

УДК 159.947.2

DOI [10.17150/2225-7845.2017.9\(1\).24-33](https://doi.org/10.17150/2225-7845.2017.9(1).24-33)

«РЕШЕНИЕ» В ПСИХОЛОГИИ И ЭКОНОМИКЕ: ИНТЕГРАЦИЯ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ

И. С. Шавкунова

Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация

ИНФОРМАЦИЯ О СТАТЬЕ

Дата поступления
2 мая 2017 г.

Дата принятия к печати
18 мая 2017 г.

Дата онлайн-размещения
26 июня 2017 г.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Решение, принятие решений, структура процесса принятия решений, выбор в экономике и психологии

АННОТАЦИЯ

Актуальность исследования разнопарадигмальных подходов к пониманию «решения» обусловлена ролью, которую решения, принимаемые человеком, играют в организации и регулировании деятельности, как самого человека, так и отдельных социальных групп и общества в целом. Жизнь отдельного человека и общества в целом определяется тем, какие конкретно решения будут приняты людьми в каждый момент времени. Представлен анализ подходов к понятию «решение» в психологии и экономике. Отмечены различия в понимании решения в разных парадигмах психологии: в теории деятельности, когнитивной психологии, психоанализе, психосемиотике, психологии личности. Показано, что доминирующие подходы к содержанию понятия «решение» и его структуре определены когнитивной и деятельностной парадигмами. Осуществлена попытка междисциплинарной и межпарадигмальной интеграции представлений о принятии решений.

«SOLUTION» IN PSYCHOLOGY AND ECONOMY: INTEGRATION OF SCIENTIFIC APPROACHES

Irina S. Shavkunova

Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation

ARTICLE INFO

Received
May 2, 2017

Accepted
May 18, 2017

Available online
June 26, 2017

KEYWORDS

Decision, decision-making, decision-making structure, choice in economics and psychology

ABSTRACT

The relevance of the study of the paradigmatic approaches to understanding of the «solution» is conditioned by the role that decisions taken by a person play in the organization and regulation of activities both of the individual himself and of individual social groups and society as a whole. The life of an individual and society as a whole is determined by decisions that will be made by people at any given moment. An analysis of approaches to the concept of «solution» in psychology and economics is presented. Differences in understanding of the solution in different paradigms of psychology are noted: in activity theory, cognitive psychology, psychoanalysis, psychosemiotics, personality psychology. It is shown that the dominant approaches to the content of the concept of «solution» and its structure are determined by cognitive and activity paradigms. An attempt was made to interdisciplinary and inter-paradigmatic integration of ideas about decision-making.

Проблема принятия решений является объектом научного исследования ряда научных дисциплин: математики, теории управления, психологии и экономики. При этом значение психологии для понимания «принятия решений» все более возрастает, что обусловлено «сдвигом» центра проблематики с представления об объективных механизмах и ценности принятых решений на субъективные. Научный интерес к субъективному фактору «принятия решений» обозначен задолго до возникновения психологии как науки —

уже в работах Н. Бернулли, затем он получает более строгое обоснование в математических и экономических трудах [1].

Предметом исследования психологии является внутренний механизм принятия решений (личностные, регуляторные, мотивационные, когнитивные предпосылки формирования решения). Экономика исследует преимущественно внешние условия формирования и реализации решений. Но и психологов и экономистов в равной степени интересует: как и почему человек (группа лиц) принимает те

или иные решения, каковы истинные мотивы принимаемых решений, как принимаются решения в разных контекстах, какое влияние оказывают индивидуально принимаемые решения на коллективный выбор.

При многочисленности исследований по проблеме «принятия решений» в настоящее время отсутствует единый категориальный аппарат, однозначное общепринятое определение понятия «решение», до конца не изучен механизм принятия решений, отсутствует единая интегративная междисциплинарная систематизация теоретического материала.

Представленные в современной научной литературе определения понятия «решения» показывают, что психологическое и экономическое понимание того, что есть «решение», различаются. Так, например, в психологии решение может рассматриваться как процесс и как результат мыслительной деятельности человека: решение — это «формирование мыслительных операций, снижающих исходную неопределенность проблемной ситуации» [2, с. 78]; или как действия волевого, предваренного мыслительными операциями: решение — «один из необходимых моментов волевого действия и способов его выполнения, предполагающего предварительное осознание целей и средств действия, мысленное совершение действия, предшествующее фактическому действию, мысленное обсуждение оснований, говорящих за или против его выполнения и т. п. Данный процесс заканчивается принятием решения» [3, с. 38].

При этом в различных научных парадигмах психологии акцентированы разные стороны понятия «решение». Так, для клинической психологии или психологии личности это «разрешение набора трудностей или конфликтов» [4], не обязательно имеющее рациональную детерминацию; в психоанализе акцентируются бессознательные факторы, определяющие решения, в когнитивной психологии — мыслительные операции.

