm system in independent signs which are presented by the words. The magic, religion

превращения сигналов первой сигнальной системы в автономные знаки, коими являются слова. Ведь магия, религия в самой ее напряженной и древнейшей форме, сохранила для нас первородный язык, который передавался от поколения к поколению посвященных в неизменном виде используемых ими заклинаний, так как вера в могущество слова требует правильного его произношения. Конечно, язык магии обогащался, по мере возникновения новых культов, но в отличие от мирского языка он сохранил в заклинаниях большую преемственность слов, интонацию и денотацию их произношения. Прежде всего в магических заклинаниях сохранились имена самых древних духов, которые и составили основу абстрактных символов лиц. Сами заклинания имеют силу, поскольку обращены к духам, без последних они предстают как непонятный и бесполезный набор слов. В этой связи следует отметить весьма банальную вещь: всякое слово имеет силу внушения благодаря его связи с духом, как бы мы ее ни понимали: в мистическом или интеллектуальном значении. И в том, и в другом значении эта связь есть мысль, имеющая форму предложения в речи. Но в магическом действии дух всегда предполагается в качестве реального объекта, связь с которым осуществляется словом. Слова же для первобытных людей, отмечает Л. Леви-Брюль, «...особенно те, которые выражают коллективные представления, воспроизведенные в мифах, - мистические реальности, из которых каждая определяет некое силовое поле». В современных языках цивилизованных народов имена первых духов употребляются бессознательно в качестве местоимений, артиклей, усилительных частиц, окончаний и т.д., но продолжают выполнять функцию создания силового поля, обуславливая магическую силу внушения слов. Поэтому следует возразить Б. Малиновскому, утверждающему, что магия не служит для передачи идей от одного человека к другому. Но ведь во многом благодаря этому инструменту зоологические предки человека и обрели способность передачи идей друг другу в речевом общении. Конечно, без наличия меха-

in its most intense and most ancient form, has kept for us first-born (high-purity) language, which was transferred from generation to generation of the used spells devoted in the invariable kind, as the belief in the power of the word demands its correct pronunciation. Certainly, magic language was enriched in the process of new cult's occurrence, but in contrast to the worldly language, it has kept the big continuity of words, intonation and denotation of their pronunciation in spells. First of all, magic spells have remained the names of the most ancient spirits which have made the basis of persons' abstract symbols. Spells are valid, since they are turned to the spirits, without the last spells appear as incomprehensible and useless mere verbiage. Thereupon it is necessary to note rather banal thing: any word has a suggestion capacity thanks its communications with a spirit, no matter how we understood it: in the mystical or intellectual meaning. Both in these meanings there is a thought, which has the form of the sentence in speech. But in magic action the spirit always is supposed as a real object, communication with which is carried out by the word. Words for primitive man, as was marked by L. Levi-Brjul, «... especially that express the collective representations, reproduced in the myths, - are mystical realities, from which everyone defines a certain force field». In the modern languages of civilized people names of the first spirits are used unconsciously as pronouns, articles, intensifying particles, terminations etc., but they continue to carry out the function of a force field creation, causing a magic force of words' suggestion. Therefore it is necessary to oppose to B. Malinovsky, who asserts that the magic does not serve for ideas' transfer from one person to another. But thanks largely to this tool zoological ascendants of the person have found the ability of ideas' transfer to each other in the voice communication. Certainly, without a presence of mechanism, connected with critical perception of the information, transferred from the face, there could be a species catastrophe. But involvement of the subject with the spirit, carried out by the

низ критического восприятия информации, передаваемой от лица, могла бы произойти катастрофа вида, но одним из главных винтиков такого механизма являлась сопричастность субъекта с духом, осуществляемая посредством символа лица.

Период времени, сопряженный с передачей информации от другого, самый длительный в человеческой истории, и в настоящее время ещё есть народы, говорящие не от первого, а от третьего лица. В онтогенезе человек повторяет этот опыт. Вначале ребёнок использует лишь концентраторы внимания, соединяя гласные и согласные звуки (ба-ба, ма-ма, па-па, да-да и т.д.). Затем превращает концентраторы внимания в знаки лиц – имена. Он начинает и себя идентифицировать с именем, говоря при этом о себе в третьем лице, имитируя то, как на него воздействует взрослое окружение, а воздействует оно путем концентрации его внимания именами третьих лиц, а не именем первого лица - Я, так как последние в результате исторической персонификации духа и отчуждения от него субъекта, стало выражать лишь концентрацию внутреннего внимания субъекта и проекцию личного духа, обозначая место имени «Я». Ребенок вначале испытывает удовольствие от возможности через имя управлять окружающими, т.е. овладевает магией слова. Он не знает смысла этих имен, но чувствует силу воздействия, связанную с их произношением. «Регулирование посредством слова чужого поведения, - отмечает Л.С. Выготский, - постепенно приводит к выработке вербализованного поведения самой личности». Только когда ребенок осознает, что это не звуки и не имена имеют силу воздействия, а он сам, тогда он и осознает себя как в качестве первого лица. Но заметим, что в современном цивилизованном обществе взрослое окружение воздействуя на ребенка словами не подразумевает ни какого мистического духа, а только лишь его имена, ставшие знаками лиц, тем не менее ребёнок в определённый момент начинает воспринимать и себя и всё окружающее в качестве лиц. Этот факт может свидетельствовать о том, что первичная психическая даминан-

symbol of the person was one of the main components of such mechanism.

The period of time, interfaced with information transferring from another is the longest in a human history, and now still there are nationalities speaking not from first, but from the third person. In the ontogenesis the person repeats this experience. In the beginning the child uses only attention concentrators, connecting vowels and consonants (ba-ba, ma-ma, pa-pa, da-da etc.). Then he transforms such attention concentrators into signs on persons - names. He begins to identify itself with a name, speaking thus about itself from the third person, simulating how an adult environment influences him. It influences by concentration of his attention by the names of the third persons, instead of a name of the first person I, because the last in the result of historical spirit personification and the subject's alienation from it, began to express only a concentration of internal attention of the subject and a projection of personal spirit, designating a place of name I. A child in the beginning feels pleasure due the possibility of surrounding's operating through the name i.e. he masters the magic of a word. He does not know the meaning of these names, but feels the force of influence connected with their pronunciation. «Regulation by means of a word of another's (strange, foreign) behaviour, - marks L.S. Vygotsky, progressive leads to the development of verbalized person's behaviour». Only when the child realizes that not the sounds and not the names, which have an influence force, but it is he himself, then he realizes himself as the first person. But we will notice that in the modern civilized society an adult environment, influencing on the child by the words, does not subtend any mystical spirit, but only his names which have become the signs of persons. Nonetheless in a certain period the child starts to perceive him and all surrounding as persons. This fact can argue, that primary mental dominant, generating a symbol of the person, is transferred genetically. More precisely neurophysiologic structures, capable to fix the given dominant, are genetically programmed. Contrariwise,

та, порождающая символ лица, передаётся генетически, вернее сказать генетически запрограммированы нейрофизиологические структуры способные фиксировать данную доминанту. С другой стороны, эта первичная доминанта породила психическую реальность древнейших духов (даймонов), которые, как отмечал К-Г. Юнг, составили основу коллективного бессознательного.

В заключение отметим, что рассмотренный психический перенос, образовавший символ лица, является первым этапом абстрактного мышления человечества, а потому этот механизм наиболее общий. Но в дальнейшем формирование психических доминант, определяющих специфику языков, и ментальность зависело во многом от той или иной культурной среды. В этой связи полагаем, что детальное изучение особенностей их формирования а различных культурных средах может способствовать, не только пониманию и верной интерпретации различного рода символов, но и разработке новых методик ускоренного изучения языков.

this primary dominant has generated a mental reality of the most ancient spirits (daemons), which as C-G Jung marked, have made a basis of collective unconscious.

Finally we notice that the considered mental transfer, which has formed a symbol of the person, is the first stage of mankind's abstract thinking that's why this mechanism is the most general. But further formation of mental dominants, defining the specificity of languages and mentality, depended in many respects on any given cultural environment. Thereupon we consider that detailed studying of their formation's features in a various cultural environments can contribute not only to the understanding and right interpretation of symbols, but also to the elaboration of new techniques of the accelerated languages studying.

¹ Лакан Ж. Функция и поле речи и языка в психоанализе. М., 1995. С. 55.

² См. Поршнева Б.Ф. О начале человеческой истории. СПб., 2007. с. 232 — 234.

³ См.: Бутовская М.Л. Человек и человекообразные обезьяны: языковые способности и возможности диалога // Зоологический журнал. 2005. Т. 84. № 1. С. 149 — 157.

⁴ Леви-Брюль Л. Сверхъестественное в первобытном мышлении. М., С. 356.

⁵ См.: Малиновский Б. Избранное: Аргonautы западной части Тихого океана. М., 2004. С. 429.

⁶ Юнг К-Г. О психологии восточных религий и философий. М., 1994. С. 189.

Алексей Михайлович Соколов

(канд. филос. наук., доцент, кафедра философии истории
РГПУ им. А.И. Герцена)

E-mail: docentsokolov@yandex.ru

ИСТОКИ ФИЛОСОФСКОГО ТРАДИЦИОНАЛИЗМА

В статье рассматривается генезис философского традиционализма. На основе анализа философских работ обосновывается тезис о зарождении традиционализма как мировоззренческой тенденции в рамках немецкого романтизма.

In the article the philosophical traditionalism' genesis is considered. On the basis of the analysis of philosophical works the thesis about origin traditionalism as a vizion tendency within the limits of German romanticism is proved.

Ключевые слова: традиционализм, герменевтика, немецкий романтизм.

Alexey Mihajlovich Sokolov

(associate professor, PhD, philosophy of history department
RSPU of A.I. Herzen)

SOURCES OF A PHILOSOPHICAL TRADITIONALISM

Key words: traditionalism, hermeneutics, German romanticism.

Расширение понятийно-терминологического инструментария в любой области знания означает появление новой предметной области, открывающей для исследования. Введение в пределы философского поля темы традиции, с одной стороны, указывало на необходимость конструктивного переосмысления этого феномена. Ведь известно, что первое обращение философской мысли к сфере традиционного носило исключительно негативный характер, а потому и философским признано быть не может. С другой стороны, предвосхищение приближающегося кризиса просвещенческой учености, стимулировало интеллектуальные усилия в направлении тех областей знания, которые на протяжении длительного времени не вызывали интереса со стороны исследователей.

Итак, началом философской проблематизации темы традиции принято связывать с поэтизацией немецкими романтиками средневековой культуры. Этот тезис сегодня считается само собой разумеющимся и оспаривать его по большому счету бесперспективное занятие. Католическое обращение в мировоззрении Фр. Шлегеля можно рассматривать как символическое завершение общей тенденции становления романтического мироощущения. Кроме того возрождение Шлейермахером герменевтики сыграло, пожалуй одну из важнейших ролей в становлении традиционалистской методологии. И все же для наиболее полного осмысления истоков традиционализма нельзя упустить,

по крайней мере, еще двух обстоятельств.

Первое из них связано с новаторскими идеями Данте и Петрарки. Их увлечение древностями обозначило не только эстетическую стадию развития историзма. Об этом уже шла речь в первой главе. Если вдуматься получше в то, что произошло с европейским самосознанием на излете средневековья, то представляется вполне очевидным стремление возрожденцев не просто мыслить исторически, но и отдавать себе отчет в многомерности истории, невозможности свести ее к набору элементарных оснований. Мыслители Возрождения, как бы вписывают человека в древность, с тем чтобы через ее глубины приблизиться к тайнам своего происхождения. В эпоху Ренессанса «не различается открытие древнего мира и открытие человека, потому что это все одно; обнаружить древний мир как таковой - значит соразмерить себя с ним, отделить и установить отношение с ним» [8, 78]. К тому же в этом отношении Ренессанс удерживает благоговейный трепет, который полностью утрачивается более поздним Просвещением.

Важно отметить еще и то, что актуализация древности сопровождается зарождением национальной культуры, отличающей себя от универсального латинского мира. Данте подражает Вергилию на своем родном тосканском диалекте, обнаруживая признаки действительного патриотизма, вызванного внутренним переживанием единства с определенным местом и временем. Причем

это конкретное «здесь и теперь» вписываются в общий космо-хронологический контекст. Ведь дантовская идея «национального возрождения Рима и единой Италии», прежде всего, имела в виду «оживление источников, т.е. возвращение к подлинному» [8, 11-12].

Что касается гуманистических идей Петрарка, то здесь важно помнить о желании поэта, мыслителя освободить представления о подлинной человечности (т.е. христианской ценности) от натурализма, привнесенного в христианство превратно понятым аристотелизмом. «Первый гуманист не желал порывать с предшествующей эпохой, заменив ее античной культурой, и стремился, наоборот, примирить с ней новые стремления» (Лосев А.Ф.). Таким образом, уже гуманисты кватроченто, различая и противопоставляя исторические эпохи, предполагают в наиболее ранних формах культуры наиболее полное воплощение истины. Это можно рассматривать как первое проявление традиционалистского интереса.

Следующий шаг в развитии традиционалистской проблематики был сделан Дж. Вико. Оригинальность этого мыслителя XVIII века, по мнению нашего английского современника П. Хаттона, «заключается в анализе древних текстов с целью обнаружить в них следы еще более ранней, дописьменной культуры» [9, 101]. Причем интерес знаменитого неаполитанца к традиции характеризуется рядом черт, которые позже будут составлять концептуальный набор традиционализма. Во-первых, – критическое отношение к рационалистической методологии. Фактически принадлежа эпохе Просвещения, Вико усомнился в плодотворности претензии разума истолковывать действительность, доверяя только своим собственным прозрениям. Он не оспаривает того факта, что новая критическая наука обладает множеством преимуществ, но и она имеет свои границы. Было бы неоправданной поспешностью пренебрегать мудростью древних, их стремлением к рассудительности и красноречию. Критикуя декартовский принцип самоочевидности сознания, итальянский

ученый предлагает такое видение исторического процесса, при котором языковые, этические, правовые и другие системы предстают главными объектами исследования.

Разрабатывая выдвинутую стратегию, Вико заменяет и Спинозовский принцип «порядок и связь идей суть те же самые, что и порядок и связь вещей» своим, более гибким: «порядок идей должен соответствовать порядку вещей» [2, 90]. Методологически это означало приоритет фактичности над теоретичностью, требующей проникновения не в очевидную, т.е. внешнюю, схему действительности, реконструируемую априорными формами совершенного ума, а – во внутреннюю структуру сопряженных событий. Тем самым он «уравнивает» ценностные статусы различных культур, предвосхищая герменевтическую установку на «оживление» в исследуемую реальность.

У Вико особенно вызывало интерес то, что он называл «отдаленной поэтической древностью» [2, 244], тем самым расширяя историческое знание до глубин, которые сегодня принято связывать с понятием традиции. В «Основаниях...» читаем: «В этой густой ночной тьме, покрывающей первую, наиболее удаленную от нас Древность, появляется вечный, незаходящий свет, свет той Истины, которую нельзя подвергнуть какому бы то ни было сомнению...» [2, 107]. Каждая культура может быть познана с учетом внутренней самобытности, редуцируемой исключительно к формам человеческой активности, ведь «Гражданский мир был, несомненно, сделан людьми» [там же].

Антисери и Реале пишут: «Вико интересуют лишь те универсальные принципы, ценность и плодотворность которых подтверждается реальной историей в ее фазовом развитии. Не априорные философские принципы с их аподиктической силой и не отдельные утверждения, подтверждающие или отрицающие те или иные факты, – его интересует теоретическая система как целое, факты исторической эпохи вместе взятые, от обычаев до религиозных и гражданских институтов, наречий, преданий» [8, 568].

Отсюда третья особенность «новой нау-

ки» о древности, подчеркивающая опять-таки отличие от просвещенческой доктрины. Ученые восемнадцатого и девятнадцатого столетий были больше заинтересованы в дискредитации унаследованных от устной традиции учений, чем в исследовании скрытой в них мудрости, духу культуры его времени, которая все больше и больше увлеклась идеей личной идентичности и, как следствие, автономией индивидуального автора. Художественное творчество было исключительно личным занятием; коллективное авторство не было авторством вообще [10].

Иначе говоря, если «просветитель рассуждает с точки зрения развитого индивидуального сознания», то Вико – с точки зрения большой массы людей, которая не всегда достаточно сознательна, но всегда озабочена делом реальной необходимости и потому разумна в историческом смысле этого слова» [7, XVI]. Именно народное, массовое сознание (совместное знание) оказывается при таком подходе объектом исследования. По-этому соответствующие Основания истины могут быть найдены в модификациях нашего сознания [ср. 2, 107].

Закономерна, но отнюдь не очевидна для того времени попытка погрузиться в «древние обычаи народов, легенды, поверья, мифы варварских времен». Вико же считает, что их нельзя рассматривать как аморфное переплетение «предрассудков»; хотя бы по-тому, что не существует «абстрактной противоположности между варварством и цивилизацией, чувством и разумом, поэзией и наукой».

Вместе с тем, вдумываясь в изначальный смысл «предрассудка», легко улавливается его мировоззренческая фундаментальность. Ведь пред-рассудок – это то, что предшествует рассудку и, вероятно, делает возможным мышление как таковое. В конце концов, и декартовская система основывается на предрассудке, убеждающем, что сомнение удостоверяет реальность существования. Для Вико в предрассудках аккумулирована народная мудрость в виде здравого смысла с его не различием теоретического и прак-

тического знания. Уточняя мысль итальянского философа уместно привести следующее суждение Гадамера: «...здоровый смысл в этой связи явно означает не только ту общую способность, которая есть у каждого человека, но одновременно и чувство, порождающее тем самым общность. Вико считает, что направленность человеческой воле придает не абстрактная общность разума, а конкретное общее, общность группы, народа, нации или всего человеческого рода. Развитие этого общего чувства тем самым получает решительное значение для жизни» [3, 62-63].

Вико решительно выступил против просвещенческого толкования мифа как фантастического вымысла, не имеющего никакого другого содержания, кроме эстетического. Для него была неприемлема даже бэконовская рационализация мифологических сюжетов. К примеру, он соглашался с английским философом в том, что людям свойственно истолковывать сущность тех или иных явлений со своей собственной природой, но не считал, что от этой особенности необходимо освободиться как от одного из «идолов разума».

Вико первый пришел к убеждению, что в мифах скрыты тайны народной Мудрости [2, 29], и что «первая наука, которой нужно научиться, – это Мифология, т.е. истолкование Мифов» [2, 43]. В своем знаменитом сочинении он доказывает, что «именно таким методом нужно отыскивать начала как Наций, так и Наук, порожденных этими нациями» [там же]. По мнению автора «Новой науки», мифы только вначале были «вполне истинны и суровы и достойны Основателей Наций». В силу же того, что впоследствии, «через долгое обращение годов», упадок нравов мифы получили «мерзкие значения» [2, 56], новая наука должна обратиться к истокам культур.

Для Вико – и в этом он безусловный новатор – миф не ложь или выдумка, ключ не к окружающей природе, а к людям далекого прошлого, к формам функционирования их сознания. Он – такая форма организации времени и пространства, которую единственно и

могли знать первые люди. То, что мы сейчас считаем абсурдным, говорит лишь о нашем незнании прошлого. Абсурдность мифа пропадет, если мы поймем особую поэтическую логику его создателей. Миф станет не менее обоснованной и достоверной реальностью, чем данные науки Нового времени [5, 114].

Мифология – это одновременно форма и результат деятельности народа, но не в индивидуальной, а коллективной ипостаси. Язык образов задает гораздо более интенсивное взаимодействие (общение) между людьми. Поэтому индивидуалистическая эпоха имеет тенденцию представлять коллективное знание как невнятное, незрелое, не имеющее ценности. Вико отвергает такой подход. Он настаивает на том, что в мифологии отображены существеннейшие черты семейной, экономической и политической жизни древних цивилизаций. «Верования рассказчика или группы рапсодов вовсе не продукт их индивидуального творчества, скорее, они рождены обществом», тем важнее выделять всякий раз систему ценностей и просто предрассудков фактического и нормативного характера» [8, 566]. Самое же важное то, что и «предрассудки», и фантазии» древних открыты для ученого понимания, необходимо только установить корреляцию между современным и древним языками. В таком случае погружение в глубины древности означает поиск подлинных систем знания, утраченных в ходе цивилизационного процесса.

Отсюда следует четвертый момент, на который хотелось бы обратить внимание: серьезность, с которой Вико относится к филологическому материалу. У него исследование языков из прагматической необходимости или эстетического совершенствования превращается в один важнейших элементов методологии. «Он показывает, как лингвистические исследования могут пролить свет на историю. Этимология может показать, каков был образ жизни данного народа, когда складывался его язык. Задача историка – реконструкция духовной жизни, идей народа, изучаемого им» [6]. Чрезвычайно важно, что в данном моменте

неаполитанский философ понял важность адекватного толкования ключевых терминов, выражающих мировоззренческую специфику культуры. Ведь с помощью таких терминов удерживаются основные смыслопорождающие нюансы этих понятий. Так он упрекает своих современников, которые истолковывают римскую историю, пренебрегая тем, что римляне вкладывали особый отличный от других народов смысл в такие слова, как: народ, свобода, царь [1, 65]. Поэтому филология должна быть подкреплена философией, для понимания природы людей, придумавших, подразумевающих, утверждающих то-то и то-то.

Филологическая аналитика, предпринятая Вико, вышла далеко за границы школьного языкознания, не признаваемого за науку философами того времени. Указывая на три универсальных периода в истории любого языка (иероглифический, символический и письменный) [2, 81], он фактически придает языку онтологический статус. Ведь язык зарождается и развивается вместе с нацией, т.е. с культурой, «культурным пространством», топосом, который обретает свое выражение в образе – символе – понятии. Несколько перефразируя утверждение Хаттона можно сказать, что Вико «предлагает историческую модель жизненного цикла» языка. Язык появляется в онтологическом акте творения образов с целью придать форму и смысл феномену. В образе или слове схватывается (ловится) существенное мира, в котором находят себя люди.

Своими изысканиями Вико поднимает планку на уровень, который актуален и для современных исследователей традиции. Он претендует на обнаружение первичной, общей для всех людей истины, которая только высказывалась различными способами. Вот, что он предлагает в качестве аксиоматического утверждения: «Необходимо, чтобы в природе человеческих вещей существовал некий Умственный Язык, общий для всех наций: он единообразно понимает сущность вещей, встречающихся в общественной человеческой жизни, и выражает их в стольких различных модификациях, сколько различ-

ных аспектов могут иметь вещи. В справедливости этого мы можем убедиться на пословицах, максимах простонародной мудрости: по существу они понимаются совершенно одинаково всеми нациями, древними и современными, и сколько существует наций – в стольких же различных аспектах они выражены» [2, 79].

Вико первый пришел к мысли, что в древности творчество понималось как подражание. Речевые обороты поэтов воспроизводили архетипические формы природы, а поэт, выговаривавший истину, на свой лад имитировал теогоническое действо. Следовательно, именно эти формы природы служат источником вдохновения, а творчество всегда возвращается к событию прошлого. С этой точки, зрения воображение основано на памяти, которая, воспроизводясь и сохраняясь в эпической поэзии, поддерживает культурные ценности общества. Таким образом, эпическая поэзия является формой удерживающей коллективную память древних народов об Архаическом Веке. Вико в ней открыл сокровищницу древней мудрости.

Резюмируя рассуждения о роли Дж. Вико в становлении традиционалистской проблематики, можно утверждать, что именно он открыл новую точку зрения на исторический материал, что именно он выдвинул новую методологию для его разработки. Действительно, в «Новой науке» новаторски осуществлено различение древности и современности. То есть, с одной стороны, обозначено, что между древностью и современностью имеется разрыв, который не позволяет модернизированное токование прошлого. С другой стороны, древность скрывает подлинные истоки настоящего, забвение которых оказывается причиной деградации культуры. Таким образом, «новая наука», непризнанная современниками выдающегося неаполитанца, не была только академической. Она была ориентирована, в том числе и на применение в реальной жизни для выправления чрезвычайно математизированных образовательных практик.

Кроме того, Вико обозначил принципы системного лингвистического анализа. Язык

литературных произведений открылся ему в качестве наиболее достоверного свидетеля древности, обещающего открыть исследователю самые потаенные их страницы. Отнесся к филологии и грамматиков, и историков и критиков [2, 75], Вико превратил язык из средства коммуникации в универсальный горизонт мира. Большая часть его объемного исследования исходит из интуиции, и одновременно иллюстрирует ее, очень близкую современным гуманитариям: язык управляет миром людей. Язык выстраивает структуру мира, в котором живет человек. История, нравы обычаи, права и запреты – все устраивается по мере устройства языковых форм. Вико дал своего рода установку всем, кто намерен серьезно исследовать истоки человеческого существования: «Если мы хотим понять прошлое, т.е. быть историчными, мы должны окунуться в язык прошлого, признав его корреляцию политическим и социальным установлениям, а также способам освоения мира сознанием человека той эпохи [5, 116].

Задолго до рождения философской герменевтики и структурализма Вико понял язык как самое полное воплощение мышления. Тем самым в главном он всегда оставался ярчайшим представителем своей эпохи и выразителем европейского самосознания в целом. «Основания» истины, так или иначе, «могут» и «должны быть найдены» в «модификациях нашего собственного человеческого ума» [5, 107]. Так Джамбатисто Вико интерпретировал «*cogito*», открытое Декартом. В отличие от картезианского оно не требовало обоснования, так как исходило из безусловной очевидности языка, его стихийности равно представленной, как в субъективной (индивидуальной), так и в объективной (коллективной) экспликациях.

Здесь требуется принципиальное уточнение. Вико открыл метод, который можно было бы назвать «органическим редукционизмом», так как, следуя классической методике логического вывода, он расширил ее, включив в сферу систематизации, казалось бы, совершенно разнородные области сущего. Причем, при этом Вико заменил принцип

соответствия (корреляции) принципом взаимодействия. Его методологическое новаторство выразилось в том, что «теоретический фундамент, разработанный философией», позволил раскрыться филологии «триединством справедливости, истины, сакральности живого» [8, 571]. Тем самым была предпринята попытка вернуть науке модус благоговения к сущему, о котором вновь вспомнили лишь спустя два столетия.

В то же время этот «органический редукционизм», полностью замкнул линию мировоззренческого горизонта европейской культуры. По сути, здесь была подтверждена общая тенденция «романно-германской» ментальности, усматривающей первый и последний пределы сущего в мышлении как таковом. Таким образом, даже проблематика традиции, берущая начало в «Основаниях новой науки», в самом своем истоке родственна той доктрине, которой демонстративно себя противопоставляет.

Считается, что XVIII век, в особенности его завершение, стал апофеозом культурно-цивилизационного перелома в Европе. Перевоплощение религиозной культуры в гражданскую (светскую) цивилизацию означило смену духовных доминант, определявших характер европейского мира. Процесс, выражавшийся, во-первых, в отходе интеллектуально-духовного дискурса, сообразующегося с идеей Блага, и в переориентации духовных исканий относительно проблемы легитимности общественного устройства; а во-вторых, в утверждении индивидуалистической самодостаточности. Собственно, Вико был один из немногих, кто академически (правда и не до конца, что указано несколькими строками выше) противостоял общему настроению. Хотя его открытия остались не понятыми или не замеченными современниками, тем не менее, они предвосхитили нарождающееся романтическое движение, позиционирующее себя оппонентом просвещенческого рационализма, а позже и субъективизма.

В первых своих опытах романтизм движим самой рафинированной разновидностью рационализма – идеалистической

философией Фихте, «дополненную» поэзией Гете и революцией во Франции [10, 300]. Союз трех стихий: мышления, языка и народности был вновь открыт через пол века после выхода третьего издания «Оснований новой науки» Дж. Вико. Правда, накануне эпохи романтизма, в период «бури и натиска», в течении нескольких лет издаются «Идеи по философии всемирной истории» Гердера – «одна из самых богатых мыслями и дающих пищу для размышлений книг», содержащая «поразительное количество плодотворных и ценных идей», связанных с природой исторического процесса. В этом сочинении автор чрезвычайно широко использовал термин «традиция». Может быть, именно после него оно вошло в широкое научное обращение. Можно было бы провести целое исследование, посвященное анализу того в каких значениях представитель немецкого просвещения употреблял этот термин.

