

шение стимул-вклад становится функцией предложения для фирмы. Условия развития становятся условиями для дополнительной прибыли. Но в то время как классическая теория фирмы утверждает, что все доходы (*profits*) переходят к ограниченному набору ее участников – собственникам, организационная теория рассчитывает излишки (*Surplus*) более симметрично, однако не предсказывая, как точно они будут распределены. Вследствие этого последняя теория оставляет место – при условиях монополии и несовершенной конкуренции – для сделок между участниками (т.е. между рабочими и собственниками) излишков. Условия развития – скорее гарантированные, чем максимизированные доходы – также позволяют уйти от положений полной рациональности.

Механизмы ограниченной рациональности. В “Административном поведении” такая рациональность характеризуется в основном как остаточная категория – рациональность ограничивается, когда она сталкивается с неполными знаниями. И недостижимость полного знания – это в основном невозможность выявления всех альтернатив, неопределенность относительно релевантных внешних воздействий, неспособность относительно релевантных внешних воздействий, неспособность подсчитать последствия. Поэтому необходимо в большей степени позитивно и формально характеризовать механизмы выбора в условиях ограниченной рациональности. Две статьи (Simon, 1955, 1956) предстали в данном направлении как первый шаг.

Центральными для ее характеристики являются два понятия: *поиск* и *удовлетворенность*. Если альтернативы выбора не даны принимающему решение изначально, он должен их отыскать. Тем самым теория ограниченной рациональности должна включать и теорию поиска. Данная идея позже независимо развивалась Стиглером (Stigler, 1961) в весьма серьезной статье, где он выбрал предметом исследования покупки поддержанного автомобиля. Стиглер разлил новое вино теории поиска в старые меха классической теории максимизации полезности, при этом цена поиска приравнивалась к его предельным доходам. В статье 1956 г. я продемонстрировал то же формальное уравнение, используя в качестве примера формулы динамического программирования в процессе покупки дома.

Но я показал, что, к счастью, максимизация полезности не столь существенно для схемы поиска; в этом случае принимающему решение пришлось бы устанавливать предельные затраты и доходы самого поиска в ситуации выбора, что са-

мо по себе является уже слишком сложной задачей для обеспечения полной рациональности. В качестве альтернативы можно постулировать: принимающий решения формирует некоторые *притязания* на то, что хорошо бы найти такие альтернативы. Как только открытые альтернативы для решения сочетаются с уровнем его притязаний, он прекращает поиск и выбирает одну из них. Я называю такой способ отбора *удовлетворяющим*. Он имеет свои корни в эмпирически обосновываемых психологических теориях об уровнях притязания, восходящих к К. Левину и др. Как показывают психологические исследования, данные уровни не носят статического характера, но имеют тенденцию повышаться и понижаться в соответствии с меняющимся опытом. В благоприятном климате, где есть много хороших альтернатив, они возрастают, в неблагоприятном – понижаются.

Долгосрочное равновесие может даже порождать такую ситуацию, когда выбор с динамически приспособляющимися уровнями притязаний представляется эквивалентным выбору оптимальному, и в таком случае цену поиска можно принять к сведению. Но серьезный подход с позиций теории поиска и теории удовлетворения демонстрирует, что выбор может осуществляться в действительности с приемлемым набором расчетов, использованием весьма неполной информации, без потребности достигать невозможного, даже проводя эту оптимизирующую процедуру.

Выводы

Таким образом, к середине 1950-х гг. теория ограниченной рациональности предстала в качестве альтернативы классической теории полной рациональности; был предпринят целый ряд эмпирических исследований, показавших, что реальное решение в бизнесе лучше подтверждается положениями ограниченной рациональности, чем рациональности полной; ключевые компоненты теории – природа властных отношений и отношений найма, организационное равновесие, механизмы поиска и удовлетворения – поддаются формализации. В оставшейся части статьи мне хотелось бы наметить пути дальнейшего развития теории принятия решения, включая момент ее конкурентных отношений с теорией ограниченной рациональности, а затем прокомментировать смысл (и потенциальные возможности) новой дескриптивной теории решения для политической экономии.

