

От кризиса к устойчивому благополучию

МУЖИЧКОВА ЮЛИЯ ЕВГЕНЬЕВНА, кандидат психологических наук, доцент кафедры «Прикладная психология» Финансового университета. E-mail: muzhichkova@yandex.ru

С 8 по 13 июля 2014 г. в Париже состоялся 28-й Международный конгресс ассоциации прикладной психологии (ICAP), организованный Международной ассоциацией прикладной психологии (IAAP). Мероприятие прошло под лозунгом «От кризиса к устойчивому благополучию». Конгресс объединил 4500 исследователей и практиков более чем из 100 стран и включал 18 секций, представляющих основные разделы прикладной психологии, среди которых экономическая, политическая и организационная психология, психология труда и другие направления. Сотрудники кафедры «Прикладная психология» Финансового университета при Правительстве РФ также приняли участие в конгрессе.

Церемонию открытия возглавили президент конгресса профессор Кристина Роланд-Леви (*Christine Roland-Levy*) и президент Международной ассоциации прикладной психологии (IAAP) профессор Хосе Мария Петро (*Jose M. Petro*), которые отметили нарастающий интерес бизнеса и общества к прикладным наукам, особенно на современном этапе экономического развития.

Профессор Тим Джексон (*Tim Jackson*), экономист, член Комиссии по устойчивому развитию при правительстве Великобритании, в открытой лекции на церемонии открытия говорил о консьюмеризме: «Нас убеждают тратить деньги, которых у нас нет, на вещи, которые нам не нужны, чтобы производить недолговечные впечатления на других людей, мнения которых нам безразличны». Основная идея устойчивого развития заключается не в непрерывном экономическом росте (его необходимость как раз Тим Джексон отрицает), а в переходе на технологии, позволяющие снизить потребление энергоресурсов, сохранить окружающую среду.

В рамках секции «Экономическая психология» проводились открытые лекции, круглые столы,

симпозиумы, на которых ведущие специалисты в области экономической психологии и поведенческой экономики обсуждали актуальные проблемы, встающие перед современной наукой: восприятие риска и действие эвристик на рынке, экономическая социализация, денежная иллюзия, налоговое поведение, принятие решений, поведение заемщиков и кредиторов, безработица и сбережения, психология денег, поведение потребителей и многие другие. Следует отметить, что в качестве основного метода исследования ученые психологи используют эксперимент. Во многих докладах были отражены результаты экспериментов, основанных на теории игр и теории принятия решений.

Следует выделить ряд ключевых моментов в работе конгресса — это лекции ведущих ученых (*keynote lecture*) в различных направлениях прикладной психологии.

Президент Международной ассоциации исследований в области экономической психологии (IAREP) профессор Дэвид Лэйсер (*David Leiser*) выступил в первый день работы конгресса с лекцией об обыденном (непрофессиональном) понимании макроэкономических процессов. Д. Лэйсер отметил, что в большинстве развитых стран Центральный банк следует режиму планирования инфляции. Доверие со стороны общества помогает банку в его попытке сохранить уровень инфляции. Однако причины этого доверия отличаются от предполагаемых банкирами. В большей степени обыденные представления о макроэкономических процессах обеспечиваются эвристикой «добро порождает добро». Эта эвристика увеличивает эффективность монетарной политики в случае, когда общественное настроение не выражено, однако при нарастании недовольства производит дестабилизирующий эффект. Волна пессимизма в обществе может усиливать снижение общего спроса. Также Д. Лэйсер отметил, что большинство

механизмов, порождающих и поддерживающих кризис, связаны с дефицитом доверия.

Профессор Эрик Хелзл (*Erik Hoelzl*) в открытой лекции говорил о кредитном поведении, отметив, что в последнее время во многих странах отмечен рост потребительских кредитов. Э. Хелзл выделил основные факторы кредитного поведения: социально-демографические, знания и правильное восприятие кредита, мысленный подсчет, социальные нормы, благополучие, управление деньгами. В докладе речь шла также о внедряющихся программах, способствующих улучшению кредитных решений и своевременному возврату долга.

В рамках отдельного симпозиума обсуждались методы исследования налогового поведения. Профессор Эрик Киршлер (*Erich Kirchler*) являлся модератором этой темы, а также выступил на церемонии закрытия конгресса с открытой лекцией о взаимодействии налогоплательщиков и властей. Согласно концепции «мягкого уклонения от налогов», налоговое поведение определяется как экономическими, так и психологическими факторами. Принято считать, что основными стимулами, влияющими на соблюдение правил уплаты налогов, являются возможные штрафы и аудит. Однако существуют важные психологические факторы, влияющие на налоговое поведение: восприятие справедливости налоговой системы и социальные нормы, которые определяют доверие к власти и возможность добровольного сотрудничества. Честность при уплате налогов может быть достигнута либо путем принятия мер, повышающих доверие к власти, либо путем увеличения мощности, однако результат этих мер будет качественно различаться. Доверие к власти может быть повышено за счет правительства, которое принимает решения на справедливой и прозрачной основе, в то время как мощность может зависеть главным образом от частоты и эффективности проверок. Исследование этой концепции было проведено в 42 странах. Как и следовало ожидать, самые высокие показатели по уплате налогов были обнаружены при соблюдении двух условий: высоком доверии к власти и высокой мощности власти. Самые низкие показатели наблюдаются в тех странах, где низок уровень доверия к власти и малая мощность.

Данная концепция показывает необходимость перехода от управления и контроля к синергическому климату взаимодействия. Помимо

рассмотрения вопросов доверия к правительству, вероятности штрафов и аудита, в рамках симпозиума обсуждались другие причины, влияющие на налоговое поведение. Так, профессор Геррит Антонидес (*Gerrit Antonides*) в своем докладе говорил о специфических условиях для обмана при выплате налогов, а именно о пластичности налоговых правил и возможности обмануть умеренно. Кроме того, поведенческие экономические идеи, касающиеся возможной прибыли и убытков, личностные качества, такие как ценностные ориентации, маккиавеллизм и самоконтроль, влияют на налоговое поведение.

Профессор Томас Залескевич (*Tomas Zaleskiewicz*) в открытой лекции «Деньги как инструмент саморегуляции» говорил о нерациональных аспектах, проявляющихся в отношении к деньгам. Он привел следующие примеры: общественное неприятие введения монеты достоинством один доллар в США, негативные реакции по поводу введения евро в некоторых европейских странах, таких как Великобритания и Германия, моральный запрет на использование денег как средства обмена в некоторых ситуациях (права человека, дети, романтические отношения и т.д.).

Деньги являются психологическим ресурсом, используемым в межличностном регулировании. Т. Залескевич привел результаты эксперимента: дети (3–8 лет), которые премировались за правильные ответы при обучении, стали менее готовыми к помощи, когда экспериментатор просил их об этом. В то же время они успешнее решали задачи, чем дети, которых не премировали в процессе эксперимента. Взрослые участники, которых не премировали, также не помогали другим, но и справлялись с задачами без постоянной помощи. Иными словами, присутствие денежного вознаграждения в эксперименте способствует более эгоистичным предпочтениям.

В рамках секции «Организационная психология» выступил Шалом Шварц (*Shalom H. Schwartz*) с лекцией на тему «Ценности как основа политических установок в 15 странах». В своей лекции Ш. Шварц представил результаты масштабного кросс-культурного исследования роли ценностей в объяснении различных политических установок. Было показано, что существуют как универсальные связи ценностей и политических установок во всех странах, так и специфические связи, характерные только для пост-коммунистических