В целом же, очевидно, что для Гердера тема традиции не проблематизирована. Хотя он и включал в смысловой контекст традиции и религию, и язык, и обычаи понимал он ее довольно абстрактно как один из механизмов передачи культурных форм. Здесь необходимо пока только упомянуть (подробно об этом речь будет идти в следующей главе), что Гердер выделил в качестве основного фактора цивилизационного процесса единство природного и духовного элементов. Он назвал «принципами философии истории» – традицию и органические силы [4, 231]. Не исключено, что его точка зрения оказала влияния на Шеллинга и на романтиков.

Август и Фридрих Шлегели, Вакенродер, Новалис, молодой Шеллинг, Шлейермахер почувствовали сами и заставили переживать современников «назревающее в глубинных пластах культуры стремление к раскованности, к естественной простоте восприятия жизни во всей её сложности». Они раздвинули границы «Старого света сегодняшнего дня» и сделали близкими и доступными миры, других стран и других времен. Повидимому, благодаря поэтическому дару, возвращающему, хотя бы, на короткий срок

мысль к мифологической образности и целостности, им удалось «вернуть» европейцам не только их собственную древность, но и пробудить в них интерес к древности других миров.

Пытаясь найти путь отличной от того, что диктовало «догматизированное» Просвещение, они истолковали на свой лад трансцендентальный идеализм Канта и Фихте. Абстрагируясь в человеке «от знания и воли» и переходя к «чувствам и стремлениям», Фридрих Шлегель в своей «Трансцендентальной философии» получает наряду со «стремлением к идеалу» «чувство возвышенного» [10, 432]. И далее йенский романтик приходит к «практической философии», в которой философия и поэзия отождествляются [10, 435]. В результате приоритет получают не аналитические (рассудочное), а синтетические способности ума.

Методологическая база романтиков осталась только в набросках. Поэтому нельзя не согласиться с Г. Г. Гадамером, писавшим: «Романтическое понимание традиции характеризуется абстрактной противоположностью принципам Просвещения. Романтизм мыслит традицию как противоположность разумно свободе и усматривает в ней историческую данность подобную

данностям природы» [3, 334]. И все же, несмотря на то, что «романтическая критика Просвещения не может служить примером безусловного господства традиции», критическое сознание впервые обращается здесь в стремлении обновить ее». Та-кое критическое сознание Гадамер называет традиционализмом [там же].

Итак, традиционализм, по крайней мере, как мировоззренческая тенденция зарождается в немецком романтизме. Интересно и важно то, что наряду с ним получает развитие «морально-политический» принцип (Шлегель), как необходимая форма философии. Его социально-философской интерпретацией стал консерватизм. Консервативная идея не только современница романтизму. Несмотря на то, что отождествлять их ни в коем случае нельзя, сближало два течения единое стремление преодолеть определившийся в XVIII веке духовный кризис, радикально изменяющий не только социальное устройство, но и внутренний мир человека. Причем консерватизм был явно причастен практической философии или, как ее называл Фр. Шлегель, философии жизни в том смысле, что ориентировался на активное отношение к реальности, объективной и субъективной.

¹ Визгин В. П.. Постструктуралистская методология истории // Одиссей, 1996 с.39-59

² Вико Дж. Основания новой науки об общей природе наций. Москва, Киев, 1994

³ Гадамер Г.Х.Г. Истина и метод. М.1989.

⁴ Гердер И.Г. «Идеи к философии истории человечества» М. 1977

⁵ Губин В.Д., Стрелков В.И. Власть истории: Очерки по истории философии истории: Курс лекций. М.: РГГУ, 2007

⁶ Коллингвуд Р.Дж. Идея истории. Автобиография. М, 1980

⁷ Лившиц М.А. Джамбатиста Вико // Вико Дж. Основания новой науки об общей природе наций. Москва, Киев, 1994

⁸ Реале Д., Антисери Д. Западная философия от истоков до наших дней. Том 3. СПб. 1996-1997.

⁹ Хаттон. История как искусство памяти. СПб. 2004.

¹⁰ Шлегель Ф. «Эстетика. Философия. Критика». Сочинения в 2-х тт., Т.1. М., 1983

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ И ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Анастасия Владимировна Земскова

(старший преподаватель кафедры «Общэкономические дисциплины»
Филиал ГОУ ВПО «Самарский государственный технический университет»)

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ МАНИПУЛЯЦИИ ПОКУПАТЕЛЬСКИМ ПОВЕДЕНИЕМ В МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЯХ

Статья посвящена изучению манипуляции покупательским поведением в маркетинговых коммуникациях. Выделены и описаны типы покупательского поведения и используемые приемы манипулятивного воздействия. Приведены примеры рекламных обращений.

The article is devoted to the studying of manipulation by the buyer's behaviour in the marketing communications. The types of the buyer's behaviour and used acceptance manipulate influences were chosen and described. The samples of advertising address were given.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, типы покупательского поведения, мотивация, манипулятивное воздействие.

Anastasia Vladimirovna Zemskova

(Senior lecturer of general economical disciplines' department,
Branch of The Samara state technical university)

SOCIAL-PSYCHOLOGICAL MECHANISM OF MANIPULATING BY BUYER'S BEHAVIOUR IN THE MARKETING COMMUNICATIONS

Key words: marketing communications, types of the buyer's behaviour, motivation, manipulate influence.

Социально-психологические подходы, как ценностно-ориентированные, так и подходы типа «стиля жизни», по частоте использования в последние годы превосходят все остальные, так как входят неотъемлемой частью в интегрированные маркетинговые коммуникации. По мнению некоторых ученых, подобные подходы содержат ничем не доказанные утверждения, что «стиль жизни» формирует набор брендовых предпочтений.

Даже на рынке одежды, самом традиционном примере обоснования «стиля жизни» в маркетинге, конкретный человек участвует в нескольких товарных сегментах: повседневная одежда, одежда для отдыха, одежда для работы, одежда для праздника, — и в таких сегментах, как повседневная одежда и одежда для отдыха, является покупателем нескольких брендов с самым разным позиционированием. Конечно же, психически

здоровый человек в разных ситуациях ведет себя по-разному, но даже если предположить, что человек выбирает бренд одежды исходя из его (бренда) позиционирования, то тогда следует признать, что выбор осуществляется на основе признания на существование определенного стиля жизни (и тогда набор брендов может быть неограничен, и они никак не будут связаны между собой), но вовсе не обязательно покупатель после покупки бренда должен себя вести именно так, как изображено в рекламе, чтобы быть довольным покупкой.

Общие психологические характеристики человека не являются значимыми предикатами выбора бренда, так же как «стиль жизни» в общем случае не является предикатом поведенческих и лексических паттернов в определенной товарной группе. При этом необходимо помнить, что предпочтение конкретного бренда всегда связано с использованием конкретной значимой лексики и определенными когнитивными особенностями и поведенческими паттернами, которых могут придерживаться психологически совершенно различные люди. Статистически значимых когнитивных, поведенческих и лексических потребительских паттернов в конкретной товарной группе принципиально меньше, чем «стилей жизни»: на рынках массовых товаров 3—5 групп, на рынке технических товаров возможны также различия, связанные с уровнем дохода.

Анализ существующих подходов к классификации потребителей, описанных исследователями интересующей нас проблемы, позволяет сделать вывод, что не разработан единый подход к типологии покупательского поведения российских потребителей. Исследователями предпринимались попытки систематизировать и предложить типологию потребителей, т.к. выделив и описав типы потребителей, можно прогнозировать поведение и реакцию сегментов рынка потребителей, а так же планировать создание и продвижение товаров.

И.Ю.Меренкова в качестве типобразующих признаков для построения типологии потребителей использует социокультурные

тенденции (тренды), понимаемые как направления изменений, происходящих в обществе. Российские потребители позиционируются в трехмерном социокультурном пространстве, заданном следующими факторами, объясняющими различия в их потребительском поведении:

- диспозиции личности к переменам, происходящим в обществе (открытость к переменам противопоставляется стабильности);
- отношение человека к обществу и своему месту в нем (коллективизм противопоставляется индивидуализму);
- включенность человека в соответствующую культуру (глобальная ориентация противопоставляется локальной).

Наиболее ярко выраженными социокультурными тенденциями современного российского общества выделялись: потребность в духовных жизненных основах; предпочтение гибких, не основанных на конкуренции и конфронтации межгрупповых взаимодействий; предпочтение членства в малых группах; важность выглядеть наилучшим образом в повседневной жизни, даже в ущерб комфорту; потребность в экономической безопасности.

Согласно исследованию И.Ю.Меренковой, проведенному в 1998г., каждый российский потребитель может быть отнесен к одному из следующих десяти социально-психологических типов: "Исследователи", "Нравственные наставники", "Дарящие заботу", "Коммуникаторы", "Высоко энергичные искатели удовольствий", "Опекуны", "Закоренелые традиционалисты", "Карьеристы", "Жадные потребители", "Борющиеся за выживание".

Исследование, проведенное в 2004 году О.С.Посыпановой, описывает семь групп потребителей, выделенных с помощью кластерного анализа на основе соотношения выраженности социально-психологических свойств потребительских предпочтений. Дано их описание по методу «психографика»: инноваторы, модники, традиционалисты, консерваторы, индивидуалисты (оригиналы), ситуативисты, равнодушные. Каждый тип имеет свое специфическое со-

отношение вариативных свойств предпочтений. Отмечается, что социальный статус, семейное положение и доход накладывают отпечаток на предпочтения, но не влияют на их социально-психологические свойства. Доход определяет ценовой диапазон предпочитаемых товаров и детерминирует реализацию предпочтений в покупке.

Согласно исследованию, проведенному Н.Кларком, С.Коптевым и др, в России выделяется пять типов потребительского поведения – «Купец», «Казак», «Бизнесмен», «Студент» и «Русская Душа». Основными утверждениями, позволяющими выявить эти критерии, послужили соотношения в выборе патриотизм – космополитичность, общественное благо – личное благо. В реальной

жизни не существует «Купцов», «Студентов» и т.д. в чистом виде, но в момент того или иного выбора в человеке может заговорить та или иная мотивация.

Все предложенные подходы к классификации основываются на переменных, которые могут быть рассмотрены, как пересечения осей «космополитизм–патриотизм» («открытость к переменам – стабильность») и «коллективное/общественное благо – личное/индивидуальное благо». При сопоставлении этих переменных из рассмотренных классификаций покупателей, обнаруживается, что возможно выявить типы покупательского поведения, исходя из этих социально-психологических переменных (рис. 1.).



Рис. 1. Типы покупательского поведения

В дальнейшем, мы будем использовать понятие «покупательское поведение», т.к. покупка предшествует потреблению.

Открытостью к переменам и космополитизмом взглядов характеризуются типы «студент» и «бизнесмен». Они склонны к экспериментированию, поиску новых социальных ролей, стремлением пробовать новые товары и услуги, открытостью другим культурам. Это «исследователи» – сильные и независимые люди, открытые новым идеям и новым товарам.

Отличительной чертой этих типов является стремление полнее выразить себя, большего достичь в будущем. Они первыми начинают использовать новые товары и услуги, появляющиеся на рынке.

«Студенты» - высоко энергичная, живущая в постоянном напряжении группа людей, успех и достижения являются основными ресурсами для построения образа Я. Ключевыми качествами, характеризующими этих людей, являются гибкость и способность быстро адаптироваться к любой ситуации. Этот тип является наиболее привлекательным для рекламодателей, поскольку уровень потребления большинства групп товаров и услуг значительно превышает средний по стране. Молодые и энергичные, люди, действуют в локальной окружающей обстановке, в которой они чувствуют себя достаточно свободно. Они ценят близкие связи в своей референтной группе, от которой сильно зависят признание и одобрение этой группы критично для их чувства собственного достоинства. Удовольствие, возбуждение, движение, скорость, перемены являются для них особенно пленительными.

Это «модники» (предпочитают новые, но уже многими употребляемые товары) либо «ситуативисты» (не имеют стойких предпочтений, потребление определяется главным образом ситуативными факторами (в частности, поведением большинства)).

Коммуникационные свойства и особенно межличностного взаимодействия «модников» обладают несколько завышенными показателями, по сравнению с другими типами. Представители данной группы беззаботны, восторженны, часто невнимательны,

динамичны в общении, часто становятся лидерами. Наблюдается некоторая зависимость от группы либо высокая самодостаточность. Адаптивность представителей данной группы находится на достаточно высоком уровне, что свидетельствует о высокоразвитой способности изменять свое поведение, приспособлявая его к новым социальным условиям, в том числе и к новым товарам.

Данный тип покупательского поведения может быть назван «коллективистско-космополитичный» (КК).

«Бизнесмены» делают акцент на таких понятиях как интеграция, гармония, аутентичность и баланс как основах одновременно и личного, и общественного удовлетворения. У них сильно развито чувство ответственности за эффективное функционирование общества, они готовы тратить свою энергию на улучшение его структуры и решение общественных проблем. Для личного благополучия людей этого типа очень важен внутренний баланс и гармония.

«Бизнесмены» это «инноваторы» - предпочитают новые товары или товары, обладающие новыми атрибутами. Для остальных типов они могут становиться «законодателями моды». Им свойственны социальная смелость, предприимчивость. Они склонны к риску, активны, держатся свободно. Для них характерны доминирование, властность, неуступчивость, самоуверенность, напористость. Чаше «инноваторы» независимы от группы, самостоятельны, находчивы, самостоятельно принимают решения. Высокий уровень адаптивности свидетельствует о готовности менять поведение в соответствии с текущей ситуацией и приспособляться к новым социальным взаимодействиям.

Данный тип покупательского поведения может быть назван «космополитично-индивидуалистический» (КИ).

На другой стороне оси «космополитизм–патриотизм» находятся «Купцы». Это следующий существующих правил и моделей поведения, покупающий давно знакомые и хорошо зарекомендовавшие товары, неспособный справиться со сложностями тип потребителей.

Традиции, наследие, закон и религия придают смысл жизни «Купцов», создают мир, основанный на порядке, в котором они чувствуют себя комфортно. Зрелые, добропорядочные и ответственные люди, ценят и практикуют такие добродетели, как чувство долга, самопожертвование, почтение, терпимость, лояльность и эмпатию, как в локальном, так и в международном масштабе. Они комфортно чувствуют себя в стабильности и установленном порядке. Они отвергают вторжение новых идей или способов действий. Они скорее верующие, чем рационалисты, скорее исполнители, чем генераторы идей. Их мир основан на вере и традициях, и сосредоточен на семье, их взаимоотношения ограничены узким кругом близких друзей и родственников, членство в этих группах дает им чувство идентичности. Различного рода деятельность этих людей ограничена интересами этих групп, и является традиционной по характеру - семейные торжества, вечеринки с друзьями, охота, просмотр "мыльных опер" по телевизору.

«Купцы» в большей степени «традиционалисты» (предпочитают надежное, проверенное, вечное) и «консерваторы» («застывшие» на тенденции, которая обеспечила успешное социальное поведение и в связи с этим отрицающие нововведения). С одной стороны, для данной группы может быть характерна социальность, потребность в групповой поддержке и следовании за общественным мнением, с другой – независимость от группы, самодостаточность. Это объясняется личными особенностями, как и у «модников». Представители данной группы психологически не готовы менять поведение в соответствии с текущей ситуацией. Наблюдается сильная чувствительность к общественному мнению. Связь личностных качеств и особенностей покупательских предпочтений достаточно слаба.

Данный тип покупательского поведения может быть назван «индивидуалистско-патриотичный» (ИП).

В классификации Н.Кларка и С.Коптева на пересечении осей «патриотизм – личное благо» находится «Казак». Это «индиви-

дуалы» – предпочитают индивидуальный стиль, приемлемый для одного человека или специфической группы покупателей.

«Казак» нацелены на получение мгновенного удовлетворения и удовольствия. Они не испытывают влияния стрессов или мук творчества, их стремления сосредоточены скорее на том, чтобы что-то иметь, чем чего-то достигнуть. Они стремятся удовлетворить, прежде всего, свои материальные потребности, им необходимо владение определенными символами статуса и благосостояния для поддержания своего имиджа. Этот тип может быть очень перспективной целевой группой для компаний, продвигающих элитный дорогой товар, поскольку представители данной группы обладают высокой покупательской способностью и потребностью в обладании товарами как символами статуса. Владение товарами известных производителей и роскошь являются для этих людей символами статуса, и узнавание этих символов членами их группы очень важно для них.

Коммуникативные свойства и особенности межличностного взаимодействия обладают завышенными показателями. Индивидуалисты имеют социальную смелость, авантюристичность, склонность к риску, общительность, активность, импульсивность, преобладает экспрессивность. Для них характерна независимость от группы, самостоятельность в принятии решения, динамичность в общении. Высокая креативность позволяет им находить и устанавливать новые правила взаимодействия в группе.

Данный тип покупательского поведения может быть назван «патриотично-коллективистский» (ПК)

Еще исследование 2003 года показало, что происходит некоторое смещение России по социокультурной карте вниз, к полюсу стабильности, а так же к полюсу индивидуализма. Н.Кларк и С.Коптев отмечают, что наибольшая часть Русских Душ конвертировалась в Казаков. Это говорит о том, что в России растет пристрастие к премиальным брендам.

Следует отметить, что в данной работе

речь идет об условных группах Люди, включенные в данную группу, могут никогда не встречаться, но иметь общие социальные и психологические характеристики. Изучение больших социальных групп позволяет в результате выделения общих их свойств выработать научно-обоснованную стратегию и тактику работы с ними.

Базовая мотивация «ИП» типа поведения - это обладание. Покупателю, ориентированному на данный тип поведения, нужно иметь что-то раз и навсегда. Критерием её удовлетворения является доход – сколько он всего имеет. Для «ПК» типа мотивирующей потребностью является самовыражение, он должен блистать. «КК» типу покупательско-

го поведения нужна социализация, объединение как способ быть в группе. Стало быть, критерием успеха является беззаботность в смысле отсутствия забот, когда всё хорошо и ничего не надо делать. Для «КИ» типа поведения мотивирующая потребность - это развитие. Ему нужно бежать вперед. «Русской Душе» нужна поддержка, ей необходимо на что-то опереться в этой нелегкой жизни. Поэтому когда он спокоен – это значит, что подпорка имеется и можно не переживать.

Следовательно, можно выделить наиболее эффективные приемы манипулятивного воздействия для каждого типа покупательского поведения (табл 1.)

Таблица 1

Приемы манипулятивного воздействия для каждого типа покупательского поведения

Группа	Мотивационные факторы	Приемы воздействия
«ИП»	Убедительность, правдивость, функциональность, обладание.	Продвижение через медиаторов, дополнительное свидетельство, псевдообъяснение.
ПК	Внешний блеск, имидж, иррациональность, самовыражение	Сияющие обобщения, эмоциональная подстройка, эффект первичности, использование слоганов, концентрация на нескольких чертах, Эффект первичности, Создание контраста, Интригующая реклама, Несемантическое регулирование.
КК	Социализация, лейблы, стереотипы, беззаботность	Свои ребята, Общий вагон, Повторение лозунгов, Победившая сторона; Такие же, как все; Использование положительных и ценностных образов, понятий и слов, Использование фактора юмора.
КИ	Динамика, познание, преимущества, много функциональность,	Перенос или трансфер, Информационная блокада, Утвердительные высказывания, Выборочный подбор информации, Акцент на простоте и скорости получения эффекта, Сценарий проблема-решение.
Русская Душа	Опыт, влияние авторитетов	Ссылка на авторитеты, Иницирование информационной волны, Эффект присутствия, Очевидцы события, Создание угрозы, Сравнение, Продвижение положительного образа товара на базе другого, Превентивные ответы, «Анти-рекламная» реклама.

Экономическая целесообразность рекламного воздействия заключается в необходимости реализации продукции. Соответственно, главная задача коммуникационного обращения – заставить совершить покупку, запомнить марку, создать и поддержать лояльность к продукту.

Далее, согласно Е.Л. Доценко, манипулятор выбирает орудие воздействия или вид силы, используемый для коммуникаци-

онного манипулятивного воздействия. Все элементы маркетинговых коммуникаций направлены на приведение потребителя в состояние готовности совершения покупки, апеллируя к мотивам потребительского поведения посредством СМИ, наружной рекламе, продукт-плейсмент и т.д.

Применяемое к типу поведения «ИП» операционно-ориентированное манипулятивное воздействие опирается на инерцию, при-

вычки, логику, т.е. операциональные схемы деятельности («живые орудия»). Способом побуждения являются толчок, придание ускорения, разгон, вырабатывание и привыкание.

Для типа поведения «ПК» основным действующим агентом является образ, способом побуждения – прямая актуализация мотива, соблазнение, провокация, пробуждение интереса. Для данного типа поведения характерно перцептивно-манипулятивное воздействие, по классификации Доценко – «Перцептивные марионетки».

Конвенционально-манипулятивное воздействие, как правило, осуществляется по отношению к типу поведения, ориентированного на коллективизм и космополитичность (КК). Основным действующим агентом являются социальные механизмы: сценарии, правила, нормы. При этом осуществляется создание мозаики ключевых раздражителей, опреде-

ляющих особенности ситуации общения.

«Управляемое умозаключение» – это вид манипулятивного воздействия, направленный на тип покупательского поведения «КИ». Основным действующим агентом выступает когнитивная схема, внутренняя логика. Способ побуждения - намек, постановка задачи, имитация процесса решения проблемы.

Для «русских душ» способами побуждения к совершению покупки используются имитация процесса принятия решения, подталкивание к смысловой дестабилизации и переоценке ценностей, имитация процесса поиска смысла. Эти способы побуждения соответствуют следующим видам манипулятивных механизмов: «Эксплуатация личности адресата» и «Духовное помыкание».

Третий этап развертывания манипулятивного воздействия – поиск мотива – представлен в табл.2.

Таблица 2

Мотивы покупательского поведения различных типов поведения.

Тип поведения	Мотивационные факторы	Мишени	Автоматизмы, которые задействованы
ИП	Убедительность, правдивость, функциональность, обладание.	Способы поведения Структура деятельности	Инерция, Стремление к завершению
ПК	Внешний блеск, имидж, иррациональность, самовыражение	Желания Интересы	Межмодальные ассоциации Релевантность образу мотиву, намеченному в качестве мишени воздействия
КК	Социализация, лейблы, стереотипы, беззаботность	Готовые образцы поведения	Социально-заданные и индивидуально усвоенные программы жизни; Принятые человеком сценарии поведения; Личностно присвоенные представления о должном
КИ	Динамика, познание, преимущества, многофункциональность,	Познавательные процессы Когнитивные установки	Управляемое умозаключение
Русская Душа	Опыт, влияние авторитетов	Мотивационные структуры Отношения между мотивами Смыслы	Принятие ответственности за выстраданный в сомнениях выбор Привычные для данного конкретного человека способы совладания со смысловой дезориентацией и заполнения смыслового вакуума

Заключительный этап - по необходимости – постепенное наращивание давление по различным линиям. Убедительное, правдивое и постоянное (настойчивое) убеждение используется для активизации покупательского намерения представителей типа «ИП». Для типа поведения «ПК» необходимы разноплановость, разнообразие каналов и осторожное подталкивание к выбору продукта и совершению покупки. Типу «КК» необходимо интенсивное, многоплановое, разнообразное, настойчивое влияние. Для представителя типа «КИ» – идеального потребителя – усиление давления в процессе манипулятивного воздействия не требуется. Для данного типа покупательского поведения важно содержание рекламного сообщения и обеспечение возможности просмотра или прочтения, т.е. доведение сообщения до реципиента по коммуникационному каналу. Не будет эффективным наращивание давления для типа «Русские души». Это скорее приведет к отказу от совершения покупки потребителем. Находясь под массивным давлением в состоянии когнитивного диссонанса, потребители оказываются неспособными его преодолеть.

В процессе создания и передачи маркетингового коммуникационного обращения учитываются различные мотивы совершения покупки и задействуются именно те автоматизмы, которые способствуют достижению удовлетворенности покупателей.

В процесс переработки информации от поступающего обращения происходит формирование стереотипа. Без всякого сомнения, роль стереотипов в рекламе велика. Умение их использовать на практике является важным условием эффективной работы рекламиста и специалиста по PR. Однако не менее важно определить значение стереотипа в системе психологических понятий, описывающих мышление и поведение человека, например определить, как оно соотносится с потребностями и мотивами. В ином случае может возникнуть представление о том, что, управляя стереотипами и воздействуя с их помощью на потребителя, маркетолог может наладить многократную продажу

чего угодно, независимо от качества товара и объективной потребности в нем. Однако очевидно, что одноразовая продажа и формирование рынка, основанного на долгоживущих брендах, - это далеко не одно и то же.

Примером являются обращения рекламного характера, использующие в своем сюжете домохозяйек (реклама бытовой химии, каталогов заказа одежды и косметических средств), семью из четырех человек (продукты питания, отдых и развлечения, автомобили семейного использования), образ современного подростка (продукты фаст-фуд, для перекусов) и т.д. Р.Чалдини отмечает, что люди склонны реагировать не на авторитет, как таковой, а на символы авторитета: титулы, одежда, марка авто. В частности, данная реакция характерна для «Русских душ». Именно поэтому в рекламе автомобиля «Лада-Калина» вы могли видеть актера Виллэ Хаапасало в период его популярности в России, а теперь же - семейную пару.

В маркетинговых коммуникациях установки потребителя по отношению к рекламному обращению, его героям и т.д. переносятся и на сами товары (марки, услуги, виды). В рекламе автомобилей, ориентированной на индивидуалистско-патриотический тип покупательского поведения, мы все чаще встречаем не описание функциональных свойств транспортных средств, а именно возможность обладания данным товаром. В маркетинговых коммуникационных обращениях рисуется образ и автомобиля, и ее владельца.

Многие авторы называют имидж в рекламе средством воздействия и даже манипулирования сознанием человека. В качестве из самых популярных методов придания товару дополнительных психологических ценностей обычно указывают на так называемое свидетельство, представляющее собой рекламу, исходящую от знаменитостей или просто популярных людей. Используя этот метод, реклама "обогащает" социальную значимость "имиджа" товара и использует при этом психологический прием прямого совета, играющего первостепенную роль

в процессе внушения. На «патриотично-коллективистский» тип поведения рассчитаны рекламные обращения косметических компаний (Лореаль- «Ты этого достойна», «Это для меня», шампуни и краски для волос- «сияй!») - Новая коллекция Sunsilk "Зажигательный блеск", Christian Dior. J'adore- «Не нужно притворяться. Испытайте реальные чувства», Amethyst Fatale от Орифлейм - «Новый аромат рокового обольщения» и ряд других).

Несмотря на то, что многие авторы включают в понятие имиджа многочисленные психофизиологические характеристики (ощущения цвета, звука, восприятие формы и пр.), все-таки основу его воздействия составляют социально-психологические переменные, в частности понятие престижности. Любые другие характеристики следует рассматривать лишь как важные условия, определяющие эффективность формирования имиджа и его устойчивость, как инструменты.

Согласно теории самокатегоризации, принципиальная особенность обстановки публичности состоит в том, что индивидуум разделяет ее с другими и что она создает сравнительный контекст, внутри которого люди могут категоризировать себя как идентичных другим людям или отличных от них. Такие феномены, как большая конформность по отношению к другим в обстановке публичности, чем в приватной обстановке, могут отражать личную приверженность нормам общественного, социально категорийного (социально идентичного) «Я», которая проявляется в публичной ситуации и характерна для типа покупательского поведения, ориентированного на космополитизм и коллективизм. Извечная потребность человека в поддержке, в ощущении известной защищенности от ошибки на том основании, что «все» так думают, находит здесь свое удовлетворение.

Среди основных методов психологического воздействия, применяемых в коммуникации, здесь можно выделить метод подражания. По мнению Г.М. Андреевой, подражание – не простое принятие внешних

черт поведения другого человека, но воспроизведение индивидом черт и образцов специально демонстрируемого кем-либо поведения. Наиболее эффективно этот метод срабатывает тогда, когда продукт или образец поведения демонстрируется известной, популярной, авторитетной личностью. В таком случае, этот продукт или подобное поведение становятся для человека престижным, и он стремится к приобретению таких же продуктов или копированию образцов поведения.

