

Черников Михаил Васильевич¹, Перевозчикова Лариса Сергеевна², Авдеенко Евгения Викторовна³

^{1,2,3}Voronezh State Technical University, Voronezh, Russia

¹mv.chernikov@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-5525-8493>

²pls@cchgeu.ru, <https://orcid.org/0000-0001-5272-4391>

³jaane@yandex.ru[✉], <https://orcid.org/0000-0002-5224-3149>

Аннотация. В настоящей статье анализируются особенности человеческого поведения через призму антонимичных понятий «рациональное» и «иррациональное». Обсуждается традиционная и предлагается новая концептуальная трактовка понятий «рациональное» и «иррациональное». В свете этой трактовки и с учётом данных, полученных в таких новейших областях социально-гуманитарной науки, как когнитивистика, нейробиология, эволюционная психология, общая теория человеческих взаимодействий, проводится анализ работы человеческого мышления и в целом, и с точки зрения когнитивного обслуживания таких (выделяемых М. Вебером) типов действия как традиционное, аффективное, ценностно-рациональное и целерациональное. Обсуждается работа двух систем мышления (т. н. Системы 1 и Системы 2), обеспечивающих когнитивное обслуживание человеческой деятельности. Выделяются их сильные и слабые стороны. На основе такой новейшей области пракиологии, как общая теория человеческих взаимодействий, анализируется фундаментальная мотивационная детерминанта человеческой деятельности. Выделяются два модельных типа описания такой детерминанты – на основе интегральной функции благополучия и базовых моделей человеческого мышления, – к которым относятся: модель настоящего, модель потребного будущего, модель вероятного будущего. Для подкрепления и иллюстрации проводимых в статье концептуальных построений рассматриваются соответствующие кейсы экспериментально полученных данных.

Ключевые слова: рациональное, иррациональное, мышление, Система 1, Система 2, интегральная функция благополучия, модель настоящего, модель потребного будущего, модель вероятного будущего, когнитивная система, типы социального действия

Для цитирования: Черников М. В., Перевозчикова Л. С., Авдеенко Е. В. Рациональное и иррациональное в человеческом поведении // Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2022. № 4 (73). С. 130–135. https://doi.org/10.54398/1818510X_2022_4_130.



Это произведение публикуется по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0 Всемирная.

RATIONAL AND IRRATIONAL IN HUMAN BEHAVIOR

Mikhail V. Chernikov¹, Larisa S. Perevozchikova², Evgeniya V. Avdeenko³

^{1,2,3}Voronezh State Technical University, Voronezh, Russia

¹mv.chernikov@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-5525-8493>

²pls@cchgeu.ru, <https://orcid.org/0000-0001-5272-4391>

³jaane@yandex.ru[✉], <https://orcid.org/0000-0002-5224-3149>

Abstract. This article analyzes the features of human behavior through the prism of antonymous concepts of "rational" and "irrational". There's discussed the traditional and is proposed a new conceptual interpretation of the concepts of "rational" and "irrational". In the light of this interpretation and taking into account the data obtained in such recent areas of social and humanitarian science as cognitive science, neurobiology, evolutionary psychology, the general theory of human interactions, an analysis of the work of human thinking is carried out both in general and from the point of view of cognitive maintenance of such (allocated by M. Weber) types of action as traditional, affective, value-rational and purpose-rational. There's discussed the work of two systems of thinking (the so-called System 1 and System 2) which provide cognitive services to human activity. Their strengths and weaknesses are highlighted. Based on such a new area of praxeology as the general theory of human interactions, the fundamental motivational determinant of human activity is analyzed. There are two model types of description of such a determinant: based on the so-called integral function of well-being and on the basis of basic models of human thinking, which include: a model of the present, a model of a required future, a model of a probable future. To reinforce and illustrate the conceptual constructions carried out in the article, there're considered corresponding cases of experimentally obtained data.

Keywords: rational, irrational, thinking, System 1, System 2, integral function of well-being, model of the present, model of the required future, model of the probable future, cognitive system, types of social action

For citation: Chernikov M. V., Perevozchikova L. S., Avdeenko E. V. Rational and irrational in human behavior *Kaspiyskiy region: politika, ekonomika, kultura* [The Caspian Region: Politics, Economics, Culture]. 2022, no. 4 (72), pp. 130–135. https://doi.org/10.54398/1818510X_2022_4_130.



This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

Введение

Концепт «рациональное» имеет долгую историю. В его основе лежит представление о том, что человеческий разум отличается от «разума» животных в том смысле, что только человек возвышается до использования логически корректного, непротиворечивого мышления, которое способно осмысливать мир, обнаруживая имеющиеся в нём причинно-следственные связи, и на этой основе выявлять его глубинные закономерности, объективные законы. Благодаря использованию так называемого рационального мышления человек способен эффективно преобразовывать окружающий мир, подстраивать его под себя, осуществлять его материальную эксплуатацию.

Рациональное мышление долгое время считалось единственным типом мышления, достойным называться подлинно разумным. При этом отмечалось, что люди не всегда мыслят рационально и, соответственно, не всегда ведут себя разумно. Человеку свойственно не только рациональное, но и иррациональное мышление. Человек способен совершать иррациональные поступки.

Как соотносятся между собой рациональное и иррациональное в человеческом поведении?