Окончание следует

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ПСИХОЛОГИЯ

ПОСЛЕСЛОВИЕ К ЛЕКЦИИ

© 2001 г.

Настоящей публикацией мы предлагаем вниманию читателя Нобелевскую лекцию Герберта А. Саймона. Мы решили опубликовать этот материал впервые на русском языке не только потому, что в это году исполняется 100 лет со дня учреждения Нобелевской премии, и не только потому, что психологам весьма полезно познакомиться с оригинальными работами основателя поведенческой экономической теории. Есть и печальный повод – 9 февраля 2001 г. в возрасте 84 лет Герберт Саймон, профессор университета Карнеги-Меллон, член Национальной Академии Наук США и иностранный член Российской Академии Наук, покинул этот мир, и нам бы хотелось, чтобы эта публикация стала данью памяти великого мэтра.

Герберт Саймон получил Нобелевскую премию по экономическим наукам в 1978 г. “за новаторские исследования процесса принятия решений в рамках экономических организаций”. Она явилась признанием его заслуг не только экономиста, но также математика и психолога. Фактически это была первая премия, присужденная за работы по экономической психологии – дисциплины, в оформлении современного облика которой он принимал непосредственное участие. Об этом, к примеру, свидетельствует его лидерство по количеству ссылок в первом англоязычном “Учебнике по экономической психологии” (“Handbook of Economic Psychology”, 1988), да и в десятках – если не сотнях – других работ по данной относительно новой науке.

Среди русскоязычных монографий можно назвать книгу В.С. Автономова “Модель человека в экономической науке”, вышедшую в 1998 г. в серии “Этическая экономика”. Это пионерская работа, которая вводит российского читателя в интереснейший мир, где зарождается новое существо – *homo oeconomicus* – объект и субъект социально-экономического исследования. По мнению автора монографии, Герберт Саймон сделал многое для того, чтобы этот гомункулус хотя бы немного походил на реального человека. С некоторыми походами на реального человека российский читатель мог тактиками Саймона обнаружить их в книжках серии “Вехи экономической мысли” (Экономическая Школа, СПб), “THESIS”, “Истоки” (М.: Высшая Школа Экономики). К сожалению, не получила продолжения работа по изданию избранных тру-

дов Нобелевских лауреатов по экономике, начатая под руководством профессора Р.М. Нуреева (вышел в свет лишь том с работами Дж. Бьюкенена).

Идеи, высказанные в работах Саймона, стали особенно актуальными в последнее время. Ведь попытки представить экономические задачи, как некое подобие шахматной игры, когда известны возможности противника и ваши собственные, когда жестко заданы также и правила игры, оказались несостоятельными не только в России, но и в других странах. Ряд работ Саймона может создать впечатление, что психологию при этом он просто игнорировал. Но это далеко не так, и прочитать плодотворно его работы по моделированию нельзя, если не знать, что они основаны на углубленном знании о когнитивных процессах; в то же время его психологические представления обязательно опираются на формализованное знание.

Надо сказать, что основным научным интересом Саймона были исследования особенностей человеческого мышления, участие в работе по созданию искусственного интеллекта, начатой еще в Чикагском университете. Поступив в 1933 г. в этот университет, Саймон намеревался стать математиком – правда, в области социальных наук. Затем центр его исследовательских интересов сместился в экономику. Но уже на первых шагах карьеры после университета определилась ключевая роль психологии в русле интереса к принятию решений в организациях.

Сам Нобелевский лауреат позже так объяснял суть своей концепции: «Понятие “удовлетворенность” не играет никакой роли в классической экономической теории, тогда как в психологии, в теории мотивации, оно является одним из самых важных. Согласно большинству психологических теорий, побуждение к действию происходит из неудовлетворенных *стремлений (drives)* и исчезает после их удовлетворения. Более того, условия наступления удовлетворенности не являются неизменными, а определяются уровнем устремлений, который может быть выше или ниже в зависимости от жизненного опыта. Если мы хотим объяснить поведение на основе этой теории, мы должны полагать, что целью фирмы является не максимизация, а достижение определенного уровня прибыли, удержание определенной доли

рынка и определенного уровня продаж. Фирмы будут стремиться достигнуть скорее удовлетворения, чем максимизации»¹.

