



ПСИХОЛОГИЯ, ПЕДАГОГИКА, ФИЛОЛОГИЯ

УДК 159.9.018

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СМЫСЛ КАК КОД СОЗНАНИЯ

А.П. Вяткин, д-р психол. наук
БГУЭП, Иркутск

Экономическое сознание рассматривается как специфическая форма общественного сознания, связанная с экономическим смыслом. Выполнен анализ различных теоретических подходов к экономическому содержанию сознания и его социализации. Начальной фазой формирования сознания является самосознание с центром в виде «Я-образа», а высшим уровнем социализации – система экономических смыслов.

Ключевые слова: экономическое сознание, самосознание, социализация, модель, система смыслов, рациональность.

В соответствии с теорией сознания по А.Н. Леонтьеву, оно имплицитно наделено экономическим содержанием, так как выводится из процесса труда. Человек воспринимает и осознает предмет (бытие) не иначе, чем через осознание труда в нем. Внешний объект чувственно воспринимается как продукт деятельности, в которой опредмечиваются представления, направляющие и регулирующие эту деятельность. Соотношение этих исходных представлений с чувственным восприятием объекта и есть процесс его осознания. Для осознания «объект должен выступить перед человеком как запечатлившееся психическое содержание деятельности» [6]. Социализация сознания заключается в формировании способности выделять (находить или конструировать) в отражаемом объекте или явлении психологическое содержание деятельности, которое субъект наделяет определенным смыслом. Для экономического сознания характерно движение от значения предмета деятельности к ее экономическому смыслу, в котором и проявляется экономическая пристрастность сознания.

Рациональность как качество экономического субъекта является наиболее противоречивой характеристикой экономического сознания. Динамика представлений эконо-

мистов о рациональности связана с развитием экономической теории. Современные представления о рациональности у ряда экономистов далеки от первоначальных формулировок абсолютной рациональности, заложенных А. Смитом и Д. Рикардо. Рациональность не может быть сведена исключительно к стремлению максимизировать доход, экономическое поведение как обобщенный механизм формирования экономического сознания исходит из более широкого спектра ценностей и предпочтений. Основу этих предпочтений составляют осознанность и понимание смысла действия, которые, по мнению М. Вебера, проявляются непосредственно в целе-рациональных и ценностно-рациональных действиях.

Г.И. Ловецкий отмечает, что в настоящее время усиливаются версии в пользу «экономического человека», и, в первую очередь, это связано с присутствием в нем экономической рациональности, а вызвано улучшением условий жизни, тем, что каждый человек является потребителем, а потребляя, всегда «тщательно взвешивает стоимость покупки и ожидаемую выгоду» [7]. Важнейшая черта «экономического человека» XXI столетия – это ориентация на практическую целесообразность своих действий, хотя в самих действиях может не быть логического расче-

та, но есть цель и традиция. Практическое чувство как чувство овладения предметом и смыслом практик позволяет аккумулировать все, что обеспечивает нужное направление и преследуемые цели [1]. Таким образом, экономическая социализация сознания состоит в формировании системы экономических смыслов в процессе рационального овладения предметом, что подчеркивает актуальность деятельностной социализации в условиях трансформации общества.

При анализе экономических отношений и сложных объектов или систем субъект как носитель экономического сознания сталкивается с нетранзитивностью отношений превосходства. С позиций формальной логики транзитивность отношений превосходства (если A больше B , а B больше C , то A больше C) является неперенным условием рационального выбора, а нарушение транзитивности исключает саму возможность такого выбора [9]. Нетранзитивность становится скорее правилом, чем исключением, и это правило основано, с одной стороны, на эмоциональной сложности личности, а с другой – на сложности и многообразии социально-экономических условий. Таким образом, рациональность, являясь обязательным атрибутом экономического сознания, попадает под тотальное ограничение. По мнению А.В. Петровского, нетранзитивность связана с переходом к новым критериям предпочтений [8]. То есть, если A больше B по одному критерию, а B больше C – по другому, то для вывода о соотношении A и C вообще нет никаких оснований, и эксперт может делать его произвольно. Сохранить инвариантность критерия не представляется возможным в силу сложности объектов. Более того, «в ситуациях взаимодействия между сравниваемыми объектами само следование аксиоме транзитивности может стать логической ошибкой» [9]. Изложенные положения делают рациональность как стремление к оптимизации полезности вообще недоступной для психологического анализа, а основные теоретические допущения о модели экономического поведения – несостоятельными. И принцип транзитивности становится камнем преткновения для взаимоотношений психологической и экономической науки.