Обсуждение и результаты

Если с позиций современного уровня знаний о работе механизма когнитивного обслуживания человеческой деятельности взглянуть на традиционную дихотомию: мышление рациональное vs мышление иррациональное, то в первую очередь обнаруживается чрезвычайная упрощённость этого противопоставления. Существует не два (рациональный и иррациональный) типа мышления, а, по крайней мере, четыре. Эти четыре типа мышления впервые выделил М. Вебер, который различал четыре типа поведения, или четыре типа социального действия, каждый из которых предполагает свой механизм когнитивного обслуживания, свой тип мышления.

По Веберу, различаются:

1. «Традиционное действие», которое «находится на самой границе, а часто даже за пределом того, что может быть названо "осмысленно" ориентированным действием» [2, с. 628]. Такие автоматически, по привычке происходящие типы действий предполагают свой режим работы мышления – назовём его Режимом традиционного действия (РТД).

2. «Аффективное действие», которое «обусловлено аффектами или эмоциональным состоянием индивида» [2, с. 629]. Соответствующий режим мышления, связанный с обслуживанием аффективного действия, назовём Режимом аффективного действия (РАД).

3. Ценностно-рациональное действие «основано на вере в безусловную – эстетическую, религиозную или любую другую – самодовлеющую ценность определённого поведения как такового, независимо от того, к чему оно приведёт» [2, с. 629]. При этом ценностно-рациональное действие, указывает Вебер, – «отличается от аффективного поведения осознанным определением своей направленности и последовательно планируемой ориентацией на неё» [2, с. 630]. Режим мышления, связанный с обслуживанием ценностно-рационального действия, назовём Режимом ценностно-рационального действия (РЦРД).

4. Целерациональное действие. «Целерационально, – пишет Вебер, – действует тот индивид, чьё поведение ориентировано на цель, средства и побочные результаты его действий, кто рационально рассматривает отношение средств к цели и побочным результатам и, наконец, отношение различных возможных целей друг другу, т. е. действует, во всяком случае, неаффективно (прежде всего неэмоционально) и нетрадиционно» [2, с. 630].

Рассуждая в логике Вебера, можно добавить: «и не ценностно-рационально». Действительно, как пишет Вебер: «С целерациональной точки зрения ценностная рациональность всегда иррациональна, и тем иррациональнее, чем больше она абсолютизирует ценность, на которую ориентируется поведение...» [2, с. 630].

С целерациональной точки зрения иррациональным будет не только ценностно-рациональное действие, но и традиционное действие, и аффективное действие. Два последних действия будут также иррациональными и с точки зрения ценностно-рационального действия. Наконец (завершим логику Вебера), нетрудно увидеть, что с точки зрения ценностно-рационального действия, иррациональным надо будет считать и целерациональное действие.

Режим мышления, который обслуживает целерациональное действие, можно назвать Режимом целерационального действия (РЦЛД).

Как же выглядят все эти режимы мышления в свете новейших достижений современной науки о человеке и человеческом поведении?

Сегодня нам известно, что в когнитивном обеспечении человеческой деятельности основную роль играют две мыслительные системы, которые (в терминологии Д. Канемана [3]) называются Системой 1 и Системой 2.

За то мышление, которое традиционно называлось рациональным (логически корректное мышление, нацеленное на выделение и учёт причинно-следственных отношений, умеющее выстраивать научные теории окружающего мира и на основе этих теорий объяснять происходящие события и предсказывать будущее), отвечает Система 2. Нейрофизиологической основой Системы 2 считается сосредоточенная в лобных долях префронтальная кора головного мозга – наиболее позднее образование в эволюционном развитии человеческой нейрофизиологии [6, с. 139].

Система 2 – самый мощный когнитивный механизм в человеческом арсенале, но его функционирование весьма энергозатратно. Сегодня известно, что «хотя наш мозг составляет всего два процента от веса тела, он при этом потребляет двадцать процентов поступающих в организм энергии и питательных веществ» [8, с. 174]. Основная доля этих энергозатрат приходится на обеспечение функционирования Системы 2.

Соответственно, руководствуясь общим для всех живых систем стремлением к минимизации энергетических расходов, механизм когнитивного обслуживания человеческой деятельности старается реже использовать Систему 2. Если представляется такая возможность, Система 2 отключается, можно сказать «засыпает». При таком отключении когнитивное обеспечение человеческой деятельности производится за счёт другой системы мышления, а именно Системы 1.

Работа Системы 2 менее энергозатратна, она работает значительно быстрее и способна одновременно анализировать большее количество параметров окружающей среды.

Оборотной стороной этих характеристик Системы 1 является её недостаточная рациональность: Система 1 индифферентна к логической противоречивости; она не стремится к выявлению в окружающем мире причинно-следственных отношений, опираясь на более лаконичный метод ассоциативных связей; она не строит теории окружающего мира, а руководствуется прецедентным принципом, тем увереннее предсказывая будущее, чем на большее количество имеющихся прецедентов она опирается.

При этом работа Системы 1 полностью находится вне зоны сознательной рефлексии и сознательного волевого контроля. Соответствующую рефлексии и сознательный волевой контроль (и то далеко не в полном объёме) человек может осуществлять только по отношению к работе Системы 2.