В экономике под решением преимущественно понимается результат некоего процесса: решение — представляет собой результат труда, получаемый в процессе переработки информации; это формально зафиксированный проект какого-либо изменения [5]. Решение может пониматься и как процесс экономического выбора¹ или его ре-

¹ Экономический выбор — это выбор наилучшего из альтернативных вариантов использования ограниченных ресурсов.

зультат: решение — это выбор альтернативы из множества вариантов действий для достижения поставленной цели [6], это реальное разрешение практической проблемы, получение нового качества [7]. Решение можно понимать как наилучший способ разрешения проблемы, как наиболее предпочтительный способ достижения поставленной цели [8].

В современной англоязычной литературе по проблеме принятия решения преимущественно используются два термина [9]:

– «decision making» — принятие решения, в значении решаться, совершать выбор (что можно отнести к регулятивной сфере);

– «problem solving» — в значении решение проблемы (задачи).

В отечественной научной литературе подобного разделения нет, что, по мнению А. В. Сундукова, способствует терминологической путанице. Термин «процесс принятия решения» в равной степени используется и при анализе решения мыслительных задач, и при анализе процесса выбора одной альтернативы из нескольких [10].

Первые системные исследования проблемы принятия решений относятся к экономике. Первоначально в рамках экономической теории исследовался не сам процесс принятия решения, а его результаты, но постепенно экономический анализ стал все в большей степени включать динамические аспекты выбора в условиях неопределенности и риска, и, как следствие, все большее значение стало приобретать изучение процесса выбора (принятия решения).

В работах экономистов (Г. А. Саймон, Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн, Дж. Хиршлейфер, Ф. Найт, К. Эрроу, и др.) [11] исследуется проблема экономического выбора (индивидуального или коллективного), определяются правила и условия рационального поведения людей (потребителей и производителей) в процессе принятия решений. Иначе говоря, решение рассматривается преимущественно как процесс и результат экономического выбора. Наиболее полно проблема коллективного принятия решений представлена экономистами (К. Эрроу, Д. Мюллер, Дж. Бьюкенен, Г. Таллок и др.) в рамках теории общественного выбора. Теория общественного выбора — это экономический анализ процессов нерыночного принятия решений (коллективный выбор, механизм принятия решений избирателями, политиками, государственными служащими

и т. п.). Базовой поведенческой предпосылкой теории общественного выбора, как и экономической теории в целом, является идея о том, что человек, независимо от того, в какой роли он находится (избиратель, политик, общественный деятель, бюрократ), действует всегда одинаково, как рациональный эгоист, максимизирующий полезность [12].

В экономике процесс принятия решений рассматривается преимущественно через призму рациональности как основного фактора, влияющего на формирование и принятие решений. В экономических моделях рациональность, как правило, рассматривается как стремление субъекта (человека или группы лиц) к наилучшему результату при минимуме затрат в условиях ограниченности ресурсов (Р. Беккер, К. Эрроу, Дж. Бьюкенен, Ф. Хайек, М. Кондорсе и др.). В классической экономической теории «рациональный человек — это максимизатор, соглашающийся лишь на наилучший вариант» [13]. При этом основой рационального поведения субъекта, по мнению экономистов, является целенаправленный поиск и использование необходимой при принятии решений информации (Дж. Стиглер, В. Парето). В экономических моделях, в которых рациональность является базовой характеристикой поведения субъекта, предполагается, что человек изначально обладает некой выработанной субъективной шкалой предпочтений, хорошо информирован относительно собственных предпочтений и при этом система предпочтений неизменна. В реальности же подобная осознанность при принятии экономического решения скорее исключение, чем правило, а уже сформированная система предпочтений постоянно меняется в процессе развития и социализации индивидуума. Поэтому, по мнению ряда исследователей, можно говорить лишь об ограниченной (относительной) рациональности поведения субъектов. Так, например, Г. Саймоном была предложена модель «ограниченной рациональности» — как выбор субъектом не наилучших, а только лишь удовлетворительных решений. В целом можно сделать вывод, что подход к пониманию рациональности как основной характеристики процесса принятия решений, представленный в экономике, достаточно ограничен, так как при анализе рационального поведения не исследуются внутренние психологические особенности индивида как носителя рациональности, игнорируется

субъект как личность, осуществляющая выбор и принимающая решение, не учитываются психологические и культурологические факторы принятия решения; не исследуются неосознаваемые факторы, влияющие на формирование мотива, определяющего выбор из альтернатив при принятии решения; не рассматриваются творческие процессы порождения альтернатив.

Исключением является институциональная экономическая теория, в рамках которой при анализе рационального поведения экономических субъектов учитываются культурно-исторические факторы принятия решения. С точки зрения психологии, очевидно, что помимо социально-экономических детерминант принятия решений существует целый ряд психологических (личностных, когнитивных) и культурных детерминант, оказывающих влияние на процесс принятия решений.

В самой широкой психологической трактовке принятие решения может пониматься как выбор, совершаемый человеком или группой лиц в условиях неопределенности между альтернативами, идеями или действиями [14].