Выход из такого положения обозначил А.Н. Поддъяков; он демонстрирует целый ряд отношений превосходства для сложных объектов и систем, где «закономерность появления нетранзитивных предпочтений... не нарушает принципов рациональности» [9]. Автор дает *рациональное* объяснение такому выводу: субъект при выборе предпочтения рассматривает и сопоставляет объекты как повторяющуюся игру с разными вероятностями их появления. Рациональность парного выбора сохраняется, но обобщенное предпочтение остается невозможным по причине их общей нетранзитивности. Здесь нетранзитивность объективна, т. е. независима от субъекта, и он лишь воспроизводит ее, сохраняя рациональность парного выбора. Такое поведение является ситуативно максимизирующим, а проблема общей максимизации вообще не возникает. Таким образом, рациональность как свойство сознания сохраняет свою значимость для экономической социализации. В парном сравнении альтернатив с разными вероятностями рациональность не нарушается, какими бы ни были общие отношения всего набора альтернатив.

В кооперативном принятии решения, в играх или экономических ситуациях конкуренции личностным инструментом контроля нетранзитивности становится рефлексия. Сама по себе глубина рефлексивного анализа не определяет преимущества над конкурентом или соперником, действенным средством становится ее адекватность, т. е. опережение не более чем на один ранг. Обсуждая проблему возможности алгоритмического разрешения проблемы нетранзитивности или хотя бы ее распознавания, автор констатирует объективную невозможность точных решений, что означает «свободу выбора и объективную необходимость творческого подхода» [9].

Таким образом, нетранзитивность отношений превосходства является распространенным явлением в социально-экономических отношениях и позволяет сохранить рациональность выбора предпочтений в парах. Рациональность, рефлексия, свобода выбора обеспечивают эффективное экономическое поведение и могут быть отнесены к экономическим аспектам сознания, ко-

торые изменяются в процессе социализации. Несомненно, человек должен быть подготовлен, по крайней мере, проинформирован по поводу доминирования нетранзитивных социально-экономических ситуаций, а также стереотипных заблуждений в них.

И.Ю. Калмыкова и М.М. Юдкевич затрагивают еще одну важнейшую проблему экономического сознания, которая в настоящее время в экономической теории вообще игнорируется или изучается недостаточно – это проблема влияния эмоций на принятие решений [5]. Авторы показывают эволюцию взглядов и подходов к проблеме участия эмоций в экономическом поведении, начиная с А. Смита. Был целый ряд экономических теорий, в которых эмоциям отводилась ключевая роль (Неймана – Моргенштерна, Д. Канемана и А. Тверски, Дж. Лумса и Р. Сагдена и др.), где эмоция непосредственно включается или влияет на формирование функции полезности, которую оптимизирует экономический агент. Рассматривается целый спектр эмоциональных проявлений личности – радость, гордость, зависть, удивление, сюрприз, счастье, сожаление, разочарование. Положительные эмоции повышают значение функции полезности, а отрицательные – снижают. При агрегировании эмоций в интегральную функцию полезности применяются коэффициенты взвешивания эмоциональной полезности. Отмечена существенная роль эмоций в процессе рыночного взаимодействия экономических агентов с целью манипулирования клиентом, контрагентом или для поддержания кооперативного равновесия [5]. Таким образом, эмоциональный аспект сознания, первоначально рассматриваемый как источник спонтанного поведения, как бы в противоположность рациональности и разумности человека, становится составляющей этой рациональности.

