
*Специальная тема выпуска:
Экономическая психология*

Приглашенный редактор — А.Н. Подьяков

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Нобелевские премии по экономике, присужденные психологам Герберту Саймону (1978) и Дэниэлу Канеману (2002), явились наиболее ярким официальным подтверждением того, что взаимодействие экономики и психологии может быть чрезвычайно продуктивным. К сожалению, отсутствие премий подобного ранга по психологии лишает возможности сделать симметричный ход в виде награждения выдающихся экономистов за вклад в психологию. В любом случае официальные научные награды увенчивают многолетний исследовательский поиск, ведущийся по многим направлениям и на многих уровнях. Экономическая психология — междисциплинарная область, предоставляющая для такого поиска максимально широкие возможности. Здесь тесно взаимодействуют не только психология и экономика, но также наиболее общие философские воззрения на сущность человека и создава-

емого им социального мира, социология, биология, математика, нейронауки и т. д. Огромное влияние на развитие этой области оказывают ценностные ориентации самих исследователей — не только принадлежащих к разным научным традициям, но и живущих в разных обществах и «кожей чувствующих» социально-экономические проблемы именно этих обществ (единство аффекта и интеллекта, мышления и эмоций).

Цель тематического ядра этого номера — показать разнообразие исследовательских подходов (парадигм) в экономической психологии, поставить проблемы, интересные и экономистам, и психологам как с теоретической, так и с прикладной точки зрения, и обозначить некоторые возможные области дальнейшего развития этой науки.

Авторы первой статьи — А.Л. Журавлев и В.П. Позняков, в течение многих лет плодотворно работающие

в данной научной дисциплине,— представляют в своей публикации один из наиболее широких и разработанных отечественных психологических подходов по проблематике экономической психологии. Они задают возможные теоретические ориентиры для анализа уже проведенных исследований и ставят фундаментальные проблемы, связанные в развитии этой области знания.

А.Н. Поддьяков поднимает проблему конкурентной борьбы и снижения человеческого потенциала конкурента в условиях возрастающей ценности обучения в экономике, основанной на знаниях. Анализ взаимодействия обучения соперника и «тройного обучения» включен в контекст авторской концепции социальных детерминант приобретения опыта, обучения и развития.

О.Е. Кузина дает общий сопоставительный анализ экономического и психологического подходов, показывает их возможности и ограничения (связанные с тем, что можно назвать экономическим или же психологическим редукционизмом). На этой основе она обсуждает различные исследовательские программы в такой важной

области, как изучение финансового поведения населения. Показана необходимость включения социологии в диалог между психологией и экономикой.

А.В. Белянин раскрывает единство и различия современных экономических подходов, с одной стороны, и подходов математической психологии, которые посвящены анализу принятия решений в условиях риска,— с другой. В заключение он показывает, что оба типа подходов, несмотря на свои возможности и перспективы, не учитывают творческий характер деятельности человека и ее зависимость от социально-культурной среды и конкретного контекста.

Логическое завершение данного тематического ядра — обзор А.В. Белянина по материалам международной конференции, которой было дано символическое название «Cross-fertilization between economics and psychology» (в буквальном переводе: «Перекрестное опыление экономики и психологии»),— см. рубрику «Научная жизнь».

А.Н. Поддьяков