

ТЕСТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РАЦИОНАЛЬНОСТИ

А.П. Вяткин (Иркутск)

Аннотация. Из рассмотрения моделей экономического поведения и теории способностей выводится понятие рациональности как общей экономической способности. Приведены разработанный тест для диагностики экономической рациональности, а также результаты тестирования нескольких студенческих групп и группы менеджеров-практиков.

Ключевые слова: экономическое поведение, модели, способности, рациональность, тест, результаты.

Анализ моделей экономического поведения (А. Смит, Дж. Катона, А. Антониудис, Г. Беккер, П. Хейне, Ч. Сэндидж, А. Маршалл, Д. Кейнс, В. Автономов, Н. Полякова и др.) и человеческого капитала (В. Смирнов, А. Курганский, Э. Долан, Д. Линдсей, Д. Бегг, П. Хейне, С. Фишер и др.) показал, что среди психологических особенностей, включенных в структуру этих моделей, наиболее значимыми признаны рациональность и мотивация. Предварительно рациональность понимается как простая разумность, позволяющая выбирать наилучший вариант поведения или действия. Рациональным считается такое поведение, которое приводит к наибольшей выгоде или пользе. На этой основе возникает представление об «экономическом человеке», который всегда и во всем поступает разумно, не поддаваясь влиянию эмоций и добиваясь максимума выгоды при принятии решений.

В последние десятилетия теория рациональности претерпела существенные изменения, однако принцип рациональности сохраняет свою фундаментальность. Главный недостаток принципа состоит в том, что он игнорирует факторы неопределенности и случайности, возникающие в реальных ситуациях выбора. Несмотря на субъективную интерпретацию рациональности Г. Саймоном [1], психологические исследования рациональности остаются актуальными, и это подтверждается фактом присуждения Д. Канеману половины Нобелевской премии по экономике в 2002 г. за исследования иррациональности в экономическом поведении.

В своем понимании рациональности мы близки к трактовке П. Хейне [2], где она выступает как некая познавательная предпосылка. Предполагается, что субъект в экономике стремится достигать наибольшей выгоды (полезности), но в действительности обладает этой способностью в ограниченной степени. С позиций теории способностей эта предпосылка вполне обоснована. Человек поступает исходя из информации, которой он владеет, а не из имеющейся вообще, и тогда в его внутренней системе координат поведение становится вполне рациональным, хотя внешне может выглядеть иначе.

В диагностике рациональности мы подходим к ней как к экономической способности. Конкретный человек обладает определенным уровнем рациональности как психического свойства, в соответствии с которым может воспринимать, оценивать, прини-

мать решения и действовать, ориентируясь на максимальную выгоду. Это не значит, что экономическое поведение и его результат будут определяться выгодой ситуации. Скорее они будут определяться тремя моментами: во-первых, ориентацией на эту выгоду, т.е. фиксацией и удержанием в сознании необходимости оценки и сравнения альтернатив по определенным критериям и процедурам; во-вторых, возможностью наиболее адекватно отражать внешние условия, изначально дающие разные выгоды при разных способах поведения; в-третьих, возможностью совершать внутренние и внешние операции и действия по оценке ситуации, принятию решения и его осуществлению.

В диагностике рациональности мы ориентировались на определение трех ее составляющих, или факторов.

1. *Максимизация выгоды.* Предполагается способность человека добиваться максимальной выгоды при ограниченных ресурсах или их фиксированной трате. Ряд рассматриваемых альтернатив требует примерно одинаковых затрат, а максимальная выгода достигается за счет получения максимального результата. Например, в бизнесе четко разделяются сфера затрат и сфера результата; ориентация на результат предполагает использование и инициацию благоприятных возможностей бизнеса, лежащих на границе самого бизнеса и его окружения. Можно предположить, что люди отличаются своими предпочтениями и ориентациями на получение выгоды именно в сфере результата. Если обратиться к экономическим ролям по А.Д. Карнышеву [3], этот фактор рациональности будет более соответствовать способностям предпринимателя и продавца. Задания, направленные на диагностику названной составляющей рациональности, включают альтернативы с разными позитивными исходами (выгодами), а испытуемому необходимо выбрать вариант с наибольшей выгодой. Данный фактор представлен заданиями 3, 9, 14, 15, 17, 20, 23, 24, 28, 30.

