

**Т.В. Корнилова**

**РИСК И ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ: ПСИХОЛОГИЯ  
НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ**

Монография подготовлена по проекту РГНФ №14-46-93004.

**Содержание:**

Введение

Глава 1. Принятие решений и неопределённость

*Принятие решения, или выбор, как психологическое понятие*

*Неопределенность, рациональность и осведомленность человека*

*Принятие решений и «полезность» альтернатив в не психологических  
моделях и в психологической «перспективной теории»*

*Психологическая модель множественной многоуровневой регуляции выбора*

*Бытийные основания принципа неопределенности*

*Что такое толерантность к неопределенности*

Глава 2. Подходы к пониманию риска

*Риск и неопределенность*

*Риск и опасность*

*Риск и стратегический подход в не психологических исследованиях*

*Мышление возможного*

*«Непредсказуемость» и «антихрупкость» в подходе Н. Талеба*

Глава 3. Риск как междисциплинарная проблема

*Риск — реальность или социальный конструкт?*

*Современное общество как общество риска*

*Рациональность и риск в социологических и экономических подходах*

*Риск, неопределённость и необходимость социальных дискуссий*

Глава 4. Принятие решений при динамических изменениях условий

*Контроль решений в сложных динамических комплексных проблемах*

*Новое мышление в отечественной психологии мышления*

*Контроль неопределенности в подходах к решению сложных динамических проблем и саморегуляция личности*

*Саморегуляция и риск как проявления активности личности*

Глава 5. Риск и принятие неопределенности в системе психологической регуляции принятия решений

*Диспозициональный и ситуационный подходы к риску*

*Когнитивные репрезентации риска и когнитивный риск*

*Интеллектуальный риск, или «рискующий интеллект»*

*Ожидания более качественных решений от более умных людей*

Глава 6. Интеллект, креативность и эмоциональный интеллект

*Интеллект и креативность в психологии способностей*

*Личностный риск и продуктивность мышления и творчества*

*Интуиция и интеллект*

*Эмоциональный интеллект, личностный риск и креативность (использование эмоциональной информации при принятии решений)*

*Интеллектуальная Я-концепция и Принятие неопределенности и риска*

Глава 7. Личностные предпосылки принятия решений и риска

*«Бдительность» (вигильность) и принятие решений*

*Ригидность в противовес активному принятию неопределенности*

*Готовность к риску и доступность сферы внутреннего опыта*

*Мотивация и принятие решений*

Глава 8. Личностный риск и профессии

*Риск, неопределенность и опасность в профессиональной деятельности*

*Личностный риск у предпринимателей*

*Личностный риск у сотрудников правоохранительных органов и представителей опасных профессий*

Литература

## Введение

Проблематика риска в настоящее время все более популяризуется. Появляются руководства, как правильно рисковать в бизнесе, как налаживать отношения с людьми, избегая риска потерь и т.д.. К сожалению, эта популярная литература редко опирается на научные разработки в области риска и скорее выглядит как сбор рецептов по ситуационному управлению рисками как возможностями потерь или приобретений в сфере материальных ценностей или личностных отношений.

В психологии утверждается понимание готовности к риску как реализуемой человеком способности к самоконтролю и регуляции своих действий при заведомой неполноте информации или недоступности развернутой ориентировки в ситуации. При этом пройден большой путь в формулировании психологических проблем регуляции принятия человеком условий неопределенности и решений и действий в условиях риска, что отличает психологические подходы от непсихологических. Большие исследовательские усилия приходится на разработку проблематики личностной *готовности к риску*, которая в этой книге предстает как свойство, функционирующее в системе единого интеллектуально-личностного потенциала человека. Понятие *интеллектуального риска* – сравнительно новое, но основанное на длительном изучении вероятностных суждений и мышления человека. Вопрос о соотношении личностной готовности к риску и риска в мышлении пока остается открытым. Мы приводим данные по более изученным в наших исследованиях проблемам соотношения продуктивных решений и личностных выборов человека с риском, креативностью, интеллектом и личностными свойствами, связанными с отношением человека к неопределенности.

Развиваются и социокультурные подходы к риску. Переход к индустриальному обществу поставил на повестку дня проблему техногенных рисков. Но в современном мире появились и новые виды риска – например, риска террористической угрозы, качественная и количественная оценка

которых прямо связана с государственным контролем условий риска для жизни людей. Появление ряда современных профессий прямо поставило задачу учета профессиональных рисков и серьезного отношения к ним.

Самостоятельную область исследований принятия решений в условиях неопределенности и учета возможностей субъективного восприятия последующих объективных изменений ситуации составляет анализ принятия решений в экономике. Здесь литература необозрима; отечественный читатель, интересующийся экономическими и финансовыми рисками, может познакомиться как с профессиональными журналами по управлению рисками, так и популярными изданиями, представляющими истории (и трагедии) людей, работающих на финансовых рынках и в области страхования рисков. Это, в частности, вышедшие на русском языке книги Н. Талеба с интригующими названиями «Одураченные случайностью», «Черный лебедь (под знаком непредсказуемости)», или роман Э. Лефевра «Воспоминания биржевого спекулянта». Они популярно и вместе с тем в «заземлении» на финансовые ориентиры раскрывают отношение человека к вероятностным характеристикам ситуаций, профессиональные схемы отражения неопределенности и попыток совладания с нею.

В когнитивной психологии наиболее разработанной и эмпирически поддерживаемой стала психологическая теория принятия решений в условиях неопределенности – «проспективная теория» А. Тверски и Д. Канемана. В дискуссии с авторами относительно роли эвристик и возможности «правильных» решений в условиях неопределенности и риска Г. Гигеренцером была сформулирована его теория экологического интеллекта. Понятия когнитивного риска и «риска интеллекта» стали связующими для стратегических подходов к анализу регуляции выборов и идущих еще от теории игр исследований соотношения вероятностных оценок исходов и их «полезностей». Модели ожидаемой полезности выступили связующим звеном между изучением принятия решений в экономическом поведении людей и психологической проспективной теорией.

Сравнительно недавно в Интернете одним из хитов просмотров стала дискуссия между Д. Канеманом и Н. Талебом, который, с одной стороны, прекрасно популяризировал идеи перспективной теории, а с другой, указал принципиальное ее ограничение. Он обосновал, что при принятии решений нужно ориентироваться не только на предполагаемые перспективной теорией ориентиры рационального выбора (в частности, веса решений, включающие аспект не только вероятности, но и желательности наступления тех или иных событий (соответственно – нежелательности). Гораздо в большей степени нужно учитывать возможность непрогнозируемых событий – «черных лебедей», наступление которых не связано с вероятностной структурой ситуаций или траекториями их обычного («закономерного») развития. Эти маловероятные, а точнее воспринимаемые как невероятные, события и являются основным источником как глобальных угроз, так и индивидуальных больших достижений. Последние, по мнению Талеба, обычно неоправданно приписываются способностям человека.

Популярность таких книг и идей показывает, что восприятие риска входит в сферу новой области интересов современного человека, который начинает проникаться идеями неопределенности просто в силу того, что начинает жить в новом мире — мире неопределенности. Однако популярность проблем риска и принятия неопределенности связана и с тем, что в рамках развития психологического знания подготовлены предпосылки «укрупнения» проблематики риска - как перехода от связывания его с определенными типами задач на принятие решений до включения его в системы психологической регуляции выбора (рационального и личностного, прагматического и морального).

Отличие задач, или ситуаций, содержащих фактор риска, было представлено в книге Ю. Козелецкого, который хотя и не получал, как Д. Канеман (один из авторов ведущей когнитивной концепции принятия решений в условиях неопределенности), Нобелевской премии, но держал юбилейную Гарвардскую речь в честь своего 70-летия (что в психологии

может рассматриваться как аналог Нобелевской, поскольку этой чести удостоиваются лица, внесшие максимальный вклад в развитие своей области). Он указал: «Наиболее характерная черта рискованных задач – наличие *неопределенности*, то есть того, что исходы, которые будут получены лицом, принимающим решение, зависят от событий, которые невозможно предвидеть с полной определенностью» (Козелецкий, 1979, с. 52).

