

УДК 330.16:37

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ И ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Герашенко И.Г., Герашенко Н.В.

В статье исследована роль экономической психологии для современного образования, а также ее соотношение с поведенческой психологией. Сделан акцент на анализе двух систем в сознании человека в контексте педагогической проблематики. С психологической точки зрения рассмотрены такие социальные факторы, как доверие и справедливость. Показано значение денежной иллюзии при изучении психологии «экономического человека».

Ключевые слова: современное образование, экономическая психология, поведенческая психология, справедливость, доверие, денежная иллюзия.

ECONOMIC PSYCHOLOGY AND PROBLEMS OF MODERN EDUCATION

Gerashchenko I.G., Gerashchenko N.V.

The article studies the role of economic psychology for modern education as well as its relationship with behavioural psychology. The emphasis is made on the analysis of two human mind systems in the context of pedagogical problems. From the psychological point of view such social factors as trust and fairness are considered. The value of the money illusion in “economic person” psychology studying is shown.

Keywords: modern education, economic psychology, behavioural psychology, fairness, trust, money illusion.

Экономическая психология – это раздел психологической науки об экономическом поведении человека и его психических процессах, связанных с производством, обменом, распределением и потреблением товаров и услуг. Основоположником данной науки считается Г. Тард. Данная дисциплина становится в настоящее время все более востребованной в самых различных

сферах жизнедеятельности общества [6, с. 46-47]. Это вполне понятно, поскольку в условиях глобального рынка тяжело найти такую область, где бы полностью отсутствовало экономическое поведение. Не является исключением в этом смысле и современное образование. Экономическая психология, на наш взгляд, может оказать существенную помощь не только в познании механизмов поведения субъектов рынка образовательных услуг, но и в разработке рекомендаций о том, как этот рынок регулировать.

Экономическая психология тесно связана с поведенческой психологией, однако не сводится к последней. Можно выделить целый ряд основных направлений исследования экономической психологии в образовании, которые являются наиболее актуальными в настоящее время.

Прежде всего, в специальном исследовании нуждается психология так называемого «экономического человека», который, якобы, ведет себя строго рационально с целью максимизировать собственную экономическую выгоду. Поведенческая психология, которая широко применяется в современной рыночной экономике, убедительно показывает ограниченность такого подхода [9, с. 23-24]. Оказывается, что большинство людей при решении различных экономических проблем ведут себя далеко не всегда рационально. Это в полной мере относится и к современному образованию.

Весьма продуктивным, по нашему мнению, является учение поведенческой психологии о двух системах в сознании человека. Первая система связана с быстрыми реакциями сознания на изменяющиеся условия окружающей среды. Именно эта система в наибольшей степени задействована, когда речь заходит о принятии ежедневных экономических решений. Она находится в связи со стереотипами поведения, поэтому здесь присутствует своеобразный рациональный автоматизм. Многие люди вообще серьезно не задумываются о механизмах экономического поведения, что позволяет субъектам рыночной экономики использовать данную ситуацию в собственных интересах.

Вторая система в сознании человека предполагает более глубокое осмысление экономических реалий. Здесь уже необходимо серьезно задумываться над конкретной экономической проблемой и не идти на поводу у рекламы и массового поведения. У значительного количества людей вторая система сознания или вообще не работает, или включается на очень непродолжительное время. Это объясняется тем, что в данном случае необходимо подключать теоретическое мышление, которое в современных рыночных условиях не пользуется большим почетом. Кроме того, теоретическое мышление является более медленным и требует больших интеллектуальных усилий.

В современном образовании особенно наглядно проявляется различие двух систем сознания. Многие современные образовательные технологии направлены отнюдь не на развитие теоретического мышления. Взять хотя бы педагогическую проектную деятельность. Она связана с умением работать в команде, а не решать сложные теоретические задачи. Педагог как субъект рынка образовательных услуг использует проектную деятельность в качестве еще одного способа заработка денег. И винить его в этом достаточно сложно. Экономическая психология исходит из того, что в условиях глобального рынка преследование материальной выгоды становится основным стимулом поведения человека. И педагогика здесь не исключение. Весь вопрос в том, как работают механизмы рыночной экономики в образовании.

Поведенческая психология совершенно справедливо акцентирует внимание на том, что первая система мышления, с одной стороны, позволяет быстро ориентироваться в изменяющейся рыночной ситуации, но, с другой стороны, легко подпадает под влияние этой же ситуации [7, с. 158-160]. Быстрота мышления в данном случае связана с его поверхностностью и внешней управляемостью. У первой системы мышления низкая степень критичности, что ведет к навязыванию человеческому сознанию стереотипов поведения, которые выгодны управляющей стороне.