Нейрофизиологической основой Системы 1 являются структуры, которые имеют эволюционно более раннее по сравнению с префронтальной корой головного мозга происхождение.

В то же время при всём различии этих базовых для человеческого мышления систем, их целевая задача и функциональная роль в жизнедеятельности человеческого организма, по сути, одинаковы. Они выступают средством обеспечения эффективного решения человеком своих жизненных проблем (эффективной адаптации человека к его жизненному ландшафту). Эта задача решается за счёт получения и обработки приходящей из окружающей среды информации и информационного управления поведением человека в данных ему жизненных условиях. Как пишет Пинкер: «Мозг – это точный инструмент, который позволяет его обладателю использовать информацию для решения проблем, с которыми он встречается при своей жизни» [8, с. 204].

На сегодняшний день существует два основных модельных описания того, как когнитивная система человека выстраивает траекторию его поведенческих действий [12; 13].

Первая модель использует язык интегральной функции благополучия (ИФБ).

Утверждается, что целостность поведения каждого человеческого индивида обеспечивается наличием у него ИФБ, общий вид которой может быть представлен как:

$$F = f(k_1X_1, k_2X_2, \dots, k_nX_n),$$

где X_1, X_2, \dots, X_n – параметры, репрезентирующие набор характерных для данного индивида системы потребностей и интересов;

k_1, k_2, \dots, k_n – параметры, репрезентирующие вес (значимость) соответствующих потребностей и интересов в ИФБ.

Удовлетворение имеющихся потребностей и интересов осуществляется путём обнаружения (или производства) индивидом в своём жизненном ландшафте определённого вида «элементов благополучия» и соответствующего потребления последних (например, потребность в еде удовлетворяется посредством потребления найденных или произведённых порций пищи, потребность в развлечении удовлетворяется посредством потребления определённых порций «зрелищ» и т. д., и т. п.). При этом обнаруживается, что и k_i и X_i выступают как функции от количества соответствующих элементов благополучия. Причём, если параметр X_i характеризуется

в общем случае прямой пропорциональностью по отношению к количеству соответствующих элементов благополучия, то параметр k_1 – обратной (что характеризует эффект насыщения: по мере удовлетворения потребности её значимость в ИФБ уменьшается).

Утверждается, что главным императивом поведения человеческого индивида является максимизация его ИФБ. Выстраивая свою поведенческую траекторию, индивид производит (на основе имеющихся у него когнитивных компетенций) расчёт динамики ИФБ в случае совершения/не-совершения возможных для него в данной ситуации поведенческих действий. В конечном счёте, индивид начинает выполнять то поведенческое действие, которое (по субъективному мнению индивида) характеризуется наибольшим приростом его ИФБ.

Вторая модель работы когнитивной системы обеспечения человеческой деятельности использует язык базовых когнитивных паттернов, к которым относятся: модель настоящего (МН), модель вероятностного будущего (МВБ) и модель потребного будущего (МПБ):

МН – это паттерн (интегративная композиция человеческих представлений), в котором индивиду представляется его «картина настоящего»;

МВБ – это паттерн (интегративная композиция человеческих представлений), в котором индивиду представляется наиболее вероятная «картина будущего»;

МПБ – это паттерн (интегративная композиция человеческих представлений), в котором индивиду представляется потребная ему, желаемая им «картина будущего».

В рамках этой модели утверждается, что главным детерминантом поведения индивида является его стремление приблизить МВБ к МПБ (можно сказать, что такое приближение и есть попытка максимизировать ИФБ; в этом смысле, первая и вторая модели работы когнитивной системы обеспечения человеческой деятельности взаимопереводимы, они содержательно говорят об одном и том же, используя для этого разные «языки»).

Следует подчеркнуть, что для решения задачи приближения МВБ к МПБ индивид способен применять как экстравертивную, так и интровертивную стратегии.

Экстравертивная стратегия реализуется в том случае, когда индивид полагает, что за счёт своих действий он в состоянии реально изменить происходящее и, тем самым, заставить измениться МВБ в направлении к остающейся в данном случае неизменной МПБ.

Интровертивная стратегия применяется в том случае, если индивид не считает возможным для себя реально повлиять на происходящие события. МВБ оказывается в таком случае неизменяемой. Однако индивид может попытаться изменить свою МПБ, приблизив её к остающейся в данном случае неизменной МВБ.

Каждая из вышепредставленных моделей когнитивного обеспечения человеческой деятельности показывает нам, что основной работой такой когнитивной системы является расчёт. Как пишет Пинкер: «Мышление – это система органов вычисления, сформировавшихся в результате естественного отбора для решения разнообразных задач, с которыми наши предки сталкивались в процессе добывания пищи» [8, с. 30].

Мы постоянно занимаемся калькуляцией выгод и издержек, возможных в данном случае поведенческих действий. Важно, однако, правильно понимать, что полагает наша когнитивная система в качестве выгод и издержек. Правоммерно утверждать, что выгодой является увеличение ИФБ или приближение друг к другу МВБ и МПБ. Издержки же (отрицательная выгода) имеют место тогда, когда происходит уменьшение ИФБ или (в других терминах) увеличивается зазор между МВБ и МПБ.