С одной стороны, в таком определении подразумевается способность к предвидению субъекта; с другой, источник неопределенности не зависит от его способности к предвидению. Тем самым источник неопределенности скорее следует трактовать как внешне-ситуационный. Такое понимание во многом соответствует основным положениям вышедшей позже книги «Человек и ситуация» (Росс, Низбетт, 1999), авторы которой показали следующее. При принятии решений предпочтения человека на 80 процентов определяются заданными условиями; т.е. приоритет несомненно должен быть отдан ситуационным факторам, а не диспозициональным. Вместе с тем именно в отношении принятия условий неопределенности и риска люди отличаются *лично* и *действительно* (иногда последний аспект связывается с интеллектуальными стратегиями человека, иногда – с поведенческими, реализующими *risk-taking*). Таким образом, важно не только то, как они воспринимают ситуацию риска, но и то, как они лично самоопределяются; какие интеллектуальные и личностные усилия реализуются человеком в отношении к неопределенности, новизне или опасности ситуации, когда он принимает решение о действиях в условиях риска.

Важным является вопрос о том, как соотносятся ситуационные факторы и личностные предпосылки регуляции выбора и принятия риска. Другими словами, от структуры задачи или от самого человека, принимающего решение, зависит, пойдет ли он на риск, выберет ли более рискованную альтернативу, с более неопределенными или опасными поворотами в развитии ситуации.

В отечественной психологии, реализующий иные методологические подходы – системный и деятельностный – другие аспекты принятия решений выступили основными. Подчеркивалась регулятивная роль принятия решений. При этом предметом изучения стали не только уровни и процессы, опосредствующие выборы, но и деятельностная регуляция самих актов выбора, если они рассматриваются с точки зрения мотивационной их обусловленности и включенности процессов целеобразования и смыслообразования.

Однако кроме теоретических дискуссий в психологии сложились и традиции, отвечающие следующему запросу: понять, каковы интеллектуальные и личностные особенности людей, способствующие их готовности идти на риск. Это в свою очередь привело к необходимости разработки специальных методик диагностики личностного риска, толерантности к неопределенности и интуиции, а также ряда других свойств, с которыми связана готовность идти на риск. В развивающейся новой области знаний – психологии неопределенности было поставлено много новых вопросов: каким образом риск проявляется в стратегиях принятия решений, способствует ли он продуктивным решениям человека, рационально ли поступает человек, идущий на риск.

Связан ли поведенческий риск с бездумными действиями человека или с его обдуманном решением идти на риск; как поступают более умные люди в ситуации рискованного выбора; о каком уме в первую очередь нужно здесь говорить – о его житейском понимании, представленном в имплицитных теориях, или об измерениях, которые дают интеллектуальные тесты; как решается при этом проблема единства интеллекта и аффекта, т.е. в какой степени в регуляцию мыслительной деятельности в условиях неопределенности и риска включаются мотивы и эмоции человека – эти и ряд других вопросов освещаются в данной книге, базирующейся на цикле проведенных теоретико-эмпирических исследований и объединенных в ней

именно в контексте попытки дать комплексные ответы на поставленные вопросы.

Книга написана при поддержке грантов РГНФ:

№ 14-46-93004 «Принятие решений и риск: психология неопределенности»

№13-06-00049 «Толерантность к неопределенности и ригидность в системе личностных предпосылок успешности интеллектуальных стратегий в условиях неопределенности»

№10-06-00416 «Личностные предпосылки принятия продуктивных решений в условиях неопределенности»



## Глава 1. Принятие решений и неопределённость

### *Принятие решения, или выбор, как психологическое понятие*

В самой широкой психологической трактовке *принятие решения* (ПР) может пониматься как выбор человеком (или группой лиц) в условиях неопределенности между альтернативами, заданными предметами, идеями или действиями. Альтернатив редко две; обычно предполагается их множественность; множественными могут быть и критерии предпочтения одной из них; решение человека отражает субъективные предпочтения, но не охватывается ими. Неопределенность при этом может характеризовать как исходы – последствия выбора альтернативы, так и критерии, задающих предпочтение альтернативы.

Для психологической трактовки ПР важно, что:

- 1) эта неопределенность человеком воспринимается, хотя не все составляющие ситуации или своих критериев человеком осознаются;
- 2) он может изменять ее своими решениями (последнее отличает ситуации интеллектуальных решений и личностных выборов от ситуации шанса);
- 3) выбор как разрешение ситуации неопределенности предполагает авторство и ответственность (не бывает безличных решений, хотя бывают «организационные» и проч.).

*Неопределенность* (uncertainty или ambiguity) условий выбора не является только их внешней характеристикой. Как в построении образа целостной ситуации, так и в оценивании отдельных альтернатив человек полагается на имеющиеся у него знания (пополняет их) и предвосхищает, прогнозирует возможные изменения ситуации (в том числе и своим выбором).

Интуитивное представление о *возможности* в науке дополняется представлением о *вероятностной* оценке наступления событий. И это разные оценки – построенные при полноте знания о ситуации выбора или, напротив, при ограниченности информации (обратная сторона – не полнота ориентировки). Сама ограниченность знаний (недостаточная

информированность человека) также может иметь разные основания: во-первых, субъективное незнание при принципиальной возможности получения необходимых сведений (например, ограниченное знание в силу времени, отведенного на это, в силу недостаточности прилагаемых для анализа ситуации усилий или др.) или же, во-вторых, незнание «объективное» - при принципиальном отсутствии необходимых сведений в накопленном человечеством общественно-историческом надындивидуальном опыте (надындивидуальных знаниях, усваиваемых или присваиваемых отдельными людьми). Если в первом аспекте ограниченности можно оценивать индивидуальные различия между людьми – в степени владения необходимыми знаниями или прогностических способностей, – то во втором нужно оценивать движение всего человечества на пути к объективному знанию.

Путаница начинается, когда наряду с дихотомией субъективного-объективного знания появляется дихотомия полного-частного знания. И дело не только в том, что трудно оценить необходимую степень его полноты для осуществления осмысленного выбора. Дело в том, что с появлением теории вероятности сформулированы разные трактовки того, как связано знание о мыслимом пространстве событий и ожидание события (даже если выбор человеком из альтернатив и не предполагается). Приведу пока только одну позицию – Дж. Буля: "Вероятность – это ожидание, основанное на частном знании. Полное же знакомство со всеми обстоятельствами события изменило бы ожидание на определенность (*certainty*), и не оставило бы ни места, ни необходимости в теории вероятностей" (Boole, 1854, с. 244).

Прошедшие полтора века изменили в философии науки понимание самой возможности Наблюдателя (с большой буквы), который мог бы иметь критерии оценивания полноты знания; *принцип неопределенности* (необходимость предположения о «лямбде» Наблюдателя) был освоен как физиками, так и в последующем психологами (Зинченко, Мамардашвили, 1977). Восприятие вероятностей человеком, его вероятностные суждения

стали специальным предметом психологических исследований. Ум человека оказался по-разному представлен в движении научного знания и в становлении субъективного опыта человека, а при принятии решений тем более оказалось трудно отделять эти два аспекта.

Как мы покажем в следующих двух главах, в непсихологических подходах (моделирующих, экономических, социологических и проч.) совсем не обязательно присутствует предположение о том, что выбор осуществляется именно человеком (а не безличным ЛПР – «лицом, принимающее решение», механизмом, обществом или какими-то системами). Как только человек исключается из «составляющих» ситуации выбора, можно строить (моделировать) далее идеальные стратегии выбора, но при этом теряется как отличие *субъективной неопределенности*, в которой находится человек в ситуации выбора, так и понимание, что при выборе он полагается на весь свой *интеллектуально-личностный потенциал*.

Принятие решения называется «горячим» процессом - в отличие от «холодных» процессов (например, использования знаний), поскольку личность в ситуации выбора не только осознает, но и переживает свой выбор. В психологической регуляции решения всегда представлено взаимодействие познавательных (мыслительных, интеллектуальных, когнитивных) и личностных (индивидуальных, субъективных, смысловых) «регуляторов».