Понятия «решение» и «принятие решений» встречается в исследованиях в области психолингвистики. В психолингвистике «принятие решений» понимается как процесс распознавания слов. Принятие решения соотносится с мыслительной деятельностью индивида в процессе восприятия речи и распознавания в ней отдельных слов (А. А. Леонтьев, А.А. Залевская) [15]. Так, например, А. А. Залевская, описывая модель процесса распознавания слов, определяет роль принятия решения как его конечного этапа [16].

В инженерной психологии понятие «решение», как правило, отождествляется с принятием решения по поводу восприятия сигналов и способов воздействия на систему управления [2].

В психосемиотической парадигме принятие решений связывается со способностью к творческому осмыслению задачи, порождению альтернатив, которые, в свою очередь, зависят от уровня смыслового развития личности и его умений актуализировать эти личностные смыслы в речевом или предметном продукте деятельности. При таком подходе решение как разрешение неопределенной ситуации детерминировано в большей степени не когнитивными, а личностными, смысловыми факторами, способностью к видению

задачи с разных сторон и продуцированию множественных вариантов ее решения и выбора наиболее ценного из них. Причем ценность понимается как системное понятие, нижний уровень которого связан с бытовыми, а верхний — с бытийными, экзистенциальными смыслами [17].

В рамках когнитивной психологии изучаются особенности системы переработки информации человеком, рассматриваются гипотезы о том, как влияет организация человеческой памяти на процесс принятия решений [18, с. 127]. Психологи данного направления пытаются экспериментально определить границы человеческих возможностей в процессе принятия решений. Когнитивная психология рассматривает ту информацию, которой оперирует человек в процессе принятия решения (личного или группового) применительно к конкретной ситуации. Предметом исследования является характер стратегии, выбираемой лицом, принимающим решения, в котором могут проявляться черты его индивидуальности (склада ума, когнитивного стиля), а также более общие особенности когнитивной самоорганизации личности. В целом их можно обозначить как способность (умение) того или иного человека принимать решения. Сюда относится умение ориентироваться в ситуации, извлекать информацию (базовые данные), давать ей адекватную семантическую оценку, умение действовать в соответствии с этой оценкой, а не вопреки ей, т. е. проявлять свободу интеллектуального выбора и при этом добиваться наилучших результатов [19]. Процесс принятия решения является непосредственным проявлением когнитивной самоорганизации — высокого уровня саморегуляции мышления [20]. Таким образом, принятие решений — это специфический вид психической деятельности, направленный на выбор способа достижения поставленной цели [21, с. 81].

Попытка систематизации экономических и психологических представлений о решениях предпринята Н. Ю. Тереньтевым, который отмечает, что понятие «решение» или «принятие решения» предполагает и непосредственно процесс выбора одной из нескольких альтернатив, и волевой (мыслительный) акт, и результат выбора альтернативы (цели и способа ее достижения) [22]:

– решение как процесс осуществляется во времени, в течение которого решение формируется, принимается и реализуется;

– решение как акт выбора включает этап принятия решения, осуществляемый лицом, принимающим решение, по определенным правилам;

– решение как результат выбора — это предписание к действию (план работы).

При этом автор исходит из одной — когнитивной — трактовки решения в психологии, что проявляется, в частности, в рассмотрении решения как акта выбора, осуществляемого «по правилам».

Решение является связующим звеном между процессами получения и переработки информации (познания) и конкретным вариантом поведения человека или группы лиц. Сам процесс принятия решения является психологическим процессом, предполагающим в развитых формах предварительное осознание цели и способа действий, выявление и анализ различных альтернатив, и наконец, выбор альтернативы.

В психологии деятельности принятие решения рассматривается как этап волевого акта, связанный с выбором цели и способа действия. Продуктивный процесс принятия решений включает в себя формирование новых целей, оценок, мотивов, установок, смыслов (Л. С. Выготский, А. Р. Лурия, А. В. Запорожца, Д. Н. Узнадзе) [23, с. 15].

Принятие решения является своего рода «пограничным» психологическим процессом между внутренним (ментальным) и внешним (предметно-деятельностным) процессами. Принятие решения — это одновременно и процесс мыслительной деятельности (обдумывание альтернатив, вариантов действия), и непосредственно действие или деятельность, направленная на реализацию решения. Процесс принятия решений включается в структуру деятельности там и тогда, где и когда возникают затруднения ее привычного, а часто и стереотипизированного осуществления [10].