Очевидно, что, вслед за появлением идеи, возник вопрос: *каким же образом можно измерить эту "удовлетворенность"*? Саймону одному из первых удалось не только выявить роль психологических детерминант в принятии экономических решений, но и "просчитать" их на количественном уровне. При этом надо подчеркнуть парадоксальную особенность его научного поиска: чем в большей степени в проработке экономических проблем он уделял математическим моделям, тем сильнее им ощущалась (и удовлетворялась) потребность в их дополнении (по принципу комплементарности) психологическими разработками. Можно поэтому утверждать, что он создал новые образцы исследовательских междисциплинарных подходов к социально-экономическим проблемам в самом широком смысле – с ведущей ролью психологической составляющей. Об этом и свидетельствует приводимая ниже лекция, прочитанная в Королевской академии наук Швеции: достаточно познакомиться даже с названиями подразделов статьи, написанной на ее основе, а также автохарактеристикой трудов Саймона в ней.

В своем эпохальном труде "Административное поведение" ("Administrative Behavior"), впервые появившемся в 1947 и переведенным к 2001 г. на десятки языков (к сожалению, помимо русского), равно как и в ряде последующих работ, Саймон описывает компанию как адаптивную систему, состоящую из физических, личностных и социальных компонентов, которые объединены сетью взаимопроникающих коммуникаций и поддержкой желаний ее участников кооперироваться и трудиться для достижения общих целей. Чтобы сохраняться и развиваться, фирма должна прилагать усилия для удержания равновесия не только по отношению к внешнему окружению, о чем экономисты уже знали, но также и по сохранению внутренних связей между различными компонентами организации. В подобной, естественно, предельно приближенной к реальной жизни фирме трудно найти место принимающему решению лицу (*decision-maker*) с непогрешимым предвидением, совершенной рациональностью, со стремлением всего лишь к максимизации прибыли в качестве неукоснительной цели. Статус такого лица и ставится под сомнение Саймоном.

Действительно, элементарная теория фирмы, как часть традиционной экономической науки, могла служить всего лишь основой для изучения

рыночного поведения в предельно широком плане, не касаясь способа действий какой-либо индивидуальной фирмы с конкретными, "телесными" ее руководителями. Пока такого рода фирма является собой небольшое по размеру семейное предприятие или патриархально управляемую единицу, которые испытывают жесткую ценовую конкуренцию – ее деятельность остается мало интересной. Но классическая успешная фирма часто предстает в экономической теории... обезличенной, "безлюдной" структурой, ориентированной на успех ради успеха во главе с неким "живым калькулятором".

Саймон отвергает присущие классической теории фирмы утверждения о всезнающем, рациональном и максимизирующем прибыль предпринимателе. Вместо этого он начинает с психологии научения (*the psychology of learning*) с присущими ей упрощенными правилами выбора и более умеренными требованиями к памяти и способности к подсчету со стороны принимающего решения (*decision-maker*). Он заменяет предпринимателя классической школы рядом сотрудничающих в процессе принятия решения лиц, способности которых к рациональному действию ограничены отсутствием знания всех последствий принимаемых ими решений, равно как их личными и социальными связями. Так как подобные лица не могут выбрать лучшие альтернативы – что якобы в состоянии делать классический предприниматель, то они ограничиваются альтернативами удовлетворительными. Поэтому отдельные фирмы стремятся не максимизировать прибыль, а найти подходящие решения для снятия остроты проблем. Это означает, что в одно и то же время должна достигаться некая совокупность в чем-то противоположных целей. Каждый принимающий решение в подобной ситуации стремится найти удовлетворяющую линии поведения для собственного набора проблем, принимая во внимание то, как решают свои проблемы и другие.

Существенная мысль, выраженная Саймоном в его трудах, состоит в том, что знания, которыми пользуется человек в своей экономической деятельности, часто бывают недостаточными для того, чтобы все его решения были рациональными. В этом случае человек пользуется правилами и, кроме того, неформальными знаниями. Идея о существовании "молчаливого знания", личностного знания, высказана еще М. Поланьи (*Polanyi*). Это знание, которым человек обладает, не подзревая об этом. В психологии для такого феномена существует термин "фоновые знания". Действительно, даже для того, чтобы правильно интерпретировать известные человеку (работнику) правила, действующие в организации, он должен обладать еще некоторым количеством нефор-

¹ Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении / Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 56.