Интересно, что слово «выбор» в обыденном сознании закрепилось как раз за крайними ситуациями: ситуациями, где человек не реализует какой-либо активности (вынужденный выбор, например, под воздействием силового принуждения; механический выбор – устройством, действующим по алгоритму; алгоритмическим является выбор и в том случае, если по заданным правилам действует человек), и, напротив, ситуациями, где ПР происходит на верхних уровнях личностной регуляции (моральный выбор, экзистенциальный выбор). Человек в любом случае опосредствует свой выбор размышлением; но не все ситуации можно изменять интеллектуальным усилием. Ситуации *шанса* означают, что от человека никак не зависят

неизвестные ему исходы альтернатив, между которыми ему приходится выбирать. Но от него даже в этом случае зависит, идет ли он на выбор в такой ситуации (на покупку лотереи, на соглашение и т.д.).

В психологии под термином ПР имеются в виду выборы, обусловленные активностью субъекта по доопределению как альтернатив, так и критериев выбора; причем и образ ситуации, и образ Я (на уровне самосознания личности), и внутренние усилия (воспринимаемые как «бремя выбора») репрезентированы человеку. В этом смысле выбор человека всегда осознан; хотя скрытыми от него могут оставаться как смысловые, так и реализуемые мыслительные регуляторы направленности субъективных предпочтений.

В зарубежных психологических исследованиях понятия *принятия решений* и *выбора* функционируют в облики двух основных терминов<sup>1</sup> – Decision making и Choice. Причем в одной и той же книге название может включать один термин, а преимущественно используемым является другой (Hasti, Dawes, 2010). В экспериментальных работах важным аспектом является понимание ситуации выбора как *закрытой* задачи – в противовес *открытым* проблемам (более известным в психологии мышления). Ситуации неопределенности требуют от человека их разрешения собственными усилиями – причем со стороны как мыслительной деятельности, так и личностного вклада. Построение образа ситуации и доопределение целей и альтернатив, прогнозирование и оценка последствий, собственно выбор (из заданных или конструируемых им альтернатив) – все эти этапы и процессы, опосредствующие принятие решений, предполагают опору человека на весь свой интеллектуально-личностный потенциал, в котором познавательный и личностный аспекты могут выделяться лишь условно.

---

<sup>1</sup> Я оставляю вне рассмотрения немец. Entscheidungen и англ. Deciding, переводимые на русский как «решения» и отличающие контекст *выбора решения* по отношению к контексту *решения проблем* (Problem Solving).

Человек прогнозирует не только развитие ситуации вследствие выбора им той или иной альтернативы, но и личностную цену принимаемого решения, включая оценку, «кем я становлюсь в результате такого моего выбора». Даже если известны альтернативы и заданы критерии выбора, неизвестным остается, какое решение примет конкретный человек, какой критерий окажется ведущим в иерархии возможных субъективных обоснований выбора.

Подходы к пониманию активности человека, принимающего решения, могут быть различными, но большинство из них в психологии так или иначе ориентируются на следующие стадии, описанные Ю. Козелецким. Он представил стадии выбора как этапы деятельности человека при принятии решений, что включает:

- 1) создание субъективного представления о задаче;
- 2) оценку последствий выбора каждой альтернативы;
- 3) прогнозирование условий, определяющих последствия;
- 4) собственно выбор из альтернатив.

Оценка последствий альтернатив также включает и когнитивную составляющую, и эмоционально-ценностные отношения (принятие или непринятие возможных последствий выборов). Сами последствия разворачиваются в *прогностической* деятельности человека; но и здесь трудно разделить когнитивную, интеллектуальную «развертку» событий в результате выбора альтернативы и личностный компонент риска в мышлении – как саму возможность помыслить или не предполагать то или иное последствие выбора. Три первых этапа автор концепции называет *предрешениями*. Собственно выбор будет означать, что ситуация неопределенности получила разрешение, завершена выбором, т.е. человек определился в выборе. Вопросом остается, как об этом узнать (внешнему наблюдателю или самому субъекту решения), каким образом отметить точку окончательного выбора на предполагаемой временной шкале его подготовки и собственно принятия.

Согласно выдвинутой нами *гипотезе обратимости*, в феноменальном плане совершающийся процесс осмысления и оценивания альтернатив

представлен самому человеку как возможность принятия (взятия) или отвержения каждого из рассматриваемых исходов (Корнилова, 2003); выбор совершается, пока альтернативы субъективно обратимы для человека, принимающего решение. Если обратимость альтернативы в этом внутреннем плане исчерпывается, то это означает ее окончательное принятие или отвержение. Говорить о процессе выбора можно, пока не исчезла феноменологически ощущаемая обратимость альтернатив; это любопытным образом фиксируется поговоркой «Мое слово. Хочу – даю, хочу – беру обратно!». Если же ощущаемая человеком обратимость альтернатив исчезла, то это означает, что система внутренних критериев сформировалась и решение принято. Обсуждаемая часто нерешительность человека при выборе может означать разное: то, что обратимость альтернатив не исчерпана (решение продолжается), или то, что решение уже принято, но наступил этап поведенческой реализации его, где включаются уже иные процессы (например, волевой регуляции).

Легализация своего решения (например, сообщение его другим лицам) или практическое воплощение – поведенчески представленный выбор (именно он имеется в виду в метафоре «перейти Рубикон») не вполне соответствует этой умозрительной точке. Если речь идет об интеллектуальном решении или глубинном личностном выборе, то они вообще могут оставаться вне рамок сообщения о них другим людям или без поведенческой фиксации результата выбора. В этом одна из сложностей изучения принятия решений в теоретико-эмпирическом плане; психолог должен иметь объективированные показатели ПР, которые достаточно трудно реконструировать. Кроме того, и для самого субъекта выбора, и для внешнего наблюдателя может оставаться скрытым, какие собственно критерии (в их внутренней субъективной структуре и динамике) стояли за выбором: они могут быть не репрезентированы самому человеку, даже если он руководствовался заданными критериями.

Отдельным выступает вопрос и типах принимаемых решений, их психологических классификациях, которые не могут строиться только на

основе учета внешне заданных условий неопределенности. В одной и той же ситуации люди строят разные ее образы, формулируют разные цели выбора, в разной степени лично в нее включаются. Кроме того, согласно предположению О.К. Тихомирова, при одной и той же системе альтернатив (т.е. во внешне схожих ситуациях выбора) психологическая регуляция его строится по-разному, поскольку любой из процессов может оказаться ведущим; отсюда классификация выборов как интеллектуальных, эмоциональных, волевых, волюнтаристских (Корнилова, Тихомиров, 1990).

В книге Ю. Козелецкого различие в процессах ПР задано через различие ситуаций, в которых субъект имеет возможность осуществить выбор как предпочтение (чего-то чему-то). Он подчеркивает предметную разнородность задач, требующих решений: «К ним принадлежат и сравнительно простые ситуации вроде игры в «орла» или «решку», и такие сложные ситуации, как проблема инвестиций или система образования» (1979, с.21). Главное, что *последствия выбора* одного из возможных исходов имеют для субъекта некоторую *ценность* или *полезность*. Активность на уровне выдвижения гипотез, память и скорость переработки информации – все эти процессы влияют на ПР; влияют и некоторые личностные черты, и предшествующий опыт, и отношение к неопределенности, которая одними людьми воспринимается как вызов их возможностям (и в этом аспекте условие их развития), а другими – как стрессогенный фактор (со всеми вытекающими для человека возможностями развития процессов адаптации и дезадаптации).

Субъективные представления о задаче могут строиться как предполагающие: 1) *детерминистские* решения, базирующиеся на использовании системы правил (логического вывода и т.д.); 2) *эвристические*, включающие возможности сокращения поиска решения в соответствии с теми или иными критериями его селекции; 3) *вероятностные*, когда в основу выбора полагается учет субъективных вероятностей исходов. В такой классификации типов решений связывается построение образа ситуации и стратегий ПР.