Принятие решений — это процесс, предпринимаемый человеком (группой лиц) с целью разрешения некоторого противоречия, улучшения будущего состояния человека (группы лиц); это «особый процесс человеческой деятельности, направленный на выбор наилучшего варианта действий» [24]. По мнению С. Л. Рубинштейна, принять решение — значит произвести выбор, требующий оценки [25]. Он отмечает, что процесс принятия решения может проходить различно и характеризоваться следующими компонентами: цель, борьба мотивов, активность и осознан-

ность, из чего следует, что «каждый волевой акт включает в себя решение, поскольку он предполагает принятие определенной цели и открывает соответствующему желанию доступ к моторной сфере, к действию, направленному на ее осуществление» [25]. Из этого можно сделать вывод, что С. Л. Рубинштейн рассматривал решение как структурный компонент волевого акта. С другой стороны, С. Л. Рубинштейн отмечает, что продуктом мышления является решение (если мыслительная задача была решена). При решении сложной задачи намечается путь решения, осознаваемый как гипотеза. Осознание гипотезы вызывает потребность в проверке, завершение проверки переводит процесс мышления в заключительную фазу — формированию суждения по данному вопросу, т.е. принятию решения. Процесс мышления и процесс решения задач (принятие решения, выбор) теснейшим образом взаимосвязаны, однако не тождественны, мышление не сводится к решению задачи. Решение задачи осуществляется только с помощью мышления, но мышление проявляется не только в решении задачи. Таким образом, решение, с одной стороны, — компонент волевого акта, с другой — результат (продукт) процесса мышления. В работах, посвященных изучению мышления, этапы процесса принятия решения рассматриваются как представление в регуляции любых интеллектуальных стратегий, где субъектом определяется выбор между различными гипотезами и направлениями анализа ситуации, элементами возможных вариантов ответов или между разными ответами. Акт принятия решений в психологии воли, как правило, рассматривается как этап, а не самостоятельный вид активности лица, принимающего решения, в любом случае, очевидно, что волевой контроль чаще всего сопровождает процесс выбора решения [26].

Принципиальным отличием психологических теорий принятия решений от экономических является то, что экономистов преимущественно интересуют принципы рационального (эффективного) принятия решений, определения степени оптимальности альтернатив. В то время как психологов интересуют психологические детерминанты и механизмы принятия решений (каким образом человек принимает решения, какие психические процессы при этом задействованы, психологические процессы и ориентиры, опосредствующие процесс принятия реше-

ний (выбора), психологические особенности поведения человека (группы лиц) в процессе принятия решений, индивидуальные различия людей в принятии решений).

Попыткой интегрировать психологический и экономический подходы к исследованию проблемы принятия решений являются исследования, проводимые в рамках нейроэкономики — междисциплинарного направления в науке на пересечении предметов исследования экономической теории, нейробиологии и психологии. В нейроэкономике исследуются нейробиологические основы принятия решений, предпринимается попытка объяснить природу и причину возникновения тех или иных решений, например, иррациональных решений или межвременного выбора. В рамках нейроэкономики исследуется процесс принятия решений при выборе альтернативных вариантов, распределении риска и вознаграждения, при этом используются экономические модели для изучения работы мозга, а также достижения нейробиологии для построения экономических моделей [27].

Если рассматривать решение как процесс, т.е. как действие по поиску или выработке альтернатив и выбору одной альтернативы из нескольких, то любой процесс принятия решения начинается с возникновения проблемной ситуации и завершается выбором решения — альтернативы², которая должна преобразовать проблемную ситуацию.

Одна из первых психологических схем принятия решения личностью была предложена в рамках субъектно-деятельностного подхода С. Л. Рубинштейном, выделившим четыре этапа личностного (индивидуального) выбора (принятия решений): появление побуждения и предварительная постановка цели; этап обсуждения и борьбы мотивов; решение; реализация решения.

Основным содержанием первой фазы в развитии волевого действия являются появление побуждения и осознание цели, они взаимосвязаны и взаимообусловлены. Волевой акт начинается с формирования побуждения, выражающегося в стремлении. По мере осознания цели стремление переходит в желание, оно, в свою очередь, предполагает определенный опыт, посредством которого человек уз-

² Альтернативы — это любые допустимые и взаимоисключающие варианты действий, при этом выбор одной из множества альтернатив предполагает невозможность выбора любой другой.

нает, что именно и каким образом способно удовлетворить его потребность. Желание направлено на конкретный предмет (на то, что обладает способностью удовлетворить имеющуюся потребность)³, поэтому появление желания означает формирование или постановку цели. Желание — это целенаправленное стремление. Но за побуждением к действию и постановкой цели не всегда сразу следует действие, так как возможно возникновение сомнений в данной цели или в средствах, ведущих к ее достижению, одновременное появление нескольких конкурирующих целей, возникновение мысли о возможных нежелательных последствиях поведения, ведущего к достижению цели, так возникает внутренняя борьба — борьба мотивов.

Процесс выбора связан с всесторонней оценкой поставленных целей и их обсуждением, что предполагает определенную интеллектуальную работу. Основным содержанием второй фазы является обсуждение и борьба мотивов. Прежде чем перейти к действию, необходимо произвести выбор (принять решение), но выбор предполагает оценку (сравнение, обсуждение имеющихся альтернатив). Таким образом, возникновение побуждения в виде желания предварительно выдвигает некоторую цель, затем эта цель осмысливается (оценивается), утверждается в процессе внутренней борьбы мотивов. По мнению С. Л. Рубинштейна, появившейся на первом этапе конфликт мотивов должен на втором этапе разрешиться выбором одного из них и «торжеством» оставшихся.