мальных, нигде не зарегистрированных знаний. Это слой, в котором осваивается человек в процессе деятельности, в процессе взаимодействия с другими людьми.

Известно, что ремесленник не может объяснить, как он выполняет ту или иную операцию, и просто говорит: смотри и делай, как я. Подобного рода ситуации встречаются и в других профессиях, даже более часто в интеллектуальном труде. Характерный пример – работа переводчика. Если спросить как он ее делает, то окажется, что помимо знания грамматики, словаря, тот должен ориентироваться в контексте, знать в десятки раз больше написанного. Если попросить, например, филолога перевести статью по ядерной физике, или даже по экономике, результат чаще всего будет негативный, потому что у него нет средств интерпретации той реальности, о которой повествует текст. Во многих профессиях существует огромное количество специальных приемов, но часто они не описаны и не присутствуют в качестве объекта рефлексии.

Такими, казалось бы, тривиальными вещами пренебрегала традиционная классическая экономическая теория. Но когда начинается формализация процессов экономической деятельности внутри организации, работа со знаниями оказывается совсем нетривиальной. Выяснилось, что предстоит исследовать целый слой специфической культуры, который характеризуется многими особенностями, причем национальные в этом случае переплетаются с особенностями профессии, масштаба организации и т.д. Саймон одним из первых начал заниматься изучением этого неформального слоя: как он устроен, и в каком отношении находится со слоем формальным.

Работая в качестве научного сотрудника исследовательской группы в Калифорнийском университете (1936–1939 гг., с 1939 по 1942 – руководитель группы), молодой ученый проводил исследования в области муниципального управления. Ему удалось обосновать модель с опорой на разработки, которые можно классифицировать как исследование операций (этот и последующие шаги описаны в лекции с достаточной полнотой).

Уже в 60–80-е гг. XX столетия стали появляться формальные средства для описания этой части знаний (или – “колониальной территории” классической “экономической метрополии”, по образному сравнению Саймона). Однако универсальной теории нет до сих пор. Есть общие подходы к проблемам “что такое знание, которое не описывается формально-логическими структурами” и “как это знание сделать настолько формальным, чтобы его можно было ввести в компьютерную программу”. Среди множества подходов выделяется основанный на концепции семантических

сетей², в разработку которого внес заметный вклад и Саймон. Понятие ролевой структуры в организации, о котором писал Саймон в 1959 г.³, было развито впоследствии в концепцию фреймов (Минский).

С появлением мощных компьютеров в середине 70-х возникла и возможность создавать интеллектуальные программы на базе этих идей. Если ситуации описываются структурами наподобие фреймов или семантических сетей (графов), то можно составить правила, позволяющие работать с этими структурами, трансформировать их и т.д. Эти правила есть, на самом деле, правила естественной логики, той, которой пользуется человек, работая в своем естественном окружении. И логика эта отлична от европейской Нового времени, которая основана на исчислении высказываний, что было ее основой со времен Аристотеля. Основная проблематика этой логики – определение правил переноса оценки истинности с одного высказывания на другое. Задача заключается в том, чтобы выяснить, какие формальные операции можно совершить над истинным высказыванием, чтобы истинность его сохранялась.

Естественная же логика основана на совершенно ином восприятии мира. Это в некотором роде “логики причастности”, где присутствуют рассуждения типа “нет дыма без огня”, “яблоко от яблони недалеко падает”, и где в основной набор концепций включены понятия системность, комплексность, синергия и т.д. Перенос истинности в этом случае уже не является определяющей задачей. И тогда возникает вопрос: *какая из логик более уместна в принятии экономических решений?* До Саймона считалось само собой разумеющимся – первая! Она строга и однозначна, решения легко просчитываются, возможен точный прогноз... Но это на бумаге – в реальной экономической жизни вторая логика как раз более релевантна. И она вовсе не отбрасывает расчетов и моделей, а попросту отводит им более скромное место при принятии решений.

