

Бондаренко Александр Викторович

канд. филос. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной
технический университет»

г. Уфа, Республика Башкортостан

ИНТУИТИВНОЕ ПРОСОЦИАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧЕЛОВЕКА ПРОТИВ ЭГОИЗМА И РАЦИОНАЛЬНОСТИ

***Аннотация:** в современном обществе потребления основой выбора поведения экономического человека выступает рациональность и эгоизм. Тем не менее экономический человек во всём многообразии поведенческого выбора очень часто демонстрирует поведенческие паттерны отличные от эгоистичных и рациональных решений. Объект исследования – экономическое поведение. Предмет исследования – просоциальное поведение. Цель исследования – выявить, является ли просоциальность интуитивным феноменом экономического человека.*

***Ключевые слова:** интуиция, автоматизм, рациональное поведение, просоциальное поведение, социальное взаимодействие.*

Гипотеза исследования состоит в том, что просоциальность является интуитивным феноменом. Безусловно, ни один из рассмотренных аспектов в отдельности не предоставляет неопровержимых доказательств того, что просоциальность является интуитивным феноменом. Просоциальные поступки экономических агентов могут быть следствием не интуитивного предпочтения щедрости, а результатом сознательного обучения, что подобное поведение приводит к благоприятным, направленным на собственную выгоду, результатам. Тем не менее совпадение данных по трем, описанным выше, областям указывает на то, что интуитивная модель просоциальности заслуживает серьезного внимания. С более широкой точки зрения, интуитивная модель обеспечивает простой механизм возникновения адаптивного социального поведения в процессе эволюции. Интуитивные, основанные на вознаграждении, мотивы просоциального поведения могли

позволить людям культивировать положительные долгосрочные результаты -такие как коллективизм и солидарность, даже в отсутствии материального вознаграждения.

Экономический человек – это абстрактный человек, действия которого характеризуются рациональностью, индивидуализмом и эгоизмом. В обществе потребления эгоистичные и рациональные мотивы в условиях ограниченности ресурсов имеют крайне важное значение. Фактически, эгоизм и рациональность – двигатели конкуренции. Противоположностью рационального поведения выступает интуитивное поведение.

Интуитивное поведение характеризуется отсутствием контроля выбора и наличием автоматизма, которое выражается в скорости реакции и невосприимчивости к отвлекающим факторам внешней среды. Противоположностью эгоизма выступает просоциальное поведение: *«...исследования последовательно подтверждают интуитивную модель просоциального выбора по нескольким направлениям»* [4, с. 467]. Возникает закономерный вопрос: какова природа просоциального поведения?

Ряд достаточно обширных исследований, изучая природу просоциальных решений и выявив поведенческие маркеры автоматизма во время выполнения различных задач, где участники могли выбирать между эгоистичным, рациональным и просоциальным исходом, последовательно подтверждают интуитивную модель просоциального выбора по нескольким направлениям [1–4].

1. Люди склонны принимать просоциальные решения быстрее, чем делать эгоистичный выбор.

2. Экспериментальные манипуляции, направленные на снижение способности к контролю, например, искусственное ограничение времени или отвлечение внимания, усиливают кооперативное и просоциальное поведение.

3. Ориентация людей на интуитивное мышление и отказ от рефлексивного контроля также способствует увеличению сотрудничества, выступая основой просоциального поведения.

Все эти данные подтверждают идею того, что просоциальность часто является интуитивной, а не контролируемой формой принятия решений, выступая естественным антагонистом рациональности: *«Каноническая модель в экономике считает людей рациональными и эгоистичными. Однако множество доказательств оспаривают эту точку зрения, поднимая вопрос о том, когда «экономический человек» доминирует над результатом социальных взаимодействий, а когда доминируют ограниченная рациональность или предпочтения, связанные с другими»* [3, с. 47].