В рекламе косметических средств, одежды, спортивного инвентаря часто встречаем звезд кино, театра, эстрады, спорта): К.Орбакайте – «Снежная королева» (одежда), А.Ягудин – «Спортлайф» (спортивная одежда и спортивные принадлежности), М.Шукшина – «АОС» (бытовая химия) и «Слим-Код» (средство для похудения), Ж.Фриске – «МТС» (сотовая связь), А.Масляков, О.Будина, К.Хабенский – «ВТБ24» (банковские услуги), А.Семенович – «Дель Марко» (мороженое), Семина – «Корега» (фиксирующий крем для зубных протезов).

Другой метод психологического воздействия, применяемый в коммуникации, – заражение – наиболее часто проявляется в условиях случайных, незапланированных покупок и очередей. Здесь реклама распространяется и действует мгновенно. Однако роль заражения в рекламной деятельности изучена недостаточно, его часто отождествляют с подражанием.

Принятие сообщения происходит в том случае, если оно вызывает положительную когнитивную реакцию (в результате размышления о сообщении). Наиболее убедительным является сообщение, в котором используются новые и хорошо продуманные доводы, имеющие непосредственное отношение к имеющимся у аудитории знаниям, ценностям и интересам. Этот аспект особенно важен для «космополитично-индивидуалистского» типа поведения. Тем не менее влияние хорошо аргументированного сообщения бывает сильным только в том случае, если аудитория подвергает со-

общение систематическому анализу, происходящему при двух условиях — если аудитория имеет мотивацию и объективную возможность его осуществить. Когда мотивация слаба (скажем, сообщение обладает относительно низкой субъективной значимостью) или отсутствует объективная возможность для полноценного анализа сути сообщения (например, из-за мощных отвлекающих факторов), то аудитория выберет эвристический путь: решение, принять информацию или проигнорировать ее, будет опираться на эвристики, предложенные периферийными сигналами («Специалист — значит можно доверять»). Опора на эвристику может также применяться дополнительно к систематическому анализу или заменять его, когда обстановка передачи информации богата такими сигналами.

Примерами, иллюстрирующими упор организаций на познания, преимущества и многофункциональность являются следующие рекламные обращения: Schauma Киви-первый шампунь блеск для смягчения жесткой воды, «Знающие мужчины выбирают Head & Shoulders», Фруктис против перхоти Свежесть Ментола. «Уничтожьте перхоть мгновенно!», Nestle-«Больше хлопьев Fitness - меньше купальник», Яичная лапша "Роллтон" – «лучше варить – меньше».

Таким образом:

1. все элементы маркетинговых коммуникаций направлены на приведение потребителя в состояние готовности совершения покупки, апеллируя к мотивам потребительского поведения посредством СМИ, наружной рекламе, продукт-плейсмент и т.д.

2. на полноту восприятия человека оказывают влияние его опыт, навыки и знания, означает предвосхищение информации в каждом познавательном акте. Такое предвосхищение осуществляется при помощи схемы, которая есть посредник между прошлым опытом и восприятием.

3. группы ведут себя таким образом, чтобы максимизировать внутреннее соответствие их межличностных отношений. Ощущение же несоответствия вызывает психологический дискомфорт, что порождает реорганизацию когнитивной структуры с целью восстановления соответствия.

4. для прямого адресования информации о товаре определенной потребительской аудитории необходимо основательно изучить наиболее часто встречающиеся у этой аудитории фрустрации, т.е. выявить преобладающие потребностные смыслы и определить пути их компенсации.

1. Андреева, Г.М. Зарубежная социальная психология XX столетия: Теоретические подходы: учебное пособие для вузов [Текст] / Г.М. Андреева, Н.Н. Богомолова, Л.А. Петровская. – М.: Аспект Пресс, 2001. – 288 с. ISBN 5-7567-0138-9
 2. Багоцци, Р.П. Социальная психология потребителя: учебное пособие для студ. высш. учеб. заведений [Текст] / Р.П. Багоцци, Ц.Гёрхан-Канли, Й.Р. Пристер; пер. с англ. А.В. Александровой. – М.: Академия, 2008. – 272 с. ISBN 978-5-7695-4755-3
 3. Доценко, Е. Л. Психология манипуляции. Феномены, механизмы, защита [Текст]. / Е.Л. Доценко. — М.: ЧеРо, Издательство МГУ, 1997. — 344 с. ISBN 5-88711-038-4
 4. Коптев, С. и др. Человечный маркетинг [Текст] / С.Коптев., Н.Кларк., В.Ткачев., Ю.Аракелова, Н.Семина, Е.Романина. – М.: Медиадом., 2003. – 184 с. ISBN 5-902294-02-9
 5. Меренкова, И.Ю. Разработка социально-психологической типологии российского потребителя: дисс....канд психол.наук / М. 1998, 188 с.
 6. Посыпанова, О.С. Социально-психологические свойства потребительских предпочтений: Дисс.... канд.психол.наук. – Калуга, 2004. – 188 с.
 7. Реклама: внушение и манипуляция: медиа-ориентир. подход: (Психол. эффекты. СМИ. Коммуникация. Внушение. Стереотипы. Мифы. Имидж. Паблик рилейнз. Психол. воздействие речи и цвета. Обман. Манипулирование) [Текст] / ред.-сост. Д.Я. Райгородский – Самара: Бахрах-М, 2007. – 751 с. : ил., табл. ISBN 5-9468-052-9
- Чалдини, Р. Психология влияния [Текст] / Р.Чалдини. – пер. с англ. – СПб.: Питер, 2006. – 288с ISBN 978-5-318-00218-2, 0-321-01147-3

НООСФЕРНАЯ И ПОСТИНДУСТРИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Инга Эдуардовна Жадан
(канд.экон.наук, доцент, докторант
кафедры институциональной экономики, СГСЭУ)

ПОЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В ТВОРЧЕСКОМ ТРУДЕ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ ОБЩЕСТВЕ

В статье рассматривается сущность потребности как общественной категории. Автор выделяет две стороны потребностей: объективную и субъективную. Обосновывается тезис о формировании в постиндустриальной экономике потребности в творческом труде, причем указывается, на наличие ряда противоречий в данном процессе.

In the article the essence of requirement as public category is considered. The author separates two directions of requirements: objective and subjective. The thesis about formation of requirement for creative activity in the postindustrial economy is proved; it is underlined that there are some contradictions in the given process.

Ключевые слова: потребность, творческий труд, постиндустриальная экономика, закон возвышения потребностей.

Inga Eduardovna Zhadan
(Ph.D., associate professor, doctoral candidate
Of Institutional economy department, SSSEU)

OCCURRENCE OF REQUIREMENT FOR A CREATIVE ACTIVITY IN THE POSTINDUSTRIAL SOCIETY

Key words: requirement, creative activity, postindustrial economy, requirement improvement law.

Важнейшим условием жизнедеятельности людей является удовлетворение их потребностей. Следовательно, это и является главной целью всякого производства, независимо от его общественной формы. Определяя место и роль потребностей в жизни человека, К. Маркс и Ф. Энгельс писали: «Никто не может сделать чего-нибудь, не делая этого вместе с тем, ради какой-либо из своих потребностей...».

Потребности - явление сложное и многогранное, выражающее в своей основе отношение индивида к условиям и средствам жизнедеятельности в результате взаимодействия природы и общества.

Энциклопедический словарь определяет потребности следующим образом:

Потребность - нужда в чем либо, объективно необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития организма, че-

ловеческой личности, социальной группы, общества в целом; внутренний побудитель активности. Потребности динамично, изменчиво, на базе удовлетворенных возникают новые, более высокие, что связано с включением личности в различные сферы и формы деятельности.

Различные авторы дают неоднозначное понимание категории «потребность». В философских и социологических воззрениях французских материалистов, Канта, Гегеля, Фейербаха, английских политэкономов категория «потребность» уже приобретает существенное значение. Результаты их исследований послужили определенной предпосылкой для ее научного решения в марксизме на основе материалистического понимания истории. Так, Гольбах определяет «потребность» как нужду природного человеческого организма и политических сообществ в определенных материальных и духовных условиях своего существования, подчеркивая при этом, что потребности - необходимое явление и что условием их формирования и развития является деятельность человека.

У Канта потребность выражает нечто объективное и необходимое, а Гегель определяет потребность как основной стимул деятельности животного и человека. Гегель считал, что «когда каждый сам для себя приобретает, производит и потребляет, он вместе с тем именно этим приобретает и производит для потребления других».

Марксистская школа исследует потребности преимущественно с функциональной точки зрения, отмечая, что до своей реализации потребности существуют как проявляющиеся и усиливающиеся ощущения недостатка в чем-либо, а по мере реализации возникшее напряжение ослабляется и угасает. Классики марксизма рассматривают потребности в системе общественного производства. « Без потребности, - писал К. Маркс - нет производства».

Производство есть единство двух сторон: отношения человека к природе и отношения людей друг к другу. Первая сторона характеризует степень господства человека над при-

родой, уровень развития производительных сил, другая - сущность общественных производственных отношений. Единство производительных сил и производственных отношений составляет способ производства.

Потребности как общественная категория характеризуют условия функционирования всякого общества.

Большинство отечественных экономистов признает, что потребности находятся в прямой зависимости от объективных условий жизни людей, но порой отождествляют потребности и объективные условия, недооценивая, а иногда и просто игнорируя субъективную сторону потребностей.

Согласно одной из наиболее общих концепций, потребности людей характеризуются как выражение объективно необходимых условий жизни в определенный исторический момент. Характерным в этом отношении представляется определение потребностей как «объективно-необходимых условий жизни, соответствующих исторической ступени развития общества и его членов», данное П. С. Мстиславским. И. Н. Шутов отождествляет потребности в самом общем плане с материальными условиями жизни людей и общества.

Трактовка потребностей как выражения материальных условий жизни людей отражает лишь их общественную сторону и является односторонней. В потребностях воплощаются не только материальные условия жизнедеятельности, но и сознание, воля, желания, вкусы и даже фантазия и надежда людей.

Анализ общественных потребностей должен исходить из тесной их связи с производством, рассматривать потребности людей, а также способы их удовлетворения как продукт общественного производства. «На начальных ступенях культуры, - писал К. Маркс, - производственные силы труда ничтожны, но таковы же и потребности, развивающиеся вместе со средствами их удовлетворения и в непосредственной зависимости от развития последних».

Люди со всем многообразием их потребностей - продукт общества; общество скла-

дывается на определяющей основе материального производства, и, следовательно, развитие общественного производства изменяет людей и их потребности. Поэтому среди объективных факторов, формирующих потребности людей, наиболее существенным элементом является уровень развития общественного производства.

К объективным факторам формирования потребностей относятся следующие: природные условия, географическая среда, региональные особенности, т. е. особенности жизни людей, материальные, духовные, социальные условия жизни людей, определяемые уровнем развития производительных сил и производственных отношений. Субъективные же факторы таковы: носители потребностей - это живые люди, личности с различными мнениями, склонностями, стремлениями.

На наличие в потребностях субъективного и объективного начала указывал и Ф. Энгельс: «Никак не избежать того обстоятельства, что все, что побуждает человека к деятельности, должно проходить через его голову: даже за еду и питье человек принимается вследствие того, что в его голове отражаются ощущения голода и жажды, а перестает есть и пить вследствие того, что в его голове отражается ощущение сытости».

Итак, потребности предполагают наличие своего объекта (общественные условия жизни) и субъекта (человек, общество) и формируются в результате их взаимодействия.

Экономическая наука изучает преимущественно ту сторону потребности, которая проявляется в платежеспособном спросе, потреблении и т. п. При этом, однако она не должна абстрагироваться и от субъективного момента в потребностях личности. Чтобы дать правильное определение экономическим потребностям, необходимо из всей совокупности потребностей выделить потребности, выражающие объективную экономическую необходимость в продуктах общественного производства, ибо удовлетворение этих потребностей осуществляется лишь продуктами труда, преобразующего вещество природы.

По Шахназарову, в деятельности человека можно выделить четыре способа жизнеобеспечения:

- гомеоцентризм (от греч. homios – подобный, одинаковый) – это способ жизнеобеспечения, при котором человек удовлетворяет свои потребности благодаря симбиозу со средой обитания без ее преобразования;

- эктоцентризм (от греч. ektos – вне, снаружи) – это способ жизнеобеспечения, при котором потребности удовлетворяются за счет возобновляющихся природных ресурсов и преобразования среды обитания с разрушением экологического баланса;

- геоцентризм (от греч. ge – земля) – это способ жизнеобеспечения, при котором потребности удовлетворяются за счет невозобновляющихся природных ресурсов и преобразования среды обитания с разрушением экологического баланса;

- антропоцентризм (от греч. anthropos – человек) – это способ жизнеобеспечения, при котором потребности удовлетворяются с помощью интеллектуальных способностей человека с использованием природных и искусственно создаваемых ресурсов и сохранением экологического баланса.

Все эти способы характерны для деятельности человека, но не в одинаковой степени на различных этапах эволюции. Более того, сочетание этих способов жизнеобеспечения, степень преобразования одного или нескольких из них объективно влияют на человека, на его деятельность как работника. Так, в условиях рынка происходит взаимодействие всех способов жизнеобеспечения человека, но при этом под влиянием глобализации преобладающим становится антропоцентризм. Это выражается в интенсивном развитии компьютерного технологического способа производства, превращении информации в важнейший ресурс.

Система потребностей индивида развивается многомерно и определяется действием различных факторов социально-экономического, политического, психологического, этнического характера и может иметь различные формы проявления, виды и иерархию. Согласно пирамиде

потребностей А. Маслоу существует пять уровней потребностей: физиологические, безопасности, социальные (потребность в любви, дружбе, общении), самоуважения и самореализации. Д. Макклеланд рассматривал потребности индивида на трех уровнях – власть, достижения, принадлежность, а З. Фрейд одной из доминирующих потребностей индивида считал карьеру. Таким образом, потребности индивида в целом как личности, и как работника столь многообразны, сложны и динамичны, что вряд ли можно выделить в качестве основной какую-либо одну модель их иерархии, все они в той или иной степени отражают реальную систему человеческих потребностей.

Потребности общества в целом, равно как и отдельного индивида, представляют собой внутренне взаимосвязанную систему, которая имеет сложную иерархическую структуру и многослойную классификацию. При классификации необходимо учитывать следующие признаки:

- объективное содержание потребностей (материальные, социальные, духовные);

- принадлежность к тому или иному субъекту (общество в целом, группа, индивид);

- роль потребностей по отношению к материальному производству. Это позволяет выделить общие и конкретные (частные) потребности.

В ходе развития общества растут и видоизменяются потребности его членов. Действует закон возвышения потребностей, закон развития общества, выражающий рост и совершенствование его потребностей с развитием производительных сил и культуры. Некоторые потребности исчезают, возникают новые, в результате чего круг потребностей расширяется. Одновременно происходят качественные изменения в самой структуре потребностей. Возрастает доля интеллектуальных и социальных потребностей, физические потребности всё более «облагораживаются» в том смысле, что в их удовлетворении всё большую роль играют социально-культурные факторы. Закон возвышения потребностей действует и прояв-

ляется как объективный лишь по отношению к общественной системе потребностей, в том числе к совокупности личных потребностей всех членов общества, но не каждого отдельного его члена. Для того чтобы выявить существенные количественные и качественные сдвиги в соотношении различных потребностей, необходимо рассматривать периоды в несколько десятков, а то и сотен лет. В. И. Ленин, говоря о законе возвышения потребностей в условиях капитализма, оперировал периодами в 50 и 100 лет. Современная научно-техническая революция ускорила темпы экономического развития, в связи с чем процесс возвышения потребностей отчётливо прослеживается и при анализе данных за более короткие периоды.

Действие закона возвышения потребностей не только изменяет существующую в обществе систему их формирования, но и одновременно этот же самый процесс изменяет и их носителя: прежде всего как производителя материальных и духовных благ, что связано с изменением всего процесса труда, основной сферы деятельности общества, а также потребителя, что оказывает прямое воздействие на индивида, т. к. «...продукт индивидуального потребления есть сам потребитель». В свою очередь, развитие и совершенствование производства и потребления, как исходного и конечного пунктов движения потребностей и продукта, приводят к совершенствованию двух связывающих их звеньев – распределения и обмена, ибо произведенные в соответствии с существующими потребностями материальные блага должны быть распределены, и с помощью обмена вновь перераспределены согласно отдельным потребностям. Следовательно, действие закона возвышения потребностей, несомненно, влияет на формирование системы экономических интересов того или иного общества. Вместе с тем, ограничиваться лишь этим влиянием при рассмотрении закономерности развития системы экономических интересов было бы ошибочно, т. к. сущность экономических интересов конституируется не только тесной связью с потребностями, но и тем фактом, что конкретный

характер интересов того или иного субъекта непосредственно детерминирован его социально-экономическим статусом, и прежде всего, его местом в системе отношений собственности.

Данный закон обуславливает развитие производственных отношений на базе имеющихся у индивидов потребностей, а также делает необходимым участие индивида в какой-либо деятельности, производительном труде как гаранта развития и удовлетворения этих потребностей. Развитие потребностей индивидов может происходить как в виде опережения развития материального производства, его форм и результатов, так параллельно с ним или отставая от него, что обусловлено степенью развития и характером общественного производства, но при этом постоянно воспроизводится одна из социально значимых потребностей – потребность в труде, полезной деятельности. Работник может по-разному воспринимать эту потребность – в иррациональной форме как необходимость выживания, страха голода и нищеты, и в рациональной форме, как потребность индивида в полезной деятельности в зависимости от содержания и организации самого труда.

В настоящее время можно выделить интеллектуальные и творческие потребности, возникающие как результат появления работника нового типа, применяющего творческий труд. Поскольку трудовая деятельность является наиважнейшей формой жизнедеятельности человека как личности, постольку самореализация личности должна изначально произойти в непосредственном процессе труда. «Цель человека, – писал Фромм, – быть многим, а не обладать многим». Чем более развит человек, тем большее значение в его жизни имеет бытие, время жизни, в течение которого он достигает высшей ступени общего благосостояния, частью которого выступает экономическое благосостояние. А. Пигу, автор теории экономического благосостояния, признавал, что «экономическое благосостояние не служит барометром, или показателем благосостояния в целом». Он имел в виду стремление человека к твор-

ческой деятельности, к реализации всех его потенциальных способностей, но на базе достигнутого определенного экономического благосостояния, которое в структуре благосостояния «целостного» очень масштабно и интенсивно «теснится» благосостоянием креативным.

В концепции креативной ценности высшая, творческая, деятельность человека рассматривается в качестве абсолютного блага (от англ. creative -творческий, созидательный). Благотворный импульс в креативной теории трактуется как кратковременное изменение условий жизни индивида, вызвавшее резкое повышение творческой насыщенности его жизни. Примерами благотворного импульса служат курс интенсивного обучения, развивающее путешествие, творческое общение с другим человеком и др. Величина импульса измеряется приростом времени высшей деятельности за рассматриваемый краткосрочный период по сравнению с предыдущим периодом равной продолжительности.

Процесс формирования потребностей в творческом труде - сложный и противоречивый, включающий целую группу противоречий.

Одно из таких противоречий вытекает из общего противоречия между производительными силами и производственными отношениями, оно заключается в противоречии формирования работника нового типа, причем, с одной стороны, как личности, с ее экономическими интересами и потребностями и, с другой – формирования его рабочей силы как способности к труду.

Это противоречие наиболее явственно выступает в форме противоречия между потребностями развития трудящегося как личности и потребностями развития его рабочей силы индивида может предопределять необходимость повышения его квалификации, образования и т.д., что требует, безусловно, соответствующих времени, средств и сил. С другой стороны, потребности работника как личности могут быть ориентированы на такие формы, которые

требуют увеличения свободного времени (самообразование, реализация культурных потребностей, уход за детьми).

В рыночных условиях происходит изменение как форм и условий деятельности работника, так и его потребностей, способов их реализации. Движение потребностей работника отражается соответственно в изменении системы ценностей, характеризующих сложившийся в обществе процесс реализации личностных качеств человека, обеспечения его сознательной и активной деятельности. Деятельность любого человека, работника обусловлена определенными целями, которые являются едиными для всего общества. К наиболее существенным из них относят удовлетворение потребностей в средствах жизнеобеспечения и реализацию усвоенных общественных ценностей и моделей определенного поведения, побуждающих индивида выбирать приемлемые для себя общественно-признанные формы профессионального самоутверждения.

В системе ценностей современного работника основной становится занятость, отсутствие безработицы. Это предопределяет возможности его выбирать и осуществлять варианты своего жизнеобеспечения на фоне двух полюсов: занятость и безработица. Однако в обществе полная занятость приводит к материальной и социальной уравниловке, снижению мотивов творческого труда, а для отдельных субъектов безработица может стать мобилизирующим, стартовым фактором к новой деятельности. В целом же безработица выступает одним из критериев неблагополучия на пути самореализации работника в процессе деятельности, присутствия экономических или правовых преград.

Другой элемент ценностей современного работника – это, безусловно, уровень его жизнеобеспечения, который включает прежде всего материальное благополучие, доходы, получаемые от определенной деятельности, формы занятости. Однако отметим такой парадокс – сам по себе факт занятости работника не гарантирует ему достаточного уровня жизнеобеспечения в связи с низким

уровнем зарплаты, как минимальной, так и средней, задержками в ее выплате, постоянным ростом цен. Кроме того, в данных социально-экономических условиях существуют возможности получения доходов без осуществления какой-либо производственной деятельности – доходы в виде процентов на капитал, в виде ренты от использования недвижимости (здания, жилой фонд, земельные участки), в виде прибыли от деятельности в неформальном секторе (спекуляции с ценными бумагами, валютой) и т.д. Это ведет к тому, что фактически разрывается связь между занятостью работника и уровнем его жизнеобеспечения, между его деятельностью и оценкой ее результата, что означает искажение данных ценностей, их ломку и становление иных, иногда псевдоценностей индивида.

У работника в условиях рынка меняется система ценностей – появляются новые, традиционные наполняются иным смыслом, некоторые утрачивают свое значение. Занятость постепенно девальвируется как достижение общества, индивида, и оценивается как формальное наделение работника местом для оплачиваемой работы.

Наряду с этим вполне осознанной ценностью становится свобода предпринимательской деятельности, выбор собственной линии в области занятости, формирование собственных мотивов трудового поведения. В этом выборе отражается степень идентификации интересов индивида не только с целями создаваемой им предпринимательской структуры, но и с государством, определяющим право занятия предпринимательской деятельностью и обязанность местных органов власти зарегистрировать такую деятельность, придать ей юридическую форму. Устойчивое стремление достаточно многочисленных групп граждан РФ заниматься предпринимательской деятельностью в различных ее формах свидетельствует о том, что их устраивает статус самозанятых субъектов, и они могут в процессе трудовой деятельности обойтись без каких-либо предприятий и организаций. Таким образом, происходит процесс адаптации работников к

новым социально-экономическим условиям, в рамках которого они вырабатывают новые мотивы своего поведения.

С другой стороны, объективно процессы совершенствования техники и технологии, усложнение хозяйственных связей, интенсификация труда, его рационализация, гуманизация, совершенствование его культуры предполагают развитие трудовых способностей работника, выработку у каждого умения и готовности делать свое дело эффективно и качественно. Сегодня нужен в общественном производстве уже не традиционный работник с набором элементарных трудовых навыков, хороший исполнитель, а высококвалифицированный специалист, обладающий навыками самостоятельного, творческого отношения к труду, развитым чувством самодисциплины, самоконтроля и ответственности, стремлением к постоянно-му повышению своего профессионального мастерства.

В России эти процессы начинают активно развиваться. Рыночные отношения выводят потребности человека за пределы собственно материальных потребностей, они создают возможности заняться собственным делом, что объективно подталкивает человека к самоутверждению и самоосуществлению не

только как потребителя, но и как собственника, производителя, созидателя. Это мобилизует человека на трудовую и социальную активность, к осознанию им собственной значимости.

Формировать потребности работника можно главным образом через воздействие на объективные условия его трудовой деятельности. Это означает наличие современных технологий, высокопроизводительной техники, эффективной организации производства, действием системы стимулирования труда.

Разумеется, преобразования в труде, совершенствование условий труда автоматически не обеспечат сильной мотивации труда. Для этого нужно, чтобы результаты труда материализовались в таких благах (товарах и услугах), которые наряду с собственно процессом труда могли создавать реальную возможность для формирования системы потребностей человека и их удовлетворения. Именно в этом заключается разрешение противоречия между потребностями индивида и реальными возможностями их удовлетворения.

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т.3, с 245.

² Гегель Г. Йенская реальная философия // Гегель Г. Работы разных лет: В 2-х тт. Т.1. М., Мысль, 1970. — С.223.

³ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т.3, с 245.

⁴ Мстиславский П. С. Народное потребление при социализме. Институт экономики АН СССР. Издательство «Госпланиздат», 1961. С. 23.

⁵ Шутов И. Н., Личное потребление при социализме, М., 1972. С. 220.

⁶ Маркс К. Капитал. Т. 1. Гл. 14. С. 520.

⁷ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 21. С. 290.

⁸ См.: Шахназаров О. Эволюция человека и человечества. //Общество и экономика. 1999. № 2.

⁹ Ленин В.И. Полн. собр. соч., 5 изд., т. 1, с. 101—02.

¹⁰ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 195.

¹¹ Фромм Э. Иметь или быть? — М.: Прогресс, 1986. С. 44

¹² Пигу А. Экономическая теория благосостояния. Т.1. — М.: Прогресс, 1985. С. 75

Тимофей Алексеевич Сорокин
(аспирант кафедры институциональной
экономики СГСЭУ)

ДУАЛЬНОСТЬ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ БЛАГ С ПОЗИЦИИ КОНЦЕПЦИИ НООСФЕРНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматривается категория «нематериальное благо» с точки зрения современного этапа социально-экономического развития. В качестве теоретической основы анализа последнего автор использует концепцию ноосферной экономики. Анализ нематериальных благ с позиций данной теоретической схемы приводит автора к заключению о дуальности их природы.

In the article the category «the non-material good» is considered. It is studied from the point of view of the present stage of social and economic development. As a theoretical basis of the analysis of the last the author uses the concept of noospheral economy. The analysis of the non-material goods from such positions leads the author to the conclusion about duality of their nature.

Ключевые слова: нематериальное благо, экономическое благо, экономическое развитие, ноосферная экономика, ноосфера.

Timothy Alekseevich Sorokin
(Graduate student of Institutional department SSSEU)

DUALITY OF THE NON-MATERIAL GOODS FROM A POSITION OF NOOSPHERAL ECONOMY CONCEPTION

Keywords: non-material good, economic good, economic development, noospheral economy, noosphere.

Современная социально-экономическая ситуация наглядно демонстрирует выход на первые позиции сектора производства нематериальных благ. Надо сказать, что экономика как сфера жизнедеятельности человека всегда была системой извлечения полезности, удовлетворения потребностей людей. Поэтому, несмотря на то, что предмет экономической теории эволюционировал за время существования этой отрасли науки, категория «благо», в ее самом широком значении — как нечто обладающее полезностью — никогда не теряла своего центрального места в экономике. Благо остается фундаментальным понятием всей экономической сферы и в настоящее время, даже, несмотря на то,

что разграничение благ на экономические и неэкономические, столь актуальное для XIX в. уже не является основной границей экономической теории. Более того, последнее обстоятельство детерминирует поиск новых граней рассматриваемой категории исходя из потребностей современной экономики, с учетом ее новых феноменов и явлений. Именно решению задачи изучения категории «нематериальные блага» с позиций достижений современной экономической теории и посвящена настоящая статья.

Первым этапом в решении указанной задачи выступает определение самой сути категории в экономической науке.

Как известно, категории (от греч. *kategoria*

– высказывание, свидетельство) представляют собой общественно значимые объективные мыслительные формы, предельно общие понятия в рамках данной предметной области, отражающие наиболее существенные и закономерные связи и отношения реальности. Согласно философским подходам категории – это понятия высокого уровня абстракции. Так, в советской философии и методологии, в развитие положения К. Маркса, под категорией понималась форма осознания в понятиях всеобщих способов отношения человека к миру, отражающая наиболее общие и существенные свойства, законы природы, общества и мышления.