Иные типы решений обсуждаются в контексте определенного класса личностных выборов, когда предполагается, например, взаимодействие психолога-консультанта и клиента, т.е. помощь в принятии решений в ситуациях психологического консультирования. Для концепции личностного выбора в рамках «психологии переживаний» Ф. Василюка важным оказывается типологизация «жизненных миров», отражающих субъектную составляющую понимания и переживания ситуации выбора человеком (1997). Но с формальной точки зрения и здесь выбор представлен указанной Козелецким стадильностью деятельности субъекта, в результате которой он отдает предпочтение одной альтернативе перед другой.

В отличие от зарубежных концепций, в рассматриваемой новым выглядит не разделение по дихотомиям простой-сложный и внешний-внутренний (миры), а апелляция к решению «задачи на смысл» – термина, который в концепции А.Н. Леонтьева (1975) вводит систему жизненных отношений, а здесь используется для такого понимания конфликтности ситуации, который отражает необходимость самому человеку доопределять, между чем и чем ему собственно следует выбирать. Парадоксальность выбора – при ценностном типе жизненного мира, где и реализуется личностный выбор, – заключается при этом в необходимости сравнивать несравнимое (внутренне сложный мир включает «уникальные в смысловом отношении мотивы»).

Не случайным представляется тот факт, что именно при решении задач психологической помощи человеку обращение к проблеме психотехники выбора становится ведущим. Отвлечение от сложности мира, удержание сложности мира, актуализация ценностей – эти действия новы с точки зрения предполагаемой их психотехнической актуализации при построении образа задачи, но не с точки зрения полагания новых – не описанных ранее – процессов ориентировки человека в личностных основаниях выбора или критериях приемлемости альтернатив. Следующий рассматриваемый Василюком шаг – этап «оценки альтернатив» – уже просто классический (следующий за этапом принятия проблемы). Сопоставим с аналогичным и выделяемым в других моделях этапом «решения» и последний этап



выбора, как включающий переход между инстанциями сознания и воли. Предвосхищение «жертвы», которую нужно предполагать при выборе конкретной альтернативы - то же самое, что опережающий контроль или предвосхищение последствий альтернатив с точки зрения их личностной цены для субъекта.

Таким образом, в психологическом аспекте общность разных типов выборов – с точек зрения их этапов – достаточно выражена. Вместе с тем в психологии оказалась сильна *дихотомия рационального и личностного* выбора, о чем будет продолжено в следующем параграфе. Причем она не сводится к разделению на опосредствованный мышлением выбор (о выборе вообще не говорят, если человек не осмысливает альтернатив и самого факта, что он может выбирать) или опосредствованный смыслообразованием; смысловая регуляция всегда имеет место, если речь идет о личностной включенности в ситуацию выбора (а значит мотивационно-смысловой регуляции образа ситуации, целеобразования и возможных стратегий).

Другая дихотомия возникает, когда обсуждаются источники *субъективной неопределенности* при принятии решений, влияющие как на субъективные представления, или образ задачи (называемые также когнитивными репрезентациями), так и на актуалгенез принятия решений в конкретной ситуации разными людьми (с разными интеллектуально-личностными предпосылками в регуляции индивидуальных решений).

В психологии мышления известно, что построение образа ситуации происходит путем актуализации как *когнитивных* составляющих (восприятия, памяти, мышления), так и *лично-мотивационных* факторов (на верхних уровнях самосознания представленных личностными ценностями, а на глубинных – мотивационно-смысловой регуляцией). Человек должен не только понять условия задачи или ситуации выбора, определиться в целях выбора, построить субъективные репрезентации проблемы, но и связать *образ задачи* со своей *мотивационно-потребностной* сферой, определиться в *личностной цене* своего решения.

Субъективная неопределенность, как уже было сказано, может быть задана *внешними* факторами, а может быть связана с *внутренними* (неполнотой знания и проч.). Применительно к внутренним источникам неопределенности также можно различать ее *ситуационные* факторы, когда человек в силу ситуационных ограничений (например, закрытость для него необходимой информации или трудности работы с собственной системой переживаний, что измеряется психологами в шкалах доступности внутреннего опыта (Новикова, Корнилова, 2014)) вынужден принимать решение при заведомой неполноте ориентировки (как информационной, так и смысловой), и *диспозициональные* факторы. Диспозициональные факторы – это свойства самого субъекта, принимающего решения; они отражают организацию и использование им знаний, личностные особенности (психологи здесь говорят о диспозициях в узком смысле – как о латентных предпосылках), связанные с предпочтениями выборов, уровень интеллекта и готовность к развертыванию новообразований (раскрытие в ситуации и в себе самом чего-то нового, что отсутствовало до принятия решений в заданной ситуации). В книге Росса и Низбета «Человек и ситуация» (1999) приведено множество исследований, показывающих преимущественную ориентировку человека при принятии решений именно на ситуационные факторы. Драматичность в указании на диспозициональные (интеллектуальные и личностные) свойства связана с тем, что, согласно этим авторам, они определяют не более 20% среди всех факторов регуляции выбора человека, в то время как в психологии огромные усилия полагаются в разработку психодиагностических средств, позволяющих выявлять именно эти свойства.

В отношении ситуационных факторов сложились разные мнения относительно их источников и роли. Хорошо изученными в инженерной психологии стали факторы, влияющие на построение образно-концептуальных моделей ситуации, поскольку они регулируют выбор программ действий в деятельности оператора. Наименее изученными остались актуализируемые в ситуации субъективной неопределенности проявления

активности человека, демонстрирующие творческий характер принятия решений, когда человек как бы выходит за свои ресурсные пределы, демонстрирует функциональное развитие своих возможностей (психологи это называют актуалгенезом). Это всегда особая проблема – психологическая квалификации решения, как выбора, в котором человек проявляет и умение полагаться на свои индивидуальные интеллектуально-личностные свойства как свой потенциал, так и развивать ориентировку в конкретной ситуации, проявляя новообразования и формируя новые знания (о ситуации выбора и о себе).

### ***Неопределенность, рациональность и осведомленность человека***

*Рациональный* выбор как понятие используется и в психологических, и в непсихологических подходах. Он связывается, во-первых, с системой используемых знаний, с возможностью определять подготовленность выбора согласно нужной или возможной, имеющейся или раскрываемой, в том числе и прогнозируемой информацией. Во-вторых, рациональность связывается с оценением реализованных стратегий выбора; в последующем мы покажем, что само понимание стратегий также может быть психологическим и непсихологическим. При опосредованности выбора размышлением, обдумыванием, т.е. актуалгенезом мыслительной деятельности, в психологии говорят об *интеллектуальных решениях* (Корнилова, Тихомиров, 1990).

Рациональность интеллектуальных стратегий порой отождествлялась с понятием дискурсивной подготовки решения, но такое понимание преодолевалось и в отношении идеалов, или *типов, рациональности* (применительно к научной картине мира) и в отношении широко понятой активности личности (или активности субъекта, принимающего решение). *Рациональность* выступила в современных психодиагностических работах, в частности, как свойство личностной саморегуляции (субъектной регуляции ПР), взаимодействующее в сложных связующих отношениях с личностной *готовностью к риску* – другого, специфического свойства саморегуляции активности при принятии условий неопределенности, – и склонностью

избегать ситуаций неопределенности – *интолерантностью к неопределенности*, о которых мы еще будем говорить. В современной психологии рациональность интеллектуальных стратегий уже не смешивается с одним из компонентов мышления – дискурсивным анализом. Не сводится она и к рефлексии как уровню осознанного метаконтроля стратегий.

Существенным критерием рациональности остается поиск информации, но дополнительно вводится готовность к ПР в условиях ее недостаточности. Психологам известны расширения понятия рациональности до *аксиологически* обусловленной (с ценностным контекстом приемлемости альтернатив выбора), *инструментальной*, а также «ограниченной» субъективной рациональности (в понимании Г. Саймона это выбор не лучшей, а удовлетворяющей субъекта альтернативы). Но как только появляется критерий рациональности, тут же возникает вопрос об иррациональности, а также о противопоставляемой дискурсивному мышлению интуиции.