2. *Минимизация потерь.* Предполагается ориентация человека на бережливость и ограничение расходов. В экономическом поведении часто имеют место ситуации, когда наперед заданный результат нужно достигнуть с минимальными затратами, а неограниченный результат вообще не нужен. Можно утверждать, что люди отличаются способностью решать эту проблему, тем самым реализуя выделенную составля-

ющую рациональности. Ли Якокка «бережливых» людей назвал «крохоборами», которые по своей природе стремятся придерживаться оборонительных, консервативных, пессимистических позиций и находятся по другую сторону барьера от «парней из сферы сбыта», людей рискованных, агрессивных и оптимистичных [4]. В структуре экономических ролей эта способность в большей степени соответствует роли производителя и плательщика налогов. Задания, направленные на диагностику этого фактора, включают альтернативы с неизбежными потерями, и испытуемому необходимо выбрать рациональный вариант, минимизирующий эти потери. Фактор представлен заданиями 8, 10, 11, 12, 16, 22, 25, 26, 27, 29.

3. *Равновесие*. Гипотеза равновесия вытекает из нескольких частных принципов рациональности. Например, согласно принципу непрерывности в рациональном решении человек отдает предпочтения рискам в сравнении с гарантированным средним. Но если риски очень велики, а гарантированное среднее привлекательно, скорее всего, риски потеряют свой приоритет и человек склонится к гарантиям среднего. Предположительно между этими альтернативами должна быть точка равновесия, устанавливающая баланс рисков и гарантий. Например, в соответствии с принципом порядка альтернатив рациональное решение предполагает предпочтение одной альтернативы другой либо безразличие к обеим. Данная способность проявляется именно в констатации факта отсутствия предпочтения, т.е. факта равновесия как безразличия к обеим альтернативам. И тогда решение как таковое становится невозможным – нет оснований выбирать. В этой ситуации люди, расставляя приоритеты, все-таки склонны к интуитивным оценкам и выборам.

Действительно, в условиях неопределенности факт равновесия может встречаться чаще, чем его нарушение в сторону выгод или потерь. И тогда разумнее, т.е. рациональнее, было бы отказаться от немедленного решения, чтобы собрать дополнительную информацию и снять или хотя бы снизить неопределенность. Отказ от решения – это тоже решение, иногда даже более ценное, чем решение действовать прямо сейчас. В сфере экономических ролей эта способность в большей степени относится к роли потребителя и покупателя – потреблять только то, что точно соответствует потребительским запросам, заплатить столько, сколько стоит, не дороже, но и не дешевле. В заданиях для диагностики данного фактора сбалансированы выгоды и потери, и рациональным считается решение, которое отражает их равновесие. Фактор представлен заданиями 1, 2, 4, 5, 6, 7, 13, 18, 19, 21.

В целом характер заданий предполагает минимальный уровень простых экономических знаний, хотя многие из них могут быть решены при помощи

так называемой «экономической интуиции», или «экономического натурализма», которые, по мнению Р. Франк, составляют суть «мышления экономиста». «Экономический натуралист» увидит возможную выгоду или опасность потерь там, где другой человек ничего не заметит [5]. Наличие экономической интуиции позволяет находить рациональные решения, не прибегая к длинным логическим построениям. Более высокий уровень экономической интуиции соответствует более высокому уровню рационального экономического поведения. Можно предположить, что экономическая интуиция является психологическим механизмом рациональных решений и поведения в условиях неопределенности. Ниже приводится разработанная методика диагностики рациональности как экономической способности. Правильные ответы выделены *курсивом*.

Тест экономической рациональности

Инструкция: Ключевым моментом экономического мышления является ориентация на выгоду, т.е. превышение доходов над расходами. Решение будет рациональным, если выбран вариант, где выгода больше. Если выгода у вариантов одинакова, они равноценны. Решая задачи, используйте только данные, приведенные в условии. Свое решение запишите на листе для ответов. На решение всех 30 задач дается 30 мин. Постарайтесь работать быстро и «не застревать» на сложных заданиях. При значительных затруднениях лучше пропустить задание, чтобы затем к нему вернуться. Желаем удачи.