После выполнения поведенческого действия когнитивная система человека оценивает, в какой мере сбылись прогнозные ожидания, т. е. то, в какой мере были оправданы предпринятые поведенческие действия. Если планируемое приращение ИФБ (сокращение зазора между МВБ и МПБ) не достигнуто, это воспринимается как сигнал об ошибке в расчётах и возникает потребность провести соответствующую «работу над ошибками»: найти и учесть дополнительную информацию, обнаружить неточности в имевшихся ранее представлениях, проверить правильность производимых расчётов и т. п.

Несоответствие прогнозных ожиданий тому положению дел, которое возникает после проведения соответствующего поведенческого действия, вызывает у человека эмоциональную реакцию [9]. Обнаружение такого несоответствия влечёт за собой негативные эмоции, и, наоборот, если прогнозные ожидания сбываются, возникают позитивные эмоции.

Механизм оценки прогнозных ожиданий, опирающийся на эмоциональную реакцию, эволюционно укоренен в человеке. Можно сказать, что именно этот механизм коррелирует с работой Системы 1 нашего мышления.

Работа Системы 2 также способна порождать эмоциональную оценку. Но эмоциональный отклик мозга на работу Системы 2 существенно более слабый и, если он накладывается на эмоцию, обусловленную работой Системы 1 (обе Системы могут работать одновременно), то на эмоциональном фронте «побеждает» обычно эмоция, индуцируемая работой Системы 1.

Попытаемся теперь очертить концептуальную основу для решения поставленной нами в этой статье задачи: проанализировать специфику человеческого поведения через призму понятий «рациональное» vs «иррациональное».

Мы будем вынуждены отказаться от первоначальной трактовки понятия «рациональное» в смысле «разумное», «разумом оправданное». Ведь «разум» человека (точнее то, что ранее считалось «разумом»), а теперь ЭТО правильнее называть «когнитивная система обеспечения человеческой деятельности») функционирует в разных режимах (РТД, РАД, РЦНД, РЦЛД), и из них невозможно выделить только один режим в качестве подлинно рационального.

Мы будем называть (солидаризируясь в этом плане с эволюционной психологией) рациональным такое поведение индивида, которое обеспечивает верное решение стоящей перед ним задачи или обеспечивает эффективное достижение его цели. Соответственно, иррациональным мы будем называть поведение, которое не справляется с решением стоящих перед человеком задач.

Если признавать, что фундаментальная целевая задача, стоящая перед любым индивидом, универсальна – это максимизация его ИФБ (или в других терминах) максимальное сокращение зазора между МВБ и МПБ индивида, то, необходимо признать, что по своей функциональной предназначённости, все режимы мышления рациональны. Каждый тип мышления нацелен на то, чтобы помочь индивиду наилучшим образом справиться с имеющимися у него в данной ситуации проблемами, выбирая тот вариант поведения из спектра в данной ситуации возможных, который приведёт к наибольшему приросту его ИФБ (наибольшему сокращению зазора между его МВБ и МПБ). Именно об этом говорит категорическое утверждение Л. фон Мизеса: «Человеческая деятельность всегда необходимо рациональна. Понятие рациональная деятельность избыточно и в качестве такового должно быть отброшено. В приложении к конечным целям деятельности понятия рациональный и иррациональный неуместны и бессмысленны» [7, с. 102].

Однако будучи всегда рациональным по своей интенции «де юре», поведение может оказаться иррациональным «де факто». Это происходит в том случае, когда из возможных вариантов поведенческих действий выбирается вариант, явно не лучший (с точки зрения реальной максимизации ИФБ индивида или реального сокращения зазора между МВБ и МПБ индивида).

Рассмотрим типичные в этом плане ситуации.

Как уже отмечалось, расчёт выгод и издержек поведенческого действия ведут как Система 1 (всегда), так и Система 2 (не всегда, а когда для этого имеются соответствующие условия, возможности и необходимости). Каждая из этих Систем обладает сильными и слабыми сторонами.

Сильные стороны Системы 1: постоянная включённость; быстрое действие; учёт достаточно большого числа параметров окружающей среды.

Слабые стороны Системы 1: неподчинённость контролю сознания как в плане волевого управления, так и в плане рефлексии; опора на прецедент, использование ассоциативных связей, но невыявление причинно-следственных отношений.

Сильные стороны Системы 2: умение выявлять причинно-следственные связи, строить на этой основе формулирующую определённого рода законы теорию происходящего; предсказывать будущее, используя корректные с логической и содержательной точки зрения выводы из соответствующей теории.

Слабые стороны Системы 2: далеко непостоянная включённость, слабая устойчивость в условиях неблагоприятной окружающей среды, медленное (по сравнению с работой Системы 1) действие, ограниченное число одновременно анализируемых параметров окружающей среды.

Учёт наличия сильных и слабых сторон в работе обеих Систем мышления позволяет понять, что бывают случаи, когда Система 1 и Система 2 по-разному оценивают имеющуюся ситуацию и более верными с точки зрения выбора оптимального поведенческого действия станут рекомендации только одной Системы. Отсюда следует, что только то поведенческое действие, которое рекомендуется Системой, более правильно оценивающей имеющуюся ситуацию, может быть названо в данном случае (подлинно) рациональным. И, напротив. То поведенческое действие, которое рекомендуется Системой, менее правильно оценивающей имеющуюся ситуацию, может быть названо (относительно) иррациональным. Причём далеко не всегда более правильный анализ ситуации даёт Система 2. Так, например, в ситуации потребительского выбора продукта, обладающего широким спектром подлежащих оцениванию параметров, нередко более правой оказывается Система 1.