В этой связи проектная деятельность в учебном процессе фактически основывается на психологии бихевиоризма, где соответствующий стимул приводит к прогнозируемому поведению. Характерно, что психология бихевиоризма основывается на таких методах, как наблюдение с инструментальным контролем и без него, метод условных рефлексов, метод словесного отчета, метод тестирования [10, с. 282], которые с успехом могут быть применены в проектной педагогической деятельности. Д.Б. Уотсон не случайно высоко ценил научные открытия И.П. Павлова, поскольку деятельность выдающегося русского физиолога находится, в целом, в русле идей бихевиоризма. Это свидетельствует о том, что у психологии бихевиоризма имеется достаточно убедительная научная основа в виде учения о безусловных и условных рефлексах. Данную основу не так-то просто игнорировать, особенно, когда речь заходит о повседневном экономическом поведении большинства людей.

Дж. Акерлоф и Р. Шиллер выделили следующие основные проблемы экономической психологии, связанные с иррациональным поведением людей в условиях глобального рынка: доверие, справедливость, злоупотребления и недобросовестность, денежная иллюзия, истории [1, с. 33-34]. Рассмотрим эти проблемы и направления исследования экономической психологии более подробно и в контексте современной образовательной политики.

Доверие является важным психологическим фактором во всех сферах общественной жизни, особенно в нынешних условиях, когда информация распространяется очень быстро и уровень доверия колеблется в широком диапазоне. Государственные и экономические структуры заинтересованы в высоком уровне доверия со стороны населения, поскольку в условиях рыночной демократии доверие превращается в ликвидный товар, и от него напрямую зависит благополучие политических и экономических субъектов. Доступность информации ставит управленческие структуры в такую ситуацию, когда они вынуждены вести себя более-менее добросовестно, дабы не растерять имеющийся у них уровень доверия электората [3].

Но доверием, которое обладает значительной долей иррациональности, можно также и управлять. Экономика и политика здесь действуют совместно, поскольку преследуют сходные цели – завоевание доверия населения для решения собственных задач благополучного существования. В конечном счете, механизмы рыночной экономики действуют и в современной политике, как и во всех остальных сферах социальной жизнедеятельности, не исключая и образования.

В экономической психологии используется такое понятие, как мультипликатор доверия. Данное понятие было введено Дж. Акерлофом и Р. Шиллером и его смысл заключается в том, что уровень доверия или недоверия в обществе многократно увеличивается при проведении жизненно важных решений [1, с. 35-36]. Если государственные структуры или экономическая фирма принимают позитивное или негативное решение, то эта информация не просто распространяется очень быстро благодаря новейшим информационным технологиям, но и накапливается в общественном сознании, образуя кумулятивный эффект.

Если фирма на протяжении ряд лет проводит политику низких цен на свою качественную продукцию, то это обязательно скажется на уровне доверия покупателей, что приведет к стабильности фирмы на рынке и к ее высокой конкурентоспособности. Если же банковский сектор не может обеспечить сохранность средств своих вкладчиков, и это происходит регулярно в периоды кризисов, то низкий уровень доверия населения приведет к слабой устойчивости и конкурентоспособности всей кредитно-банковской системы страны.

Та же самая ситуация имеет место и в образовании, хотя здесь экономическая зависимость от уровня доверия может выглядеть более опосредованной. Если учителя проявляют педагогическую активность только тогда, когда видят материальную заинтересованность, а в остальное время работают «спустя рукава», то это приведет к снижению доверия со стороны учеников и ухудшит качество образовательного процесса. Отсутствие доверия

выразится в том, что учащиеся все надежды будут возлагать только на репетиторов, а «бесплатная» школьная педагогика станет рассматриваться в виде формальной процедуры, которую просто необходимо пройти [4, с. 62].

Кризис доверия неизбежно приводит к кризису той структуры, которая это доверие теряет. В целях собственного благополучия эти структуры вынуждены бороться за повышение уровня доверия потребителей производимых ими благ. В этой ситуации приходится даже нести дополнительные затраты, связанные не только с рекламой своих преимуществ перед конкурентами, но и с действительным повышением качества и эффективности собственной деятельности. Конкуренция за доверие потребителей является одним из основных отличительных признаков цивилизованного предпринимательства от его суррогатов [11, с. 256].

Еще одним направлением исследования экономической психологии в современном образовании является изучение проблемы справедливости. Справедливость, как и доверие, в значительной степени обладает иррациональной природой, поэтому не всегда поддается регулированию чисто рациональными методами. Чувство справедливости, возможно, связано с подсознанием людей, которое досталось нам от наших далеких предков, способных выживать только в условиях равного распределения скудных материальных ресурсов.