1. Представьте, что Ваш знакомый любит природу и иногда выезжает для отдыха на Байкал. Он готов заплатить за такую поездку 250 руб. Одновременно с этим он тренирует факультетскую команду по шахматам, ему это настолько нравится, что он готов заниматься этим бесплатно, но, тем не менее, ему оплачивают эту работу в размере 50 руб. за одну тренировку. Завтра можно поехать на Байкал, поездка обойдется в 200 руб., и он будет вынужден пропустить одну тренировку, но тренировка не сорвется, т.к. его подменит партнер. Полагая его решение рациональным, определите, что для него выгоднее:

- а) поехать;
- б) *пойти на тренировку (не поехать)*;
- в) варианты равноценны.

2. Представьте, что Ваш знакомый из задания 1 не является тренером по шахматам, а подрабатывает в столовой мытьем посуды. Работа ему настолько не нравится, что он готов выполнять ее не менее чем за 50 руб. в смену, хотя ему за смену платят 100 руб. В остальных условиях те же. Полагая его решение рациональным, определите его выбор:

- а) поедет, пропустив работу;
- б) пойдет на работу (не поедет);
- в) варианты равноценны.

3. При планировании кухни в современной квартире процент ее площади почти вдвое превышает стандарт 15-летней давности. Рациональной причиной этому является:

- а) возрастающая привязанность к кухне – люди проводят на ней больше времени;
- б) повышение цен на электроэнергию и продукты питания;
- в) повышение оценок в стоимости времени.

4. Представьте, что Вам с семьей предстоит поездка в другой город и обратно общей протяженностью 1000 км. Следует рационально решить, поехать рейсовым автобусом или на личном автомобиле. Стоимость проезда на автобусе на всех туда и обратно составит 1600 руб. Ваши общие издержки на содержание автомобиля в год (ориентировочно на 10 тыс. км) составляют:

1. Налог на автомобиль – 1 000 руб.
2. Страховка – 2 000 руб.
3. Техобслуживание – 1 000 руб.
4. Амортизация (износ) – 6 000 руб.
5. Масло, бензин – 8 000 руб.

Иные различия или предпочтения в поездке на автобусе или на автомобиле Вам не известны. Рационально решите, на чем ехать:

- а) на автомобиле; б) на автобусе; в) варианты равноценны.

5. Представьте, что Вы получили от радиостанции в награду билет на премьеру интересного кинофильма, а Ваш приятель заплатил за такой же билет 100 руб. Неожиданно время сеанса совпало с практическим занятием, которое назначил ведущий преподаватель по Вашей специальности. Полагая, что у Вас и Вашего приятеля предпочтения «премьера фильма – занятия по специальности» примерно одинаковы, рационально решите, у кого больше шансов все-таки пойти на премьеру фильма:

- а) у Вас; б) у приятеля; в) варианты равноценны.

6. На летних каникулах студент-экономист собрался подработать. Изучив несколько предложений, он остановился на двух:

- 1) работать в офисе за 4 тыс. руб. в месяц;
- 2) красить фасад за 3,5 тыс. руб. в месяц.

Так как совместить эти работы было невозможно, он, как настоящий рационалист, остановился на втором варианте, но решение было шатким. «Еще бы несколько рублей, и я бы выбрал другой вариант», – признался он. Уже после начала работы на покраске фасада отец его приятеля предложил ему работу в фирме с оплатой 4 200 руб. в месяц, но при этом дополнительные расходы на дорогу составят 200 руб. в месяц. Сама работа в фирме для него столь же привлекательна, как и работа в офисе. Используя лишь представ-

ленные данные, рационально решите, стоит ли ему принять предложение и перейти работать в фирму:

- а) стоит; б) не стоит; в) варианты равноценны.

7. Один литр бензина А-92 стоит 10 руб., а А-95 – 11 руб. Выгодно ли заправляться А-95, если в этом случае при прочих равных условиях расход бензина на 100 км, в сравнении с А-92 бензином, уменьшается на 9%?

- а) выгодно; б) невыгодно; в) варианты равноценны.

8. Если Вы столкнетесь со следующим выбором, то что рационально выберете?