В середине 1980-х гг. журнал "Consumer Reports" провёл исследования 45 сортов клубничного джема с целью определения наиболее вкусных. Опытные эксперты вслепую анализировали джемы по 16 параметрам: сладость, текстура, растекаемость и т. д. В конечном счёте, был составлен соответствующий рейтинг.

Несколько лет спустя психолог из Вирджинского университета Тимоти Уилсон решил провести эксперимент со студентами. Он выбрал 11-й, 24-й, 32-й и 44-й номера из экспертного рейтинга джемов и попросил студентов ранжировать их по вкусу. Для осуществления такой процедуры люди задействуют свою Систему 1, которая в случае вкусовых ощущений, как правило, не подводит. И действительно, мнения студентов во многом совпали с мнением экспертов. Коэффициент корреляции составил 0,55.

Затем Уилсон привлёк к эксперименту ещё одну группу студентов, которым было предложено не просто распределить джемы по вкусу, но и объяснить свой выбор. Попробовав джемы, студенты заполняли анкеты, которые заставляли их анализировать свои впечатления. Студенты, таким образом, были вынуждены опираться на свою Систему 2. Но для (нетренированной) Системы 2 студентов анализ слишком большого количества параметров оказался не под силу. Корреляция упала до 0,11.

Это классический пример, когда Система 1 оказывается более рациональной в оценке сложившейся ситуации, нежели Система 2. Всегда, когда человеку приходится делать сложный, многопараметрный выбор из сферы традиционно практикуемых действий (например, покупка товаров в условиях тысячи различных предложений и т. п.) следует прислушаться к тому, что (на языке эмоций и вкусовых предпочтений) говорит Система 1. Система 2 в такого рода ситуациях пытается проанализировать непосильно большое для себя число параметров и, в конечном счёте, ошибается. Диктуемое Системой 2 поведенческое действие оказывается иррациональным.

Используя в своей работе принцип прецедента Система 1 практически всегда оказывается достаточно успешной, когда имеет место реальная закономерность в повторяющихся событиях. Точнее, Система 1 быстрее по сравнению с Системой 2 «схватывает» эту закономерность.

Показателен в этом контексте следующий эксперимент: учёные запускали крысу в Т-образный лабиринт. В дальнем левом или правом конце лабиринта размещался кусочек еды. Но не полностью случайным образом. В 60 % случаев еда помещалась в левом конце. Крыса быстро улавливала эту статистическую закономерность и через некоторое время постоянно направлялась в левый конец. Количество удачных попыток в поиске еды составляло 60 %, и крыса была вполне удовлетворена таким результатом.

Эксперимент был повторён со студентами Йельского университета. В отличие от крысы, они задействовали для поиска статистической закономерности расположения еды свою, нацеленную на выделение причинно-следственных связей Систему 2. Но поскольку в данном опыте использовалась не причинно-следственная, а статистическая закономерность, студентам никак не удавалось нащупать алгоритм поиска еды. В результате успешность нахождения ими пищи оказалась меньше, чем у крысы, составив 52 %.

Однако важно учитывать по сравнению с Системой 1, может выявлять и сугубо статистическую закономерность.

Рассмотрим эксперимент, известный как «айовский игровой тест», разработанный нейробиологами А. Домасио и А. Бекара. Игра проводилась следующим образом. Каждому участнику выдавалось четыре колоды карт, две красных и две чёрных, и 2 000 долларов на игру. Каждая карта сообщала игроку, выиграл он деньги или проиграл. Общая рекомендация состояла в том, чтобы переворачивать карту из какой-либо одной колоды и выиграть как можно больше денег.

Но карты были распределены по колодам вполне определённым образом. Две колоды состояли из крайне рискованных карт. Выигрыши там были большие (100 долларов), но и штрафы – запрёдельные (1 250 долларов). Две другие колоды были сравнительно сбалансированными и умеренными. Хотя выигрыши в них были меньше (50 долларов), они реже штрафовали игрока. Если бы игрок тянул только из этих колод, он бы в результате оказался в неплохом выигрыше.

Сначала процесс выбора носил случайный характер. Не было никакой причины предпочитать одну из колод. Но где-то через пятьдесят переворачиваний игрок начинал понимать, какие колоды более выгодные. Однако требовалось около восьмидесяти переворачиваний, чтобы участник мог объяснить принципы своего выбора.

Вышеописанное означает, что где-то через пятьдесят переворачиваний Система 2, говорящая на языке сознательных представлений, уже начинала понимать, с какой закономерностью игрок имеет дело. А где-то через восемьдесят переворачиваний включалась высшая форма сознательного мышления – рефлексия, и игрок начинал понимать (и, соответственно, умел объяснить) ход своего мышления.

Характерно, что Система 1, говорящая на языке эмоций (а, с точки зрения сознания, просто безъязыкая), «училась» существенно быстрее.