Экономическая справедливость в условиях глобального рынка занимает приоритетные позиции по сравнению с другими видами справедливости [1, с. 41-42]. В странах с развитой рыночной экономикой проблеме справедливости уделяют повышенное внимание, поскольку от этого зависит эффективность функционирования цивилизованного рынка. В российских условиях данная проблема также имеет свои исторические традиции, связанные с плановой экономикой.

Одним из выражений экономической справедливости является справедливая цена. Устойчивость бизнеса во много зависит от того, какую цену покупатель считают справедливой. Здесь также действуют механизмы

социальной психологии, которыми пытаются управлять маркетологи и политики. Особенно важную роль справедливая цена играет при продаже не предметов роскоши, а продуктов первой необходимости. В условиях сильного расслоения российского общества по уровням доходов, когда средний класс практически отсутствует, проблема экономической справедливости стоит особенно остро [8, с. 321].

Это находит свое выражение и в современном образовании. С точки зрения экономической справедливости введение ЕГЭ было совершенно оправданно, поскольку поставило выпускников школ в сравнительно равные условия при поступлении в вуз по результатам сданных экзаменов. Тем самым была частично устранена коррупционная составляющая, которая разрушала справедливость при поступлении в престижные вузы. Другое дело, что сдать экзамены на высокие баллы без существенных материальных затрат вряд ли возможно. И здесь учащиеся изначально находятся в неравных условиях. Тем не менее, российская образовательная политика пытается учитывать передовой опыт развитых стран по реализации экономической справедливости [5, с. 124].

Широко распространенным социально-психологическим феноменом, особенно в развивающихся странах, являются злоупотребления и недобросовестность. Они оказывают крайне негативное воздействие на формирование цивилизованного рынка. Вот почему экономическая психология уделяет данному направлению своего исследования повышенное внимание. Сложность в данном случае заключается в том, что злоупотребления и недобросовестность могут благополучно сопутствовать рыночной экономике. Основным принцип рынка – удовлетворять любые потребности заказчика, если он готов за это платить.

Нередко складывается такая ситуация, когда производители товаров и услуг идут на сознательные злоупотребления, поскольку этого требует сам рынок. До тех пор, пока существуют соответствующие потребности, будет существовать и рынок наркотиков, алкоголя, магических услуг и т.п. В большинстве случаев данные рынки или вообще выходят за границы закона,

или же балансируют на его грани. Ни одна цивилизованная рыночная страна не смогла устранить такие рынки, что требует анализа соответствующего психолого-экономического поведения. В современной экономической науке не случайно активно развивается такое направление, которое изучает различные проявления человеческой деятельности под углом зрения их экономической эффективности и оправданности [2, с. 24-25].

В образовании также встречаются такие виды деятельности, которые не отвечают критериям добропорядочности и добросовестности, и, тем не менее, они являются необходимыми сопутствующими элементами рынка образовательных услуг. Например, педагог на уроках специально не дает всю необходимую информацию по предмету с целью заработать на этом, занимаясь репетиторством с теми же самыми учениками, но в индивидуальном порядке.

Здесь налицо прямое нарушение должностных обязанностей, которое является типичным, но трудно устранимо, поскольку тяжело доказать сам факт педагогической недобросовестности. Психология экономического поведения здесь строится на якобы добровольном желании ученика улучшить собственные знания за плату. Однако на самом деле такая психологическая ситуация свидетельствует о недостатках чисто рыночного подхода в образовании.

Или такой пример, преподаватель вуза сознательно завышает критерии по написанию курсовых и дипломных работ, а затем оказывает финансовые услуги по написанию этих же работ. Само по себе это не является взяткой, поскольку студенты добровольно делают заказ своему преподавателю, а тот выполняет работу в свое свободное время. Однако в действительности здесь также присутствует недобросовестность и злоупотребление своими должностными возможностями. Это, в свою очередь, ведет к снижению уровня доверия и чувства справедливости в педагогической среде.

Своеобразным психологическим феноменом в условиях рыночной экономики становится *денежная иллюзия* [1, с. 64-65]. Рыночная экономика, удовлетворяя разнообразные потребности людей, ведет к устранению

дефицита. Однако она порождает и новую форму дефицита – дефицит денег. Накопление денег получило название капитализация. Стремление субъектов рынка иметь все больший капитал приводит к его дефициту и к все большему расслоению населения по уровням доходов. В результате этого изменяется поведение людей, в том числе, и на психологическом уровне. С этим связано такое явление, как денежная иллюзия.