- а) 100-процентную уверенность потери 1 тыс. руб.;
- б) 25-процентную вероятность потери 4 тыс. руб. и 75-процентную вероятность не потерять ничего;
- в) варианты равноценны.

9. Человек купил лошадь за 3 тыс. руб. и продал ее за 4 тыс. руб., после чего выкупил ее же за 5 тыс. руб. и продал за 6 тыс. руб. Сколько денег он заработал? (2 тыс. руб.)

10. Если Вы столкнетесь со следующим выбором, то что предпочтете?

- а) 100-процентную уверенность в потере 240 долл.;
- б) 25-процентную вероятность потери 1000 долл. и 75-процентную вероятность того, что не потеряете ничего;
- в) варианты равноценны.

11. Есть обычная страховка на случай пожара, где Ваш страховой взнос составляет 4% от страховой суммы, в случае пожара Вы получаете всю страховую сумму. Кроме того, есть вариант так называемого вероятностного страхования, когда Вы вносите половину страхового взноса, а компания покрывает ущерб в размере полной страховой суммы, но в 50% случаев (например, если дата страхового случая пришлась на четное число), при этом если ущерб не покрывается (например, несчастие произошло на нечетное число), то страховая компания возвращает вам страховой взнос. Какой вариант выгоднее:

- а) обычная страховка; б) вероятностная страховка; в) варианты равноценны.

12. Если Вы столкнетесь со следующим выбором, то что предпочтете?

- а) 100-процентную уверенность в потере 750 долл.;
- б) 75-процентную вероятность потери 1000 долл. и 25-процентную вероятность того, что не потеряете ничего;
- в) варианты равноценны.

13. Организатор установил определенную плату за участие в следующей игре. Монетка подбрасывается до тех пор, пока не выпадет решка, а потом участнику выплачивается выигрыш. Размер выигрыша составляет $(2)^K$ рублей, где К – число подбрасываний, т.е. если решка выпала с первого раза, Вы выиграли 2 руб., со второго – 4 руб., с третьего – 8 руб. и т.д. Какова для Вас предельная плата? (8–16 руб.)

14. Если бы Вам предоставили такой выбор, то Вы бы:

а) предпочли гарантированное получение 1 млн руб.;

б) *рискнули бы: 10% получения 2,5 млн руб., 89% получения 1 млн руб. и 1% не получить ничего;*

в) варианты равноценны.

15. Если бы Вам предоставили такой выбор, то Вы:

а) предпочли бы 11-процентную вероятность получения 1 млн руб. и 89-процентную вероятность не получить ничего;

б) *10-процентную вероятность получить 2,5 млн руб. и 90-процентную вероятность не получить ничего;*

в) варианты равноценны.

16. Представьте, что Вы организовали беспроигрышную лотерею. В ящике находится 100 фишек (60 красных, 35 синих, 5 зеленых). Участник лотереи случайным образом вытаскивает одну фишку. Если он достал красную, его выигрыш составляет 10 руб., синюю – 40 руб., зеленую – 100 руб. Эта фишка возвращается в ящик и игра продолжается. Всего за день вынут и вернут назад 100 фишек. Сколько должен стоить билет за одну фишку, чтобы Ваша прибыль от лотереи составила 1 тыс. руб. в день? (35 руб.)

17. Если бы у Вас был выбор, то Вы предпочли бы за равную плату:

а) 100-процентную вероятность провести неделю отпуска в Англии;

б) *50-процентную вероятность провести трехнедельный тур по Англии, Франции и Италии;*

в) варианты равноценны.

18. Банк предлагает клиенту разместить свои средства под 12% годовых, при этом клиент должен платить банку 50 руб. в месяц за обслуживание вклада. Каков должен быть минимальный размер вклада, чтобы держать деньги в банке было выгоднее, чем дома? (5001 руб.)

19. Для строительства сооружения на равных долях началах трем предприятиям понадобилось 110 каменных блоков. Первое предприятие внесло 70 блоков, второе – 40 блоков, а третье оплатило целиком свою долю деньгами, выделив на это 11 тыс. руб. Как разделить эти деньги между первым и вторым предприятием? (10 и 1 тыс. руб.)