Окончательное установление цели, пусть даже не совпадающей с первоначальной, осуществляется в результате решения (третий этап). На третьем этапе человек «совершает выбор одного из мотивов в качестве решающего, окончательно выбирает цель своего действия, осознает последствия этого действия и ощущает чувство ответственности за него» [25]. Далее происходит переход к действию, реализации принятого решения, это завершающий этап — реализация решения.

Анализ литературы по проблемам принятия решений позволяет сделать вывод, что компонентный состав структуры процесса принятия решений у разных исследователей варьирует. Так, например, С. Плаус в работе «Психология оценки и принятия решений»

³ Экономисты называют это благом. Благо — это все то, что обладает способностью удовлетворить одну или несколько потребностей человека.

выделяет следующие основные общие составляющие процесса принятия решений [28]:

- цель или целевая функция, сформулированная в явном виде или подразумеваемая;
- альтернативы — как гипотезы, исходы, ценности, информация;
- критерии — как оценки исходов, ценностей, информации;
- стратегия — как схема оценки альтернатив, исходов, ценности, информации, критериев и т. д.;
- выбор — как уменьшение альтернатив до одной и правила — как конкретная последовательность оценок для обеспечения выбора.

По мнению Р. Акоффа, процесс принятия решений начинается с осознания проблемной ситуации и завершается выбором решения, т. е. действием, которое должно изменить в нужном направлении проблемную ситуацию [29]. В структуре этого процесса можно выделить несколько основных элементов:

- цель или совокупность целей, отражающих потребности, интересы, ценности субъекта, принимающего решение;
- информацию, имеющуюся в распоряжении субъекта, принимающего решение; альтернативные варианты достижения цели;
- существующие и доступные критерии выбора среди этих альтернатив;
- оценка возможных последствий выбираемых альтернатив;
- выбор оптимального решения, т. е. решения, которое по тем или иным признакам предпочтительнее других.

Г. Саймон выделяет такие этапы процесса принятия решений как [30]:

- поиск информации — сбор всей доступной на момент принятия решения информации (фактические данные, мнение экспертов и т. д.), позволяющей определить первопричины, объясняющие сущность принятия решений;
- поиск и нахождение альтернатив — анализ возможных направлений действий;
- выбор лучшей альтернативы — альтернатив и выбор наилучшего варианта (или вариантов) решения.

В. П. Зинченко рассматривает процесс принятия решений «как способность человека формировать последовательность целесообразных действий, непосредственно связываемую с переработкой информации». По его мнению, процесс принятия решений включает три этапа действий [31]: этап обра-

зования плана действий; этап осуществления; этап контроля и коррекция.

Общая схема формирования решения, предложенная Г. М. Шварцем включает [32]:

- выделение исходного проблемного пространства;
- структурирование проблемного пространства и формулировка проблемы;
- выделение иерархии целей;
- поиск альтернатив достижения целей;
- выбор критериев;
- оценка альтернатив;
- выбор оптимального решения, реализация решения;
- оценка принятого решения.

При этом Г. М. Шварц отмечает, что данная схема отображает процесс принятия решений в достаточно упрощенной форме, так как очевидно, что реальный процесс принятия решений предполагает определенную параллельность выполнения процедур, уточнение и корректировку с учетом новой информации.

Таким образом, можно сделать вывод, что компонентный состав структуры процесса принятия решений в целом сходен, различие в подходах к его определению (вне зависимости от того является ли подход психологическим или экономическим) касается преимущественно степени детализации основных его компонентов (этапов). При этом во всех схемах процесса принятия решений присутствует ряд общих этапов, что позволяет считать, что процесс принятия решений не зависит от области принятия решений и характера принимаемого решения. Стоит отметить, что в представленных подходах к пониманию решения оно рассматривается в контексте деятельности, как процесс, включающий целеполагание и анализ ситуации. Решение как результат реализации неосознаваемых мотивов, импульсивных желаний, манипулятивных воздействий в описанных моделях не представлен.

Представленные в доступной нам литературе подходы к определению компонентного состава структуры процесса принятия решений рассматривают решение как процесс выработки и достижения некоего результата, который осуществляется в несколько основных этапов: осознание проблемной ситуации и постановка цели; подготовка (выработка) решения (выявление и оценка имеющихся альтернатив, сравнение альтернатив); принятие решение; реализация решения; оценка результатов.

Анализ процесса принятия решения показывает, что человек, принимающий решение, — не единственный участник данного процесса. В 1997 г. Г. М. Шварцем была предложена классификация участников процесса принятия решений, включающая:

- носителя проблемы;
- лицо, принимающее решение — человек (группа лиц), фактически осуществляющий выбор наилучшей альтернативы;
- группы интересов (лица, задействованные в процессе принятия решения) и их представителей;
- экспертов и консультантов — специалисты в области решаемой проблемы;
- референтную или несколько референтных групп.