Экономическое сознание определяется как системная составляющая целостного сознания, высший уровень психического отражения экономических отношений в обществе [13] или как подструктура целостного сознания – общественного, группового, индивидуального – наравне с другими подструктурами – нравственным, историческим, политическим, правовым, эстетиче-

ским сознанием [3]. Из первоначальной трактовки экономического сознания возникает два вопроса.

Во-первых, действительно ли экономическое сознание является составляющей или подструктурой целостного сознания, т. е. обладает определенной автономией, взаимодействует с другими подструктурами и обменивается с ними влияниями. Вопрос – это специфическое качество или состояние целостного сознания, которое предопределяется качеством отражаемой реальности, а также качеством отношения субъекта (индивидуального, группового, коллективного) к этой реальности?

Во-вторых, действительно ли сознание становится в той степени экономическим, в какой степени экономической является отражаемая им реальность – по признаку того, что оно отражает. То есть, объективный мир, бытие односторонне определяют качество сознания. Или экономическое сознание не только отражает реальность, рождаясь в этом отражении, но и продуцирует эту реальность – и, по мере созидания именно экономической реальности, само становится экономическим?

В контексте этих двух вопросов проводится дальнейший анализ.

В.П. Зинченко, определяя функции сознания (отражательная, порождающая, регулятивно-оценочная и рефлексивная), подчеркивает, что сознание, одновременно с отражением, несомненно, творит реальность. Рефлексивная функция сознания, являясь основной, характеризует сущность сознания: «Благодаря рефлексии оно мечется в поисках смысла бытия, жизни, деятельности: находит, теряет, заблуждается, снова ищет, создает новый» [4]. Таким образом, поиск экономического смысла, в той или иной объективной реальности, является источником экономического сознания, а найденный и осознанный экономический смысл – его сущностью. Однако «главной причиной крахов является свобода сознания по отношению к бытию..., свобода от натуральной и культурной истории» [4]. Таким образом, экономическое сознание неизбежно связано с реальностью, которая выступает объектом первоначального отражения и последующей рефлексии совместно с рефлекс-

сией собственного мышления и поведения. Именно рефлексия становится психологическим механизмом порождения экономического смысла, который в первоначальном отражении отсутствует. Что касается сферы или подструктуры целостного сознания, к которой можно было бы отнести экономическое сознание, то такой подход кажется неуместным, поскольку первоначальное отражение реальности и последующий процесс рефлексии остаются экономически нейтральными. Экономическое качество возникает на уровне смысла, как результат рефлексии, а определять структуру феномена по его результату просто невозможно.

Гносеологически структура сознания все же существует. Например, Л.С. Выготский в структуре сознания выделяет психические функции (деятельности) и переживания [2], В.В. Столин – действующее и феноменальное сознание [12], А.Н. Леонтьев – чувственную ткань, значение и смысл [6], В.А. Ганзен – перцепцию, аффекты, мышление, действие и др. О.С. Дейнека одна из первых обращается к структуре экономического сознания в монографии «Экономическая психология» [3]. Она опирается на модель сознания по В.А. Ганзену и выделяет четыре компонента экономического сознания: 1) экономическая перцепция (ощущение и восприятие в экономической сфере); 2) чувства и эмоции в экономической сфере; 3) экономические представления и мышление; 4) экономические нормы, интересы, мотивы. «Компоненты схемы, – пишет автор, – в контексте хозяйствования приобретают свою специфику и становятся уже элементами экономического сознания» [3]. Здесь единственным критерием и признаком экономического содержания сознания становится включение субъекта в контекст хозяйствования. Несомненно, сам контекст влияет на качество сознания, которое может быть признано экономическим, однако это всего лишь условие, причем условие внешнее, которое не может стать внутренним, т. е. психологическим критерием. Например, разве восприятие денег – монет, банкнот, ценных бумаг автоматически наполняет специфическим содержанием процесс восприятия и делает его экономическим? По-видимому, это не совсем так. Восприятие денег, вещей,

товаров или услуг, например, детьми, вполне может быть весьма далеким от хозяйствования и экономики и не иметь отношения к экономическому сознанию. То же относится к проявлению эмоций и чувств в экономической сфере. Например, акизитивные эмоции (сопровождающие стремление приобретать, накапливать, коллекционировать) могут быть не связанными с хозяйственной (экономической) деятельностью, предполагающей эффективное использование ограниченных ресурсов. Можно согласиться с автором, что образно-аффективные компоненты сознания наиболее подвержены манипуляции, например, со стороны рекламы, но это не придает им экономического качества, так же, как не придавало бы политического или эстетического качества при соответствующем воздействии.