20. Вы скорее бы предпочли при равных для Вас условиях:

а) 10-процентный шанс выиграть одну неделю отпуска в Англии;

б) *5-процентный шанс выиграть трехнедельный тур по Англии, Франции и Италии;*

в) варианты равноценны.

21. Затраты на изготовление рекламного ролика составили 3,5 тыс. руб. Прокат этого ролика увеличит объем продаж на 5%, но потребует дополнительных

затрат в 1,5 тыс. руб. Какой минимальный объем прибыли должна иметь фирма до начала рекламы, чтобы реклама окупилась? (100 тыс. руб.)

22. Представьте, что Вы отправляете груз стоимостью 10 тыс. долл. Необходимо принять решение: страховать груз или нет. Размер страхового взноса составляет 5% от суммы страховки. Вероятность утраты груза равна 0,06. Какое решение выгоднее:

а) *страховать;* б) отказаться; в) варианты равноценны.

23. При равных условиях Вы рационально выберете:

а) 90-процентный шанс выиграть 3 тыс. долл.;

б) 45-процентный шанс выиграть 6 тыс. долл.;

в) *варианты равноценны.*

24. Если Вам предложить 1000 руб. сейчас или Х руб. через три месяца, на какую наименьшую сумму (Х руб.) Вы бы согласились, отказываясь от немедленного получения 1 тыс. руб.? (1100–1300 руб.)

25. При прочих равных условиях сделайте рациональный выбор между:

а) 90-процентным шансом проиграть 3 тыс. долл.;

б) 45-процентным шансом проиграть 6 тыс. долл.;

в) *варианты равноценны.*

26. Представьте, что Вы сомневались и все-таки решили посмотреть пьесу и купили билет заранее за 100 руб. Подходя к театру, Вы обнаружили, что потеряли билет. Ваше рациональное решение:

а) *заплатить 100 руб. за новый билет и посмотреть пьесу;*

б) отказаться от посещения;

в) варианты равноценны.

27. Представьте, что Вы сомневались и все-таки решили посмотреть пьесу, билет на которую стоит 100 руб. Билет заранее Вы не брали, но, подходя к театру, обнаружили, что потеряли купюру в 100 руб., однако деньги у Вас есть. Ваше рациональное решение:

а) *купить билет и посмотреть пьесу;*

б) отказаться;

в) варианты равноценны.

28. Представьте, что Вам дали 1000 долл. Теперь сделайте выбор между:

а) 50-процентным шансом выиграть еще 1000 долл.;

б) 100-процентной возможностью получить 500 долл.;

в) *варианты равноценны.*

29. Представьте, что Вам дали 1000 долл. Теперь сделайте выбор между:

а) 50-процентным шансом проиграть 1000 долл.;

б) 100-процентной потерей 500 долл.;

в) *варианты равноценны.*

30. Вы отправляете груз стоимостью 20 тыс. руб. Без оформления страховки компания-перевозчик не принимает груз к отправке. Размер страхового взноса составляет 5% от суммы страховки. Вероятность

утраты груза равна 0,06. Фактическая стоимость груза компанией-перевозчиком не проверяется. Выбете наиболее рациональный вариант оформления страховки:

- а) застраховать на 10 тыс. руб.;
- б) *застраховать на 30 тыс. руб.*;
- в) застраховать на 20 тыс. руб.

Благодарим Вас за участие в работе!

Предварительные исследования методики проведены в два этапа: на первом оценивалась валидность отдельных заданий, на втором – общая валидность и надежность методики. Первый этап проведен в группе студентов разных специальностей 2–4-го курсов БГУЭП, численность группы 96 чел., в том числе юношей 24, средний возраст 19,3 лет. На основании частотного анализа ответов были исключены как невалидные 16 заданий, для которых вариативность ответов не превышала 30%, т.е. более 70% ответов отдавались одной альтернативе. На втором этапе в исследовании приняли участие ряд групп студентов разных специальностей и группа менеджеров – слушателей Президентской программы, которая отличается от студенческих более высоким уровнем экономической социализации, чем студенты. Валидность методики подтверждена на уровне 0,05%. Валидизация проводилась с применением шкалы «рациональность – иррациональность» идентификатора типов личности [6], а также шкал методики Майерса–Бриггса [7]. Ретестовая надежность составила 83,5%.