Обращение к классическому противопоставлению рациональности и иррациональности в методологических подходах к теории познания не может прояснить проблему психологической регуляции интуитивных компонентов в опосредствовании интеллектуальных решений. В философии за понятием интуиции может стоять и интеллектуальная интуиция по Ф.В. Шеллингу, предполагающая когерентное (божественному откровению) воспроизведение истины, и иррациональная трактовка в интуитивизме А. Бергсона, и трактовка интуитивного как эмпирически осваиваемого знания (в противопоставлении рациональному как теоретически постигаемому). Для постановки задач психологического изучения интуитивных компонентов в регуляции выбора требуется иной путь – конкретизации психологических представлений об этих интуитивных компонентах. Именно обращение к проблеме операционализации позитивных представлений об интуиции отличало волну исследований интуиции в зарубежной психологии в 1990-е гг. (Степаносова, 1993). Мы к этой характеристике решений также будем обращаться в главах,

представляющих результаты психологического анализа выборов в условиях неопределенности. Пока же отметим следующее.

Загадка психологической регуляции процессов принятия решений в том, что неизвестными человеку являются именно критерии его выбора, поскольку даже заданные и известные критерии не ведут к правильному решению и могут обосновывать предпочтения разных альтернатив. Построение как поля самих альтернатив (они не всегда заданы полностью и в так называемых закрытых ситуациях), так и конструирование иерархий критериев выбора (очевидных, известных субъекту или выступающих результатом процессов самосознания и смысловой регуляции) задает те внутренние средства, на которые опирается человек в своем выборе. Посредством же выбора «личность делает себя свои решениями».

Таким образом, неопределенность в любой ситуации выбора означает неизведанность поля возможностей для сознательного доопределения его критериев. Психологические орудия *конструируются* субъектом в ходе выбора, а саморегуляция выступает интерпретационным компонентом в двух разных контекстах – *структурирования* иерархии процессов, опосредствующих выбор, и *контроля приемлемости-неприемлемости* тех или иных оснований выбора (прогноза не только развития ситуации при выборе альтернатив, но и той личностной цены, которую они требуют).

Является ли неопределенность объективным свойством ситуации или характеристикой знаний (или незнаний) человека – решение этого вопроса включает и решения о статусе информации. Если информацию понимать в психологическом смысле – как знания, – то нужно предполагать субъекта, которому представлены эти знания. Но речь может идти о потенциальном знании, которое еще не прочитано (или не понято) кем-то, но в принципе доступно. Так, сегодня для *поддержки принятия решений* специалистами в разных профессиональных областях применяются *экспертные системы*, разработчики которых предполагают именно потенциальную возможность использования систем надындивидуальных знаний. Как применит человек,

принимающий решения в условиях неопределенности, самостоятельно выработанные или полученные (например, с помощью компьютера) знания, это будет характеризовать продуктивность – результат принятия решения. Как человечество объективирует накапливаемые знания (в культуре, в книгах, в двоичных кодах баз данных и т.д.), и как их может использовать человек – это разные проблемы. Психологический аспект заключается именно в репрезентациях знаний во внутреннем пространстве мысли человека и, в частности, в когнитивных репрезентациях риска. *Осведомленность* человека, принимающего решения, включает состоявшуюся ориентировку и на ситуационные факторы, и на собственные возможности.

С состоянием ума связывает понятие неопределенности Стив Лонгфорд (Longford, 2001). Он придерживается следующего понимания: неопределенный – это неизвестный, неустановленный, не заданный, находящийся под вопросом, не вызывающий уверенности. Повышение неопределенности может быть связано как с недостаточностью знаний (информации), так и с ее избыточностью. Психологи знают, что решение так называемых малых творческих задач может быть затруднено лишней информацией, на которую начинает ориентироваться человек.

Согласно мнению Лонгфорда, инструментом, позволяющим человеку справиться как с недостаточностью, так и с избыточностью информации, является осведомленность (в оригинале – *intelligence*). Ее рабочее определение: это наличие у субъекта информации, сопряженной с ценностными характеристиками и целями выбора, с направленностью на объяснения трендов и паттернов, а также активизацию принятия решений.

Этим термином одинаково обозначается и процесс, и продукт принятия решений. Как процесс осведомленность характеризует внутренний мир человека, а как продукт она позволяет изменять неопределенность внешнего мира. Не поручусь, не будучи историком, за правильность примера, но именно его приводит Лонгфорд для демонстрации того, как осведомленность может стать продуктом, снижающим неопределенность.

Речь идет о битве при Стоуке, являвшаяся окончанием Войны Роз в 1487 г. Она привела к замене правления в Англии династии Плантагенетов и положила начало правлению династии Тюдоров. Считается, что окончание войны подвело черту под эпохой средневековья в Англии. Но Лонгфорд приводит другой аспект этого события: перед этой битвой впервые одна из сторон решила посмотреть, сколько же солдат у противника ДО начала битвы. Действительно ли это было впервые, можно спорить. Но нельзя оспорить тот факт, что осведомленность в данном случае дала преимущества одной из сторон, участвовавших в битве.

Осведомленность отличается от информации: она является результатом добавления к информации характеристик ее ценности, что достигается в процессе переработки ее в «интеллектуальном цикле». Именно в этом цикле снижается неопределенность, а последующие действия лишь реализуют его подготовку во внутреннем плане. Повышение осведомленности позволяет прояснить ранее не замеченные альтернативы, изменять отношение к ситуации, формулировать новые исходы.

В психологии мышления различали *алгоритмические* и *эвристические* стратегии по характеристикам полноты перебора элементов ситуации (случаев) для принятия решения, что связывалось с наличием критерия, сужающего область анализа при эвристическом мышлении. Но, во-первых, и сама селекция может быть подвержена правилу, т.е. стать алгоритмизированной, а во-вторых, в психологии эвристическое мышление соотносилось с творческим (или продуктивным), поскольку эвристики рассматривались как механизмы нахождения нового знания.

Формирование планов — совсем иной источник снижения интеллектуальных усилий субъекта в выборе решений и действий (Дж. Миллер, Е. Галантер, К. Прибрам) и иной аспект отношения к неопределенности, чем осведомленность. Г. Саймон в своей теории ограниченной рациональности рассмотрел интеллект человека как *ограниченный ресурс* (1993). Человек не может учесть все аспекты ситуаций и тем более их изменений; у него не безмерная память, ограниченный объем внимания, ограниченный ресурс знаний. Как же ему быть, если он хочет

поступать рационально и применять обдуманые стратегии? Он должен формировать планы и следовать им; тогда ему не придется непрерывно изменять направленность действий и решений на каждом этапе их осуществления.

Немецкий исследователь Д. Дернер, напротив, считает, что планы создаются, чтобы не следовать им (1997). Зачем же они тогда нужны? Чтобы человек имел ориентиры для самоопределения в своих интеллектуальных стратегиях. Чтобы он четко представлял, где принимать решение не нужно, а где – тот этап, который характеризуется неопределенностью и значит требует от него приложения интеллектуальных усилий для ПР.

В другой главе мы остановимся на конструкте *интеллекта* как предпосылке продуктивного разрешения человеком ситуаций неопределенности; пока же подчеркиваем роль общей осведомленности и возможности планирования своих действий как когнитивных составляющих мыслительного опосредствования выборов.

### ***Принятие решений и «полезность» альтернатив в непсихологических моделях и в психологической «проспективной теории»***

Как уже было сказано, осознание целей, средств и последствий принимаемых решений предполагает интеллектуальную ориентировку человека в ситуации выбора и в самом себе (в плане личностного самосознания). Вместе с тем представления об интеллектуальных составляющих процессов выбора в нормативных моделях принятия решений существенно упрощают их, сводя к ориентировке в *вероятностных* характеристиках ситуации и «ожидаемых ценностях» или «полезностях» альтернатив.