Истоки учения о категориях в рамках научного знания уходят в далекое прошлое. Большая заслуга в разработке философских категорий и принципов их выведения принадлежит Аристотелю. В его работах проблема категорий выступала как проблема соотношения содержания высказывания о некотором сущем с самим этим сущим. С точки зрения древнегреческого ученого в высказываниях связываются понятия («роды» и «виды»), выражающие общее в предметах и явлениях, и только с их помощью мы понимаем друг друга. При этом активность человека в процессе познания, благодаря которой общие понятия соотносятся с единичными предметами, он рассматривал как духовную, психическую, идеальную. В новое время учение о категориях активно разрабатывалось представителями, так называемого, немецкого идеализма и, прежде всего, И. Канта. По мнению немецкого философа, категории – это всеобщие формы, в которых человек мыслит все воспринимаемое. Эти формы априорны, т.е. возникают до чувственного опыта. Для другого видного представителя немецкого идеализма – Г.В.Ф. Гегеля категории – это развивающиеся способы полагания абсолютным духом своего предмета, всеобщие формы его саморазвития и самоопределения, как «прочные узлы, служащие опорными и направляющими пунктами» жизни духа. Важным обстоятельством выступает то, что начиная с работ Гегеля в науку вошло положение о том, что

взаимосвязь категорий в конечном счете задает тон и ритм общественного развития, истории, превращающейся тем самым в их воплощение.

Развивая положения Гегеля в рамках марксистской философии категории рассматриваются как сформированные в процессе исторического развития познания, общественной практики. В то же время, в отличие от Канта и Гегеля, марксизм считает, что основой категорий служит не активность духа, а развитие способов предметной деятельности человека.

В своей необходимой взаимосвязи категории образуют систему, воспроизводящую объективную, исторически развивающуюся взаимозависимость всеобщих способов отношения человека к миру, в которых отражаются формы бытия природы и общественной жизни, важным элементом которой выступает экономика. Основным принципом построения категориальной системы с позиций диалектического подхода является единство исторического и логического, движение от абстрактного к конкретному, от внешнего к внутреннему, от явления к сущности. При этом каждая категория не является замкнутой, неизменной системой. Она меняет свое содержание по мере того, как человек преобразует мир и познает его, выступая отражением развития человеческой деятельности. Поэтому при переходе от одной стадии общественного развития к другой система категорий требует своего переосмысления и корректировки.

Исходя из вышеизложенного получается, что экономические категории – это теоретические выражения (абстракции) общественных отношений производства. Крайне важно, что каждая экономическая категория имеет как вещественное, так и невещественное содержание. При этом, нельзя забывать, что за абстрактными и логическими категориями экономической теории к которым относится и «нематериальное благо» скрывается действительность и общественные отношения между субъектами экономики. Кроме того, каждая экономическая категория исторична, возникает и развивается по опре-

деленным законам, имеет свои объективные закономерности. Установить экономический закон какой-то категории, фактически означает открыть и определить объективные и необходимые отношения, существующие в общественном производстве. А поскольку в хозяйственной жизни все экономические явления взаимосвязаны при рассмотрении любой категории необходимо учитывать ее диалектические взаимосвязи с другими экономическими категориями.

Тем самым при анализе любой экономической категории надо учитывать ее:

- предельно абстрактный характер;
- вещественный и невещественный (нематериальный) характер;
- объективность;
- взаимосвязанность с другими экономическими категориями;
- историчность.

Все эти элементы в полной мере относятся и к понятию «нематериальное благо». Поэтому для правильного понимания процессов, происходящих сейчас на рынке нематериальных благ необходимо провести методологическое уточнение содержания данной категории с позиций концепции, наиболее полно отражающей современные социально-экономические реалии.

В качестве таковой, по нашему глубокому убеждению, выступает концепция ноосферной экономики, представленная в работах А.Н. Неверова. Данная концепция развивает базовые положения теории постиндустриальной экономики Д. Белла, творчески интегрируя их с марксизмом и естественнонаучной теорией ноосферы В.И. Вернадского, что позволяет преодолеть негативные моменты каждой из них в отдельности, а также дает широкий потенциал для объяснения социально-экономических процессов, позволяя преодолеть как излишний идеализм одних, так и материалистические, антиэкологичные установки других.

Основными постулатами концепции ноосферной экономики выступают следующие положения:

1. Развитие экономики зависит не только от трансформации социально-

экономических отношений, но и от изменения окружающей среды.

2. Производство – это процесс необратимой трансформации исходного продукта, но не создания новой материи. В то же время, получаемый продукт уже не сводим к простой сумме его компонентов, он обладает особой характеристикой, ради которой собственно и осуществляется трансформация – полезностью. И более того, трансформация материи есть процесс необратимый, дающий не только искомую полезность, но и меняющий качественное состояние самих исходных компонентов.

3. В настоящее время осуществляется переход среды на геохимическом уровне из одного состояния в другой вызванный ростом научного знания и вмешательством человека в объективную реальность.

4. Силой иницирующей процесс трансформации окружающей среды и создающей саму возможность существования научной мысли выступают экономические субъекты. При этом отмечается, что речь идет об онтологии субъекта, о существовании его не только как инструмента познания, но и как реально существующей силы трансформации, что принципиально отличается от традиционных для современной экономической науки воззрений.

5. Трансформационные возможности каждого экономического субъекта ограничены как уровнем его субъектности, так и зоной приложения последней. Что позволяет выделить зону акцента. Данная зона совпадает по своим объемам со сферой актуальных потребностей общества.

На основании данных методологических предпосылок в развитии экономики выделяется три стадии: экономика адаптации, экономика биосферы, экономика ноосферы (см. Рис. 1).

Мы полностью согласны с тем, что переход «от одной среды обитания (биосферы) к другой (ноосфере) ставит новую задачу ... перепроверки законов и закономерностей в условиях качественно новых внешних условий». Одним из элементов, нуждающихся в такой перепроверке выступает категория

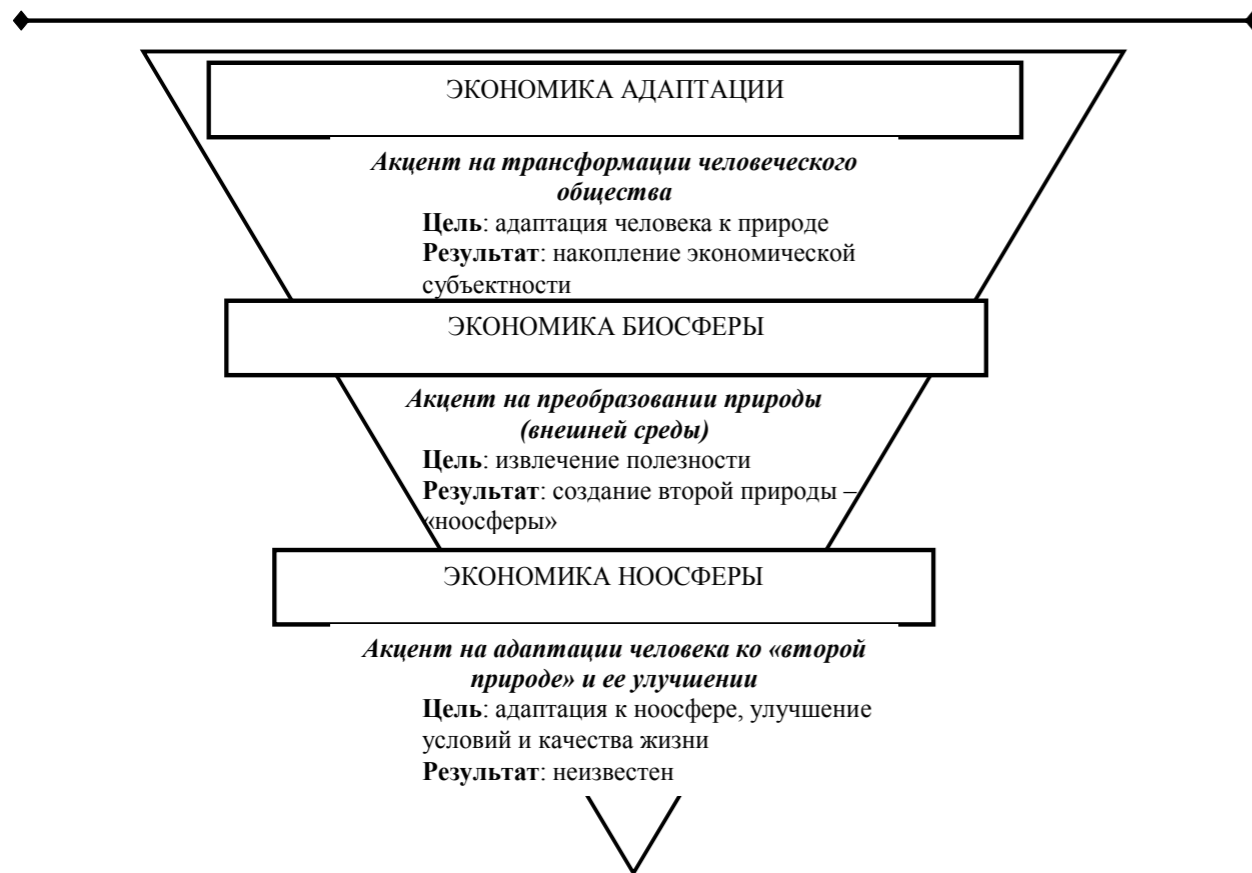


Рис. 1. Стадии экономического развития согласно концепции ноосферной экономики

«нематериальное благо», чему и посвящена данная статья.

Но, прежде чем перейти к уточнению данной категории блага с позиций современной экономической науки остановимся на общепризнанном значении родового для нее понятия «благо».

Согласно ему благо представляет собой наиболее общее понятие (т.е. категорию) для обозначения полезности, ценности. Противоположность благу – отрицательная полезность, ценность – зло. С вещественной стороны блага – это предметы, явления, удовлетворяющие определенную потребность, отвечающие интересам, целям и устремлениям людей. Поэтому благо представляет собой отношение человека к предмету, явлению окружающей действительности, представляющее собой диалектическое единство идеальной и материальной составляющих (см. Рис. 2).

Исходя из Рис. 2 видно, что самыми базовыми классификациями благ выступает их деление по потребностям, которые они удо-

влетворяют и по предметной части. В отношении последней выделяют:

- естественные блага – результат стихийных природных процессов;
- общественные блага – продукты деятельности человека.

При этом и естественные и общественные блага представляют собой определение предмета с точки зрения его полезности, а значит – носят социальный характер. Как отмечается в работах по ноосферной экономике, одной из базовых закономерностей современной стадии развития выступает уменьшение доли естественных благ и увеличение доли общественных.

По потребностям, блага подразделяются в зависимости от той или иной классификации потребностей. Поскольку в современной экономической теории наиболее упоминаемой выступает пирамида потребностей А. Маслоу, остановимся именно на ней.

Как известно, данная пирамида включает в себя две группы потребностей: материаль-



Рис. 2. Благо как единство материального и идеального

ные (физиологические, потребности в безопасности) и нематериальные (социальные). Причем и те, и другие – базовые потребности, тогда как в своей вершине субъект имеет только одну духовную потребность – в самоактуализации. Базовые потребности, по мнению А. Маслоу, являются первичными и определяют мотивационную структуру относительно большой личности, потребность же в самоактуализации является свойством всех психически здоровых людей.

Рост индивидуальных потребностей происходит в процессе всей жизни. Это препятствует пошаговому движению, в котором основные (базовые) потребности полностью удовлетворяются, одна за другой, прежде чем более высокое стремление станет сознательным. Рост выражается не только в прогрессивном удовлетворении базовых потребностей до того момента, когда они «исчезают», но также в форме специфической мотивации роста, которая находится над базовыми потребностями и преодолевает их, проявляясь, например, в форме таланта, способностей, творческих тенденций, конституционального потенциала. «Базовые потребности и самоактуализация противоречат друг другу не больше, чем детство и зрелость. Одни переходят в другие и подготавливают их переход». Здесь возникает, на наш взгляд, необходимость в некотором уточнении: одной из форм самоактуализации выступает усвоение нового знания, освоение окружающего мира, которое приводит, помимо всего прочего к постановке новых проблем. Постановка проблем, в свою очередь, актуализирует в обществе очередной «дефицит», и т.д.

Это в свою очередь приводит к возникно-

вению спирали, по которой на каждом следующем витке повторяются те же потребности, но качественно изменяются способы их удовлетворения. Согласно современным представлениям развитие общества можно рассматривать в качестве последовательного освобождения человека от дефицитарной мотивации и усиления у него стремления к свободной самоактуализации. По распространенному мнению, если в отдельно взятой стране не удовлетворены в достаточной мере потребности, зависящие от функционирования материального производства, то появление высокоразвитой экономики в нем затруднено, поскольку в мотивационной структуре общества преобладают дефицитарные мотивы. В то же время по мере экономического развития все большее значение приобретают блага, удовлетворяющие нематериальные потребности.

Таким образом, по потребностям блага в самом общем виде можно поделить на:

- материальные блага – удовлетворяющие материальные потребности;
- нематериальные блага – удовлетворяющие потребности высших уровней пирамиды Маслоу.

К материальным благам относятся предметы питания, одежда, жилье и т.д., а также средства производства, к нематериальным – знания, достижения культуры, хорошие поступки людей и т.д.

Очевидно, что по мере трансформации окружающей среды под воздействием человека роль культуры, знаний и т.д. объективно возрастает, становясь с моментом становления ноосферы одним из основных элементов адаптации человека к новой антропо-

ворной среде. Ведь рациональный характер ноосферы приводит к тому, что освоить ее законы может только человек с высокоразвитым интеллектом, сформированным мировоззрением и следовательно потребивший существенное количество знаний, усвоивший культурные компоненты. Это возможно только за счет соответствующего уровня развития рынка нематериальных благ.

Как известно, одним из первых политэкономов, сделавших переворот в рассмотрении благ, был выдающийся австрийский ученый К. Менгер, который в первую очередь установил объективность существования блага и его взаимосвязанность с другими экономическими категориями: «Становится ли и при каких условиях вещь для меня полезной, становится ли и при каких условиях она благом, становится ли и при каких условиях благом хозяйственным, имеет ли и при каких условиях она для меня ценность и как велика мера этой ценности... – все это так же не зависит от моей воли, как закон химии от воли химика-практика». Это положение, в настоящее время, является аксиоматическим в экономической теории и полностью соответствует положению концепции ноосферной экономики о существовании зоны акцента, поэтому два из четырех необходимых компонентов категоризации нематериального блага с позиций концепции ноосферной экономики можно считать реализованными.

Что касается предельно абстрактного характера понятия «благо», то оно вполне достоверно устанавливается даже одним фактом того, что к благам относится все, что обладает полезностью, т.е. практически любой объект, попадающий в поле внимания человека. Более того, именно в создании благ с точки зрения Ж.-Б. Сея, Й. Шумпетера и др. экономистов состоит основная функция экономики. В конце XIX в. в работах К. Менгера и С.Н. Булгакова было проведено разграничение именно посредством понятия «благо» между экономикой и хозяйством. Экономика, как это обосновал австрийский ученый, имеет дело с экономическими благами, основной характеристикой которых выступает их ограниченность. Для доказа-

тельства этого К. Менгер указывает на возможность трех случаев оценки субъектом будущих потребностей и их сравнения с доступными благами:

а) надобность превышает доступное распоряжению количество благ;

б) надобность меньше количества благ, доступного распоряжению;

с) надобность и доступное распоряжению количество благ покрывают друг друга.

Именно первый случай – это случай возникновения экономических благ. Тем самым автор проводит разграничение экономических (хозяйственных) благ по признаку случая оценки субъектом своего будущего потребления. Действительно экономить, т.е. изыскивать возможности к наибольшему удовлетворению имеет смысл только в условиях, когда возможности отстают от потребностей. Именно отсюда в том числе и появился маржинализм, как и представление о экономическом субъекте, как о субъекте максимизирующем полезность. Вслед за Германном Менгер проводит разграничение экономических и свободных благ (первый делал это через труд, второй через дефицит), отмечая, что свободные блага не имеют ценности, поскольку превышают потребности индивида, или, по меньшей мере, находятся в равном с ними соотношении. Вместе с тем, сам Менгер указывает и на возможность двух других случаев, в которых, по видимому, максимизация полезности во многом теряет свой смысл, правда при этом выводя их за пределы рассмотрения экономической науки.

Отметим также, что данный постулат является стержневым в теоретической концепции К. Менгера, из которого он выводит практически всю теорию предельной полезности, отмечая, что «и человеческое хозяйство, и собственность имеют общее хозяйственное происхождение, так как и то, и другое своим конечным основанием имеет существование благ, доступное распоряжению количеством которых меньше, нежели надобность людей; вместе с тем собственность, как и хозяйство людей, является не произвольным изобретением, а, наоборот, единственным

практически возможным разрешением проблемы, навязываемой нам природой вещей, т.е. указанной несоразмерностью между надобностью и доступным распоряжению количеством благ, как это имеет место по отношению ко всем хозяйственным благам». С.Н. Булгаков в свою очередь в книге «Философия хозяйства», хорошо показал, что хозяйство – это система, призванная удовлетворять потребности, т.е. создавать объекты, обладающие полезностью и способы извлечения последней. Именно последние – это и есть блага, согласно их формулировке на страницах экономических изданий. Вышеперечисленное, на наш взгляд, очень убедительно показывает предельную абстрактность понятия «благо».

Отдельно еще раз скажем о том, что случай, при котором количество благ превышает ожидаемые потребности, по К. Менгеру хотя и встречается, но выходит за рамки экономических отношений, поскольку: «Хозяйствующие лица не имеют практической необходимости по отношению к этим благам ни удерживать в своем распоряжении каждую часть количества, ни сохранять последнюю в ее полезных свойствах. При этом ясно, что все формы, в которых проявляется хозяйственная деятельность людей, так же естественно устраняются по отношению к благам, доступное распоряжению количеством которых превышает надобность в них, как естественно поступают по отношению к благам, находящимся в противоположном количественном отношении; вследствие этого они не являются объектами человеческого хозяйства, и мы называем их неэкономическими благами».

Последним тезисом, на котором мы хотели бы остановиться выступает наличие вещественных (материальных) и невещественных (нематериальных) компонентов в понятии «благо». Как писал австрийский политэконом: «Особенный научный интерес представляют еще те блага, которые некоторыми исследователями нашей науки объединяются в особую категорию благ под названием "отношений" (Verhältnisse). Сюда принадлежат: фирмы, круг покупателей,

монополии, права издания, патенты, вещно-промышленные права, авторские права; некоторые писатели причисляют сюда отношения семьи, дружбы, любви, церковные и научные сообщества и т.д. Должно во всяком случае сознаться, что отнесение к благам некоторых из этих отношений не выдерживает строгой критики, но другая часть их – как, например, фирмы, монополии, права издания, круг покупателей и т.п. – действительно представляет собой блага, в пользу чего говорит то обстоятельство, что мы встречаем их в большом изобилии в обороте». Не трудно заметить, что в числе отношений К. Менгер перечисляет те явления и феномены, которые современной экономической наукой определяются как институты, а основной причиной отнесения их к благам выделяет их участие в экономическом обороте. Тем самым, получается что «всю совокупность благ должно скорее разделить на следующие две категории: с одной стороны, материальные блага (включая сюда и все силы природы, поскольку они являются благами) и, с другой стороны, полезные человеческие действия (в соответствующем случае бездействие)», имеющие как очевидно нематериальный характер. Критерий деления благ на материальные и нематериальные – это наличие материальности, т.е. качественной определенности. Это естественные дары природы и продукты производства. Термин «нематериальные блага» применяется в тех случаях, когда «производимый продукт неотделим от того акта, в котором он производится». Под нематериальным производством с точки зрения простого процесса труда понимается такой род взаимодействия человека с природой (включая и самого человека), в процессе которого целесообразный труд выступает источником специфических потребительских стоимостей преимущественно в виде полезного эффекта самой деятельности: знания, управленческие решения, образование, воспитание, культура, здоровье. Очевидно, что по мере развития экономики в направлении ноосферы все большую долю в каждом экономическом благом начинает играть именно нематериальная составляющая, что

приводит в ряде случаев к возникновению самостоятельных продуктов человеческой жизнедеятельности, которые изначально нематериальны.

Вторым следствием вышеизложенного выступает тот факт, что данное определение нематериального блага почти дословно раскрывает сущность услуги, а значит нематериальные блага в широком смысле – это услуги. В советской политэкономии в нематериальное производство включали также продукты духовно-творческой деятельности (например, книги, картины и вообще все результаты интеллектуальной и художественной деятельности, существующие отдельно от создавшего их субъекта). «Если результаты труда в нематериальном производстве существуют отдельно от создающего их субъекта,...то они являются, по существу, продуктом духовного производства, обладая свойствами уникальности, неповторимости, и как таковые служат эталоном для последующего репродуктивного материального производства». Очевидно, что становление ноосферной экономики, в которой движущей силой экономического развития выступают научные знания, объективно порождает возникновение таких новых рынков как рынок информации, рынок сетей, рынок институтов и научный рынок.

Из вышеизложенного следует, что благо соответствует четырем из пяти критериев категоризации. Поэтому рассмотрим благо в историческом разрезе.

В большинстве подходов древних ученых вопрос о сущности благ – это вопрос этический. В более узком смысле благо в этике – это синоним добра. Например, Аристотель понимал под благом средства к жизни и благосостоянию людей. С утилитарной точки зрения благо – цель деятельности человека, предполагает выявление правил действия – средств, ведущих к ее достижению. Еще одной трактовкой сущности блага в истории человечества была гедонистическая интерпретация понятия блага. Смысл ее состоит в том, что благо отождествляется с удовольствием и все, что ведет к удовольствию, считается хорошим. В рамках данной позиции

разные виды блага сравниваются как источники удовольствия. Предпринималась также попытка выявить значение терминов «благо», «хорошее» через желание. Согласно позиции Т. Гоббса и его последователей все, что является объектом стремления, или желания человека есть для него благо, а все, что вызывает отвращение – зло. При этом важно различать фактически желаемое (desired) и желанное (desirable). В средние века в трактовке блага преобладает религиозная точка зрения и под благом понимается все то, что полезно и благоприятствует вечной жизни человека. В 1767 году Форбонне в работе «Принципы экономической науки» определяет блага (biens) как имущества, не приносящие годового дохода, как, например, ценные движимости, плоды, предназначенные для потребления, противопоставляя им в то же время «richesses» блага, которые дают доход. Употребление слова «благо» в смысле современной науки встречается уже у Ле Тросне, который потребностям противопоставляет средства для их удовлетворения и эти последние называет благами. Ж.-Б. Сей называет благами «средства, которые мы имеем для удовлетворения наших потребностей». Начиная приблизительно с 1800 г. экономисты определяют «блага» как предметы потребления или как все, что служит для удовлетворения человеческих потребностей или как всякое средство для достижения человеком цели. В 1815 году немецкий ученый долгое время работавший в России Шторх предлагает определять блага через их полезность, поскольку с его точки зрения именно полезность предметов делает их благами. Современная экономическая теория понимает под благом все, что является полезным для человека, служит для удовлетворения его потребностей. Таким образом, содержание понятие блага следует рассматривать в контексте человеческого существования как безусловную цель человека, к которой он стремится ради нее самой; как высшую ценность (идеал); как критерий, на основании которого человек оценивает возможные направления действия и принимает решения о совершении тех или иных по-

ступков в обычных ситуациях и в ситуациях конфликта между разными принципами поведения. При этом, как всякая цель человека, она имеет четко выраженную историческую специфику, определяющуюся стадией экономического развития.

Рассмотрение роли и места глобальных экономических процессов в развитии рынка нематериальных благ требует уточнения применяемого категориального аппарата и предварительного анализа содержания основополагающих понятий. К числу последних нами отнесены категории нематериальное благо, услуги, информация, знания, представление о контенте и значимости которых было неодинаковым на различных этапах развития общества. Так, во времена А. Смита, написавшего свое знаменитое произведение «Исследование о природе и причинах богатства народов», господствующим в экономической теории и в сознании индивидов было одностороннее представление о воплощении богатства только в материальных благах. Но уже в XVIII - начале XIX вв. отдельными исследователями высказывались предположения о существовании иных форм благ - нематериальных. Так, Ж.-Б. Сэй относил к благам и адвокатские конторы, и круг покупателей купца, и славу военного предводителя. Пристальное внимание нематериальным благам уделял и А.Маршалл. Действительно, реальные потребности субъектов и как производителей и как потребителей, как мы показали выше, не ограничиваются использованием в своих целях только материальных благ, с развитием общества, общественного производства значительная часть их потребностей связана с нематериальными благами. Последние столь разнообразны, и могут включать услуги личного финансового консультанта, врача, стилиста, адвоката, образовательные услуги – лекцию в университете, тренинги, эстрадное и театральное представление – все эти нематериальные блага удовлетворяют определенные потребности индивидов.

Во второй половине XX века, что совпадает со сдвигом зоны акцента в сторону ноосферы, стали выделять и исследовать

производство нематериальных благ, значение которого неизмеримо возросло по сравнению XIX веком, тем более по сравнению с ранними стадиями человеческой цивилизации. Современное понимание процесса производства уже включает в себя создание как материальных, так и нематериальных благ. XXI век, век ноосферной экономики, кардинально изменил расстановку ресурсных сил и определил приоритеты в пользу нематериальных ресурсов. Фундаментом современной экономической теории стали работы таких выдающихся ученых как Э.Брукинг, Э.Тоффлер, М.Кастельс, И.Нонаки, Х.Такеучи и других исследователей. Основным лейтмотивом данных произведений выступает признание примата роли нематериальных благ в современном мире, объяснение механизмов их генерации и раскрытие связанной с их функционированием новой, революционной формы богатства. Богатство общества в его традиционном понимании, восходящем к основоположникам классической школы, представлялось как воплощенный в материальных благах накопленный прошлый труд предшествующих и настоящего поколений. Однако современная экономическая мысль критически относится к тезису об исключительно материальном содержании богатства. Иные времена – иной подход к пониманию этой категории: богатство сейчас – это все, что субъекты ценят. Такое определение богатства позволяет включить в него и профессиональные знания, и природные ресурсы, и природные способности человека, и свободное время. С теоретической точки зрения подобное понимание богатства позволяет высветить многие грани этой экономической категории. Российские экономисты-теоретики даже предлагают выделять в качестве самостоятельного подразделения третью сферу – сферу производства нематериальных благ и услуг, ибо роль и значение сферы интеллектуальной деятельности по мере продвижения общества по инновационному пути развития стремительно возрастает. Это здоровое предложение получило дальнейшее теоретическое развитие, но без практического воплощения в

действующем Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности, продукции и услуг (ОКДП). Как мы уже писали выше, в широком смысле блага – это средства удовлетворения человеческих потребностей.

Согласно ОКДП блага разделяются: по натуральным характеристикам - на продукты и услуги; по степени удаленности от конечного потребления - на потребительские блага и ресурсы; по длительности использования - на кратковременные и долговременные; по характеру потребления - на частные и общественные.

Блага нематериальные (Nonmaterial wealth; Nonmaterial values), как мы писали выше – это блага, удовлетворяющие социальные и духовные потребности людей. К ним относятся информационные, коммуникационные, научно-исследовательские, культурные, образовательные, рекреационные и другие социальные услуги. Нематериальные блага – жизнь и здоровье, достоинство личности, личная неприкосновенность, честь и доброе имя, деловая репутация, неприкосновенность частной жизни, личная и семейная тайна, право свободного передвижения, выбора места пребывания и жительства, право на имя, право авторства, иные личные неимущественные права и нематериальные блага, принадлежащие гражданину от рождения или в силу закона, неотчуждаемы и непередаваемы иным способом. Также к нематериальным благам относятся информационные, коммуникационные, научно-исследовательские, культурные, образовательные, рекреационные и другие социальные услуги.