Осмысление явлений начинается прежде всего с онтологических позиций, потому что речь в данном случае идет о трансформации в восприятии мира человеком, и такой подход оказывается

² Семантические сети изначально использовались для описания естественных языков. Это может быть описано графом с цветными вершинами и цветными ребрами, между вершинами установлены связи и есть набор различных типов связи. Возникает инвариантная структура. Например, в предложении выделяют грамматические элементы: субъект, действие, объект, обстоятельство. Имена субъекта, объекта можно заменять, но структура остается инвариантной.

³ Simon H.A. Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science / American Economic Review. 1959. Русский перевод: Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении / Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 54–72.

весьма плодотворным для целого спектра вопросов, обсуждаемых в теории фирмы.

Таким образом, теории и наблюдения Саймона о принятии решения в организациях оказываются в полной мере применимыми к системам и технике планирования, формированию бюджета и проведению контроля как в сфере бизнеса, так и в административном управлении. Они служат прекрасной основой для эмпирических исследований. Современные экономические теории бизнеса и исследования процессов управления также в значительной степени базируются на идеях Саймона.

Важное значение для развития теории организации имеет введенная Саймоном в научный обиход концепция *процедуры*, которая явилась одним из ключевых элементов алгоритмов формализации процессов принятия управленческих решений. Однако процедура годится для краткосрочного периода времени, потому что дальше ситуация просчитывается все сложнее. Начинается то, что Саймон называл ограниченной (или связанной) рациональностью (*bounded rationality*). Обыкновенный человек имеет ограниченные аналитические способности. Появление и объяснение процедур, согласно Саймону, как раз и сводится к желанию человека (и объективной необходимости) свести к минимуму число всевозможных вариантов комбинаторных задач, возникающих в процессе управления.

С 1949 г. в рамках Технологического института Карнеги была учреждена Высшая школа промышленной администрации. Саймон с сотрудниками поставили перед собой цель – обеспечить образование в сфере бизнеса на основе фундаментальных разработок в области экономики и поведенческой науки (*behavioral science*). Им удалось в ее осуществлении пойти в ногу со временем, когда на горизонте появились новые методы в науках о менеджменте, а также быстродействующие электронные вычислительные машины. Были выведены правила оптимального решения в условиях определенности, основанные на концепциях семантических сетей (графов), ролевых структур в организации и процедур. Это позволило применять формализованную технику анализа также и в условиях неопределенности с использованием моделей ограниченной рациональности. Но без знаний в области психологии, считал Саймон, кристаллизующихся, в частности, в рамках дисциплины “экономическая психология”, оптимальных решений в сфере бизнеса и административного управления достичь невозможно.

В своей научной биографии Саймон с полными основаниями писал: «Моя “политическая активность” в сфере науки, включая перечисленные и все иные инициативы, осуществлялась в соответствии с двумя ведущими принципами: трудиться по “усилению” позиций социальных наук, чтобы они были лучше оснащены необходимыми средствами для решения сложных задач и содействовать тесным связям между учеными-естественниками и гуманитариями, чтобы они могли совместно привносить свои специальные знания и умения в решение многих комплексных вопросов публичной политики, для чего нужна мудрость и первых, и вторых». О том, что сделали первые, написано в некрологе, опубликованном в “Психологическом журнале” (№ 3, 2001). Менее известно то, что он сделал для вторых, и приводимая лекция в чем-то заполняет этот пробел.

Выполняя свой завет о необходимости союза между учеными-естественниками и гуманитариями, а также ведущей роли психологии в этом союзе, Саймон уже после получения Нобелевской премии выпустил ряд трудов, закрепивших позиции его междисциплинарного подхода к проблемам экономической жизни и вопросам экономической науки. В их числе “Модели мысли” (“Models of Thought”, 1979), “Модели ограниченной рациональности” (“Models of Bounded Rationality”. 2 vols., 1983), “Разум в человеческих делах” (“Reason in Human Affairs”, 1984).

В 1984 вышел сборник посвященных ему работ “Страсть к познанию” (“A Passion to Know”). Мы видим следы этой страсти и в приводимой лекции, открывшей новые горизонты исследований в области экономической психологии.