В целом необходимо отметить высокую межгрупповую вариативность ответов. Для большинства заданий процент правильных ответов в межгрупповом сравнении отличается более чем в два раза. Это подтверждает чувствительность методики к специфике групп, обусловленной разными специальностями и уровнем экономической социализации. Например, показательно задание 24, где оценивался такой компонент рациональности, как инвестиционное ожидание. Для студентов эти величины составили 2900–3750 руб., для менеджеров – 1580 руб. Для студентов характерно чрезмерно завышенное инвестиционное ожидание, которое делает его нереальным, т.е. психологически лишает экономического агента возможности эффективных инвестиций.

В первоначальный вариант методики было включено еще два аналогичных задания, где варьировались сумма (1 тыс. долл.) и период времени (6 мес.). Результаты оказались близкими, и эти два задания в дальнейшем были исключены. Почему у студентов так высоки инвестиционные ожидания? Для них деньги прямо сейчас намного ценнее денег завтра, а тем более через месяц. Уровень этих ожиданий просто поражает, тем более, что среди респондентов есть

студенты-предприниматели (выпускники) и студенты-менеджеры (4-й курс).

Можно сказать, что студенты еще не включены в активное экономическое поведение. Но большинство из них к четвертому курсу уже работают, в том числе и в коммерческих организациях, т.е. практический опыт у них имеется. Ответом может быть то, что они реально не участвуют в инвестиционных решениях, следовательно, эта способность не проявляется и не развивается. Данные результаты подтверждают необходимость разработки специальных обучающих заданий, направленных на формирование у студентов адекватного инвестиционного ожидания в процессе целенаправленной экономической социализации.

Группа менеджеров-практиков в сравнении с группами студентов показала более высокие результаты по большинству заданий. Однако по ряду вопросов процент правильных ответов у них несколько ниже, чем у студентов. Различия незначительны, но сам факт такой тенденции вызывает интерес. Причина, на наш взгляд, кроется в том, что эти задания имеют равноценные альтернативы как в ситуациях выгоды, так и в ситуациях неизбежных потерь. Менеджеры-практики в меньшей степени, чем студенты, обладают способностью рационально отказываться от конкретного быстрого решения в условиях неопределенности. Если альтернативы равноценны, случайный выбор одной из них не является рациональным; рациональным решением будет поиск дополнительной информации и снятие неопределенности. Для этого необходимо выполнить внутреннее действие – признать их равноценность, поставить и решить задачу доопределения ситуации. По-видимому, менеджеры-практики имеют более жесткие мыслительные стереотипы, направленные на конкретные действия в конкретной ситуации, и для них сама постановка задачи доопределения является более сложной, чем для студентов.

Количество правильных ответов по тесту колеблется от 6% (№ 2) до 93% (№ 27). Конкретные результаты по отдельным заданиям и их сопоставление подтверждают ряд закономерностей, выявленных и описанных ранее [8]. Например, при реакции на приобретение люди отдают предпочтение гарантированным решениям, а при реакции на потери готовы рискнуть. А. Тверски и Д. Канеман, получившие эти результаты в эксперименте, предлагали испытуемым две неравновесные альтернативы [6. С. 96]. При реакции на приобретение равновесие было нарушено в пользу риска, однако 84% участников эксперимента игнорировали этот факт и выбирали менее выгодные, но гарантированные решения, т.е. поступали нерационально. Но и при реакции на потери равновесие было нарушено также в пользу риска, и уже 87% участников отдавали предпочтение риску, и это было рациональное решение. Вопрос, чем обуслов-

лен выбор – стремлением к риску в реакциях на потери, как это утверждают авторы эксперимента, или рациональностью – остается открытым.

В данном тесте введен ряд заданий как с равновесными, например 8, 12, 23, так и с неравновесными, например 10, 14, 15, альтернативами в ситуациях как приобретения, так и потерь. В эксперименте при реакции на приобретение при двух равновесных альтернативах и равноценном варианте решения (задание № 28) нами выявлено, что абсолютное большинство предпочитает гарантии приобретения (студенты 71–73%, менеджеры 60%) и только 6–15% оценивают альтернативы как равноценные, т.е. поступают рационально. Здесь наши данные полностью подтвердили обсуждаемую закономерность.