Исходя из взглядов на человека как биосоциальное существо, нематериальные блага классифицируются на две группы: блага, имеющие биологическое начало (жизнь, здоровье, внешний облик), и блага, имеющие социальное начало (честь, достоинство, деловая репутация, имя, личная неприкосновенность, тайна частной жизни и др.). Разнородность нематериальных благ, часть из которых неотделима от индивида и является его имманентной субстанцией (жизнь, здо-

ровье, внешний облик, честь, достоинство) с позиций легитимности не может и не должна коммерциализироваться.

Учитывая все вышеизложенное можно утверждать, что рынок нематериальных благ должен вовлекать в коммерческий оборот только доступные на законной основе объекты, к числу которых нами отнесены информация, знания и различного рода сервисные услуги. Отметим, что к нематериальным благам фактически применима общая классификация благ, упомянутая выше. Нематериальные блага являются экономическими благами (Economic goods), ограниченными благами – благами, которые в связи с их редкостью или ограниченностью необходимо производить и распределять. Поскольку спрос на эти блага значительно превышает их количество, то они имеют цену. К ограниченным благам относятся практически все блага, за исключением воздуха, солнечного света и некоторых других, предложение которых существенно превышает спрос на них. Кроме того, нематериальные блага могут выступать как индивидуальные блага – блага, предоставление которых возможно каждому отдельному лицу в связи с тем, что такие блага обладают свойствами исключительности или конкурентности как со стороны производителя, так и со стороны потребителя (знания индивида) и как общественные блага (Public goods) – блага, к которым имеют доступ все индивиды (оборона, бесплатное образование, общедоступное посещение парков, музеев и т.п.) Нематериальные блага обладают полезностью, характеризующая меру удовольствия, пользы или удовлетворенности, которые получают субъекты от потребления благ.

Таким образом, нематериальные блага агрегируют собственно потребительские нематериальные блага – нематериальные продукты и нематериальные услуги и производственные нематериальные блага – нематериальные ресурсы, которые обретают данную категорию в зависимости от степени удаленности нематериальных благ от конечного потребления. Нематериальные блага рассматриваются Гражданским Кодексом

в качестве разновидности объектов, по поводу которых могут возникать гражданские правоотношения. Статья 150 ГК дает примерный перечень юридически защищаемых нематериальных благ, подразделяя их на: а) нематериальные блага, приобретаемые гражданами и юридическими лицами в силу рождения (создания), и б) нематериальные блага, приобретаемые ими в силу закона.

Подводя итог настоящему исследованию, автор полагает, что специфика нематериальных благ в ноосферной экономике заключается в их дуальности – в зависимости от характера их использования они могут существовать и позиционироваться в качестве ресурсов (если их применяют для последующего производства, в новой деятельности, например, данную статью при изучении определенных проблем экономической теории) и в качестве продукта (если их применяют как конечный объект использования или потребления с целью удовлетворения определенных потребностей). Кроме того, в отличие от материальных благ, нематериальные блага имеют двух создателей – они создаются и производителями и потребителями.

Поэтому отнюдь не случайным выступает то, что в эпоху становления ноосферной экономики на первый план выходит оборот нематериальных благ и становление сервисного рынка. В условиях ноосферной экономики формируются и активно развиваются новые рынки, среди которых рынок нематериальных благ объективно занимает статус доминирующей структуры. Интерес современных исследователей – ученых и

практиков к проблемам, связанным с позиционированием, формированием и развитием рынка нематериальных благ, спецификацией прав на данные блага закономерен и очевиден. Нематериальные блага и процессы вовлечения их в рыночный оборот, их коммерциализация сравнительно недавно стали полноправными в предметном поле экономической теории, поэтому многие вопросы их гносеологии и онтологии являются дискуссионными и в недостаточной степени разработанными, при этом для большинства развитых и новых индустриальных стран именно сфера производства нематериальных благ, рынок нематериальных благ все в большей степени становится определяющей в национальной экономике.

Проблема эффективной рыночной организации в России на сегодня является одной из самых актуальных как для российских предпринимателей, так и для государства, и представляет большой практический интерес. В сегодняшней экономической ситуации, сложившейся в российской экономической жизни, выявление закономерностей в теории организации рынков, специфики механизма их функционирования в России позволит сформировать экономическую систему, отвечающую всем требованиям рыночной экономики, и сформировать развитые рыночные институты и элементы инфраструктуры. Изучение современных процессов, связанных с изменением роли государства в российской экономической жизни, на сегодняшний день является, безусловно, важным для современной хозяйственной теории и практики.

Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. М., 1960. Т. 23. С. 86.

См.: Философский словарь. – М., 1980. С. 148 – 149.

См.: Неверов А.Н. Концепция ноосферной экономики. – Саратов, 2009.

См.: Неверов А.Н. Концепция ноосферной экономики. – Саратов, 2009.

См.: Неверов А.Н. Концепция ноосферной экономики и нанотехнологии //Становление и перспективы развития наноиндустрии в ноосферной экономике: институциональный аспект: материалы междунауч.-практ. конференции /под ред. Н.В. Манохиной, А.Н. Неверова. – Саратов, 2009. С. 30.

См., например: Философский словарь. – М., 1980. С. 36 – 37; Философский энциклопедический словарь. – М., 2006. С. 45

См.: Неверов А.Н. Капитал и диффузия субъектности. – Саратов, 2009; Неверов А.Н. Концепция ноосферной экономики. – Саратов, 2009.

- См.: Маслоу А. По направлению к психологии бытия. М., 2002. С. 33.
См. там же.
См.: Неверов А.Н. Экономика-психологические факторы общественного развития. – Саратов, 2008.
См.: Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. – М., 2000.
Менгер К. Основания политической экономии. М., 2000. //http://e2000.kyiv.org. С. 6.
Менгер К. Основания политической экономии. М., 2000. //http://e2000.kyiv.org. С. 45.
Менгер К. Основания политической экономии. М., 2000. //http://e2000.kyiv.org. С. 46.
Булгаков С.Н. Философия хозяйства. – М., 1990.
Менгер К. Основания политической экономии. М., 2000. //http://e2000.kyiv.org. С. 47.
Менгер К. Основания политической экономии. М., 2000. //http://e2000.kyiv.org. С. 10.
Менгер К. Основания политической экономии. М., 2000. //http://e2000.kyiv.org. С. 11.
Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. М., 1960. Т. 26. С. 420-421.
Агабабян Э. Экономические основы воспроизводства нематериальных благ при социализме. М., 1983. С. 3.
Агабабян Э. Экономические основы воспроизводства нематериальных благ при социализме. М., 1983. С. 7.
Цит. по: Менгер К. Основания политической экономии. М., 2000. //http://e2000.kyiv.org. С. 43.
Сей Ж.-Б. Трактат по политической экономии. М., 2000. //URL://http://e2000.kyiv.org.
Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. Ключ к успеху в новом тысячелетии. – СПб, 2001; Тоффлер Э., Тоффлер Х. Революционное богатство. М, 2008; Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество, культура. М., 2000.; Нонака И, Такеучи Х. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах. М., 2003.
Теоретическая экономика. Политэкономия /Под ред. Г.П. Журавлевой, Н.Н. Мильчаковой. – М., 1997. С. 159-160.
Гражданский кодекс РФ. – М., 2009. С. 52.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Лариса Михайловна Шевченко
(к.э.н., доцент, кафедра финансов СГСЭУ)
E-mail: Lara-shevchenko@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

В статье рассматривается финансово-инвестиционная компонента политики государства. Выдвигается авторское определение финансово-инвестиционной политики. Автор проводит детальный анализ содержания данного сектора государственной деятельности, выделяет его основные модели и типы. На основе предлагаемой теоретической конструкции делается вывод о необходимости акцента финансовой политики России на привлечении иностранных инвестиций.

Ключевые слова: государство, инвестиционно-финансовая политика, иностранные инвестиции, российская экономика.

Larisa Mihajlovna Shevchenko
(Ph.D., Associate professor
finance department SSSEU)

FEATURES OF THE MODERN RUSSIAN FINANCIAL AND ECONOMIC POLICY

Key words: state, investitsional-financial policy, foreign investments, Russian economy.

Финансовая политика является составной частью экономической политики государства. В свою очередь финансовая политика включает в себя бюджетную, налоговую, денежно-кредитную и ценовую политику¹. Нам представляется необходимым выделить инвестиционную составляющую финансовой политики. Это обусловлено особой значимостью, придаваемой сегодня активизации инвестиционных процессов на всех уровнях экономической системы.

Согласно мнению И.В. Сергеева и И.И. Веретенниковой, инвестиционная политика — составная часть экономической политики, проводимой государством и предприятиями в виде установления структуры и масштабов инвестиций, направлений их использования, источников получения с учетом необходимости обновления основных средств и повышения их технического уровня. Иначе говоря, она представляет собой совокупность действий (мероприятий), направленных на вложение имущественных и интеллектуальных ценностей в объекты предпринимательской деятельности с целью получения прибыли. Однако такое определение инвестиционной политики делает преимущественный акцент на направления и объекты вложения инвестиций, а не на источники финансирования инвестиционной деятельности. В то же время, на наш взгляд, деятельность по мобилизации финансовых ресурсов для осуществления инвестиций является неотъемлемой частью всего инвестиционного процесса. Поэтому можно и нужно говорить не о финансовой и инвестиционной политике как разновидностях экономической политики государства, а о единой финансово-инвестиционной политике.

На наш взгляд, финансово-инвестиционную политику следует рассматривать как целенаправленную деятельность государства по мобилизации финансовых ресурсов и их использованию для создания новых объектов производственной и непродуцированной сферы, обновления основных средств и повышения их технического уровня, а также формирования условий для активизации инвестиционных процессов в

экономике. Финансовые ресурсы, используемые в инвестиционном процессе, принимают форму внутреннего (отечественного) или иностранного инвестиционного капитала.

Содержание финансово-инвестиционной политики многогранно и включает: выработку научно обоснованных концепций привлечения инвестиций, определение основных направлений их использования и разработку мер, направленных на достижение поставленных целей. В зависимости от длительности периода и характера решаемых задач финансово-инвестиционная политика подразделяется на финансово-инвестиционную стратегию и финансово-инвестиционную тактику. Первая определяет долговременный курс государства в области иностранных инвестиций, вторая — решение задач конкретного этапа развития. Финансово-инвестиционная политика должна быстро реагировать на изменяющиеся условия развития отечественной экономики. Можно сказать, что финансово-инвестиционная политика представляет собой систему управления финансовыми отношениями в процессе осуществления инвестиционной деятельности всеми экономическими субъектами (государством, предприятиями). Также как финансовая политика в целом, финансово-инвестиционная политика представлена двумя составляющими: государственной и корпоративной.

Несмотря на разноплановость проводимой финансовой политики в области инвестиций со стороны государства и предприятий, это, по сути, две стороны «одной медали», т.е. две составляющие общей финансово-инвестиционной политики. Традиционно выделяют четыре модели финансово-инвестиционной политики, которые в разные периоды и у различных стран, в отдельности или в сочетании либо доминировали, либо серьезно принимались во внимание.

Политика «технологического толчка» исходит из того, что именно наука и техника являются основными импульсами нововведений, что за их развитие отвечает прежде всего государство, и что оно, обладая для это-

го необходимыми финансовыми ресурсами, экспертизой и информацией, способно точно определить направления этого развития. Такой вариант исходит из наличия научно-технических и социально-экономических проблем и предусматривает для их решения разработку различных государственных программ, крупных капиталовложений и других прямых форм государственного участия.

Эта политика, хотя и не провозглашенная, фактически была на вооружении у правительств в 50 - 60-е гг., в период «большой науки», когда были, по существу, определены многие получившие впоследствии развитие технологические траектории в области электроники, ЭВМ, средств связи, авиационного. Для Франции, как и для России, в период до 80-х гг. технологическая стратегия была в центре внимания и идентифицировалась с экономическим ростом в целом. Еще более характерна такая стратегия была и для Великобритании, которая, имея сильную фундаментальную науку, гораздо меньше внимания уделяла ее связям с производством и рынком. Такая политика она лучше всего развивает науку, особенно фундаментальную, и военно-промышленный комплекс как нерыночный сектор экономики, но без особой связи инвестиций с рынком и производством. Здесь финансовая политика государства фактически сводилась к финансированию военно-промышленной индустриализации.

Политика «ориентации на спрос» предусматривает главенствующую роль рыночного финансового механизма в распределении финансовых ресурсов, в выборе будущих направлений и технологических возможностей. Она также исходит из того, что НИОКР важны для технологических изменений и нововведений, но требует ограничения роли государства финансированием фундаментальных исследований и созданием финансового климата и информационной среды для нововведений в фирмах, сокращения прямого его участия в разработках, демонстрационных проектах и исследованиях рынка, а также уменьшения всех форм регулирования, не способствующих стимулированию рыноч-

ной инициативы (прежде всего в области здравоохранения, безопасности и охраны окружающей среды) и эффективной перестройки экономики. Такая политика активно проводилась в Японии, ФРГ, стала преобладающей в США, а в конце 80-х гг. поворот к ней стал заметен и у большинства других ведущих стран. У нее было много преимуществ в отношении обеспечения рыночного успеха в коммерциализации высоких технологий и продуктовых нововведений, но из-за минимизации государственного регулирования фактически сворачивалась и оставалась на недостаточном минимуме поддержка фундаментальной науки. Финансовая политика фактически сводилась к косвенному регулированию через создание благоприятного климата для внедрения и распространения рыночно ориентированных нововведений.

Финансовая политика «социальной ориентации» исходит из того, что нововведения, обеспечиваемые действием только рыночного механизма, остаются безразличными к общечеловеческим ценностям и могут привести к большим социальным издержкам. Отсюда в центр внимания должны ставиться социальные последствия НТП, предусматриваться определенное социальное регулирование, процесс принятия решения должен базироваться на определенном социально-политическом консенсусе с привлечением широкой общественности. Элементы такого подхода присутствуют в финансовой политике скандинавских стран, прежде всего, в виде учета интересов престарелых и молодежи.

«Финансовая политика общей трансформации экономической структуры» отражает долгосрочное взаимодействие технологии и общества. Она предполагает сильное воздействие передовой технологии на решение социально-экономических проблем, на изменение отраслевой структуры, на поведение хозяйственных субъектов, уровень жизни и т.д. Все это требует новых форм организации, новых механизмов управления, системных взглядов на развитие науки и техники, на их взаимодействие и последствия.

По нашему мнению, финансовая полити-

ка современной России не может быть отнесена с достаточной точностью к какой-либо из названных моделей политики, хотя она скорее всего ближе к политике «ориентации на спрос», по крайней мере, в части отхода государства от социальной поддержки и поддержки фундаментальной науки. Основу финансово-инвестиционной политики составляют финансовые источники для осуществления инвестиций, направления их вложения. От оптимального использования инвестиционных ресурсов зависит производственный потенциал страны, его эффективность, отраслевая и воспроизводственная структура общественного производства

Приоритетом финансово-инвестиционной политики является усиление государственного регулирования в сферах управления приватизированными проектами, инвестиционными программами, финансовыми потоками отечественных и иностранных инвестиций. Цель финансово-инвестиционной политики – реализация стратегического плана экономического и социального развития страны. Но в любом случае конечной целью финансово-инвестиционной политики является оживление инвестиционной деятельности, направленной на подъем отечественной экономики и повышение эффективности общественного производства. Задачи финансово-инвестиционной политики зависят от поставленных целей. К ним могут относиться: привлечение отечественных и иностранных инвестиций, обеспечение сбалансированности в развитии всех отраслей экономики России, обеспечение конкурентоспособности отечественной продукции, поддержка развития малого и среднего бизнеса, реализация программы по конверсии ВПК.

Финансово-инвестиционная политика на макроуровне должна способствовать оживлению инвестиционной деятельности на региональном и микроуровне. В свою очередь, под региональной инвестиционной политикой понимается система мер, проводимых на уровне региона, способствующая привлечению инвестиционных ресурсов и определению направлений их эффективного

и рационального использования в интересах населения региона.

При этом мы считаем необходимым выделить следующие типы финансово-инвестиционной политики: финансово-инвестиционная политика, ориентированная на приток иностранного инвестиционного капитала; финансово-инвестиционная политика, ориентированная на приток только внутреннего инвестиционного капитала и ограничивающая иностранный капитал; нейтральная финансово-инвестиционная политика.

Финансово-инвестиционная политика, ориентированная на приток иностранного инвестиционного капитала, является достаточно демократичной и, как правило, не устанавливает барьеров на пути инвесторов. В данном случае преследуется цель активизации инвестиционных процессов при помощи самых разных методов и рычагов. При этом иностранные инвестиции при этом рассматриваются как локомотив, способный позитивно повлиять на желание отечественных владельцев ресурсов инвестировать в экономику региона. Данный тип политики предусматривает широкую систему льгот и преференций для зарубежных инвесторов.

Ограничивающая финансово-инвестиционная политика, напротив, направлена на сдерживание иностранного капитала, путем установления барьеров и ограничительных мер с целью поддержки отечественных инвесторов. При данном типе политики могут проводиться мероприятия, направленные на возвращение капитала, ранее вывезенного за рубеж.

Нейтральная финансово-инвестиционная политика достаточно лояльна как по отношению к зарубежному, так и к отечественному инвестиционному капиталу. При этом с одной стороны, не отдаются предпочтения ни иностранному, ни отечественным инвесторам, с другой стороны, не преследуется задачи стимулирования инвестиционной деятельности.

Действительно, сегодня об инвестициях сказано уже немало. Многие российские и западные специалисты говорят сегодня о

том, что без инвестиций российской экономике не выжить, однако до недавнего времени ситуация в нашей стране складывалась не лучшим образом. Инвестиции, как один из источников вливания в экономику, способны вывести страну из кризиса, поэтому им уделяется столько внимания. Российский рынок – один из самых привлекательных как для отечественных, так и зарубежных инвесторов, однако он также и один из самых непредсказуемых, и перед ними встает проблема не упустить свой сегмент этого рынка и, в то же время, не потерять свои деньги. Привлечение инвестиций в страну является одним из путей решения экономических проблем. Поэтому на данный момент перед российским Правительством стоит проблема стимулирования эффективного притока отечественного и иностранного капитала.

Оценивая современную экономическую ситуацию, следует отметить, что экономический кризис, затронувший все отрасли и сферы народного хозяйства, наиболее глубоко поразил инвестиционный комплекс. В период реформ наиболее высокими темпами наблюдался спад и свертывание производства в базовых отраслях промышленности и составляющих конкуренцию иностранным фирмам на мировых рынках – электронике, электротехнике, приборостроении, станкостроении, энергетике и других. В результате усилилась деградация структуры промышленного производства в пользу сырьевых отраслей, что лишает страну значительных источников дохода от экспорта. Создается реальная угроза потери отечественной промышленности высоких технологий. Учитывая серьезное технологическое отставание российской экономики по большинству позиций, России по оценкам экспертов, необходим иностранный капитал в размере 10-12 млрд. долларов и более, который мог бы принести новые технологии и современные методы управления, а также способствовать развитию отечественных инвестиций². Оптимистические оценки исходят даже из возможности вовлечения в Россию в перспективе до 10% объема мирового рынка капитала, что составляет 30 млрд. долларов³.

Износ производственных фондов в промышленности приблизился к 60%, т.е. к порогу, за которым начинается распад производственного потенциала, возникает угроза разрушения производительных сил страны.

Тем не менее сегодня Россия имеет инвестиционный потенциал. По объемам разведанных запасов минерального сырья она занимает ведущее место в мире. Валовая потенциальная ценность разведанных балансовых запасов основных видов полезных ископаемых России оценивается в 30 трлн. долл., а прогнозируемый потенциал – в 150 трлн. долл.⁴ В настоящее время в России сохраняется достаточно высокий общеобразовательный уровень экономически активного населения. Почти треть населения имеет высшее и среднее специальное с образование. По объемам разведанных запасов минерального сырья она занимает ведущее место в мире. Валовая потенциальная ценность разведанных балансовых запасов основных видов полезных ископаемых России оценивается в 30 трлн. долл., а прогнозируемый потенциал – в 150 трлн. долл.⁵

По нашему мнению, отрасли, инвестиции в которые могли бы окупиться с позиций рентабельности мирового рынка, это наукоемкие производства, в особенности, конвертируемые в системе ВПК. Таким образом, массированный приток инвестиций в экономику России в рамках существующей на сегодняшний день ситуации оказывается весьма проблематичным. Поэтому Россия должна пойти по другому пути инвестиционного развития. Ресурсы страны должны быть предельно активизированы в рамках активного инвестиционного процесса в реальной экономике, осуществляемого на основе как внутренних, так и внешних источников развития, отличающихся высокими и устойчивыми темпами роста, а также высокой рентабельностью. При этом иностранные инвестиции по объему и интенсивности нарастания зависят от соотношения рентабельности внутренних инвестиций с рентабельностью мирового хозяйства. И чем внутренняя рентабельность выше, а развитие устойчивее, тем в большей степени фи-

нансовые потоки иностранных инвестиций потекут в страну. Для этого имеется полный комплект всех инвестиционных ресурсов – от квалифицированной рабочей силы, развитой сферы НИОКР, производственно-технических мощностей и до природных ресурсов, за исключением денег.

Наиболее важный вывод из всего выше сказанного заключается в том, что привлечение как отечественных, так и иностранных инвестиций рассматривается сегодня

как одна из важнейших проблем российской экономики. Собственные возможности капиталовложений российских предприятий за счет прибыли и средств на амортизацию ограничены и не могут удовлетворить полностью спрос на инвестиции, а поступления из бюджета незначительны. В этих условиях активизация инвестиционного процесса за счет притока капитала представляется разумным способом наращивания капитальных вложений в экономику России.

¹ Финансы. /Учебник. под ред. А.С. Нешиного. Изд-во «Дашков и К», 2006. – 512 с.

² Смагина В.В и др. Экономический механизм формирования благоприятного инвестиционного климата предприятия (фирмы) в новой России. Учебное пособие. Тамбов: Издательство ТГУ им. Державина. 2005. С.96.

³ Источник тот же.

⁴ Андрианов В. Д. Россия экономический и инвестиционный потенциал. М., «Экономика». 1999. С. 31.

⁵ Андрианов В. Д. Россия экономический и инвестиционный потенциал. М., «Экономика». 1999. С. 31.

Лев Аронович Фиглин

(д-р соц.н., к.экон.н., профессор СГСЭУ,
Действительный член Российской академии социальных наук,
почетный работник высшей школы РФ)
E-mail: Figlev@yandex.ru

КРИЗИСНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ: СОЦИАЛЬНО – ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПРОБЛЕМЫ

В статье рассматриваются социально-психологические проблемы кризисных организаций. Кризис представляется одним из экстремальных состоянием системы, когда обостряются сущностные противоречия, разрешение которых, при сохранении целостности, возможно только путем перехода системы в новое качество. Наиболее общей причиной кризиса является аномическое отношение субъекта к значимому объекту. Одновременно с этим, феномен аномии является следствием и результатом кризиса.

Ключевые слова: организация, кризис, аномия, управление, качество, мотивация, социокультурная адаптация.

The article focuses on the socio-psychological problems of crisis organizations. The crisis rises as one of the extreme states of the system, when the essential oppositions become sharp, and the decision of them with saving integrity becomes possible only through the transition of the system in a new quality. The anomie relation to the significant subject is the most common cause of the crisis. The dynamics of anomie is also result and the consequence of the crisis.

Leo Aronovich Figlin

(Ph.D.(sociology), Ph.D.,
Professor of SSSEU, Full member of Russian academy of sociology,
honorable worker of high school of Russian Federation)

CRISIS ORGANIZATION: SOCIO-PSYCHOLOGICAL ASPECT OF THIS PROBLEM

Key words: organization; crisis; anomie; management; quality; motivation; social and cultural adaptation.

В связи с объективными и субъективными внешними и внутренними трудностями, фактически, все организации (за исключением вновь созданных) оказались в кризисном состоянии. Важнейшей характеристикой кризисной организации является наличие сущностного противоречия, сопровождающегося множеством других противоречий, которые в реальной деятельности выступают в виде проблем. Это сущностное противоречие может быть не представлено в организационном сознании, особенно на первых этапах развития кризисного состояния организации. Но даже в случае осознания сущностного противоречия, для кризисной организации характерна неясность конкретных способов его решения в сложившихся условиях. Кризис охватывает все уровни и сферы организационной деятельности. В этих условиях возникает научная и практическая необходимость выявления, описания и объяснения специфических социально-психологических проблем коллективного и индивидуального сознания широко распространенного феномена кризисной организации.

Кризисная организация понимается как социотехническая система, имеющая социально-психологическую подсистему, которая обеспечивает следующие функции: целостности, путем взаимодействия работников друг с другом; отражения внешнего и внутреннего состояний; адаптации к внешним и внутренним изменениям. Одновременно с этим, кризисная организация понимается как разновидность социальной системы².

Системная методология позволяет глуб-

же и в целом понять проблему кризиса вообще и, самое главное, общую проблему – «кризис организации». Анализ проблемы на основе системной методологией показал, что основной и наиболее общей причиной общего кризиса является аномическое отношение к различным проблемам организационной деятельности. Поэтому основной методологической и теоретической проблемой является проблема «кризис – аномическое сознание». С нашей точки зрения, кризис это такое состояние социальной системы, в котором конфликтные тенденции и явления преобладают над стабилизационными. Кризис характеризуется следующими признаками: всеобщностью (объектной, временной, структурной); «глубиной» существующих проблем; кратковременностью; «базисностью» поражаемых подсистем; «широтой» или распространенностью кризисных явлений в различных подсистемах; нарушением воспроизводства деятельности; дезинтеграцией, нарушением целостности; конфликтностью, высокой неравновесностью; нарушением пропорций; нарушением функции целеполагания; продуктивностью.

По типу порождающих причин можно выделить внешние и внутренние кризисы. Внешний кризис порождается противоречием между социальной системой и внешней средой. Основная причина внутреннего кризиса заложена в самом способе функционирования социальной системы. По распространенности кризисных явлений необходимо выделить общий кризис объекта и специфический кризис, т.е. кризис подсистемы объекта. Специфическими видами кризиса, в частности, являются управленческий

и социально-психологический. Виды (специфические) кризиса взаимообусловлены и взаимосвязаны. Общий кризис характеризуется тем, что порождаются все или многие подсистемы. В соответствии с этим, общий кризис социальной системы сопровождается социально-психологическим кризисом. С теоретической точки зрения, социально-психологический кризис может являться и причиной, и следствием общего кризиса.

По результатам анализа необходимо отметить следующие социально-психологические факторы возникновения общего кризиса:

1. Основной причиной кризисных явлений в социальной системе является многоуровневая аномия, характеризующаяся распадом норм, регулирующих социальное взаимодействие¹.

2. Анализ проблемы кризиса показывает, что базисной сферой организационной деятельности является управленческая сфера. Кризис и дезадаптация организации к внешним и внутренним условиям деятельности есть следствие психолого-управленческой дезадаптивности.

3. Противоречия и причины внутреннего кризиса заложены в мировоззрении, ценностях людей и отдельного человека и, самое главное, в мировоззрении людей, определяющих развитие и функционирование социальной системы.

Характеристиками социальных систем, которые сопровождают общий кризис являются:

1. Кризисная социальная система характеризуется низкой удовлетворенностью и ценностным конфликтом. Ценностный конфликт возникает в связи с тем, что в кризисной социальной системе происходит изменение, качественное обновление структуры ценностей в сознании индивидов и социальных групп через драматическое переживание конфликтности ценностей и, даже, через массовую десоциализацию.

2. Специфичность социальных систем порождает специфические виды кризиса. Для социальных систем специфическим видом является кризис, порожденный противоречием между духовной и социальной сфера-

ми, между сущностными свойствами человека и устройством социальных систем.

3. Кризисность состояния социальной системы осознается носителями сознания. С нашей точки зрения, массовое осознание кризисного состояния системы на уровне обыденного сознания осуществляется только когда кризис вступает в открытую, наиболее острую форму своего протекания, когда резко ухудшается уровень жизни людей, входящих в социальную систему.

Кризис является одним из экстремальных состояний. Континуум экстремальных состояний включает: состояние социальной напряженности, состояние кризиса и состояние катастрофы. Разработка данных понятий осуществлялась путем анализа существующих научных представлений.