В экономических исследованиях не всегда присутствует предположение о том, что выбор осуществляет именно личность, а не безличный индивид, принимающий решение (механизм, общество или какая-то система). Но как только личность исключается из «составляющих» ситуации принятия решения (выбора), с одной стороны, появляется возможность моделировать идеальные стратегии принятия решения, с другой, — при этом исчезает понимание субъективной неопределенности, в которой находится человек в ситуации принятия решения, понимание, что при выборе он полагается на свой интеллектуальный и личностный потенциал [33].

Принципиальным отличием психологического подхода к исследованию «процесса принятия решений» от экономического является и то, что экономистов преимущественно интересуют принципы рационального (эффективного) принятия решений, определения степени оптимальности альтернатив. В то время как психологов интересуют психологические аспекты принятия решений (каким образом человек принимает решения, какие психические процессы при этом задействованы, психологические процессы и ориентиры, опосредствующие процесс принятия решений (выбора), психологические особенности поведения человека (группы лиц) в процессе принятия решений, индивидуальные различия людей в принятии решений и т. п.). Все решения, принимаемые людьми, отражают их сложную, противоречивую природу. В принимаемых человеком решениях причудливым образом сочетаются логическое мышление и интуиция, субъективные эмоциональные оценки событий и рацио-

нальный расчет, стремление к безопасности и склонность к риску. «Решение» как явление является одновременно психологическим, социально-экономическим, политическим. Именно поэтому исследование «решения» в

рамках какого-либо одного подхода было бы не полным. Психологический и экономический подходы к анализу «решения», «процесса принятия решения» взаимно дополняют и обогащают друг друга.

Список использованной литературы

1. Нейман Дж. фон. Теория игр и экономическое поведение / Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн ; пер. с англ. под ред. Н. Н. Воробьева. — М. : Наука, 1970. — 707 с.
2. Краткий психологический словарь / сост. Л. А. Карпенко ; под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. — М. : Феникс, 1998. — 512 с.
3. Большая советская энциклопедия : в 30 т. / гл. ред. А. М. Прохоров. — М. : Советская энциклопедия, 1976. — Т. 26. — 453 с.
4. Ребер А. Большой толковый психологический словарь : в 2 т. / А. Ребер. — М. : Вече, 2000. — Т. 2. — 592 с.
5. Игнатов В. Г. Теория управления : курс лекций / В. Г. Игнатов, Л. Н. Албастова. — Ростов н/Д. : МарТ ИКЦ, 2006. — 592 с.
6. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М. : Дело, 1997. — 704 с.
7. Чудновская С. Н. Управленческие решения : учеб. пособие / С. Н. Чудновская. — М. : Эксмо, 2007. — 304 с.
8. Балдин К. В. Риск-менеджмент : учеб. пособие / К. В. Балдин. — М. : Эксмо, 2006. — 368 с.
9. Brest P. Problem Solving, Decision Making, and Professional Judgment: A Guide for Lawyers and Policymakers / P. Brest, L. H. Krieger. — Oxford : Oxford University Press, 2010. — 696 p.
10. Сундуков А. В. Системный подход к интерпретации процесса принятия решения субъектом / А. В. Сундуков // Социально-экономические явления и процессы. — 2013. — № 9 (55). — С. 107–109.
11. Мюллер Д. Общественный выбор / Д. Мюллер ; пер. с англ. под ред. А. П. Заостровцева, А. С. Скоробогатова. — М. : ГУ ВШЭ, 2007. — XII + 1000 с.
12. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления / Г. Саймон // Thesis. — 1993. — Т. 1, вып. 3. — С. 16–38.
13. Корнилова Т. В. Принятие решений и риск: психология неопределенности [Электронный ресурс] / Т. В. Корнилова. — М., 2014. — 334 с. — URL: www.rfh.ru/downloads/Books/144693004.
14. Леонтьев А. А. Основы психолингвистики / А. А. Леонтьев. — М. : Смысл, 1997. — 287 с.
15. Залевская А. А. Введение в психолингвистику / А. А. Залевская. — М. : Изд-во РГГУ, 1999. — 349 с.
16. Солсо Р. Л. Когнитивная психология / Р. Л. Солсо. — М. : Тривола, 1995. — 591 с.
17. Кыштымова И. М. Психосемиотика креативности / И. М. Кыштымова. — Иркутск : Изд-во ИГУ, 2008. — 579 с.
18. Гурова Л. Л. Принятие решений как проблема психологии познания / Л. Л. Гурова // Вопросы психологии. — 1984. — № 1. — С. 125–131.
19. Гурова Л. Л. Психология мышления / Л. Л. Гурова. — М. : ПЕР СЭ, 2005. — 136 с.
20. Кулагин О. А. Принятие решений в организациях / О. А. Кулагин. — СПб. : Изд. дом «Сентябрь», 2001. — 139 с.
21. Терентьев Н. Ю. Определение и классификация решений / Н. Ю. Терентьев // Проблемы учета и финансов. — 2013. — № 4 (12). — С. 80–83.
22. Мещерякова Б. Г. Большой психологический словарь / Б. Г. Мещерякова, В. П. Зинченко. — СПб. : Прайм-Еврознак, 2008. — 868 с.
23. Ларичев О. И. Теория и методы принятия решений, а также хроника событий в волшебных странах : учебник / О. И. Ларичев. — М. : Логос, 2000. — 296 с.
24. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии / С. Л. Рубинштейн. — СПб. : Питер, 2000. — 712 с.
25. Пашшева Л. В. Личностные детерминанты процесса принятия решения в ситуации морально-нравственного выбора / Л. В. Пашшева, Е. А. Грищенко // Ученые записки. Серия: Психология. Педагогика. — 2010. — Т. 3, № 3 (11). — С. 62–68.
26. Ключарев В. А. Нейроэкономика: нейробиология принятия решений / В. А. Ключарев, А. Шмидс, А. Н. Шестакова // Экспериментальная психология. — 2011. — № 2. — С. 14–35.
27. Плаус С. Психология оценки и принятия решений : пер. с англ. / С. Плаус. — М. : Филинь, 1998. — 368 с.