Среди моделей принятия решений выделяют *нормативные* (описывающие нормативы поведения в соответствии с идеальными, заданными в модели «целями» и «стратегиями» выборов), *проспективные*, позволяющие предсказывать выборы в соответствии с заданными моделью



ожиданиями их направленности, и *дескриптивные*, нацеленные на описание реальных стратегий выбора. Сразу отметим, что психологические модели в основном являются дескриптивными, хотя некоторые из них претендуют на формальное представление стратегий выборов человека, что, например, характеризует «проспективную теорию» А. Тверски и Д. Канемана, завершающую в обзоре П. Шумейкера (1984) представление нормативных моделей принятия решений. Пока только отметим, что именно в непсихологических моделях выбора, образующих класс *моделей ожидаемой полезности* (МОП), появилось новое понятие – *полезности* (utility).

Истоки модельных представлений восходят к теории азартных игр. Математик Блез Паскаль предложил такую тактику принятия решений в этих играх как наиболее выигрышную: из двух или множества альтернатив каждый раз нужно выбирать ту, для которой будет максимальным произведение возможного выигрыша на его вероятность. Это произведение в вариациях объективной величины выигрыша, исчисляемой количественно, или его субъективной ценности, объективных (исчислимых на множестве событий) вероятностях или субъективных вероятностей и стало отличительной чертой МОП.

Блестящий экономист и публицист П. Бернштейн в своей книге «Против богов. Укрощение риска», вышедшей на английском языке в 1996 г., писал, что главное, на его взгляд, – это то, что в то время (XVIII век) «на дворе» была эпоха Ренессанса. И она породила «плеяду мыслителей, чья замечательная проницательность помогает нам научиться ставить будущее на службу настоящему» (Бернштейн, 2008). Западная культура была освещена светом их идей подобно прометеевскому огню (отсюда название книги). Страсть человека к игре и обогащению была преобразована в рамках использования развития математики и теории вероятностей в «русло экономического роста, подъема качества жизни и технологического прогресса» (там же). Сотрудничество Б. Паскаля и П. Ферма, осветивших в проблеме выбора необходимость понимания и вероятностного исчисления риска, имело эффект «разорвавшейся бомбы».

Якоб Бернулли, дядя Даниила Бернулли, автора различения величины исхода и его «выгоды», сформулировал, закон *больших чисел*<sup>2</sup>, противоречащий житейской (имплицитной) направленности на видение не случайности по отношению ко вполне случайным распределениям событий. И позже, уже в XX веке, авторы проспективной теории А. Тверски и Д. Канеман будут искать «ловушки ума» (названные ими эвристиками), которые заставляют человека отклоняться в принятии решений от оптимальных стратегий в силу, в частности, субъективных представлений о «неслучайном» характере событий везде, где взору человека открываются какие-либо регулярности.

Восемь лет спустя после установления в 1730 г. Абрахамом де Муавром формы нормального распределения – колоколообразной кривой – Даниилом Бернулли был введен термин *полезность*, который зафиксировал, что ценность одной и той же суммы выигрываемых денег различается в зависимости от того, какая сумма уже имеется. Выгода получения «тысячи дукатов более существенная для бедняка, чем для богача, но оба получают одно и то же» (цит. по: Плаус, 1998, с. 108). Относительная функция полезности выигрываемых денег может быть представлена в виде логарифмической зависимости, где *выгода*, или *полезность* выигрываемых сумм, отмечена на оси Y, а сами суммы – исчисляемое богатство – на оси X.

*Полезность* как субъективный прирост ожидаемой ценности приобретений и потерь, исчисляемых количественно, представлена в *моделях ожидаемой полезности* формально как  $EU = P \cdot U$ , где U – полезность (utility), P – объективная вероятность исхода, а EU – ожидаемая полезность (Expected utility) или ожидаемая ценность исхода (EV).

Модели стали развиваться по линии замены объективных величин исходов (выигрыша или проигрыша) на ценности исходов, варьировались переменные объективных и субъективных вероятностей, но в любом случае предполагалось, во-первых, что лицо, принимающее решение, – ЛПР (игрок,

---

<sup>2</sup> Этот закон предполагает, что различие между выборочными средними и истинным средним значением параметра во всей совокупности будет уменьшаться при увеличении объема выборки.

экономист, просто человек, делающий выбор между разными исходами) – различает эти величины, т.е. предполагалась когнитивная составляющая выбора. Во-вторых, этот предполагаемый в МОП субъект, будь то отдельный человек или групповой субъект, действует рационально: критерием рациональности выступила целевая функция *максимизации ожидаемой полезности*.

В психологических исследованиях, проводившихся как в экспериментальных ситуациях (в частности, в лабораторной ситуации «экспериментальных денег», которые могли быть выиграны студентами – участниками эксперимента, получавшими предварительную условную сумму для игры в лотерею с указываемыми на каждом этапе игры вероятностными исходами для используемых сумм возможного выигрыша или проигрыша), так и в реальных условиях (в частности, Б. Бишхоф и С. Лихтенштейн изучали реальные стратегии игроков в игорных домах Лас-Вегаса) были выявлены закономерности выборов, объяснимые только обращением к психологической регуляции принятия решений, выходящей за рамки модельных представлений.

Оказалось, что в случаях вероятности потерь кривая полезности, отражающая изменение ценности приобретаемых и теряемых – с некоторой вероятностью – сумм, несимметрична: она уходит по оси  $Y$  резко вниз для проигрываемых денег, субъективная ценность которых оказывается примерно в два раза выше, чем выигрываемых (рис. 1).

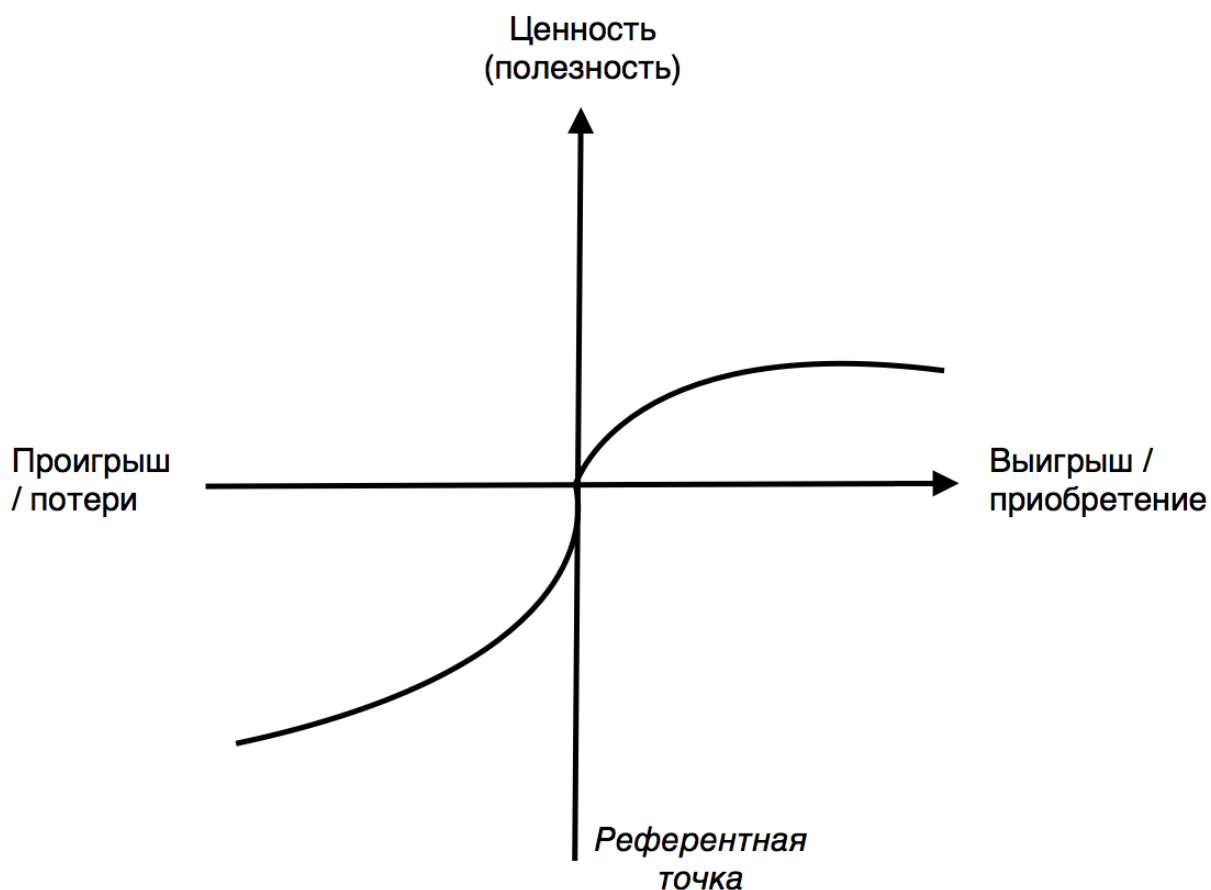


Рис. 1. Функция полезности выигрышаемых и проигрываемых денежных величин.