Для всех трех состояний свойственны ряд общих, основополагающих характеристик, что позволяет объединять их в один континуум: неизбежность, всеобщность (объектной, временной, структурной), экстремальность, неустойчивость, дезинтеграция (нарушение пропорций), нарушение функции целеполагания, продуктивность. Общая причина и источник экстремальных состояний – противоречие; высокий уровень аномии. Различия между состояниями – в степени экстремальности и в их связи с характером изменений, порождаемых экстремальным состоянием. Стратегию на основе содержания предпринимаемых действий против кризиса можно построить по аналогии с классической работой Р.Мертон, посвященной адапционным реакциям на аномии¹, а также по аналогии с анализом общественных реакций на риск, приведенным Э.Гидденсом². Нам же представляется, что существует трудно определяемая граница кризиса, которая позволяет сформулировать несколько факторов, особенно важных для определения этой границы: 1) имеет значение характер изменений, инсценировавших кризисную ситуацию. Важным моментом представляется внезапность или постепенность изменений, а также то, насколько неожиданными были они для общества; 2) степень рассогласования новой культуры, которые несут с собой

изменения, и культуры прежней. Затрагивают ли изменения само ядро традиционной культуры, ее главные ценности; 3) размер групп, переживающих кризис, который имеет универсальный или выборочный характер; 4) число и действенность негативных ситуаций, непосредственно вызванных изменениями, инициировавшими кризис; 5) шансы индивидуальной адаптации, степень общественной открытости и мобильности, доступные каналы продвижения, возможности профессиональной переориентации; 6) общественные средства, которые можно использовать, чтобы справиться с кризисом (материальное благосостояние, образовательный уровень, чувство общественной солидарности, организованность, интеллектуальный уровень элит, наличие харизматических лидеров, героические традиции); 7) благоприятная геополитическая ситуация, экономические и политические тенденции.

Понятие аномия является высокоабстрактным, категориальным, многоаспектным, общенаучным понятием. В широком смысле, аномия это определенный тип отношений субъекта с внешним миром, который можно представить как «субъект-объект». Специфическими особенностями этого типа отношений являются противоречие и определенная зависимость субъекта от объекта. В результате возникает искаженное отношение к объекту, проявляющееся в различных видах: «отрицание», «принятие», «безразличное отношение». В дальнейшем мы будем понимать аномиию как аномическое отношение субъекта к объекту. В связи с таким определением, аномия является типом сознания. Важное значение во внутренней структуре аномии занимает мотивационный компонент. По характеру мотивации, в случае отрицания объекта, в основе аномического сознания может лежать либо простая отрицательная, либо конфликтно-отрицательная мотивация. По характеру причин, вызвавших аномиию необходимо выделить два вида аномии: внешнюю и внутреннюю. Беря за основу классификации объект, следует отметить, что аномия это объектно-универсальная форма отношения, мотивации. Это означает,

что аномическое отношение может возникать по отношению к любой значимой реальности, с которой человек взаимодействует, а также по отношению к самому себе. По характеру причин, аномия может порождаться психологическими, социальными, управленческими, техническими, экономическими и другими причинами. Таким образом, аномия является каузально универсальным отношением¹.

Существуют два принципиально различных, полюсных типа аномического трудового сознания: фетишизированное и нигилистическое. Между ними располагается функционалистское. Наиболее распространенный тип аномии профессиональной и трудовой деятельности это трудовое функционирование, которому соответствует функционалистское сознание. Трудовой функционер аномичен к постановке целей, к организации своей производственной деятельности, ее результатам и к другим составляющим полноценного труда. В связи с этим, полноценная трудовая деятельность замещается функционированием, т.е. формальным выполнением обязанностей. Нигилизм – это негативное отношение к различным составляющим трудовой деятельности, как к положительным, так и отрицательным, их принятие, отрицание. Обратной формой нигилизма является фетишизированное сознание, которое характеризуется бездумным отношением к своему труду, догматизацией, обожествлением элементов трудовой деятельности, бездумным принятием различных сторон труда, даже негативных.

Соотнесение понятий кризис и аномия приводит нас к следующим заключениям.

1. Аномия выступает как посредник между негативными явлениями различной природы. Перенос и распространение негативных явлений осуществляется через расширение и углубление аномии.

2. Аномия и кризисные (также предкризисные или негативные) явления связаны механизмом обратной связи, т.е. они взаимно усиливают или взаимно ослабляют друг друга.

Теоретическое сравнение и анализ по-

нятий аномия, конфликт и неудовлетворенность показывают, что «неудовлетворенность различными аспектами жизнедеятельности» и «социальный конфликт» являются теоретико-эмпирическими репрезентантами понятия «аномия»¹.

Тот факт, что конфликт и неудовлетворенность являются теоретико-эмпирическими репрезентантами аномии, свидетельствует общность их характеристик с характеристиками понятия аномии: негативность, универсальность (по субъектам, по объектам, по сферам), наличие противоречия. Основное различие состоит в том, что аномия это понятие более высокого уровня абстрактности, чем неудовлетворенность и конфликт. Таким образом, мы приходим к выводу, что аномия является родовым понятием для понятий неудовлетворенности и конфликта.

Все отмеченные выше общие положения относительно кризиса социальных систем в равной степени относятся к такой социальной системе, как организация. Рассмотрим социально-психологические проблемы кризиса применительно к специфике организации, как социотехнической и социально-психологической системе.

Отмечаются характеристики организаций, которые в наибольшей степени отличают ее от других социальных образований и оказывают влияние на поведение человека и степень его аномии. Такими характеристиками являются: деятельностный и целевой характер; коллективность деятельности; опосредованность деятельности оргтехническими средствами (инструментальность), в связи с чем, организации являются социотехническими системами; зависимость деятельности от внешних условий (социотехнический подход); дифференциация и специализация деятельности; формализованность деятельности и отношений; материальность индивидуальных целей; влияние социально-психологической сферы на формальную структуру деятельности.

С одной стороны, большинство приведенных выше характеристик организации одновременно являются принципами или условиями их деятельности, нарушение которых

усиливает негативные, кризисные тенденции, что является одним из источников кризиса в организации. С другой стороны, парадокс заключается в том, что почти все внутренние формальные характеристики, на которых строится деятельность организации порождают аномиию человека. Поэтому у организации высокая «открытость» к кризису¹. Существует такая социальная характеристика как «включенность в организацию» (мы бы сказали – «сопричастность»), которая оценивает убежденность работника в правильности целей организации и их поддержку; предрасположенность к такой деятельности, которая будет полезна организации; готовность рекомендовать другим трудоустроиться на работу в эту организацию; стремление оставаться членом данной организации. На отечественных промышленных предприятиях она составляла около 23% в 2003 году, а в Европе в 2002 году в среднем 70%¹.

Социально-психологический кризис организации делится нами на управленческий и организационный кризисы. Управленческий кризис является специфическим видом общего управленческого кризиса и, одновременно, специфическим видом общего социально-психологического кризиса организации. С точки зрения социотехнического подхода, кризис организации порождается общей и социально-психологической дезадаптивностью организаций к быстрым и кардинальным изменениям внешней среды.

В соответствии с социотехническим подходом, кардинальное изменение внешней экономической, политической, социальной среды с необходимостью приводит к изменению функций и стратегии управления, способов реализации управленческих задач на всех уровнях управления и, в особенности, на уровне высшего руководства организации, т.е. возникает необходимость адаптации организации. Принципиальным условием общей адаптации организации является управленческая адаптация, что требует изменения управленческого сознания². Эмпирические исследования и наши наблюдения показывают, что адаптация управленческого

сознания осуществляется очень медленно; управленческое сознание, в результате дезадаптивности входит в противоречие с внешними требованиями, что позволяет говорить о кризисе управленческого сознания и самосознания. Кризис управленческого сознания является важнейшей причиной кризисных явлений на предприятиях и свидетельствует о неготовности высшего руководства к работе в новых экономических и социальных условиях, а следовательно, и о неготовности предприятий в целом¹.

Ситуация перестройки организационной деятельности конфликтна сама по себе, как и любая ситуация перестройки. Но она еще более конфликтна, когда плохо подготовлена. В этом случае она усугубляется множеством неудовлетворенности скрытых конфликтов, которые переходят в открытую форму. Высокая конфликтность также обусловлена ослаблением механизмов разрешения конфликтов в российских организациях. Можно отметить феномен низкой коммуникативной культуры при разрешении конфликтов. Другие причины: значительное увеличение разрыва в оплате труда между руководителями и рядовыми работниками; сокрытие руководством информации об их реальных доходах и источниках; влияние внешних кризисных факторов; снижение жизненного уровня работников; снижения контроля «сверху» за поведением работников; ослабление социальной защищенности работающих; влияние кризисных явлений на предприятии; непослуживательное, противоречивое поведение руководства, невыполнении обещаний руководства; низкая социально-психологическая компетентность руководства; общее, пренебрежительное отношение к рабочим со стороны руководства. Основная составляющая социально-психологической неготовности организации – неготовность высшего руководства организации, т.е. управленческая неготовность. Неготовность к изменениям является компонентом и причиной управленческого и организационного кризисов. В

сознании руководителей функция контроля деятельности подчиненных преобладает над другими управленческими функциями. Если основная внутренняя управленческая функция была контрольной, то основная внешняя функция руководителей заключалась в получении, точнее, «выбивании» льгот, материальных и финансовых ресурсов для проведения тех или иных преобразований на предприятии. В сознании руководителей внешние, независимые от их возможностей, причины проблем и трудностей предприятий (неплатежи партнеров, несовершенное законодательство и др.) преобладают над внутренними (низкая рыночная компетентность управленческих кадров, снижение трудовой мотивации и др.). В принципе, экстерналистскому управленческому сознанию противостоит интернальное, согласно которому внешние проблемы необходимо переводить во внутренние и решать их доступным для организации средствами. Организационная деятельность, нередко, осуществлялась не из интересов дела, а из интересов влиятельных лиц в организации и вне ее, ориентации на отношения или на собственные интересы при принятии решения. «Низкая инновативная управленческая культура» означает слабую представленность в сознании руководителей значения такой важной сферы управленческой деятельности, как управление нововведениями, что является одной из причин низкой адаптивности и кризиса организаций.

В условиях кризисной организации и кризисного общества с большей силой действуют факторы изменяющие трудовую мотивацию в сторону прагматических, материальных мотивов, и с меньшей силой факторы, изменяющие трудовую мотивацию в сторону повышения значимости содержательных мотивов. В связи с этим, нами делается вывод о мотивационном кризисе в системе трудовой мотивации, который является составляющей общего кризиса организаций и компонентом организационного кризиса.

1. Дюркгейм Э. Ценностные и реальные суждения // Социс, № 2., 1991.
2. Михайлов Ф.Г. Общественное сознание и самосознание индивида. М., 1990.
3. Парсонс Т. Система современных обществ / Пер. с англ. / М.: «Аспект-Пресс», 1997.
4. Попова И.П. Маргинальность. Социологический анализ. М., 1996.
5. Радаев В.В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / М.: Росспэн, 2002. С.157.
6. Сеннет Р. Коррозия характера / Пер с англ., под ред. В.И. Супруна / Новосибирск; Москва: «Тренды», 2004.
7. Становление трудовых отношений в постсоветской России / под ред. Дж.Де Барделебен, С. Климовой, В. Ядова – М.: «Академический проект», 2004.
8. Теоретико-прикладной толковый словарь по социологии труда / Под ред. В.А. Ядова. – С.-Петербург «Наука», 2006. С.31.
9. Тукумцев Б.Г. Оценка включенности в организацию персонала промышленных предприятий // Контексты социального знания. Самара: «Универс-групп», 2005.
10. Merton R.K. Social Structure and Anomie // R.K. Merton of Social and Science / Ed. By P. Sztompka. Chicago: The University of Chicago Press, 1996. P.132-152.
11. Giddens A. The Consequences of Modernity. Cambridge: Polity Press, 1990.

ЧЕЛОВЕК, СРЕДА И ПСИХОЛОГИЯ

Александр Владимирович Рязанов
*(к.ист.наук, профессор кафедры социальных коммуникаций
 Поволжская академия государственной
 службы имени П.А. Столыпина)*
E-mail: Alexandr.ryazanov@gmail.com

СОЦИАЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ: ИЛЛЮЗИИ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ

Статья посвящена анализу возможностей и ограничений социального реформирования в современной России. Особое внимание уделено существующим ограничениям, неучет которых ведет к имитации объективно необходимых реформ.

The article is devoted to the analysis of possibilities and restrictions of social reforming in modern Russia. The special attention is given to the existing restrictions ignoring of which conducts to the imitation of objectively necessary reforms.

Ключевые слова: социальное проектирование, инновации, возможность изменений.

Alexander Vladimirovich Ryazanov
*(Ph.D., professor of Social communications department,
 P.A. Stolypin Volga Region Academy
 of Public Administration)*

SOCIAL DESIGNING: ILLUSIONS AND THEIR CONSEQUENCES

Key words: social designing, innovations, possibility of changes.

Социальное проектирование, введение инноваций (в том числе и тех-нических) всегда связано с существенными социальными, экономическими и политическими рисками. Причина этого – возможное отсутствие принципиальной сочетаемости имеющегося контекста с планируемыми изменениями, то есть их неорганичность. Опыт показывает, что получить желаемые следствия возможно далеко не всегда. Для

этого, как минимум, нужны соответствующие основания. Можно получить видимость следствий, их формальную имитацию, но исходный контекст будет сопротивляться и обязательно рано или поздно проявит себя. В результате ситуация в определенной степени отыграет назад.

В реформаторском угаре активно действующие субъекты преобразований, как правило, не слишком заботятся и задумываются

о точке отсчета, о специфических особенностях текущего положения дел, которые и определяют вероятности успешного внедрения каких-либо проектов (инноваций). Без анализа и учета оснований рациональность выбранных решений (действий) остается под серьезным вопросом. Дж. Скотт отмечает, что «Потенциальным реформатором гораздо легче изменить формальную структуру учреждения, чем изменить его методы... Заменить правила и инструкции проще, чем исправить поведение, которое стоит за ними. По очевидным причинам политические элиты, особенно авторитарные высокомоде- рнистские, обычно начинают с изменений в формальной структуре и правилах».

Современные коммуникативные технологии позволяют применяющим их группам интересов организовывать эффективное дискурсивное оформление и сопровождение проводимых мероприятий, реализуемых проектов. Однако не следует переоценивать власть дискурса. Дискурс не контролирует реальность полностью.

Вовлеченные вольно или невольно в процесс инновационной деятельности субъекты имеют, как правило, свои интересы и соответствующую им мотивацию. В действительности далеко не все акторы таких преобразований заинтересованы в их успехе. Даже в ситуации вроде бы «полной» их поддержки многие из них в своей практической, не всегда заметной деятельности скорее саботируют планируемые свыше изменения, лишь имитируя активность по претворению их в жизнь. Конечный успех или неуспех инновационной деятельности во многом зависит от того насколько инноваторы (реформаторы) осознают текущее положение дел и могут изменить мотивацию попутчиков и потенциальных «саботажников», заинтересовав их в реализации задуманных изменений.

Практика показывает, что в России власть в любой персонификации традиционно предпочитает действовать по иному сценарию: под влиянием идеи проекта (инновации) не принимается во внимание естественное сопротивление среды, которое неизбежно

проявляется с той или иной интенсивностью. Интересы целых социальных групп практически приносятся в жертву молоху изменений, целесообразность которых находится под вопросом, а конечный результат проблематичен. И все это в условиях, когда степень эластичности системы в целом не известна.

Наглядным примером подобного проекта является реформаторская деятельность П.А. Столыпина, которого С. Кара-Мурза назвал отцом рус-ской революции. Будучи «западником», зная опыт западных российских губерний применительно к крестьянскому вопросу, он перенес его на коренную Россию. Разрушение крестьянской общины, происходившее постепенно под влиянием развития капиталистических отношений, было интенсифицировано, «высвободив» из нее миллионы людей, разорвав их привычные связи и разрушив традиционный образ жизни. В существовавших в то время в России условиях, в том числе, и эта деклассированная группа, могла выступить в качестве питательной среды формирования будущих революций. Социальные проекты, последовавшие за этим, так же не отличались учетом местных контекстов.

Сумевшие воспользоваться сложившейся конъюнктурой большевики, захватившие власть, после периода вынужденных колебаний стали проводить политику принудительного обобществления средств производства и неорганичной коллективизации, стремясь в крайне ограниченный срок избавиться от экономической отсталости и догнать передовые в этой сфере государства.

Новая система веры – коммунистическая паразитировала на остатках общинной уравнительной психологии крестьянства и смогла увлечь его значительную часть, перемолов в своих жерновах наиболее зажиточных. Человек в такой ситуации был не более чем строительным материалом для складывающейся номенклатуры и ценился даже меньше реального строительного материала. Глобальные конечные цели в глазах строителей нового «справедливого строя» делали ничтожными жертвы и страдания миллионов

и миллионов людей. Пытаясь выжать из ситуации максимум варварскими способами, действуя по принципу «лес рубят – щепки летят», партийная номенклатура, однако, не забывала о себе, устроив систему спецснабжения и спецобслуживания. Интересно отметить, что новые реформаторы 90-х годов прошлого века, в очередной раз «освободив» российского гражданина действовали так же цинично и безответственно, результатом чего стала деиндустриализация, архаизация и депопуляция современной России.

Даже беглый исторический экскурс наглядно демонстрирует неорганичность и насильственный характер реализовавшихся в России глобальных реформаторских проектов. Идеино-дискурсивная зависимость российских элит от идеологий, возникших на западе за, по крайней мере, последние 200 лет существенно не изменилась. Российская действительность описывается и анализируется в терминах неорганичных для рассматриваемого контекста. Реальные процессы формально подгоняются под «правильные» западные стандарты, содержательно представляя собой иное. «Обнаруживаются» на российской почве феномены, которые в действительности отсутствуют. Оторвавшиеся от реальной почвы элиты (скорее, эрзац-элиты) демонстрируют или непонимание происходящего вокруг, или циничное желание поучаствовать в разделе того, что еще можно поделить, или и то и другое вместе взятое.

Не являются исключением из правила результаты подобных реформ хоть по социалистическому, хоть по капиталистическому сценариям в тех государствах, которые не имели для этого соответствующих объективных предпосылок-условий. Опыт Китая, Камбоджи, многих стран Африки и Латинской Америки, долгое время строивших и продолжающих строить социализм, – наглядное тому свидетельство. Демократические институты многих современных государств скрывают за собой принципиально иное содержание, которое не укладывается в их рамки. Социальный контекст имеет иные держки и противовесы, а сама социальная

реальность – иную конфигурацию.

Глобальное социальное проектирование представляет собой очень серьезную опасность, которая угрожала и угрожает современному миру в целом. Нетерпение, разного рода мессианизм провоцирует появление новых конфликтных ситуаций и усугубляет уже имеющиеся конфликты. Гражданская религия США представляет угрозу для окружающих стран не в меньшей степени, чем фундаменталистские религиозные течения. Слепая вера в демократию и права человека в этом смысле ничем не лучше веры в коммунизм как в «светлое будущее всего человечества» и других подобных «финальных» систем. Неучет поликультурности и многовекторности современного мира, неспособность к компромиссу, предзаданность в мышлении и действиях, незнание и непонимание контекста, свойственные значительной части социальных реформаторов, являются причинами серьезных социальных потрясений и конечного неуспеха реформ. Возникающее вследствие этого отчуждение разрушает социальность, провоцирует недоверие, препятствует адекватному осознанию настоящего положения дел. А ведь именно доверие лежит в основе социального капитала, представляющего набор неформальных ценностей или норм, которые разделяются членами группы и делают возможным сотрудничество внутри нее.

Дело осложняется тем, что современные СМИ и СМК позволяют дос-таточно долго удерживать информационный контроль над ситуацией. В условиях монополизации власти это дает возможность осуществления масштабной и долговременной деформации сознания широких масс населения. Выход видится в направлении организации не имитативного, а реального экспертного обсуждения планируемых инноваций на основе тщательного изучения социального и исторического контекста, имеющихся ресурсных возможностей, в том числе и специфических особенностей человеческого потенциала. Иллюзией часто является мнение реформаторов-инноваторов относительно своих возможностей по мобилизации необ-

ходимого для выполнения намеченных планов персонала. Отсюда родом разнообразные издержки и реформаторские перегибы, которые легко обнаружить при анализе результатов любой неорганичной реформы или недостаточно продуманного социального проекта.

Чем большему количеству людей будет понятна подоплека происходящего, тем чаще можно будет наблюдать не реальные действия, направленные на результат, а формально-имитативные, позволяющие действующим (или бездействующим) субъектам отстоять при этом свой личный интерес. Ситуация может быть иной только в случае проведения органичных реформ или инноваций, которые принципиально сочетаются с имеющимся социальным контекстом. По мнению М.Н. Афанасьева, «как центр социального развития, как национальный developer наше государство выглядит более чем скромно: оно куда чаще тормозит, чем развивает. Его ветвящиеся структуры ссорятся из-за полномочий, активно приспособливают свои полномочия для извлечения корпоративных и персональных выгод, а остальную работу выполняют плохо, чаще же имитируют, перекалывают друг на друга или просто не делают. Многолюдное государство, у которого сегодня вся сила и так много денег, мнит себя Большим Братом, но похоже, скорее, на Большого Паразита».

Необходимо четкое понимание со стороны элит невозможности осуществления мобилизационного сценария по прежним рецептам. Осуществление манипуляционных стратегий по отношению к оставшемуся в России социальному и человеческому капиталу представляется не менее проблематичным. Мы имеем качественно иной человеческий капитал с ослабленным коллективистским потенциалом, усилившейся степенью индивидуализации, дезорганизованный травматическими социальными изменениями последней четверти века, ослабленным уровнем доверия как на горизонтальном, так и на вертикальном уровнях.

Попытки реанимации старых методов и заклинаний обречены на ко-нечный неуспех.

Как это может ни показаться странным, начинать целесообразно с инвестиций в человеческий капитал. Именно продуманные, позитивные изменения в этой сфере могут послужить основой, на базе которой возможно введение необходимых инноваций. Бедный, незащищенный и недостаточно образованный человек не способен к успешному освоению ни технологических, ни социальных инноваций. Богатый, незащищенный и образованный способен к такому освоению, но будет искать для приложения своих усилий безопасную гавань. И это естественно, так как любому человеку свойственно минимизировать свои риски. В ситуации неопределенности и неурегулированности рыночных отношений и балансирования на грани риска в политической сфере, людей, желающих реально брать на себя ответственность, никогда не бывает много. Тем более, если учитывать российские традиции «наказания невиновных и награждения непричастных».

Современное российское общество продолжает, как ни странно, оставаться неконкурентным. По мнению В. Иноземцева, «в России сложилась система, функционеры которой не заинтересованы (и, как правило, неспособны) осуществить модернизацию страны. Формирование такой системы не было предопределено, однако с уверенностью можно утверждать. Что ее истоки следует искать в стремлении практически любой российской элиты искоренить конкурентную среду». Не конкурентное внутри, общество уже не может, при отсутствии необходимых ресурсов, быть конкурентным на международном уровне.

Пределом реформируемости сейчас представляется российский трудовой этос, блокирующий внедрение и укоренение неорганичных инноваций. Следовательно, необходимо признать справедливым мнение о том, что «управленческие решения всех рангов необходимо просчитывать на их, так сказать, этосообразность. Оценивать, предвидеть их судьбу после запуска в конкретную социальную среду». А.И. Пригожин предлагает даже воспользоваться международным аутсорсингом для решения внутрен-

них задач. Однако это представляется все же крайностью.

Профессиональное сообщество проявляет обеспокоенность сложившимся положением вещей и ищет пути выхода из тупиковой ситуации, предлагая путь «выращивания институтов». По мнению ряда экспертов, концепция выращивания институтов предлагает альтернативу и эволюционному рационализму с его упором на стихийное развитие, и политико-правовому конструктивизму, исходящему из возможностей быстрых кардинальных преобразований». И первый, и второй путь показали свою неэффективность в России за годы после распада СССР. Однако и третий предлагаемый путь чреват чрезвычайно серьезными проблемами. Поэтому его сторонники считают, что необходим «проектный подход к реализации реформ – с выделением необходимых ресурсов не только на разработку законов, но и на их публичное обсуждение с заинтересованными сторонами (здесь можно вспомнить практику «всенародных обсуждений» советского времени, в которых при всем их формализме был определен смысл). Не менее важным являются мониторинг и анализ практики применения институтов, а также обучение агентов возможностям их правильного использования».

Представляется, что одной из главных причин неуспеха модернизационных начинаний являются: отсутствие консенсуса в обществе относительно легитимности действующей власти, наличие сравнительно небольшого количества субъектов готовых рисковать своими ресурсами в результате неконкурентной структуры российского бизнеса и слабая защищенность самого бизнеса. По оценкам биржевых аналитиков в настоящее время до половины сделок купли-продажи акций на российском фондовом рынке совершается на основе инсайдерской информации, то есть эксклюзивных сведений из закрытых для конкурентов источников. Отметим, что закон об «инсайде» до сих пор в России не принят. До настоящего момента не принят также федеральный закон о регулировании лоббистской деятельности,

хотя попытки сделать это наблюдались уже в 90-е годы XX века. Российский исследователь лоббизма П.А. Толстых утверждает, что «сегодня тема лоббизма в России находится вне мейнстрима. Единичные сторонники, которые в силу своих взглядов поддерживают ее, сейчас полностью деморализованы и давно пришли к выводу, что с этим соваться не стоит». Заметим, что и сейчас в 2010 году ситуация не изменилась. Кризис 2008-2009 годов показал, что власть поддерживает «избранных» бизнесменов с их структурами, в то время как другие оставались с кризисом один на один.

Реальность такова, что при существующих «правилах игры» никто не горит желанием выступить в качестве локомотива модернизации. У инноваций, модернизаций и т.п. нет необходимой социальной базы, и поэтому окончательный итог, к сожалению, представляется predetermined. Никто из лиц и структур, занявших удобные места у бюджетной кормушки, не хочет рисковать достигнутым. По мнению Дж. Скотта, «излюбленное время высокого модернизма – почти исключительно будущее, хотя любая идеология, основанная на вере в прогресс, выделяет будущее время. Прошлое это препятствие, история, которую надо преодолеть; настоящее – стартовая площадка для запуска в лучшее будущее». На протяжении жизни нескольких поколений в России эта схема срабатывала, но это не дает гарантии, что так будет происходить и в дальнейшем. На определенном этапе наступает усталость и приходит неверие в возможность позитивных изменений. Однако, некоторые российские социологи указывают на появление в последнее время «элиты развития», которая формирует запрос на реальные реформы. Несмотря на слабую до настоящего времени артикуляцию своих позиций и на отсутствие организующей ее структуры именно с ней имеет смысл связывать надежду на реализацию объективно необходимых современной России реформ и учитывающих социальный контекст инноваций.

¹ Скотт Дж. Благими намерениями государства. Почему и как проваливались проекты улучшения условий человеческой жизни. М.: Университетская книга, 2005. С. 396.

² Фукуяма Ф. Великий разрыв. М.: ООО «Издательство АСТ», 2003. С. 30

³ Афанасьев М.Н. Российские элиты развития: запрос на новый курс. М.: Фонд «Либеральная Россия», 2009. С. 18.

⁴ Иноземцев В. Паразитирующее государство и перспективы России в XXI веке // www.strana-oz.ru/?numid=40&article=1591

⁵ Пригожин А.И. Дезорганизация: причины, виды, преодоление. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. С. 165.

⁶ Там же, С. 168.

⁷ Кузьминов Я.И., Радаев В.В., Яковлев А.А., Ясин Е.Г. Институты от заимствования к выращиванию. Опыт российский реформ и возможности культивирования институциональных изменений. К VI международной научной конференции «Модернизация экономики и выращивание институтов. М. ГУ ВШЭ. М.: 2005. С. 19.

⁸ Там же, С. 80.

⁹ См.: Прохоров А.П. Русская модель управления. М.: Эксмо, 2007. С. 179.

¹⁰ Толстых П.А. Практика лоббизма в Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации. М.: Канон+, 2006. С. 202.

¹¹ Скотт Дж. Указ. соч. С. 554.