28. Акофф Р. Искусство решения проблем / Р. Акофф. – М. : Книга по требованию, 2012. – 221 с.
29. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении / Г. Саймон // Вехи экономической мысли. Том 2. Теория фирмы / под общ. ред. В. М. Гальперина. СПб. : Экон. шк., 2000. – С. 54–72.
30. Зинченко В. П. Формирование зрительного образа / В. П. Зинченко, Н. Ю. Вергилес. – М. : Изд-во МГУ, 1969. – 108 с.
31. Шварц Г. М. Психология индивидуальных различий / Г. М. Шварц. – М. : Промысел : Диалог-МГУ, 1997. – 180 с.
32. Корнилова Т. В. Принцип неопределенности в психологии выбора и риска [Электронный ресурс] / Т. В. Корнилова // Психологические исследования. – 2015. – № 8 (40). – URL : <http://psystudy.ru/index.php/num/2015v8n40/1111-kornilova40.html>.

References

1. Neiman Dzh. fon, Morgenshtern O. *Teoriya igr i ekonomicheskoe povedenie* [Theory of Games and Economic Behavior]. Moscow, Nauka Publ., 1970. 707 p.
2. Karpenko L. A., Petrovskii A. V., Yaroshevskii M. G. (ed.) *Kratkii psikhologicheskii slovar* [Concise Dictionary of Psychology]. Moscow, Feniks Publ., 1998. 512 p.
3. Prokhorov A. M. (ed.) *Bolshaya sovetskaya entsiklopediya* [Great Soviet Encyclopedia]. Moscow, Sovetskaya entsiklopediya Publ., 1976. Vol. 26. 453 p.
4. Reber A. *Bolshoi tolkovyi psikhologicheskii slovar* [Big Explanatory Psychological Dictionary]. Moscow, Veche Publ., 2000. Vol. 2. 592 p.
5. Ignatov V. G., Albastova L. N. *Teoriya upravleniya* [Theory of management]. Rostov-on-Don, MarT IKTs Publ., 2006. 592 p.
6. Meskon M., M. Albert, Khedouri F. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. Moscow, Delo Publ., 1997. 704 p.
7. Chudnovskaya S. N. *Upravlencheskie resheniya* [Management Decisions]. Moscow, Eksmo Publ., 2007. 304 p.
8. Baldin K. V. *Risk-menedzhment* [Risk Management]. Moscow, Eksmo Publ., 2006. 368 p.
9. Brest P., Krieger L. H. *Problem Solving, Decision Making, and Professional Judgment: A Guide for Lawyers and Policymakers*. Oxford University Press, 2010. 696 p.
10. Sundukov A. V. System approach to interpretation of process of decision-making by the subject. *Sotsial'no-ekonomicheskie yavleniya i protsessy = Socio-economic phenomena and processes*, 2013, no. 9 (55), pp. 107–109. (In Russ.).
11. Myuller D. *Obshchestvennyi vybor* [Public Choice]. Moscow, High School of Economics Publ., 2007. 1000 p.
12. Simon H. A. Rationality as process and product of thought. *Thesis*, 1993, vol. 1, iss. 3, pp. 16–38. (In Russ.).
13. Kornilova T. V. *Prinyatie reshenii i risk: psikhologiya neopredelennosti* [Decision-Making And Risk: Psychology of Uncertainty]. Moscow, 2014. 334 p. Available at: www.rfh.ru/downloads/Books/144693004.
14. Leontiev A. A. *Osnovy psikholingvistiki* [Fundamentals of Psycholinguistics]. Moscow, Smysl Publ., 1997. 287 p.
15. Zalevskaya A. A. *Vvedenie v psikholingvistiku* [Introduction to Psycholinguistics]. Moscow, Russian State University for the Humanities Publ., 1999. 349 p.
16. Solso R. L. *Kognitivnaya psikhologiya* [Cognitive Psychology]. Moscow, Trivola Publ., 1995. 591 p.
17. Kyshtymova I. M. *Psikhosemiotika kreativnosti* [Psychosemiotic of Creativity]. Irkutsk State University Publ., 2008. 579 p.
18. Gurova L. L. Decision-making as a problem of psychology of cognition. *Voprosy psikhologii = Problems of psychology*, 1984, no. 1, pp. 125–131. (In Russ.).
19. Gurova L. L. *Psikhologiya myshleniya* [Psychology of Thought]. Moscow, PER SE Publ., 2005. 136 p.
20. Kulagin O. A. *Prinyatie reshenii v organizatsiyakh* [Decision-Making in Organizations]. Saint-Petersburg, Sentyabr Publ., 2001. 139 p.
21. Terent'ev N. Yu. The definition, nature and classification of decisions. *Problemy ucheta i finansov = Problems of accounting and finance*, 2013, no. 4 (12), pp. 80–83. (In Russ.).
22. Meshcheryakova B. G., Zinchenko V. P. *Bolshoi psikhologicheskii slovar* [Great psychological dictionary]. Saint Petersburg, Praim-Evroznak Publ., 2008. 868 p.
23. Larichev O. I. *Teoriya i metody prinyatiya reshenii, a takzhe khronika sobytii v volshebnykh stranakh* [Theory and Methods of Decision-Making and Chronicle of Events in Magic Countries]. Moscow, Logo Publ., 2000. 296 p.