Многие люди неадекватно оценивают свое финансовое состояние в настоящем и перспективы на будущее. Реклама, выражающая интересы товаропроизводителей, также способствует формированию у потребителей денежных иллюзий. Так через средства массовой информации в сознание и подсознание людей внедряется психологическая установка на максимальное потребление и возможность бесконечно жить в долг. Система разнообразных кредитов как раз и направлена на то, чтобы заставить потребителей покупать как можно больше. Это объясняется интересами самой рыночной экономики. Деньги, которые находятся в обращении, способствуют производству новой продукции, а деньги, находящиеся без движения, являются мертвым капиталом.

Денежная иллюзия связана с понятием *финансового мультипликатора*. Данное понятие широко используется в современной экономической психологии [1, с. 33-34]. Система кредитов организована таким образом, чтобы не прекращался процесс приращения денег в виде процентов, при этом, реальное положение вещей сознательно искажается. В этой ситуации оказывается достаточно сложно оценить свои реальные финансовые возможности, особенно на перспективу. Тем более это касается людей без специального экономического образования, которых большинство. Но даже специалисты в этой области могут попадать под влияние денежной иллюзии, поскольку она связана с подсознанием человека.

Денежная иллюзия возникает также из-за различия номинальной и реальной заработной платы. Рост номинальной заработной платы, как известно, может приводить к снижению жизненного уровня, если инфляция высокая. И, наоборот, при низкой инфляции заработная плата может даже понижаться, но

это не приведет к снижению жизненного уровня. Между тем, на психологическом уровне любое номинальное снижение заработной платы воспринимается крайне болезненно, а ее увеличение связано с психологическим комфортом. Поэтому деятельность профсоюзов всегда направлена на повышение номинальной заработной платы.

Психологически иллюзорным понятием выступает термин «средняя заработная плата» [8, с. 243]. Если в целом по образованию такая зарплата является достаточно высокой, то это не является реальным показателем. Слишком высокие доходы руководящего состава суммируются со средними и низкими зарплатами большинства педагогических работников. Возникает психологическая иллюзия «средней температуры по палате».

Можно выделить и другие направления исследований в экономической психологии, которые уже получили освещение в научной литературе [6, с. 55-56]. Среди них следует назвать: психологические исследования российского предпринимательства, занятости и безработицы, адаптации населения к меняющейся экономической ситуации и др. Важную роль играет также изучение психолого-экономических проблем современного образования.

Список литературы:

1. Акерлоф Дж., Шиллер Р. *Spiritus Animalis*, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010. 273 с.

2. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ ВШЭ, 2003. 672 с.

3. Геращенко А.И., Геращенко И.Г. Политико-правовая идеология в современной России [Электронный ресурс] // *Studia Humanitatis*. 2017. № 1. URL: <http://st-hum.ru/node/512> (дата обращения: 02.12.2021).

4. Геращенко И.Г., Геращенко Н.В. Философия образования: подлинная и мнимая проблемность // *Социология образования*. 2016. № 8. С. 60-67.

5. Геращенко И.Г., Геращенко Н.В. Подлинная и мнимая проблемность в образовании (социокультурный подход) // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*. 2016. № 1. С. 123-127.

6. Журавлев А.Л., Позняков В.П. Экономическая психология: теоретические проблемы и направления эмпирических исследований // *Психология. Журнал Высшей школы экономики*. 2004. Т. 1. № 3. С. 46-64.

7. Канеман Д. *Думай медленно... Решай быстро*. М.: AST Publishers, 2014. 656 с.

8. Пикетти Т. *Капитал в XXI веке*. М.: Ад Маргинем Пресс, 2016. 592 с.

9. Талер Р. *Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать*. М.: Бомбора, 2015. 384 с.

10. Уотсон Д.Б. *Психология как наука о поведении*. М.: ООО «Издательство АСТ-ЛТД», 1998. 704 с.

11. Фукуяма Ф. *Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию*. М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. 730 с.

Сведения об авторах:

Геращенко Игорь Германович – доктор философских наук, профессор, профессор кафедры социологии, общей и юридической психологии Волгоградского института управления – филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Волгоград, Россия).

Геращенко Наталья Владимировна – кандидат педагогических наук, доцент кафедры педагогики, психологии и коммуникативных дисциплин Волгоградской государственной академии физической культуры (Волгоград, Россия).

Data about the authors:

Gerashchenko Igor Germanovich – Doctor of Philosophical Sciences, Professor of Sociology, General and Legal Psychology Department, Volgograd

Institute of Management (branch office) of Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Volgograd, Russia).

Gerashchenko Natalya Vladimirovna – Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor of Pedagogy, Psychology and Communication Disciplines Department, Volgograd State Physical Education Academy (Volgograd, Russia).

E-mail: gerashhigor@rambler.ru.