¹² Афанасьев М.Н. Указ. соч. С. 96.

Сергей Александрович Богданчиков

(к. психол. наук, доцент кафедры педагогики и психологии СГСЭУ)

ПСИХОТЕХНИКА ПОБЕДЫ (ТАНК Т-34 ГЛАЗАМИ ПСИХОЛОГА)

В статье через призму анализа технологии создания танка Т-34, рассматриваются особенности использования психологических знаний в производственной деятельности военной техники в СССР. Автор приходит к выводу, что в процессе создания продукта необходим учет объективных экономико-психологических законов.

In the article the features of using of psychological knowledge in the industrial activity of military technology in the USSR through a prism of the analysis of production activity of tank T-34 are considered. The author comes to a conclusion that the account of objective economic-psychological laws in the course of product creation is necessary.

Ключевые слова: психотехника, Т-34, военная техника, производство, история советской психологии.

Sergey Aleksandrovich Bogdanchikov

(Ph.D., Associate professor of pedagogics and psychology department, SSSEU)

PSYCHOTECHNICS OF VICTORY (TANK T-34 EYES OF THE PSYCHOLOGIST)

Key words: psychotechnics, T-34, military machinery, manufacture, history of the Soviet psychology.

«Психоанализ огня» – так назвал одну из своих книг Гастон Башляр [9]. По этой логике предлагаемую статью следовало бы назвать «Психология танка Т-34». Но выигрыш в краткости выражения и литературной образности обернулся бы, как это получилось у Г. Башляра, неизбежными сложностями в точности передачи основной задачи и идеи исследования.

Поэтому в итоге было решено остановиться на той формулировке, которая стоит в заголовке статьи – тем более, что многозначность понятия «психотехника» дает возможность подойти к проблеме с различных сторон. Действительно, под психотехникой можно понимать и определенную отрасль психологии (в одном ряду с психологией труда, инженерной психологией и эргономикой), и психологию в работе с техникой, и способы ведения боевых действий, и (даже) особые технические устройства, обладающие психическим воздействием («психотронное оружие») и т.д. Далее применительно к танку Т-34 мы будем прежде всего говорить о психотехнике в наиболее рациональном, научном смысле этого слова – как о закладываемом в танк, подразумеваемом в танке и извлекаемом из танка определенным способом действия, предназначении.

Другими словами, при оценке танка Т-34 с психологической точки зрения речь должна идти не о его психологии самой по себе (ясно, что в строгом, научном смысле таковой психологии просто нет), а о психологии людей, так или иначе связанных с этим танком – о тех, кто задумывал, создавал и производил этот танк, вкладывая в него свою душу (в этом, весьма специфическом смысле, смысле, психология в танке все же есть), кто воевал на нем и против него, кто его ремонтировал и модернизировал, кто о нем говорил, писал статьи и целые книги, создавал документальные и художественные фильмы, а также о тех читателях, слушателях и зрителях, которым непосредственно предназначались речи, беседы, книги, статьи, фильмы, репортажи и другая информация о танке.

Надо сказать, что современная ситуация в нашем книгоиздательстве в наибольшей сте-

пени благоприятствует поставленной задаче. За последние не-сколько лет у нас в России вышло очень много книг, статей и различной справочной литературы на военную тему вообще и о танках в частности. Не отстают в освещении этой темы телевидение, радио и кино, большими тиражами выходят компакт-диски с обширными материалами на военную тему. Дополнительным стимулом для писателей, издателей и читателей стало празднование 65-летия победы в Великой Отечественной войне. Мы понимаем, что прилагаемый к нашей статье список литературы, составляет, наверное, лишь одну сотую или даже тысячную часть всех современных публикаций, но все же в какой-то мере он, как нам думается, позволяет судить о размахе, глубине и тематике современных публикаций, прямо или косвенно посвященных танку Т-34.

Из книг о танке Т-34 в первую очередь заслуживают внимания книги Михаила Барятинского [4], [5], [7], [8] и М.В. Коломийца (см., в частности, его детальнейшую работу [19]). Потрясающие подробности, полученные, что называется, из первых рук, содержатся в подготовленной А. Драбкиным книге воспоминаний танкистов, воевавших на Т-34 [15]. Помимо этого, много интересного можно узнать о танках в работах общего характера (см. указанные в списке книги В. Бешанова, М. Солонина, А. Исаева и других современных российских исследователей). Большую ценность, причем не только в эмпирическом, но и в методическом аспекте (относительно методики сравнения различных танков) имеет статья Б.К. Кавалерчика «Какие танки были лучше в 1941 году?» [18].

О том, какое впечатление произвел танк Т-34 на немцев при его детальном изучении, говорит тот факт, что один из двух вариантов танка «Пантера» (спроектированный фирмой «Даймлер-Бенц») был по нескольким важным параметрам (в том числе и по внешнему виду) скопирован с танка Т-34: «С советской машины была полностью скопирована компоновка с задним расположением моторно-трансмиссионного отделения и ве-

душих колес» [5, с. 204-205]. Было большим и внешнее сходство, что в конечном счете привело к отказу от этого варианта (хотя Гитлеру танк понравился) и предпочтение было отдано другому проекту, разработанному фирмой MAN – с традиционным для немецкого танкостроения передним расположением трансмиссии ([см. 5, с. 205]. Но, судя по фотографиям, некоторое внешнее сходство все же осталось. Еще один важный показатель – как немцы использовали трофейные танки Т-34, о чем подробно говорится в исследовании Э. Такер-Джонса [30] и в уже упомянутых работах М.Б. Барятинского.

Нашу статью можно рассматривать как обзор публикаций, посвященных танку Т-34, но только не вообще, а под вполне определенным углом – а именно, с точки зрения психологии. Ведь охватить анализом всю или даже только самую основную современную литературу по данной теме – задача непосильная, особенно если вспомнить об огромном массиве данных, находящихся в современном Интернете. Впрочем, дело здесь не только в объеме литературы, но и в необходимости иметь соответствующую компетенцию – военную, техническую, экономическую и т.д. – по рассматриваемым вопросам (область профессиональных интересов автора статьи – история психологии, главным образом советской). Так что мы не ставим перед собой задачу вмешаться, например, в жаркий принципиальный спор «суворовцев» (В. Суворова и его последователей) и их противников («антисуворовцев») или обсуждать вопросы о том, был ли танк Т-34 лучшим танком Второй Мировой войны, как объяснить разгром РККА летом и осенью 1941 г., как показали себя наши танки в Курской битве и т.п. Задача предлагаемой статьи намного более узкая и конкретная: мы попытаемся хотя бы в первом приближении сформировать научный подход к танку Т-34, причем с точки зрения вполне определенной науки – не технической, исторической, экономической, а психологической.

Но в чем же конкретно должен заключаться наш подход? Тема и, соответственно, исходная проблема исследования состоит в

изначальном уточнении выражения «с точки зрения психологии». В самом деле, о какой психологии должна идти речь: о психологии вообще – или о психологии общей, экономической, социальной, труда и т.п.? Или имеется в виду оценить танк Т-34 в рамках определенного направления – деятельностного подхода, психоанализа, бихевиоризма, психологии когнитивной, гуманистической и т.д.?

Наша исследовательская позиция заключается в том, чтобы посмотреть на танк Т-34 в контексте истории советской психологии (отечественной психологии советского периода). Таким образом, тема может быть переформулирована следующим образом: «История танка Т-34 как часть истории советской психологии». Но что, собственно, при этом мы хотим изучать: хотим ли мы лучше изучить танк с помощью историко-психологических знаний? Или, наоборот, знакомство с историей создания и судьбы танка Т-34 нам нужно для того, чтобы раскрыть дополнительные грани истории советской психологии? Мы займемся ответом на второй вопрос, хотя, надеемся, наш анализ поможет прояснить некоторые существенные моменты и относительно самого танка Т-34.

При обсуждении заявленной темы следует предельно ясно сформулировать один из основных постулатов нашего подхода. Мы исходим из того, что заложенная в танке (как и в любом другом продукте человеческой деятельности) психология (смысл, значение вещи, способ действия с ней) может иметь два источника. Во-первых, она может проистекать из общей психологической культуры (компетентности, грамотности) ее творцов, не являющихся психологами по своей профессии, а являющимися изобретателями, техниками, экономистами, физиками, военными, политиками, хозяйственниками, государственными деятелями и т.д., но, тем не менее, вольно или невольно вложивших в свой продукт определенную психологию. Во-вторых, эту психологию может целенаправленно заложить психолог-профессионал, непосредственно участвующий

в разработке и производстве танка – психотехник, психолог труда, инженерный психолог, экономический психолог и т.п.

Но это только одна сторона дела. Оценка танка и продуктивности использования танка зависит не только от того, что было заложено при его производстве (как и для чего он был сделан), но и от того, в чьи руки он попадет, насколько правильно, эффективно, по назначению он будет использован.

Следовательно, в нашем случае рассмотрение вопроса о том, насколько эффективно и правильно применялся танк Т-34, насколько мощным оружием он являлся, будет зависеть от учета и сложения двух составляющих – от того, каким был сделан танк и от того, кто и как его использовал.

Проблема здесь, однако, в том, что круг производителей танка, как и любой вещи, запущенной в серийное производство и производимой в государственных масштабах в течение многих лет, весьма широк – от конструктора до рабочего в цехе танкового завода. Но не менее широк и круг тех, кто использует танк. Действительно, танк эксплуатируют не только члены экипажа, но и вышестоящие военачальники – командиры танковых рот, батальонов, полков, бригад, дивизий, корпусов, танковых армий, командующие фронтами и общевойсковыми армиями, вплоть до командующего Вооруженными Силами страны, и от этих людей эффективность использования танка порой зависит гораздо больше, чем от экипажа. Поэтому можно отмечать достоинства или предъявлять претензии при оценке результатов деятельности всех тех, кто так или иначе участвовал в создании танка, влиял на его создание: например, претензии могут быть к конструктору, танковому заводу и его смежникам, госприемке, военпредам и т.д. (детально процесс госприемки реконструируется – на основе обширных архивных данных – в книге М.В. Коломийца [19]).

Но столь же многопланово необходимо оценивать и качество (уровень) эксплуатации танка – причем не только экипажем, но и вышестоящими командирами, т.е. на тактическом уровне, оперативном, вплоть до стра-

тегического. Не будем, наконец, забывать и о том, что конечные «пользователи» (если уместно применить здесь этот компьютерный термин) могут оказывать влияние на усовершенствование вещи, выступая, таким образом, в качестве ее соавторов.

И везде мы видим людей, которые своей психологией так или иначе влияют на конечный результат использования танка.

После этих общих поясняющих рассуждений максимально сузим проблему, а именно, рассмотрим с точки зрения психологии деятельность каждого из членов экипажа в танке Т-34 образца 1941 года.

Экипаж танка Т-34-76 (т.е. танка Т-34 с 76-мм пушкой) состоял из четырех человек. Командир танка и заряжающий находились в башне, механик-водитель и стрелок-радист – в боевом отделении (о танке Т-34 с 85-мм пушкой, который был запущен в серийное производство в феврале 1944 г., следует говорить особо; его экипаж состоял из пяти человек).

Исходно башня танка Т-34 создавалась под 45-мм орудие, но затем было принято решение установить в ту же башню (не меняя ее размеров) 76-мм орудие. Нетрудно понять, что установка более мощного и, соответственно, более громоздкого орудия привела к тесноте и, как следствие, к усложнению обслуживания орудия. В частности, это сказалось на таком важном показателе, как скорострельность танка. Не будем забывать и о чисто экономических соображениях: ясно, что 76-мм танковая пушка стоила намного дороже, чем 45-мм пушка.

Стоила ли овчинка выделки? Кто должен был рассчитывать конечный результат? Ясно, что здесь свое слово должны сказать не только экономисты, производственники и военные, но и психологи. Если же этого нет, то слово остается за практикой, т.е. к правильные решения достигаются ценой крови, жертв в сочетании с большими затратами времени и сил.

Фактически вопрос был решен окончательно и бесповоротно, как мы понимаем, после того, как техника удалось втиснуть 76-мм орудие на место 45-мм орудия. Поми-

мо прочего, это привело к тому, что вентилятор, предназначенный для вытяжки газов, образующихся при выстреле, оказался уже не над местом выхода газов и, тем самым, фактически перестал выполнять свою функцию. Однако этот вытяжной вентилятор так и остался на прежнем месте, ибо для его перемещения в нужное место надо было смещать и менять и многие другие элементы конструкции башни (люки, приборы наблюдения и т.п.). к тому же сам вентилятор был маломощным. В условиях боя это приводило к тому, что при интенсивной стрельбе из-за загазованности заряжающий и другие члены экипажа теряли сознание, угорали. Та же проблема, как это ни странно, была присутствующей и на много более совершенному танку ИС-2 [3].

Теперь приведем несколько характерных конкретных эмпирических констатаций современных исследователей относительно качества танка Т-34: «Ограниченный объем башни не позволил разместить в ней третьего члена экипажа, и наводчик орудия совмещал свои обязанности с обязанностями командира танка, а порой и командира подразделения. Приходилось выбирать: или вести огонь, или руководить боем. Этот недостаток отмечался офицерами НИБТПолгона в 1940 году, а затем немцами и американцами. Последние, например, вообще никак не могли понять, каким образом наши танкисты могут помещаться в башне зимой, когда носят полушубки» [7, с. 132].

«В 1940 году был отмечен и такой существенный недостаток танка, как неудачное размещение приборов наблюдения и их низкое качество. Так, на-пример, смотровой прибор «кругового обзора» устанавливался справа сзади от командира танка в крышке башенного люка. Доступ к прибору был крайне затруднен, а наблюдение возможно в ограниченном секторе: обзор по горизонту вправо до 120 градусов, мертвое пространство 15 м. Ограниченный сектор обзора, полная невозможность наблюдения в остальном секторе, а также неудобное положение головы при наблюдении делали смотровой прибор совершенно непригодным к работе. Неу-

добно располагались и приборы наблюдения в бортах башни. В бою все это приводило к потере зрительной связи между машинами и несвоевременному обнаружению противника» [7, с. 132-133]. Характерно, что в одном из немецких учебных фильмов времен Второй мировой войны показаны методы борьбы солдат-пехотинцев против танка Т-34, который производит впечатление могучего, страшного, но малоподвижного и практически слепого чудовища.

Еще один важный момент – работа вентиляционной системы внутри танка: уже в 1940 г. специалистами НИИ было установлено и в их отчете указывалось, что «содержание СО при выстреле даже с работающей вентиляцией значительно превышает допустимую норму (0,1 мг/л) и является токсической» [7, с. 132]. К чему это приводило в условиях интенсивной стрельбы? В книге А. Дабкина [15] имеются рассказы танкистов о том, как в ходе боя заряжающий просто терял сознание из-за загазованности пространства внутри танка.

Трудно приходилось и заряжающему: «Теснота башни и боевого отделения в целом существенно уменьшали все достоинства мощной 76-мм пушки, обслуживать которую было просто неудобно. Крайне неудачно, в вертикальных кассетах-чемоданах размещался боекомплект, что затрудняло доступ к снарядам и снижало скорострельность» [7, с. 132].

Большие проблемы в деятельности были и у механика-водителя и стрелка-радиста в работе на танке – в использовании люков, вооружения, различных устройств и рычагов, приборов обзора и т.д. (множество конкретных примеров на эту тему можно найти в книге А. Дабкина [15]). Серьезные претензии были и по имеющимся на танке радиостанции и танковому переговорному устройству (для переговоров между членами экипажа). Относительно такого важного показателя, как обзорность, характерный штрих приводится в работе М.В. Коломийца: «Таким образом, танки Т-34 с командирскими башенками навали поступать в войска в августе 1943 года. На выполнение поста-

новления ГКО (Государственного Комитета Обороны – С.Б.) о введении командирских башенок (от 5 июня 1942 года) потребовалось почти 14 месяцев» [19, с. 251].

Весьма показателен итоговый вывод М.Б. Барятинского: «Суммируя вышесказанное, можно сделать вывод, что в 1941 году основными недостатками танка Т-34 были теснота боевого отделения, плохая оптика и неработоспособные двигатель и трансмиссия. Судя по огромным потерям и большому количеству брошенных танков, недостатки Т-34 в 1941 году взяли верх над его достоинствами» [7, с. 134-135]. Впрочем, тут же исследователь подчеркивает: «Читатель, наверное, уже обратил внимание, что многих этих недостатков можно было бы избежать, если бы в серию был запущен танк Т-34М с трехместной просторной башней с большим диаметром погона, полученным за счет вертикального, а не наклонного, как у Т-34, расположения бортов, пятискоростной коробкой передач, торсионной подвеской и т.д. Однако, этого, увы, не произошло – помешала война» [7, с. 135-136].

Многие недостатки могут быть объяснены общим уровнем промышленного производства в СССР: хотели бы приборы наблюдения, командирскую башенку, пятискоростную коробку передач, торсионную подвеску, качественные приборы наблюдения и т.д., а их неоткуда взять! Их не производят! Поэтому приходилось обходиться тем, что есть: пружинными подвесками, четырехскоростной коробкой передач и т.д. Но точно также можно говорить и о влиянии исходного уровня психологической культуры: хотели бы иметь грамотных, культурных, подготовленных членов экипажа и т.п., а их нет – нет времени на их подготовку, налицо общий низкий исходный уровень подготовленности у экипажа и т.п.

Потрясающий факт приводится в одной из книг М.Б. Барятинского. Он пишет: «Так, на 1 января 1941 года вся трудоемкость Т-34 с корпусными деталями и башней составляла 9465 нормо-часов, а на 1 января 1945 года – 3230» [4, с. 343]. Это означает, насколько мы понимаем, что за четыре года научились

делать танк почти в три раза быстрее. Но как обстояло дело с оптимизацией танка в плане эргономики: во сколько раз танк стал лучше (удобнее и т.п.) в этом плане? К сожалению, мы не можем сказать, что уменьшилось время подготовки специалистов для работы на танке (за счет оптимизации методики подготовки), или что время осталось тем же или даже увеличилось, но улучшилось качество подготовки...

На протяжении 1941, 1942, 1943 г. исходно заложенные в конструкции танка недостатки устранялись. Вопрос, однако, не в том, почему у Т-34 оказались не только достоинства, но и недостатки. Ясно, что те или иные недостатки обнаруживаются у любого нового продукта (будь то танк, самолет, пулемет и т.п.), только что запущенного в серийное производство и, соответственно, оказавшегося в условиях массового использования. В ходе массовой эксплуатации на практике, при применении в реальных боевых условиях всплывают недостатки, которые устраняются, вносятся мелкие или кардинальные изменения, предлагаются новые модели и т.п. Весь вопрос в том, почему такой «сырой», не доведенный до ума, с такими вопиющими недостатками танк был запущен в производство.

Основной тезис статьи состоит в следующем: помимо чисто экономических (уровень производства, традиции и т.п.) или идеологических (репрессии и т.п.) факторов, отсутствие профессионального психолога (специалиста в области психотехники, психологии труда, психофизиологии и т.п.) во всех сферах человеческой деятельности, так или иначе связанных с танком Т-34 (его разработка, производство, эксплуатация, ремонт, модернизация и т.п.) резко негативно сказалось на результате, в значительной мере усложнило и ухудшило раскрытие и реализацию практически всех заложенных в танке возможностей.

Здесь уместно обратить внимание на то обстоятельство, что среди книг и статей отечественных авторов о психологии в годы Великой Отечественной войны (см. [2], [10], [20], [21], [23], [25] и др.) нельзя ничего най-

ти о деятельности психологов в сфере танкостроения и по таким проблемам, как отбор, подготовка и совершенствование профессиональной деятельности танкистов. Так, в наиболее полном и детальном, с нашей точки зрения, исследовании по истории психологии труда в СССР О.Г. Носковой [23] в главе «Вопросы психологии труда в годы Великой Отечественной войны и послевоенное десятилетие» [23, с. 270-291] речь идет об исследованиях психологов исключительно по таким вопросам, как восстановление боеспособности и трудоспособности раненых (работы Б.Г. Ананьева, А. Ц. Пуни, А.Н. Леонтьева, А.В. Запорожца, А.Р. Лурия, Б.В. Зейгарник, О.П. Кауфмана и др.), маскировка (работы Б.М. Теплова, К.Х. Кекчеева), морально-волевые качества бойцов и командиров (работы Н.Д. Левитова, З.И. Ходжава, Г.А. Фортунатова, Б.М. Теплова и др.) и подготовка военных летчиков (исследования К.К. Платонова, Л.М. Шварца, В.В. Чебышевой и др.).

Аналогичным образом с представленностью танковой проблематики обстоит дело и в капитальном исследовании В.А. Кольцовой и Ю.Н. Олейника [21], в коллективной монографии [25] и других работах, в которых затрагиваются вопросы истории советской психологии в годы Великой Отечественной войны.

Обратим внимание и на то, что О.Г. Носкова тот факт, что вопросы профотбора фактически нигде не звучали, объясняет чисто идеологическими причинами: «Следует отметить, что с 1936 по 1957 г. психологический отбор в армии, в военной авиации не проводился: отбор исчерпывался медицинскими показателями, что объяснялось общим отношением к практике психологического тестирования, сложившимся после постановления ЦК ВКП(б) “О педологических извращениях...” от 4 июля 1936 г., которая оценивалась как теоретически необоснованная и вредная» [23, с. 276]. Нетрудно предположить, что последнее замечание может быть с полным правом отнесено непосредственно к танковым войскам, хотя, добавим, причина такого игнорирования заключалась

еще и в том, что в СССР в 1930-1940-е гг. все время ощущалась острая нехватка военных кадров из-за огромных размеров армии не только в военное, но и в мирное время.

В заключение подчеркнем, что судьба танка Т-34 – это не какая-то особая история. Это, наоборот, только часть производства в целом, и те же особенности обнаруживаются и в производстве другой военной техники – от гранат, пистолетов, винтовок и автоматов до орудий, самолетов и кораблей. Да это и понятно, если мы учтем централизованный характер экономики Советского государства и то, что все, в конечном счете, замыкалось на И.В. Сталине и нескольких его соратниках, на их психологии, на их субъективных вкусах и представлениях. Но в общественном производстве, в процессе создания того или иного продукта (от исходной самой общей идеи до ее реализации в массовом, серийном производстве) существуют объективные законы, закономерности, компоненты и этапы (в той же мере экономические, в какой и психологические), которые нельзя обойти, игнорировать, ускорить или заменить. Надо «просто» знать эти законы, следовать им. Чем оборачивается невнимание к этим законам, наглядно показывает изучение психологической составляющей всей судьбы танка Т-34.

В качестве общего вывода приведем слова М.В. Коломийца, которыми он заканчивает свою «Первую полную энциклопедию» о танке Т-34: «Именно тридцатьчетверки стали основной ударной силой танковых войск Красной Армии, именно они перемололи “непобедимые панцерваффе”, зачастую пусть и ценой больших потерь, но внесли свой существенный вклад в победу, которую одержала наша страна в той тяжелой и кровопролитной войне. А разве танк-победитель не является лучшим, несмотря на недостатки? Ведь в конечном итоге не Т-34, вошедшие в мае 1945 года в поверженный Берлин, а тысячи «четверок», «пантер» и «тигров» остались ржаветь на полях былых сражений» [19, с. 492].

1. Абатуров В., Морозов М., Португальский Р. Страшная цена Победы. Неизвестные трагедии Великой Отечественной. – М.: Яуза: Эксмо, 2010. – 800 с. (Военно-исторический бестселлер)
2. Артемьева Т.И. Советские психологи в годы Великой Отечественной войны (к 60-летию Великой Победы) // Психологический журнал. 2005. Т. 26. № 5. С. 64-69.
3. Барятинский М.Б. Тяжелый танк ИС-2. Наш ответ «Тиграм». М.: Коллекция, Яуза, Эксмо, 2007. – 96 с. (Серия «АРСЕНАЛ КОЛЛЕКЦИЯ»)
4. Барятинский М.Б. Т-34 в бою. – М.: Яуза, Эксмо, 2008. – 352 с. (Великая Отечественная: Танки в бою).
5. Барятинский М.Б. Немецкие танки в бою. Panzer, vorwärts! – М.: Яуза, Эксмо, 2008. – 336 с. (Танки в бою).
6. Барятинский М.Б. Великая танковая война 1939-1945. – М.: Яуза, Эксмо, 2009. – 416 с. (Великая Отечественная. Танки в бою)
7. Барятинский М.Б. Т-34: Правда о прославленном танке. – М.: Яуза, Коллекция, Эксмо, 2009. – 144 с. (Легендарная военная техника)
8. Барятинский М.Б. Танки СССР в бою 1919-2009. Три бестселлера одним томом! – М.: Коллекция: Яуза: Эксмо, 2010. – 640 с. (Танковый бестселлер)
9. Башляр Г. Психоанализ огня / пер. с фр. – М.: Издательская группа «Про-гресс», 1993. 176 с.
10. Белоусов А.В., Караяни А.Г. Отечественная психология в годы Великой Отечественной войны // Инновации в образовании. 2005. № 3. С. 128-147. («К 60-летию Великой Победы»)
11. Бешанов В.В. Танковый погром 1941 года. (Куда исчезли 28 тысяч советских танков?). – Минск: Харвест; М.: ООО «Издательство АСТ», 2002. – 528 с. (Военно-историческая библиотека).
12. Бешанов В.В. Год 1942 – «учебный» / Под общ. ред. А.Е. Тараса. – Минск: Харвест, 2002. – 624 с. (Военно-историческая библиотека)
13. Бешанов В.В. Год 1943 – «переломный». – М.: Яуза, Эксмо, 2008. – 512 с. (Великая Отечественная: Неизвестная война).
14. Бешанов В.В. Год 1944 – «победный». – М.: Яуза: Эксмо, 2009. – 576 с. (Великая Отечественная: Неизвестная война).
15. Драбкин А. Я дрался на Т-34. Первое полное издание. – М.: Яуза: Эксмо, 2009. – 608 с. (Военно-исторический бестселлер)
16. Захаревич С.С. Большая кровь: как СССР победил в войне 1941-1945 гг. / Под общ. ред. А.Е. Тараса. – Минск: Современная школа, 2009. 560 с.
17. Исаев А.В. Против Виктор Суворова. – М.: Яуза: Эксмо, 2010. – 640 с. (Военно-исторический бестселлер)
18. Кавалерчик Б.К. Какие танки были лучше в 1941 году? // Великая Отечественная катастрофа. Итоги дискуссии / Исаев А.В., Суворов В., Солонин М. и др. – М.: Яуза: Эксмо, 2009. С. 447-538.
19. Коломиец М.В. Т-34. Первая полная коллекция. – М.: Яуза: Стратегия-КМ: Эксмо, 2009. – 496 с. (Новая танковая энциклопедия)
20. Кольцова В.А., Олейник Ю.Н. Работа советских психологов в годы Великой Отечественной войны // Психологический журнал. 1995. Т. 16. № 3. С. 3-12.
21. Кольцова В.А., Олейник Ю.Н. Советская психологическая наука в годы Великой Отечественной войны (1941-1945). – М.: Московский гуманитарный университет, Институт психологии РАН, 2006. 360 с.
22. Мерников А.Г. Вооруженные силы СССР и Германии 1939-1945. – Минск: Харвест, 2010. 352 с. (Военная энциклопедия)
23. Носкова О.Г. История психологии труда в России (1917-1957): Учебное пособие / Под ред. Е.А. Климова. М.: Изд-во МГУ, 1997. 334 с.
24. Ньютон Стивен Х. Курская битва: немецкий взгляд. – М.: Яуза: Эксмо, 2006. – 576 с. (Сражения Великой Отечественной войны)
25. Психологическая наука в России XX столетия: проблемы теории и истории / Колл. авт.: К.А. Абульханова-Славская, Л.И. Анцыферова, А.В. Брушлинский, В.В. Знаков, В.А. Кольцова, Ю.Н. Олейник, Б.Н. Тугай-баева / Под ред. А.В. Брушлинского. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1997. 576 с.
26. Солонин М.С. На мирно спящих аэродромах... 22 июня 1941 года. – М.: Яуза, Эксмо, 2006. 576 с. (Великая Отечественная: Неизвестная война).
27. Солонин М.С. 22 июня. Анатомия катастрофы. 2-е изд., перераб. и испр. – М.: Яуза, Эксмо, 2008. 480 с.
28. Солонин М.С. Разгром 1941. Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Яуза, Эксмо, 2009. 512 с. (Вторая мировая война: За кулисами катастрофы)
29. Солонин М.С. Фальшивая история Великой войны. – М.: Яуза, Эксмо, 2008. 320 с. (Великая Отечественная: Неизвестная война).
30. Такер-Джонс Э. Великий танковый грабеж. Трофейная броня Гитлера / Пер. с англ. В. Бушуева. – М.: Яуза, Эксмо, 2008. – 320 с. (Великая Отечественная: Танки в бою).