Саймон на основании лекции написал обширную статью, в которой привел результаты своих исследований в области, в первую очередь, экономической психологии. Ее перевод публикуется с любезного разрешения Нобелевского комитета, предоставившего право на русскоязычное издание трех томов лекций лауреатов Нобелевской премии по экономическим наукам издательской группе Высшей школы экономики.

И.Е. Задоржнюк,
канд. философских наук,
редактор отдела “Психологического журнала”,

С.М. Пястолов,
Высшая школа экономики,
ст. преподаватель, Москва

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ – ПОНЯТИЕ И КОНЦЕПЦИЯ: ИТОГИ ПОСЛЕДНЕГО ДЕСЯТИЛЕТИЯ

© 2001 г. Т. П. Емельянова

*Канд. психол. наук, доцент, зав. кафедрой социальной психологии,
декан факультета психологии Тверского государственного университета, Тверь*

Рассматриваются причины возрастания популярности концепции социальных представлений в последнее десятилетие, а также анализируется неоднозначность понимания ее методологии в различных социально-психологических школах. Предпринимается попытка показать двойственность статуса этой концепции как социально-когнитивистской и социально-конструкционистской. Анализируются новые разноплановые направления, возникшие в последнее десятилетие в рамках концепции: центральное ядро и периферия социального представления (Абрик); организующие принципы метасистемы (Дуаз); эпистемология социальных представлений (Маркова); социальные представления, поняты через механизм коллективного коупинга (Вагнер). Намечаются возможные линии развития концепции социальных представлений в будущем.

Ключевые слова: социальные представления, социальный когнитивизм, социальный конструктивизм, коллективный коупинг, дискурсивная психология, консенсусный универсум.

40 лет назад, в 1961 г., в Париже вышло в свет первое издание работы Сержа Московичи “Психоанализ, его образ и публика”, явившейся итогом его диссертационного исследования. Книга стала эпохальным событием, открыв собой “эру социальных представлений”.

В настоящей статье мы попытаемся проанализировать современные тенденции, проблемы и перспективы, которые вырисовываются по итогам последнего десятилетия развития концепции социальных представлений (СП).

Сегодня можно смело утверждать, что исследования СП успешно развиваются как интенсивно, так и экстенсивно; созданы адекватные институциональные рамки для объединения и коммуникации исследователей СП. Каждые два года, начиная с 1992 г., проводятся международные конференции, посвященные СП, учреждена Ассоциация по их изучению, действует Международная информационная сеть, постоянно расширяется география исследований. Новый подход Московичи приобрел статус одной из наиболее влиятельных и авторитетных парадигм в западноевропейской науке, вклад которой в эволюцию социальной психологии оценивается отечественными авторами как значительный [2, 12].

Внешние причины привлекательности концепции достаточно очевидны: это использование научного языка, общего для различных социально-психологических школ, социальная актуальность и злободневность эмпирических исследований, плюрализм в операционализации самого понятия, возможность установления связей с

другими социальными науками. Между тем, внешняя “понятность” и “определенность” данного подхода, “легкость” следования ему в действительности оказываются только видимостью, создавая разночтения методологического характера. Это привело к широким теоретическим дискуссиям как вокруг базовых положений концепции, трактовки самого понятия, так и вокруг адекватности эмпирических программ и технических приемов исследования СП. В статье предпринята попытка показать не всегда очевидный постмодернистский дух концепции и проследить основные линии развития ее теории и методологии.

МЕЖДУ СОЦИАЛЬНЫМ КОНСТРУКЦИОНИЗМОМ И СОЦИАЛЬНЫМ КОГНИТИВИЗМОМ

Согласно общепринятой систематике подходов, существующих в психологии социального познания и отраженной в ряде авторитетных изданий [16, 34], концепция СП является одним из вариантов западноевропейского социального когнитивизма. Она в известном смысле противопоставляется традициям североамериканской науки, заложенным Г. Олпортом (см. [1, 12]). В противовес индивидуалистическому крену в социальном когнитивизме за океаном, где социальным остается только предмет познания, “социальное представление выступает как фактор, конструирующий реальность не только для отдельного индивида, но и для целой группы” [1, с. 209]. В отличие от строго социально-когнитивистского подхода с