Во время эксперимента измерялась электрическая проводимость кожи игроков. Более высокие уровни проводимости свидетельствуют о повышенной нервозности и беспокойстве. Учёные выяснили, что уже после десяти переворачиваний рука игрока, если он тянулся к «опасной» колоде, становилась «нервной». Иными словами, Система 1 посредством эмоции страха, где-то после десяти переворачиваний начинала предупреждать игрока, что, выбирая «опасную» колоду, он ведёт себя иррационально.

Однако, если Система 1 способна достаточно хорошо (по крайней мере, быстрее, чем Система 2) воспринимать повторяемость, то фиксировать причинно-следственные закономерности Система 1 практически не может. Этой компетенцией у человека обладает только Система 2.

Соответственно, в тех случаях, когда логика причинно-следственных отношений приводит к статистически маловероятным событиям, Система 1 оказывается бесполезной. Так, например, человек пытается просто сложить башенку из детских кубиков, то он должен включить Систему 2 и осознать принцип построения такой башенки. Характерно, что обезьяны, пытаясь повторить за дрессировщиком движения, какими он строит башенку из кубиков, не могут достичь успеха – кубики у них неизбежно рассыпаются.

Рассмотрим, описываемый в книге Лерера «Как мы принимаем решения», случай спасения в 1949 г. от верхового пожара на склоне горы в Монтане пожарного с девятилетним опытом работы Вэга Доджа. Группа пожарных, во главе с Доджем, прибывшая тушить верховой пожар, попала в огненную ловушку. Они находились на склоне покрытой сухой травой и кустарником горы, когда огонь перекинулся на подножие этой горы и стал стремительно подниматься вверх, мгновенно уничтожая всё на своём пути.

Пожарные, движимые отчаянным страхом (включилась Система 1), начали убежать вверх по крутому склону. Но огонь распространялся так быстро, что убежать от него (да ещё в гору!) не было никакой возможности. Когда Додж понял это, он отдал приказ всем остановиться, но его не послушали – страх оказался сильнее.

Додж остался один перед стремительно приближающимся валом огня. Тогда он достал спичку и поджег сухую траву возле себя. Трава мгновенно прогорела, так что образовалась небольшая площадка выжженной земли. Додж лёг на тлеющую землю в центре площадки, смочил водой носовой платок, прижал его ко рту и приготовился встретить надвигающуюся стену огня. Несколько ужасных

минут, и огонь, обойдя выжженную землю, буквально перепрыгнул через Доджа и понесся дальше вверх. Додж остался практически невредимым. Тринадцать его товарищей, убежавших от пожара, погибли.

После этого случая метод, применённый Доджем, был взят на вооружение всеми пожарными Америки. Поведение Доджа оказалось в высшей степени рациональным. И выбор этого варианта поведения – полностью заслуга сработавшей у Доджа Системы 2, сумевшей проанализировать имеющиеся причинно-следственные связи и принять единственно верное решение. Поведение остальных пожарных, которое инициировалось их Системами 1 и привело к гибели, оказалось в данном случае иррациональным.

Обобщая, следует сказать, что всегда, когда более правильным с точки зрения достижения желаемого результата является использование логики причинно-следственных связей, особенно в том случае, когда эта логика предсказывает статистически маловероятные события, правильнее для человека руководствоваться советами своей Системы 2. В такого рода ситуациях именно Система 2 указывает рациональное поведение, в то время как советы Системы 1 подталкивают к иррациональному поведению.

Эти случаи сегодня хорошо классифицированы и многократно описаны [4; 10; 3; 11; 5; 1 и др.]. Классическим примером такого рода является, в частности, эффект, названный «отвращение к потере».

Эффект «отвращения к потере» впервые был продемонстрирован в конце 1970-х гг. в экспериментах Д. Канемана и А. Тверски. В одном из них студентам предлагалось «сыграть в орла и решку». Штраф за проигрыш составлял 20 долларов. Ставился вопрос, какой величины должен быть выигрыш, чтобы студент согласился сыграть в игру. Оказалось, что сумма выигрыша должна, по мнению студентов, как минимум в два раза превышать сумму проигрыша и быть не менее 40 долларов.

То, что боязнь потери для человека существенно сильнее привлекательности выигрыша проявляется в самых разных областях, заставляя человека поступать иррационально. Например, на финансовых рынках наблюдается эффект, который получил название «парадокса акций». Его суть такова. Акции отличаются от облигаций тем, что доход по последним является гарантированным. Но общая доходность акций намного выше облигаций. В США, например, посчитанная с 1926 г. доходность акций с учётом инфляции составляла 6,4 %, а доходность облигаций – меньше 0,5 %.

Математический анализ (проводимый Системой 2) однозначно утверждает, что в перспективе портфель акций всегда доходнее, чем портфель облигаций. Рациональным будет в таком случае инвестировать не в облигации, а только в акции. Но в реальной практике инвесторы ведут себя иррационально и из-за отвращения к потерям (работает Система 1) значительную часть своих вложений хранят в облигациях, несмотря на мизерный коэффициент окупаемости последних.