Что касается активного сознания – представления, мышление, мотивы, нормы, интересы, – то их экономическое качество вполне может быть обусловлено социально детерминированной системой экономических понятий и объективной экономической реальностью. Соответствующие понятия – экономические представления, экономическое мышление, экономические мотивы и интересы – весьма распространены и считаются устоявшимися. Например, считается общепринятым определение экономического мышления как способности человека отражать и осмысливать экономические явления, познавать их сущность, усваивать и соотносить экономические понятия, категории, теории с требованиями экономических законов, с реальностью, и на их основе строить свою экономическую деятельность [10].

Своеобразный вариант структуры экономического сознания предлагают А.В. Филиппов и С.В. Ковалев [13]. Они выделяют в нем шесть подструктур-конструктов: экономическое устройство, объяснение порядка, «экономическая мечта», долговременная ориентация, достижение цели, экономическое измерение. Приведенная структура имеет гипотетический и высоко обобщенный характер. Ее можно условно разделить на три части – экономическая ориентация, экономическая активность, экономические измерения, – что констатирует как отражательный, так и действенно-регулятивный компонент эконо-

мического сознания. В чем заключается или проявляется экономическое качество составных компонент сознания, как и сознания в целом – не уточняется. Предполагается, что понятия «экономические отношения», «экономическое поведение или деятельность» автоматически определяют качество сознания как экономическое.

По мнению ряда авторов (О.С. Дейнека, И.М. Осипенко, А.В. Филиппов, С.В. Ковалев, В.Д. Попов), динамика экономического сознания и отражает психологическую сущность процесса экономической социализации. Формирование экономического сознания начинается с формирования экономического самосознания, которое, в свою очередь, есть отношение к самому себе как субъекту хозяйственной деятельности и экономических отношений. От этого отношения зависят направленность и уровень активности экономического поведения, а также переживания, вызванные этим отношением. Экономическое сознание онтогенетически более позднее образование. Оно формируется, когда человек оказывается включенным во все фазы воспроизводства – производство, обмен, распределение, потребление – или испытывает их влияние и зависимость от них [13].

В.А. Хащенко предлагает рассматривать экономическое сознание как систему отрефлектированных в сознании личности экономико-психологических феноменов, порождаемых психологическими отношениями «человек – экономическая среда» [14]. К феноменам экономического сознания, по мнению автора, относятся: экономическая идентификация, индивидуальная (субъективная) шкала материального (экономического) благосостояния человека, экономико-психологический статус индивида, качество жизни, экономическое самочувствие, экономическая биполяризация, экономические ценности и др., которые, в свою очередь, включают более частные компоненты. Автор утверждает, что это «порождает иные основания для определения феноменологии экономического сознания как отражения в виде системы психологических отношений наиболее значимых аспектов взаимодействия человека с экономической макро- и микро-средой» [14]. По мнению В.А. Хащенко, эко-

номическая макро- и микросреда образована следующими явлениями: имущественные обстоятельства; повседневное экономическое поведение; экономический контекст деятельности (продажа труда, получение доходов и др.); общая социально-экономическая ситуация в стране; характеристики человека как экономического субъекта, а также характеристики других людей в экономическом контексте межличностных отношений; система личностных конструктов, репрезентирующих наиболее значимые экономические явления – собственность, богатство, материальное благополучие, деньги и др. В качестве «единицы» анализа экономического сознания выступают «осознаваемые элементы психологического отношения личности к экономической среде» – когнитивные, конативные, эмотивные, которые интегрируются отношением личности к ключевым экономическим объектам.