Различие в моделях человеческой активности помогает разобраться между конкурирующими версиями поведения экономического человека. При просоциальном выборе поведения, как правило, не задействуются области мозга, связанные с контролем, то есть выявлена интуитивная форма активности, наличие которой подтверждается результатами различных исследований: *«Используя потенциалы, связанные с событиями (ERP), мы исследовали, может ли нейронная сигнатура, которая быстро кодирует мотивационную значимость события – P300 – предсказать интуитивную просоциальную мотивацию... Наши результаты показывают, что во время принятия просоциальных решений большая амплитуда P300 может (i) сигнализировать об интуитивной просоциальной мотивации и (ii) предсказывать последующее участие в просоциальном поведении»* [5, с. 1121]. Большая доля исследований в этой области проблематики предполагает, что просоциальность обычно не требует подавления преобладающего эгоистичного реагирования, а вместо этого может отражать одну из форм поиска вознаграждения, которая в определённой степени является интуитивной. То есть при кажущемся различии в поведении абстрактного экономического агента – экономического человека, осуществляя интуитивный выбор просоциального реагирования, тем не менее стремится к вознаграждению. В тоже время эгоизм и рациональность преследуют своей целью также получение вознаграждения. Отсюда исходит, на первый взгляд, парадоксальный вывод – мотивы рационального, эгоистичного поведения и мотивы интуитивного просоциального поведения схожи. Отличие, таким образом, состоит в выборе и содержании поведения: *«Другими словами, при*

высокой когнитивной нагрузке и наличии стереотипных объяснений противоположные доказательства, скорее всего, будут игнорироваться» [1, с. 146].

Важная особенность интуитивного, в отличие от контролируемого поведения, заключается в том, что оно проявляется в раннем онтогенезе до того, как дети смогут осуществлять значительный когнитивный контроль над своими действиями. Было установлено, что просоциальное поведение полностью соответствует этому критерию. Уже к 18 месяцам дети часто проявляют интуитивное просоциальное поведение, помогая другим в нужде (например, открывая шкаф для человека, у которого заняты руки) и спонтанно предлагая другим полезную информацию (например, о местонахождении нужного предмета) [6]. Дети более старшего возраста в дальнейшем совершают более сложные просоциальные действия, направленные на поддержку коллективизма, а не индивидуализма. Эта закономерность сохраняется даже в тех случаях, когда просоциальное поведение требует больших затрат, а детей не побуждают к просоциальным действиям и не вознаграждают за них. То есть можно утверждать, что интуиция, как поведенческий фактор, более активна в раннем возрасте в процессе формирования личности. Но в то же время предоставление маленьким детям вознаграждения за просоциальное поведение может фактически уменьшить последующее проявление интуитивного просоциального поведения. Это соответствует феномену «чрезмерного оправдания», когда предоставление внешнего вознаграждения, за уже понравившееся поведение, снижает последующий интерес к этому поведению.

Безусловно, ни один из рассмотренных аспектов в отдельности не предоставляет неопровержимых доказательств того, что просоциальность является интуитивным феноменом. Просоциальные поступки экономических агентов могут быть следствием не интуитивного предпочтения щедрости, а результатом сознательного обучения, что подобное поведение приводит к благоприятным, направленным на собственную выгоду, результатам. Тем не менее совпадение данных по трем, описанным выше, областям указывает на то, что интуитивная модель просоциальности заслуживает серьезного внимания. С более широкой точки зрения, интуитивная модель обеспечивает простой механизм возникновения

адаптивного социального поведения в процессе эволюции. Интуитивные, основанные на вознаграждении, мотивы просоциального поведения могли позволить людям культивировать положительные и долгосрочные результаты – такие как коллективизм и солидарность, даже в отсутствие материального вознаграждения.

References

1. Arkes H.R., Kajdasz J. Intuitive theories of behavior // *Intelligence analysis: Behavioral and social scientific foundations*. 2011. P. 143–168. DOI 10.1037/0003-066X.54.7.462.
2. Bargh J.A., Chartrand T.L. The unbearable automaticity of being // *American psychologist*. 1999. T. 54. №7. P. 462.
3. Camerer C.F., Fehr E. When does «economic man» dominate social behavior? // *Science*. 2006. T. 311. №5757. P. 47–52. DOI 10.1126/science.1110600.
4. Zaki J., Mitchell J.P. Intuitive prosociality // *Current Directions in Psychological Science*. 2013. T. 22. №6. P. 466–470. DOI 10.1177/0963721413492764.
5. Carlson R.W., Aknin L.B., Liotti M. When is giving an impulse? An ERP investigation of intuitive prosocial behavior // *Social Cognitive and Affective Neuroscience*. 2016. T. 11. №7. P. 1121–1129. DOI: 10.1093/scan/nsv077/.
6. Warneken F., Tomasello M. Varieties of altruism in children and chimpanzees // *Trends in cognitive sciences*. 2009. T. 13. №9. P. 397–402. DOI 10.1016/j.tics.2009.06.008.