24. Rubinshtein S. L. *Osnovy obshchei psikhologii* [Fundamentals of General Psychology]. Saint Petersburg, Piter Publ., 2000. 712 p.
25. Papsheva L. V., Grishchenko E. A. Personal determinants of decision-making process in a situation of moral choice. *Uchenye zapiski. Seriya: Psikhologiya. Pedagogika = Academic notes. Psychology. Pedagogy*, 2010, vol. 3, no. 3 (11), pp. 62–68. (In Russ.).
26. Klyucharev V. A., A. Shmids, Shestakova A. N. Neuroeconomics: the neurobiology of decision-making. *Eksperimentalnaya psikhologiya = Experimental psychology*, 2011, no. 2, pp. 14–35. (In Russ.).
27. Plaus S. *Psikhologiya otsenki i prinyatiya reshenii» reshenii* [The Psychology of Evaluation and Decision-Making]. Moscow, Filin Publ., 1998. 368 p.
28. Akoff R. *Iskusstvo resheniya problem* [The Art of Problem Solving]. Moscow, Kniga po trebovaniyu Publ., 2012. 221 p.
29. Simon H. A. Theories of decision making in economics and behavioral science. In Mansfield E. (ed.) *Microeconomics: Selected Readings*. New York, 1971. (Russ. ed.: Saimon G. *Teoriya prinyatiya reshenii v ekonomicheskoi teorii i nauke o povedenii*. In Galperin V. M. (ed.) *Vekhi ekonomicheskoi mysli*. Saint Petersburg, Ekonomicheskaya shkola Publ., 2000. Vol. 2. Pp. 54–72).
30. Zinchenko V. P., Vergiles N. Yu. *Formirovanie zritel'nogo obraza* [Formation of the Visual Image]. Moscow State University Publ., 1969. 108 p.
31. Shvarts G. M. *Psikhologiya individual'nykh razlichii* [Psychology of Individual Differences]. Moscow, Promysel Publ., Dialog-MGU Publ., 1997. 180 p.
32. Kornilova T. V. The principle of uncertainty in psychology of choice and risk. *Psikhologicheskie issledovaniya = Psychological research*, 2015, no. 8 (40). Available at: <http://psystudy.ru/index.php/num/2015v8n40/1111-kornilova40.html>. (In Russ.).

Информация об авторе

Шавкунова Ирина Сергеевна — кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической теории и институциональной экономики, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: shavkunovais@mail.ru.

Библиографическое описание статьи

Шавкунова И. С. «Решение» в психологии и экономике: интеграция научных подходов / И. С. Шавкунова // Психология в экономике и управлении. — 2017. — Т. 9, № 1. — С. 24–33. — DOI: 10.17150/2225-7845.2017.9(1).24-33.

Author

Irina S. Shavkunova — PhD in Economics, Associate Professor, Department of Economic Theory and Institutional Economics, Baikal State University, 11 Lenin St., 664003, Irkutsk, the Russian Federation; e-mail: shavkunovais@mail.ru.

Reference to article

Shavkunova I. S. «Solution» in psychology and economy: integration of scientific approaches. *Psikhologiya v ekonomike i upravlenii = Psychology in Economics and Management*, 2017, vol. 9, no. 1, pp. 24–33. DOI: 10.17150/2225-7845.2017.9(1).24-33. (In Russ.).