Отвращение к потере служит причиной и одной из самых распространённых ошибок в инвестировании. Инвесторы зачастую продают акции тогда, когда они вырастают в цене. Но с точки зрения математического анализа это означает, что они останутся с обесценивающимися акциями на руках. В перспективе эта стратегия чрезвычайно неразумна, поскольку на выходе она формирует портфель из одних только падающих в цене акций. (Соответствующие исследования показали, что прибыль от тех акций, которые инвесторы продали, превысила прибыль от тех, что не продали, на 3,4 %.) Но даже профессиональные инвесторы часто делают такую ошибку, держась за акции, которые падают в цене, иррационально долго. Инвесторы не готовы к потере вложенных денег, а продажа акций, которые падают в цене, воспринимается более ощутимой потерей. Пытаясь отложить ощущение потери как можно дольше, инвесторы, в конечном счёте, теряют ещё больше.

Отвращение к потере глубоко укоренено в человеческой психике. Негативные эмоциональные переживания интенсивнее позитивных.

Эффект «отвращения к потере», приводящий к иррациональному поведению на фондовых рынках, оправдан с точки зрения эволюционной перспективы.

Можно сказать, что он рационален, и именно потому оказался закреплён на уровне Системы 1. (Заметим, что в эволюционной перспективе, вызванное страхом перед пожаром желание убежать от огня в безопасное место, также оправдано и статистически ведёт к рациональному поведению.)

Действительно, для живого существа, как правило, постоянно находящегося в весьма напряжённых отношениях со своей окружающей средой, даже небольшая потеря критически важного ресурса может привести к смерти, а приобретение такого же количества этого ресурса разве только ненамного увеличит общее благополучие. Так что относиться к потере и выигрышу математически бесстрастно (рационально) – это в эволюционной перспективе значит проиграть, такая математически рациональная стратегия является для живых существ эволюционно иррациональной стратегией.

Понимание эволюционной обусловленности фундаментальных принципов, которые укоренены в психике человека и которыми привычка пользоваться Система 1, объясняет феномен, при котором нравственно обусловленные вердикты, разум и рациональная логика используются не для беспристрастного анализа происходящих событий, а как средство рационально выстроенного оправдания, средство рационально правдоподобного объяснения заранее принятого нравственного суждения. Такое использование разума в качестве «адвоката» ценностных принципов Фрейд называл рационализацией.

В психике человека эволюционным образом оказались закреплены не только индивидуально-физиологические чувства (пожар вызывает страх и желание быстрее убежать), но и социально обусловленные, нравственные чувства. Долгое время, поддерживая своё общественное существование (не имея возможности комфортно жить вне общества), человек закрепил на уровне своих глубинных чувств целый ряд нормативных отношений к другому человеку как человеку – «не убий, не укради, не прелюбодействуй» и т. д. (Именно поэтому в случае, когда приходится вести войну, в которой нельзя не нарушать нравственные принципы, противника принято «расчеловечивать».) Эти принципы настолько глубоко укоренились в психике, что стали ориентирами для Системы 1, и им, как правило, не может возразить даже Система 2. Наоборот, Система 2, по сути, «преклоняет колена» перед этими принципами и занимается, как правило, отнюдь не их опровержением, а только их оправданием или, в терминологии Фрейда, – рационализацией.

Выводы

В результате изучения эволюционных основ и принципов социального поведения мы имеем возможность провести анализ выделяемых М. Вебером типов социального действия (традиционного, аффективного, ценностно-рационального и целе-рационального) с позиций их рациональности – иррациональности.

Традиционное действие – это действие, которое имеет прецедентный характер, и потому вполне удовлетворительно обслуживается Системой 1 даже без привлечения Системы 2.

Даже в том случае, если Система 2 не привлекается, т. е. (так называемая) рациональная логика не используется, традиционное действие можно считать вполне рациональным в тех условиях, когда традиционное действие решает главную целевую задачу человека: повышение его ИФБ или сокращение зазора между его МВБ и МПБ. Но если традиционное действие производится за рамками этих условий, и главная целевая задача человека эффективно не решается, то традиционное действие следует считать иррациональным.

Аффективное действие также предпринимается на основе указаний Системы 1, которая реагирует на жизненно важное и, как правило, стремительное изменение окружающей человека среды (например, пожар). Аффективное действие никак не обслуживается Системой 2 (последняя для этого слишком медленная), но является вполне рациональным в тех условиях, когда действительно решается главная целевая задача человека. И, соответственно, аффективное действие становится иррациональным, когда с его помощью не удаётся решить главную целевую задачу человека.

Для ценностно-рационального действия, хотя при его выполнении в полной мере задействуется Система 2, основополагающей является Система 1. Ценностно-рациональное действие является рациональным, как правило, в стратегической перспективе (на уровне общего хода эволюции, на уровне поддержания жизнеспособности популяции, на уровне поддержания сплочённости в обществе), но в индивидуально-тактическом плане ценностно-рациональное действие вполне может оказаться иррациональным.

Целерациональное действие в полной мере обслуживается Системой 2. Но это отнюдь не делает неизбежным рациональность целерационального действия. Всё зависит от условий. Действительно, достаточно большое количество стоящих перед человеком задач эффективно решается только на основе использования Системы 2, и сама эта эффективность указывает, что в соответствующих условиях целерациональное действие является подлинно рациональным. Но бывают условия, когда Система 2 не может (хорошо) справиться с решением стоящих перед человеком проблем. В этих условиях и целерациональное (в терминологии Вебера) действие может оказаться иррациональным.