А если в ситуации приобретения нарушить равновесие в альтернативах в пользу риска, как это сделали Тверски и Канеман? В задании № 14 43–53% испытуемых отдадут предпочтение риску, нарушая обозначенную закономерность и поступая при этом рационально. Только 40–52% сохраняют предпочтения за «синицей в руках», (гарантированный выбор). Если отступить от гарантий и перейти в сферу вероятностных оценок обеих альтернатив (см. задание № 20), то их баланс также выравнивается: 37–55% участников выбирают решение с большими шансами и меньшей суммой выгоды, а 24–46%, пренебрегая рисками, предпочитают решение с большей суммой, которое в данном случае является рациональным.

Основываясь на приведенных результатах, можно сделать вывод, что в ситуациях на приобретение рациональное решение, как правило, игнорируется, если конкурирует с гарантированным, хотя и нерациональным решением. В случае вероятностных оценок альтернатив сохраняется лишь тенденция к равновесию комплексной выгоды, включающей размер приобретения и риски, при этом доля рациональных решений существенно возрастает.

В задании № 29 приводится пример с ситуацией потери и равновесными альтернативами. Количество ситуация такая же, как и в задании № 28, отличие лишь в том, что здесь рассматриваются потери. Но результаты не оказались столь демонстративными, как в экспериментах Томски и Канеман. Захотели рискнуть 37% студентов и 60% менеджеров; предпочли гарантированные, но меньшие по сумме потери 22–42% студентов и 26% менеджеров; выбрали равновесное решение, которое в данном случае считалось рациональным, 13–40%. Отметим, что в студенческой группе предпринимателей даже было отдано незначительное предпочтение гарантированному решению. Кроме того, в этом задании процент правильных, т.е. рациональных, решений возрос более чем в 2 раза в сравнении с № 28.

Таким образом, обсуждаемая закономерность подтверждена лишь в своей первой части. Действи-

тельно, в выборе между «журавлем в небе» и «синицей в руках» люди отдают предпочтение последней, но лишь в том случае, когда их комплексная выгода примерно одинакова. Если «журавль в небе» в целом выгоднее, то до 30–40% субъектов готовы рискнуть. В ситуациях с потерями баланс выравнивается – в заданиях с равноценными альтернативами рациональное решение приобретает такой же вес, как и сами альтернативы.

Сравнительный анализ факторов рациональности внутри экспериментальных групп показал, что они значимо не отличаются. Межгрупповые сравнения выявили значимые различия между студенческими группами и группой менеджеров-практиков. Наибольшие различия соответствуют композитной оценке ($t = 5,4$; $p < 0,01$). Таким образом, дополнительно подтверждена валидность методики, а также показано, что рациональность как экономическая способность менеджеров-практиков выражена выше, чем у студентов. Для дополнительной проверки валидности данные по тесту были сопоставлены с результатами тестирования по 16ФЛО Р. Кеттелла. Наибольшие корреляции отмечены с факторами А, М, I, О, что соответствует обсуждаемым ранее положениям об экономических способностях. Например, фактор «минимизация потерь» достоверно коррелирует с фактором А «общительность» ($r = 0,39$; $p < 0,01$), фактор «максимизация выгоды» – с фактором М «практичность» ($r = 0,49$; $p < 0,01$), с фактором О «тревожность» ($r = -0,39$; $p < 0,01$), а также с фактором I «утонченность, ранимость» ($r = -0,48$; $p < 0,01$). Учитывая знак двух последних корреляций, отмечаем, что общительность, уверенность в себе, вплоть до самоуверенности, а также суровость, жесткость, ориентировка на внешнюю реальность положительно коррелируют с данными теста. Не выявлена связь с фактором В «сообразительность», и это может быть объяснено тем, что психологические механизмы экономической рациональности и сообразительности не идентичны.