В экономической теории Дж. Фон Неймана и О. Morgenштерна, распространивших МОП на экономическое поведение, между этими двумя переменными – величина сумм (выигрыша) и вероятность (ее получения) - нет взаимодействия; в психологических теориях оно предполагается. При этом в психологии теория «ожидаемой ценности» строилась в иных контекстах, в которых формальные предположения не заменялись психологическими, а были призваны отражать их. В частности, в теории Дж. Аткинсона, построившего модель, включающую кроме ожидаемой ценности и субъективных вероятностей успеха-неуспеха (выигрыша-проигрыша) также и мотивационные переменные (*мотивации достижения успеха и избегания неудачи*), предполагалась обратная зависимость: исчисляемая «полезность»

альтернативы тем выше, чем ниже вероятность достижения цели. Этим схватывалась та психологическая правда, что выражена в известных житейских истинах о большей ценности трудно достижимой цели.

Авторы проспективной теории «сохранили за теорией полезности статус методологии рационального выбора, но отбросили идею о том, что люди всегда выбирают рационально» (Канеман, 2013, с. 411). А. Тверски и Д. Канеман посвятили огромное количество исследований демонстрации того, как люди воспринимают вероятности и как их реальная оценка зависит от эффектов, задаваемых эвристиками репрезентативности, доступности и т.д.

Они ввели новое понятие «вес решения», которое включило ориентировку на субъективное представление вероятных событий как возможных. «Эффект возможности» заключается в том, что вероятность редкого события переоценивается, поскольку оно рассматривается не в количественном выражении *шанса*, а как *возможность*. И увеличение процента (вероятности исхода) от 1 к 2, к 3, к 4 – и так до вероятности наступления чуть ниже вероятности 0.5 (или чуть ниже 50%) имеет в субъективном восприятии человека больший вес, что демонстрирует табл. 1. Наоборот, при оценивании высоковероятного события (с возможностью не менее 50%) возможность не наступления исхода недооценивается, и во второй части таблицы веса решений меньше, чем соответствующие проценты. Таким образом, возможность события и желательность взаимодействуют так, что веса решений охватываются лишь монотонной функцией.

Таблица 1. Монотонная функция связи веса решения с вероятностью (Канеман, 2013, с. 411).

Вероятность, %	0	1	2	5	10	20	50	80	90	95	98	99	100
Вес решения	0	5.5	8.1	13.2	18.6	26.1	42.1	60.1	71.2	79.3	87.1	91.2	100

Три характеристики, отсутствовавшие в теории Бернулли, Тверски и Канеман выделили в качестве учтенных в их «проспективной теории» когнитивных процессов регуляции выбора:

1. Оценка приобретений и потерь производится относительно нейтральной точки отсчета, которая не предполагалась в модели ожидаемой полезности.

Имеется в виду исходная позиция субъекта: что он имел до момента вступления в процедуру игры, где возможны приобретения или потери. Ошибкой Бернулли назвал Канеман тот факт, что при подсчете относительного прироста выгоды не учитывался исходный уровень «богатства» субъекта, принимающего решение.

2. Ценность исхода включает изменения по принципу «снижения чувствительности» при переходе к большим величинам.

Так, разница между 900 и 100 долларами ощущается как намного меньшая, чем между 100 и 200.

3. Неприятие потерь. Потери кажутся крупнее, чем выигрыши.

Асимметрия силы положительных и отрицательных результатов возникла в эволюции, где организм выигрывал при более сильной реакции на угрозу, чем на перспективу.

Таким образом, даже в закономерностях, устанавливаемых при ориентировке на формальные модели ПР, описание и объяснение получаемых эмпирически зависимостей не может обходиться без апелляции к субъективным репрезентациям и основаниям выбора, которыми реально руководствуется человек и которые не сводимы к выделяемым при формальном представлении стратегий ПР ориентирам ЛПР. При переходе же к психологической модели вводятся представления об опосредствующих выбор психологических процессах и ориентирах.

Вместе с тем, расширение МОП до включения психологического представления о предпочтении может лишать теорию полезности смысла. Американский социолог и экономист Ф. Фукуяма в книге «Доверие»,

рассматривая неоклассическую теорию рационального выбора (люди всегда стремятся к чему-то, что считают полезным), приводит приписываемое Иеремии Бентаму, утилитаристу XIX века, высказывание о том, что *польза состоит либо в получении удовольствия, либо в избегании страдания*. Он обсуждает его в контексте понимания экономической мотивации и не утилитарности многих действий и устремлений человека. Предпочтение выбора в экономической МОП задано поведенческой реализацией выбора, а определение психологического типа выбора на основе применения понятия «полезности» лишает это понятие исходного значения. «Получается, что abolitionист, погибающий за отмену рабства, и банкир, занимающийся финансовыми спекуляциями, оба преследуют свою «пользу»... в самом крайнем варианте «польза» становится чисто формальным понятием, которое можно употреблять для описания любой человеческой цели или предпочтения. Однако это формальное определение «полезности» сводит первую посылку экономики к утверждению, что люди максимизируют все, что находят нужным максимизировать, – то есть к тавтологии, которая лишает используемую модель всякого интереса и всякой объяснительной силы» (Фукуяма, 1996, с.75). Таким образом, границы между экономическим и психологическим пониманием полезности не столь прозрачны, как то виделось бы при учете использования в МОП психологических трактовок полезности.

В психологии представления о восприятии неопределенности и преодоления неопределенности не было связано только с построением функций полезности или задаваемым МОП пониманием рациональности выбора, хотя именно последнее легло в основу перспективной теории А. Тверски – Д. Канемана как наиболее разработанной в психологии формальной модели ПР. Теории *ожидаемой ценности* включали в психологии предположения о целевой регуляции выбора, построенные на основе психологических теорий (Э. Толмена, К. Левина и др.), а не Веберовской или иной социологической или экономической концепции (Хекхаузен, 1986).

Переходы к выделению психологических процессов регуляции выбора и соответственно к построению дескриптивных моделей, служащих обобщениями для выявляемых эмпирических, а не идеальных стратегий, и служат критериями собственно психологических теорий («моделей»). Вместе с тем следует признать, что истоки первых представлений о неопределенности и стратегиях принятия решений психологи находили в непсихологических концепциях выбора.

*Неопределенность* в психологии связывалась с вариативностью и неповторяемостью как условий, так и самих актов выбора, действия, мышления; не повторяются не только движения (Зинченко, 2007), не повторяются одни и те же решения. М.К. Мамардашвили настаивал, что живое – в *акте*, в акте мышления или свершения (остальное – «мертвечина»). О.К. Тихомировым впервые в отечественной психологии было использовано понятие *энтропии* для описания становления интеллектуальных стратегий человека (1969), причем в разведении понятий *субъективной неопределенности* и *информационной энтропии*.

Оснований психологического анализа факторов неопределенности может быть множество; часть из них рассматривается в современной психологии принятия решений, другая – в гуманистической, экзистенциальной (а теперь еще и позитивной) психологии. Так сложилось, что не когнитивная, а экзистенциальная психология выделила бытийный аспект неопределенности. Широко известна мысль В. Франкла о том, что человек может только притвориться, что у него нет выбора. С. Мадди рассматривал выбор в пользу неопределенного будущего как основание таких экзистенциальных решений, которые ведут к душевному и соматическому здоровью (Мадди, 2005). «Рациональные» решения стали предметом изучения в когнитивной психологии.