Список литературы

1. Бергер, Й. Скрытое влияние / Й. Бергер. – Москва : Поппури, 2017. – 302 с.
2. Вебер, М. Основные социологические понятия / М. Вебер // Вебер М. Избранные произведения. – Москва : Прогресс, 1990. – С. 602–640.
3. Канеман, Д. Думай медленно... решай быстро / Д. Канеман. – Москва : АСТ, 2014. – 763 с.
4. Канеман, Д. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения / Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски. – Москва : Институт прикладной психологии, Гуманитарный Центр, 2005. – 632 с.
5. Кенрик, Д. Рациональное животное. Сенсационный взгляд на принятие решений / Д. Кенрик, В. Гришкевичус. – Санкт-Петербург : Питер, 2015. – 304 с.
6. Лерер, Дж. Как мы принимаем решения / Дж. Лерер. – Москва : Астрель, CORPUS, 2011. – 350 с.
7. Мизес, Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / Л. Мизес. – Челябинск : Социум, 2005. – 878 с.
8. Пинкер, С. Как работает мозг / С. Пинкер. – Москва : Кучково поле, 2017. – 672 с.
9. Симонов, П. В. Эмоциональный мозг / П. В. Симонов. – Москва : Наука, 1981. – 215 с.
10. Уилсон, Р. А. Психология эволюции / Р. А. Уилсон. – Москва : София, 2006. – 304 с.
11. Чалдини, Р. Психология влияния / Р. Чалдини. – Санкт-Петербург : Питер, 2014. – 300 с.
12. Черников, М. В. Общая теория человеческих взаимодействий (концептуальное введение) / М. В. Черников. – Воронеж : ИММИФ, 2013. – 116 с.
13. Chernikov, M. V. Theory of Human Interaction: a Conceptual Framework / M. V. Chernikov. – Raleigh, North Carolina, USA : Open Science Publ., 2017, 165 p.

References

1. Berger, J. *Skrytoe vliyaniye* [Hidden Influence]. Moscow: Poppuri; 2017, 302 p.
2. Weber, M. *Osnovnye sotsiologicheskie ponyatiya* [Basic Concepts in Sociology]. *Weber M. Izbrannye proizvedeniya* [Selected works]. Moscow: Progress; 1990, pp. 602–640.
3. Kakhneman, D. *Dumay medlenno... reshay bistro* [Thinking, Fast and Slow]. Moscow: AST; 2014, 763 p.
4. Kakhneman, D., Slovik, P., Tversky, A. *Prinyatie resheniy v neopredelenosti: Pravila i predubezhdeniya* [Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases]. Moscow: Institute of Applied Psychology, Humanitarian Center; 2005, 632 p.
5. Kenrick, D., Grishkevichus, V. *Ratsionalnoe zhivotnoe. Sensatsionnyy vzglad na prinyatie resheniy* [The Rational Animal. How Evolution Made Us Smarter Than We Think]. St. Petersburg: Piter; 2015, 304 p.
6. Lerer, Dzh. *Kak my priminaem resheniya* [How We Decide]. Moscow: Astrel, CORPUS; 2011, 350 p.
7. Mises, L. *Chelovecheskaya deyatelnost: Traktat po ekonomicheskoy teorii* [Human Action: A Treatise on Economics]. Chelyabinsk: Sotsium; 2005, 878 p.
8. Pinker, S. *Kak rabotaet mozg* [How the mind works]. Moscow: Kuchkovo pole; 2017, 672 p.
9. Simonov, P. V. *Emotsionalnyy mozg* [Emotional brain]. Moscow: Nauka; 1981, 215 p.
10. Wilson, R. A. *Psikhologiya evolutsii* [Prometheus Rising]. Moscow: Sofiya; 2006, 304 p.
11. Chaldini, R. *Psikhologiya vliyaniya* [Influence: The psychology of persuasion]. St. Petersburg, Piter; 2014, 300 p.
12. Chernikov, M. V. *Obschaja teoija chelovecheskih vzaimodejstvij (konceptual'noe vvvedenie)* [General Theory of Human Interactions (conceptual introduction)]. Voronezh: IMMIF; 2013, 116 p.
13. Chernikov, M. V. *Theory of Human Interaction: a Conceptual Framework*. Raleigh, North Carolina, USA: Open Science Publ.; 2017, 165 p.

Информация об авторах

Черников М. В. – доктор философских наук, доцент;
Перевозчикова Л. С. – доктор философских наук, доцент;
Авдеенко Е. В. – кандидат философских наук.

Information about the authors

Chernikov M. V. – Doctor of Philosophical Sciences, Associate Professor;
Perevozchikova L. S. – Doctor of Philosophical Sciences, Associate Professor;
Avdeenko E. V. – Candidate of Philosophical Sciences.

Вклад авторов

Черников М. В. – идея и методология;
Перевозчикова Л. С. – разработка концепции, подготовка материалов;
Авдеенко Е. В. – обработка материала, научное редактирование.

Contribution of the authors

Chernikov M. V. – idea and methodology;
Perevozchikova L. S. – concept development, preparation of materials;
Avdeenko E. V. – material processing, scientific editing.

Статья поступила в редакцию 09.06.2022; одобрена после рецензирования 07.09.2022; принята к публикации 30.09.2022.

The article was submitted 09.06.2022; approved after reviewing 07.09.2022; accepted for publication 30.09.2022.