В заключение проведен корреляционный анализ факторов экономической рациональности и социального интеллекта по Дж. Гилфорду [9]. Социальный интеллект отнесен к способностям познания и включает ряд факторов, которые определяют успешность в социальных отношениях. Экономические отношения являются также социальными, но рассмотренными под особым углом зрения, с позиций максимума полезности. В этом плане можно предположить, что социальный интеллект как способность познания социальных отношений и рациональность как экономическая способность могут быть связаны. Особый интерес эти связи представляют в плане экономической социализации, т.е. развития способностей в процессе становления экономического сознания.

Выявлены достоверные связи между названными факторами, но плотность этих связей невелика. По крайней мере, композитные оценки КО этих способностей достоверно не связаны. Наибольшую связанность с рациональностью показал фактор I СИ «способность предвидеть последствия поведения». Названная способность в наибольшей степени согласована с фактором «максимизация выгоды» ($r = 0,27$; $p < 0,05$) и с композитной оценкой по тесту ($r = 0,31$; $p < 0,01$). Это соответствует методическим положениям теста рациональности и его логике, а также подтверждает предположения, выдвигаемые ранее. Отметим, что фактор II СИ «способность выделять и обобщать существенные признаки невербального поведения» отрицательно связан с оценками рациональности. Связь достоверна с фактором «максимум выгоды» ($r = -0,28$; $p < 0,01$) и с композитной оценкой КО ($r = -0,26$; $p < 0,05$). Чем может быть объяснен такой результат? В чем противоречие этих двух способностей? В отношении факторов «минимум потерь» и «равновесие» невербальная экспрессия СИ остается нейтральной.

Определяя фактор «максимум выгоды» в тесте рациональности, мы подчеркивали способности в сфере экономического результата, в первую очередь способность к расчету выгоды при фиксированных затратах. Таким образом, предметным компонентом

действий, максимизирующих выгоду, становится экономический результат и его количественный расчет, а фактор II СИ отражает невербальную экспрессию, которая не переводится или переводится с большим трудом на уровень понятий и тем более на уровень количественного анализа. И тогда обсуждаемое противоречие становится объяснимым.

Таким образом, подтверждены умеренные связи рациональности как экономической способности и социального интеллекта как способности к познанию поведения. Эти связи имеют как положительную, так и отрицательную направленность, объясняемую спецификой соответствующих факторов.

В целом разработанная методика диагностики рациональности как экономической способности показала приемлемую валидность, которая подтверждена как на студенческих так и на профессиональных группах. Первичные данные позволили на выборке студентов нескольких специальностей подтвердить некоторые закономерности нерационального поведения. В то же время выявлены определенные отступления от этих закономерностей. Показатели рациональности у менеджеров-практиков достоверно выше, чем у студентов, и это позволяет применять методику для диагностики экономической социализации на уровне экономических способностей.

Литература

1. Саймон Г. Рациональность принятия решений в деловых организациях: Нобелевская лекция, прочитанная 8.12.1977 г. // Психологический журнал. 2001. Т. 22, № 6. С. 25–34.
2. Хейне П. Экономический образ мышления. М.: Катаксис, 1997. 704 с.
3. Экономическая психология в структуре жизненных реалий / Под ред. А.Д. Карнышева. Иркутск: ИГЭА, 2001. 252 с.
4. Якокка Ли. Карьера менеджера. Минск: Парадокс, 1996. 432 с.
5. Франк Р. Микроэкономика и поведение. М.: ИНФА, 2000. 696 с.
6. Гуленко В. Менеджмент слаженной команды. Новосибирск, 1995. 192 с.
7. Лидерство и профессиональные навыки менеджера: Учебный модуль для подготовки менеджеров. М., 1999. Т. 9. 295 с.
8. Скотт П. Психология оценки и принятия решений. М.: Филинь, 1998. 368 с.
9. Михайлова Е. Методика исследования социального интеллекта. Адаптация теста Дж. Гилфорда и М. Салливена: Руководство по использованию. СПб., 1966. 53 с.

ECONOMIC RATIONALITY TEST

A. P. Vyatkin (Irkutsk)

Summary. From economic behavior model and capability theory conclude conception of rationality as common economic capability. The test development is given for diagnostic economic rationality. The results of test approbation and some students' groups and practical manages groups testing are discussing.

Key words: economic behavior, models, capability, rationality, test, results.