Центральным компонентом экономического самосознания выступает отношение человека к себе как экономическому субъекту – представление о себе («Я-образ») и самоотношение, – которое может быть представлено как «экономическое Я». «Экономическое Я», прежде всего, отражает отношение к собственности посредством экономической самоидентичности личности и является регулятором отношений человека к экономическим явлениям. Структура «экономического Я» включает три интегральных компонента: самооценку деловой успешности, личную способность к достижению делового успеха, экономическую самоидентичность [14].

Резюме. Экономическое сознание – это системная проекция целостного сознания, важным аспектом которой является рациональность как стремление и способность субъекта к оптимизации полезности в ситуации экономического выбора в соответствии с системой личностных смыслов. Ограничения в рациональности парного выбора, связанные с нетранзитивностью предпочтений, снимаются рефлексией. Центральным компонентом экономического самосознания являются представления о себе в виде экономического «Я-образа». Отмечено два подхода к онтологии экономического сознания. С одной стороны – это психическое отраже-

ние объективной экономической реальности, с другой – система экономических смыслов, детерминированная экономическими понятиями и ценностями. На начальном этапе социализации выражены процессы психического отражения экономической реальности, которые характеризуются преобразованием экономических значений в смыслы. Индивидуальная система экономических смыслов, дающая возможность порождать экономические значения, «привязанные» к социальной реальности, является признаком сформированного экономического сознания.

Литература

1. Бурдые П. Практический смысл: пер. с фр. СПб.: Алетейя; М.: Ин-т экспериментальной социологии, 2001. 562 с.
 2. Выготский Л.С. Проблема сознания: собр. соч. М., 1982. Т. 1. С. 156-167.
 3. Дейнека О.С. Экономическая психология: моногр. СПб., 1999. 240 с.
 4. Зинченко В.П. Миры сознания и структура сознания // Вопр. психологии. 1991. № 1. С. 15–37.
 5. Калмыкова И.Ю., Юдкевич М.М. Экономика и эмоции // Психология. 2006. Т. 3, № 3. С. 61–87.
 6. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность // Избранные психологические произведения. М., 1983. Т. 2. С. 11-114.
 7. Ловецкий Г.И. Экономический человек и психологическая революция: проблемы и пути решения // Психология и экономика: тр. 2-й всерос. научно-практ. конф. РПО. Калуга, 2002. С. 36–48.
 8. Петровский А.В. Теория и история психологии: моногр. Ростов н/Д, 1996. Т. 1. 321 с.
 9. Поддъяков А.Н. Непереходность (нетранзитивность) отношений превосходства и принятие решений // Психология. М., 2006. Т. 3, № 3. С. 88–111.
 10. Попов В.Д. Психология экономики // Психол. журн. 1986. № 5. С. 67–78.
 11. Попова И.М. Социальные представления в обыденном сознании // Социол. исследования. 1991. № 1. С. 34–49.
 12. Столин В.В. Самосознание личности. М., 1983. 284 с.
 13. Филиппов А.В., Ковалев С.В. Психология и экономика // Психол. журн. 1989. № 1. С. 45–63.
- Хащенко В.А. Экономическая идентичность личности: психологические детерминанты формирования // Психол. журн. 2004. Т. 25, № 1. С. 32–49.

УДК 81

ЛЕКСИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕЖКУЛЬТУРНОГО ДЕЛОВОГО ДИСКУРСА

*И.П. Жарникова, соискатель,
И.А. Ткаченко, канд. пед. наук
БрГУ, Братск*

Рассматриваются некоторые вопросы, связанные с репрезентацией лексики, используемой в межкультурном деловом дискурсе. На основании определения дискурсивной лексики анализируются примеры, взятые из аутентичных журналов. Освещается проблема лакунарности в межкультурном деловом дискурсе.

Ключевые слова: дискурс, межкультурный дискурс, дискурсивная лексика, лакунарность, семантические речевые стратегии.

Иностранный язык рассматривается как подготовка специалиста и обязательный неотъемлемый гуманитарный компонент элемент профессионального образования.