ДЕБЮТЫ И ДИСКУССИИ

Виктор Николаевич Неверов

(аспирант кафедры педагогики и психологии СГСЭУ)

МОДЕЛЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ САМОМЕНЕДЖМЕНТА В РАМКАХ СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье предлагается оригинальная модель развития самоменеджмента в современных организациях, опирающаяся на достижения отечественной психологической науки. По мнению автора, подобная модель способна повысить эффективность труда российских работников и руководителей.

In the article the original model of self-management development in the modern organizations science is offered. It is based on the domestic psychological science's achievements. According to the author, the similar model is capable to raise efficiency of labour among the Russian workers and managers.

Ключевые слова: самоменеджмент, модель, современные организации, профессиональная деятельность.

Victor Nikolaevich Neverov

(Graduate student of pedagogic and psychology department SSSEU)

MODEL OF PERFECTION OF SELF-MANAGEMENT WITHIN THE LIMITS OF MODERN RUSSIAN ORGANIZATIONS

Key words: selfmanagement, model, modern organization, professional activity.

Переход экономики России на инновационный путь развития предопределяет необходимость поиска принципиально новых способов модернизации производственной

системы страны. Вместе с тем, все более очевидным становится идея о том, что подобная модернизация, должна, прежде всего, базироваться на совершенствовании

внутреннего человеческого потенциала: как организации в целом, так и отдельных её работников. В условиях ускорения темпов протекания производственных процессов ключевым становятся: способность каждого сотрудника быстро адаптироваться к требованиям, предъявляемым изменяющимися условиями внешней и внутренней конкурентной среды, умение планировать и максимально эффективно организовывать собственную профессиональную деятельность, - т.е. самоменеджмент.

Впервые данный термин был предложен немецким ученым Л. Зайвертом, изучавшим влияние которое оказывает уровень самоорганизации работы на эффективность выполнения профессиональных обязанностей. При этом он рассматривал самоменеджмент, прежде всего, как процесс целенаправленного решения производственных задач, ключевым элементом которого выступает умение эффективно планировать собственное рабочее время.

В дальнейшем большой вклад в изучение самоменеджмента внесли К. Бишоф, А. Бишоф, Н.П. Лукашевич, А.А. Огарков, В.Ф. Токарев Л.В. Докашенко, А.Т. Хроленко и др. Обобщая положения современной науки можно выделить несколько направлений анализа самоменеджмента (см. Рис. 1).

В рамках первого направления (А. Кинан, Л. Зайверт), самоменеджмент понимается как процесс по осуществлению целенаправленного управления собственной деятельностью, формированию и развитию профессиональных навыков.

Согласно второму направлению (Г.С. Никифоров), самоменеджмент – это интегральный компонент в деятельности руководителя, необходимый для выполнения профессиональных обязанностей.

Третий подход, представленный в работах В.С. Кирпичева, Н.П. Лукашевича, А.А. Огаркова, В.Ф. Токарева, заключается в понимании самоменеджмента как совокупности индивидуальных практических технологий, способов по управлению собственной деятельностью.

Объем настоящей статьи не позволяет нам остановиться более детально на анализе вышеозначенных подходов. Заметим только, что в общем виде, под самоменеджментом понимается последовательное и целенаправленное использование работником апробированных методов и практических приемов работы в повседневной деятельности для достижения эффективности выполняемых процедур и операций, достижения намеченных целей.

Вместе с тем, несмотря на большое ко-

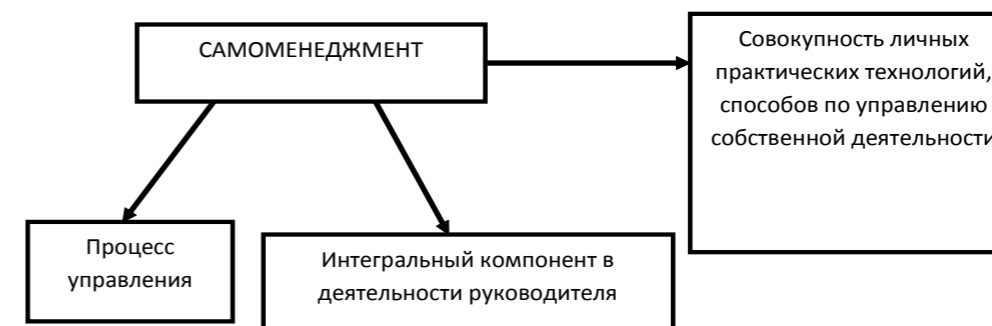


Рис. 1. Современные подходы к рассмотрению понятия самоменеджмент

личество научных трудов посвященных данной проблеме, все еще недостаточно разработанным остается вопрос активизации внутреннего потенциала отдельных работников в профессиональной деятельности. Существующие модели развития са-

моменеджмента сводятся либо к развитию отдельных элементов входящих в структуру самоменеджмента, например умение планировать рабочее время (метод Альпы, принципы Парето, Эйзенхауэра и др.), либо к отдельным практическим рекомендациям,

которые затрагивают конкретные действия, выполняемые в процессе профессиональной деятельности. Анализ литературы показывает отсутствие комплексных психологических моделей совершенствования производительности труда базирующиеся на совершенствовании внутреннего самоуправления самих работников.

Все вышеозначенное, а также высокая актуальность исследования в этой сфере, предопределили попытку создания собственной модели совершенствования самоменеджмента в рамках современных российских организаций, которая базировалась бы на теоретических конструктах самоуправления разработанных в психологической науке, и равнозначно с этим учитывала бы подходы и концепции, используемые в менеджменте.

При создании данной модели мы исходили из нескольких основополагающих принципов: во-первых, из принципа детерминизма, предложенного С.Л. Рубинштейном согласно которому «всякое внешнее воздействие всегда опосредуется совокупностью внутренних условий, важнейшими из которых являются способности человека». Это положение, по нашему мнению, позволяет рассмотреть развитие самоменеджмента с психологической точки зрения, вскрыть содержание изучаемого понятия, проследить как внутренние механизмы и факторы, оказывающие влияние на развитие самоменеджмента, так и внешние детерминанты данного развития.

Во-вторых, мы отталкивались от схемы развития психических свойств, предложенной Б.Г. Ананьевым. В ее основе, как известно, лежит положение о том что «отдельные психические свойства должны рассматриваться как психические функции и психические процессы одновременно, и развитие психических свойств представляется как развитие функциональных и операционных механизмов». Использование данной схемы применительно к разрабатываемой модели представляется важным по причине возможности наиболее адекватно отразить механизм совершенствования самоменеджмента: через переход существующих функциональных механизмов осуществ-

ления деятельности по самоуправлению в операционные, а затем перестройку их в оперативные.

В-третьих, модель опирается на системогенетический подход, разрабатываемый научной школой В.Д. Шадрикова. На наш взгляд, изучение самоменеджмента с точки зрения данного подхода позволяет рассмотреть категорию самоменеджмента как сложное, динамическое образование, в совокупности реализующих её элементов, а также раскрыть межэлементные связи, отразить процесс и динамику развития самоменеджмента.

Опираясь на вышеизложенные методологические положения нами была сформулирована основная цель создаваемой авторской методики. Она заключается в формировании и развитии самоменеджмента работников организации в процессе осуществления ими профессиональной деятельности

Для реализации целевой установки нами были определены следующие задачи и принципы функционирования модели:

1) Развитие самоменеджмента должно осуществляться через развитие отдельных элементов входящих в его структуру.

2) Разрабатываемая модель должна быть практически ориентированной, т.е. легко адаптивной к любой реальной производственной ситуации, организации. Механизмы её функционирования в организации должны быть предельно понятны.

3) Необходимо учитывать изменения, происходящие в процессе профессионализации и корректировать под них функционирование модели.

Исходя из вышеизложенной цели, принципов и задач, модель развития самоменеджмента имеет следующую структуру (см. Рис. 2).

Как видно из Рис. 2 модель включает в себя четыре последовательных этапа: диагностический, программно-целевой, операционный и оценочный. Остановимся на каждом из них более подробно.

Диагностический этап. В рамках данного этапа осуществляется определение и анализ



Рис. 2. Модель развития самоменеджмента работников в современных российских организациях

социально-психологических и физиологических характеристик работника входящих в структуру самоменеджмента, а также факторов и условий которые оказывают влияние на эффективность самоуправления при выполнении трудовых обязанностей, на наш взгляд их можно разделить на несколько основных элементов:

1. Профессиональные компетенции, необходимые для занимаемой должности и оказывающие влияние на управление собственной деятельностью. Сюда могут быть включены (в зависимости от исследуемой профессии): знание нормативно-правовых аспектов профессиональной деятельности, специфические навыки характерные для реализации конкретной профессии и т.д. Выделение данного блока при анализе развития самоменеджмента обосновывается несколькими причинами: во-первых, от уровня развития профессиональной компетентности зависит эффективность трудовой деятельности, повышение которой является одной из основных задач модели; во-вторых, развитие самоуправления невозможно без учета требований к профессиональным знаниям предъявляемым к конкретному работнику.

2. Свойства личности, входящие в структуру самоменеджмента.

К подобным свойствам личности на наш взгляд следует относить: самоконтроль,

рефлексию, самоорганизованность, уравновешенность, пунктуальность, последовательность.

3. Психофизическое состояние организма, в том числе: наличие хронических заболеваний, уровень стресса т.д.

4. Внешние факторы и условия, оказывающие влияние на осуществление профессиональной деятельности и развитие самоуправления. По нашему мнению ключевым здесь является диагностика организационной культуры, микроклимата в трудовом коллективе, принятого стиля управления.

Основой определения вышеперечисленных компонентов могут выступать существующие должностные обязанности или разработанная профессиограмма, учитывающая специфику занимаемой работником должности. Вместе с тем, наряду с определением личностных качеств, профессиональной компетенции, психофизического состояния, и внешних факторов оказывающих влияние на развитие самоменеджмента, на первом этапе, на наш взгляд, должна проходить и объективная фиксация времени, затрачиваемого на выполнение определенного набора стандартных для занимаемой должности производственных задач, однако последняя возможна только через определенный промежуток времени после обучения работника и усвоения начальных навыков, необходи-

ных для успешного осуществления профессиональной деятельности.

Практический инструментальный мониторинг может включать в себя комплекс психологических методик, аттестационных заданий, направленных на определение профессиональных знаний и навыков, социологических опросов и собеседований, анализа документов.

Программно-целевой этап. В рамках второго этапа разрабатываемой модели, на основе полученных диагностических данных, определяется общая стратегия развития самоменеджмента. Выделяются цели развития, этапы и конкретные механизмы которые необходимо использовать для достижения поставленных результатов. Другим важным элементом программно-целевого этапа выступает выработка критериев оценки осуществляемого развития самоменеджмента. Данные критерии, должны адекватно отражать правильность выполнения как необходимых для развития самоменеджмента отдельных действий, так и измерять достижение общей цели и стратегии развития. На наш взгляд, в качестве варианта возможно рассмотрение подобных критериев с точки зрения трех общепринятых в психологии труда показателей эффективности: качества, производительности, надежности. При этом индивидуальные данные каждого работника необходимо соотносить с показателями финансовой эффективности организации.

Операционный этап. Включает в себя последовательную целенаправленную систему практических действий направленных на реализацию комплексной программы по развитию индивидуальных показателей самоменеджмента.

Реализация осуществляемых действий должна четко соответствовать рамкам определенным диагностическим и программно-целевым этапам. Вместе с тем необходимо отметить, что эффективность будет определяться, в том числе, и возможностью в зависимости от происходящих изменений скорректировать целевой компонент системы развития самоменеджмента. В соответствии с этим операционный этап должен быть ор-

ганично вписан в осуществляемые субъектом труда профессиональные обязанности и не противоречить внутренним канонам и нормам организации.

Оценочный этап. На заключительном этапе модели развития самоменеджмента осуществляется анализ достигнутых результатов, определяется степень влияния, которое оказывает уровень индивидуального развития самоменеджмента на повышение эффективности организации, осуществляется повторный комплексный мониторинг исследуемых показателей, ставятся новые задачи по совершенствованию навыков самоуправления.

Представляется возможным использовать в этой связи схему анализа результата деятельности, предложенную В.Д. Шадриковым, в рамках которой анализ результата деятельности предполагает:

- а) оценку отклонений параметров результата от параметров норматива (стандарта) (применительно к разрабатываемой системе в качестве норматива (стандарта) деятельности будут выступать те показатели развития самоменеджмента которые были определены в процессе программно-целевого этапа);
- б) установление частоты отклонений по каждому параметру для каждого действия;
- в) выявление типичных отклонений.

Таким образом, модель развития самоменеджмента, на наш взгляд, имеет циклическую форму и зависит от нескольких основополагающих факторов: внутренних потребностей работника и организации, начального уровня развития соответствующих показателей самоменеджмента, условий протекания осуществляемого развития, мотивированности работника, требований внешней по отношению к субъекту труда среды (изменение конъюнктуры рынка и т.д.).

Успешность функционирования системы зависит от гибкости её применения, способности учесть все вышеозначенные факторы. Использование модели, по нашему мнению, может осуществляться как самим субъектом развития (работником организации), так и централизованно в рамках всей организации.

Внедрение специализированной многоуровневой системы развития самоменеджмента в организации, на наш взгляд может в значительной степени способствовать повышению эффективности производства, окажет позитивное влияние на организационный микроклимат. При этом, очевидна как высокая мотивация руководителей предприятий и компаний, для которых внедре-

ние данной системы должно способствовать увеличению прибыли, так и изначальная самомотивированность работника, заинтересованного в собственном развитии. Построение системы управления на основе развития самоменеджмента, является необходимым условием перевода российской экономики на инновационный путь развития.

См.: Зайверт Л. Ваше время – в Ваших руках. – М., 1995.

Зайверт Л. Ваше время – в Ваших руках. – М., 1995.

Психология менеджмента: учебник для вузов /под ред. Г.С. Никифорова. – СПб., Питер, 2004.

Лукашевич Н.П. Самоменеджмент. Теория и практика: Учебник. – М., 2007.

Управление персоналом. Энциклопедический словарь/под ред. А.Я. Кибанова. – М., 1998.

Добротворский И.Л. Самоменеджмент: Эффективные технологии: Практическое руководство для решения повседневных проблем. – М., 2003.

Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. – СПб., 1998.

Ананьев Б.Г. Психология и проблемы человекознания: избранные психологические труды. – Воронеж, 1996.

Шадриков В.Д. Проблемы системогенеза профессиональной деятельности. – М., 2007.

Шадриков В.Д. /Проблемы системогенеза профессиональной деятельности. – М., 2007.

Надежда Александровна Морозова

(Студентка Государственного университета – Высшей Школы Экономики)

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ С РАЗЛИЧНЫМИ КОГНИТИВНЫМИ СТИЛЯМИ

Компании часто имеют неверное представление о факторах, влияющих на удовлетворенность потребителей. В статье рассматривается взаимосвязь между когнитивными стилями и факторами, влияющими на удовлетворенность потребителей исходя из потребления двух категорий товаров: товаров длительного пользования и товаров повседневного спроса. Результаты исследования освещают особенности корреляции между характеристиками когнитивной сферы потребителей и того, как последние оценивают степень своей удовлетворенности, что позволяет выдвинуть ряд практических рекомендаций для продавцов.

Companies often face the problem of misunderstanding factors which influence customers' satisfaction. The paper examines correlation between cognitive styles and factors influencing customer's satisfaction from the consumption of two types of goods - durable and nondurable. Research findings illuminate features of correlation between characteristics of customers' cognitive sphere and how customers evaluate their satisfaction that allows to make practical recommendations for marketers.

Ключевые слова: удовлетворенность потребителей, когнитивные стили, товары длительного пользования, товары повседневного спроса.

Nadezhda Alexandrovna Morozova
(Student State University - Higher School of Economics)

FACTORS INFLUENCING SATISFACTION OF CONSUMERS WITH DIFFERENT COGNITIVE STYLES

Key words: customer's satisfaction, cognitive styles, durable goods, nondurable goods.

Проблема удовлетворенности потребителя занимает центральное место в работах, посвященных изучению потребительского поведения. Она также становится важным пунктом при построении теоретических концепций.

Результаты эмпирических исследований показали, что среди факторов, оказывающих влияние на удовлетворенность потребителей, наиболее важную роль играют те, что связаны с когнитивным компонентом. В то же время, в данной области проводилось мало исследований, посвященных проблеме взаимосвязи индивидуальных различий, подразумеваемых потребителем, с их оценкой удовлетворенности.

Главная цель данной статьи – это изучение корреляции между когнитивными стилями и важностью факторов, оказывающих влияние на удовлетворенность потребителей. Так, мы предполагаем, что существует различие между важностью факторов, влияющих на удовлетворение потребителя и различными когнитивными стилями от потребления товаров с длительным и непродолжительным сроком использования.

Принятие нами решения об изучении двух ранее упомянутых групп товаров основывается на результатах работ Голдена и Петерсона, где отмечается, что группа, к которой относится товар, - это важнейший фактор в определении ожидаемых результатов удовлетворенности потребителей.

Вообще, удовлетворение потребителей определяется как психическое состояние чувства адекватного или неадекватного вознаграждения за жертву, которую принес покупатель в процессе покупки. Таким образом, во время процесса оценки удовлетворения клиенты сравнивают то, чего

The problem of consumer satisfaction has come to occupy a central place in the sphere of consumer behaviour and has become an important topic of theoretical concentration.

The results of empirical studies show that among factors of consumer satisfaction the most important are the ones with cognitive component. At the same time there isn't enough research of the connection between customers individual thought differences and their evaluations of satisfaction.

The general purpose of this paper is to investigate a correlation between cognitive styles and the importance of factors that influence consumer satisfaction. Hence, we hypothesize that there exist the difference in the importance of factors influencing the satisfaction of consumers with different cognitive styles from the consumption of durable and nondurable goods.

The decision to study two types of goods - durable and nondurable was based on Golden and Peterson research results that the type of good is the most important factor in determining consumer satisfaction expectations.

In general, consumer satisfaction is determined as a mental state of feeling adequately or inadequately rewarded in a buying situation for the sacrifice a buyer has undergone. Thereby during the process of satisfaction evaluation customers make conscious comparisons between what they have expected and what they have in a real time, basing on two dimensions: utilitarian

они ожидали, с тем, чем они обладают в данный момент, опираясь на два аспекта: прагматический и гедонистический. Результаты многочисленных исследований также показали, что существуют два ключевых фактора, оказывающих влияние на оценку своей удовлетворенности потребителями: уровень усилий, прилагаемых потребителями при совершении покупок, и уровень ожиданий.

Для того, чтобы исследовать когнитивные различия потребителей, нами было принято решение об использовании теории когнитивных стилей. В нашей работе когнитивный стиль рассматривается как индивидуально установленное средство обработки информации об окружающей среде в форме индивидуальных различий в восприятии, анализе, структурировании, классификации, оценке того, что происходит в когнитивной сфере потребителей. Значительным преимуществом данной теории в рамках нашего исследования является то, что теория когнитивных стилей позволяет определять индивидуальные различия в процессе обработки информации, также как и типы людей в соответствии с характеристиками, касающимися организации их когнитивной сферы.

В рамках данной работы мы рассматриваем только такие когнитивные стили, как: область зависимости/ независимости и рефлексивности / импульсивности вследствие того, что потребители более рефлексивны на различных стадиях процесса оценки удовлетворенности.

В эмпирической части нашей работы мы использовали целый ряд методов. Для исследования факторов, влияющих на удовлетворенность потребителей, был применен опросник, описанный в наших предыдущих работах. Данный метод позволяет нам проводить исследование 19 факторов, относящихся к товарам длительного пользования, а также 23 факторов, имеющих отношение к группе товаров непродолжительного использования. Для изучения области зависимости/ независимости мы использовали преимущества, которыми обладает Тест Скрытых Фигур (ТСФ). Для проверки результатов, которые имеют наши респонденты в области рефлексивности/ импульсивности нами был использован фигурный тест Кагана.

В нашем эмпирическом исследовании было задействовано 104 респондента, которые являются студентами 11 московских университетов в воз-

and hedonistic.

The results of various research have also underlined that there are two key factors influencing customers evaluation of their satisfaction: the rate of shopping effort and the rate of expectations.

In order to study customers cognitive differences we have decided to use cognitive style theory. In our research cognitive style is considered as an individually specified means of processing information about environment in the form of individual differences in perception, analysis, structuring, categorization, estimation of what is going on. A significant advantage of this theory for our work is that it allows to identify individual differences in information processing as well as types of individuals according to characteristics of their cognitive sphere organization.

In the frames of this paper we consider only such cognitive styles as: field dependence/ independence and reflection/impulsivity; due to the fact that they are more reflect in the different stages of the process of consumers' satisfaction evaluation.

In the empirical part of this paper a number of methods have been used. To study factors influencing consumer satisfaction has been employed a self-administered questionnaire introduced in our previous works. This method affords us to investigate 19 factors that refer to nondurable goods and 23 to durable ones. For investigating field dependence/independence we have capitalized on the advantages that Embedded Figures Test (EFT) has and to examine results that our respondents have in reflection/impulsivity cognitive style we have used Kagan's Matching Familiar Figures test.

In our empirical study have been questioned 104 respondents- students from 11 Moscow universities in the age of 18-22 (the same number of both genders).

Received data have been analyzed using least square method and order logit regression in SPSS.

Coming to the results of our survey it's necessary to underline that there is only three

расте от 18 до 22 лет (обоих полов).

Полученные сведения были анализированы при помощи метода наименьших квадратов и парной регрессии в программе СПСС (SPSS). При рассмотрении результатов нашего опроса необходимо отметить, что были обнаружены только 3 фактора, обладающие значительной корреляцией с обоими типами товаров. К ним относятся: совместимость с другими товарами, эмоции в процессе потребления и хорошая инструкция.

В то же время, мы можем определить наиболее коррелирующие факторы удовлетворенности потребителей от потребления товаров длительного и непродолжительного пользования с когнитивными стилями. Все больше потребителей чувствуют себя зависимыми, все более важным для них становятся такие факторы, как влиятельное мнение специалистов при покупке товаров длительного пользования, бонусы и подарки в случае приобретения товаров с коротким сроком использования и совместимость товаров в обеих группах. В общем, чем больше потребители чувствуют себя зависимыми, тем более важным для них является то, чем сопровождается покупка товара.

Для более импульсивных потребителей важны имеют следующие факторы: положительная оценка окружающих людей и инструкция в процессе поиска информации для товаров непродолжительного срока использования; дополнительные услуги, предоставляемые продавцом, а также как товар выдерживает экзамен на пользу для товаров длительного пользования. В тоже время в процессе потребления инструкция имеет значение для рефлексивных людей. В целом, более импульсивные потребители в большей степени ориентированы на эмоциональные факторы, чем на когнитивные оценки. Они имеют склонность к оценке своего удовлетворения, опираясь на хаотичный набор факторов. При подведении итогов мы считаем необходимым упомянуть о том, что гипотеза, выдвинутая нами в начале нашей работы, получила лишь частичное доказательство. Данный факт позволяет нам предположить о том, что когнитивные стили не столь хорошо коррелируются, насколько мы ранее предположили. Но здесь мы все-таки наблюдаем особую корреляцию, которая позволила сделать нам некоторые заключения.

В качестве вывода в данной статье мы делаем

factors which have significant correlation with the both types of goods. They are: compatibility with other goods, emotions in the consumption process and good instruction.

At the same time we can define the most correlated factors of consumer satisfaction from the consumption of durable and nondurable goods with cognitive styles.

The more customers are field dependent the more important for them such factors as authoritative opinion of specialists for durable goods, bonuses and presents for nondurable goods and compatibility with other goods for the both types of goods. In general, the more customers field dependent the more important for them what the good is accompanied with.

For more impulsive customers are more important such factors as: positive estimation of surrounding people and instruction during the process of information search for nondurable goods; additional services from a seller and how a good get through usage for durable goods. At the same time instruction is important in consumption process for reflective customers. In overall, more impulsive customers are more oriented on emotional factors than on cognitive evaluations and they tend to evaluate their satisfaction according to a chaotic set of factors.

Coming to the conclusion, it is necessary to mention that the hypothesis of this work has been only partly proofed. This fact allows us to infer that cognitive styles are not so much correlated as we have previously hypothesized but there still exist a particular correlation that has afforded us to make some conclusions.

As a conclusion of this paper we make some practical recommendations for marketing specialists that creating a marketing strategy it is necessary: to pay considerable attention not only to good product characteristics, but also to a diverse system of accompanying goods and services; to concentrate on emotional factors of customers satisfaction and to develop marketing methods which will be affective from the emotional needs satisfaction point of view; to design effective

несколько практических рекомендаций для маркетологов, что, создавая маркетинговую стратегию необходимо: обратить особое внимание не только на характеристики высококачественного изделия, но также диверсифицировать систему сопровождения товаров и услуг; сконцентрироваться на эмоциональных факторах потребительского удовлетворения и развивать маркетинговые методы, которые будут эффективны с точки зрения получения эмоционального удовлетворения от реализации потребностей; спроектировать эффективные инструкции для обоих типов продуктов: как длительного, так и непродолжительного пользования.

instructions for both types of products-durable and nondurable.

Hanna, M. (2001) Consumer behavior. New York. P. 307

Hanna, N. Consumer behavior. New York, 2001. P. 306

Холодная М.А. Когнитивные стили: о природе индивидуального ума: Учебное пособие.- М.: ПЕР СЭ, 2002.- 304 с.- С. 32

Morozova, N.A. & Poddiakov, A.N. (2008) Factors influencing consumers satisfaction. Proceedings of the 3rd International Congress "Psychology and sociology in business: society, business and personality in innovation economics" (pp. 43-45). Minsk: Bestprint. P. 44

РЕЦЕНЗИИ И АННОТАЦИИ

РЕШЕНИЕ ПЕРВОГО МЕЖДУНАРОДНОГО НАУЧНОГО ФОРУМА С ЭЛЕМЕНТАМИ НАУЧНОЙ ШКОЛЫ

«Актуальные тенденции в сфере экономической психологии»

Экономическая психология как бурно развивающаяся отрасль науки привлекает множество специалистов как по психологии, так и по экономике к интеграции своих знаний, обмену опытом и укреплению связи между дисциплинами. Для этих целей, на базе Саратовского государственного социально-экономического университета был проведен международный научный форум с элементами научной школы «Актуальные тенденции в сфере экономической психологии».

В форуме приняли участие ведущие российские и зарубежные специалисты по экономической психологии.

В рамках форума было проведено три круглых стола, касающихся различных аспектов экономической психологии, в частности: «Методология экономической психологии: состояние и проблемы применения экспериментальных методов», «Экономическая психология и экономическое образование» и «Современное состояние экономической психологии».

Во время проведения форума участниками был выдвинут ряд соображений как непосредственно по экономической психологии,

как области знаний, так и по возможностям улучшения исследований в данном направлении.

В частности было предложено:

1. Сделать международный научный форум с элементами научной школы постоянным мероприятием, с периодичностью его проведения раз в два года.

2. Ряд ученых выразили заинтересованность в том, чтобы проводить совместные исследовательские проекты с Центром психолого-экономических исследований.

3. Была озвучена необходимость продолжения интеграции экономистов и психологов, для преодоления понятийного барьера. Для чего должны быть организованы способствующие этому конференции.

4. Решены вопросы трудоустройства по совместительству некоторых ученых в СГСЭУ, для укрепления региональных связей и обмена научным опытом.

5. Заключены договоренности о защитах кандидатских диссертаций в советах различных городах, являющихся центрами российской психологической науки.