В методологии науки важным аспектом перехода к неклассической картине мира стало рассмотрение изменений в понимании принципа причинности, а именно пересмотр проблемы построения знаний о мире при



включении сознания в единый континуум с бытием и в процесс познания в нее человека как «непрозрачного» Наблюдателя, задающего неопределенность как необходимую составляющую процесса и результатов познания (Зинченко, Мамардашвили, 1977). Оценка обращения к категории неопределенности оказывается связанной с проблемой *методологических заимствований*, рассмотренных в отношении принципов *дополнительности* и *неопределенности*, сформулированных в первой трети XX века и изменивших физическую картину мира в следствие раскрытия закономерностей микромира при формулировании квантовой теории. Именно с этим периодом связывается научная революция, в ходе которой был выдвинут новый – по отношению классической картине мира, характеризовавшей стадию классической науки, – неклассический идеал рациональности (Мамардашвили, 1984; Степин, 2000).

В рамках квантовой механики принцип неопределенности означал количественное соотношение, связующее воздействие измерительного средства на объект измерения, причем в рамках допустимой его величины (так называемая "постоянная Планка"), и допустим только по отношению к микромиру, но не к классической картине макромира.

В контексте разработки представлений о применимости к психологии идеи стадильности развития наук (В.С. Степин), с изменением критериев рациональности (Г. Саймон, М. Мамардашвили и др.) и формулированием проблемы полипарадигмальности психологии (С.Д. Смирнов, А.В. Юревич), в методологии психологии стал рассматриваться *принцип неопределенности* (Корнилова, 2010б; Корнилова, Смирнов, 2011).

Разрабатывая принцип неопределенности по отношению к построению психологической теории выбора, мы подошли к пониманию неопределенности как незаданности иерархий процессов, фокусируемых *динамическими регулятивными системами* (Корнилова, 2002, 2005, 2011, 2013).

Можно было бы оставить в изложении порядок исторического экскурса в представлении становления психологии выбора – как варианта психологии

неопределенности. Но мы решили пойти по иному пути – дать те ориентиры, которыми руководствовались в разработке исследований, выполненных по этим темам, чтобы другие позиции можно было характеризовать как иные по отношению к разрабатываемой нами психологической модели выбора, коль скоро эта книга должна представлять в первую очередь выполненные в рамках грантов РГНФ работы.

### ***Психологическая модель множественной многоуровневой регуляции выбора***

Без интеллектуальной подготовки нет выбора, поскольку выбор осуществляет человек разумный, мыслящий, вменяемый (если ему не поставлен психиатрами диагноз полной или частичной невменяемости), осознающий направленность своих действий и их последствий. Но выбора нет и без личностной его регуляции, поскольку принимает решение человек, мотивационно-личностная сфера которого необходимо включена в психологическую регуляцию выбора, в становление его целей и смыслов. Идея единства интеллекта и аффекта, в психологии сформулированная Л.С. Выготским, в дальнейшем развивалась в работах школы О.К. Тихомирова – ученика А.Р. Лурии и сотрудника А.Н. Леонтьева. Применительно к принятию решений она была развита в идее функционирования единого *интеллектуально-личностного потенциала* человека (Корнилова и др., 2010).

Новая область психологических исследований – *психология неопределенности* – стала подготавливать развитие иных объяснительных парадигм, чем базировавшиеся на традиционно принятых принципах *детерминизма* и *единства сознания и деятельности*. Именно по отношению к последнему из названных принципов О.К. Тихомиров предполагал необходимость его переосмысления в свете нового мышления в самой психологии (1992), что подразумевает развитие системы психологических понятий и интерпретационных схем, построенных на новых основах. О.К. реализовал эту возможность в развитии идеи единства интеллекта и аффекта в

понимании Л.С. Выготского, предполагавшего *динамический* аспект становления *смысловых полей*. Он же призывал к психологическим конкретизациям принципа *системности* в психологии, необходимости содержательного раскрытия психологических систем.

При психологическом анализе принятия решений для нас важной стала идея динамической иерархизации процессов регуляции выбора.

О.К. Тихомиров предложил проводить типологизацию психологической регуляции принятия решений по процессу, выходящему на вершинные (ведущие) уровни регуляции. Тогда решения можно классифицировать как интеллектуальные, эмоциональные, волюнтаристские и т.д. Существенными при этом стали предположения, что: 1) любой из психологических процессов может оказаться ведущим и 2) содержание ситуации не определяет психологическую регуляцию процесса; таковыми выступают процессы целеполагания и развертывание *новообразований*, характеризующих *продуктивность* принятия решений.

Мы обосновали в цикле своих работ, что для понимания решения как акта выбора оказываются наиболее важными три аспекта:

1) учета *когнитивных* и *личностных* характеристик (компонент, составляющих) в подготовке и осуществлении выбора;

2) необходимость предположения о приложения субъектом интеллектуально-личностных *усилий*, отражаемых *новообразованиями* (как психологических приобретений субъекта в актуалгенезе его решений);

3) *иерархизации* «здесь и сейчас» тех парциальных систем психологической регуляции – *динамических регулятивных систем* (ДРС), в которых представлено динамическое структурирование всех опосредствующих выбор процессов, как когнитивных, так и личностных.

Наконец, для нас важнейшим ориентиром выступила идея *многоуровневости* – как психологической реальности, так и обобщений в теоретических психологических объяснениях – развивается в современных концепциях в различных областях психологии. Она в свою очередь включила

предположение о множественной (мультипликативной) регуляции ПР – со стороны разных процессов, входящих в ДРС.

Постановка проблемы взаимопроникновения разных уровней причинности, неразрывно связанная с принятием принципа неопределенности, – сравнительно новая и достаточно сложная задача, в решении которой видится один из путей преодоления простых объяснительных схем, а точнее – *постулата непосредственности* во множестве его вариантов в понимании психологической регуляции выбора. Другой методологический аспект – *множественной системной детерминации* принятия решений – предполагает различия процессов, одновременно опосредствующих становление предпочтений выбора. С этими двумя идеями (многоуровневости и множественности) связан такой аспект принятия принципа неопределенности как невозможность следования какой-то одной теории в построении психологического объяснения выборов и решений человека.

Субъективная неопределенность связывается с нами как с незаданностью тех процессов, актуалгенез (функциональное развитие) которых будет включен в психологическую регуляцию выбора, так и с *динамическим* характером тех иерархий (образованных этими процессами), которые лишь функционально организуются в *динамические регулятивные системы* – ДРС. В структурировании взаимодействий между ними и представлено психологическое обеспечение активности субъекта, отражаемая понятием саморегуляции и включающая как уровни самосознания субъекта (метаконтроль, рефлексия, Я-концепция, самооценки и т.д.) так и глубинные мотивационные образования, в совокупности определяющие смысловую направленность ДРС.

Проблема смысла, которая всегда вставала в психологических постановках вопроса о свободе выбора – стала рассматриваться в многообразии его путей, что включало полагание *многоуровневости* и *гетерархической регуляции* решений и поступков человека. Неопределенность стала одним из важнейших понятий в работах, в которых на первый план выдвинуты проблемы самодетерминации и саморегуляции человека, существенно углубляющие представления об активности субъекта, в том числе и на основании развития

проблем саморегуляции с позиций культурно-исторической концепции (Корнилова, 2009, 2011).

Историческая связь проблемы свободы воли и принятия решений, произвольности и свободы выбора представлена как в современной отечественной (В.А. Иванников, Д.А. Леонтьев и др.), так и в зарубежной психологии (гуманистической и экзистенциальной). Нам важно подчеркнуть то, что обычно ускользало при классической постановке указанных тем: только в динамике развития определенных этапов решения, средств принятия проблемы, оценивания ситуации, предвосхищения ее развития и т.д. можно говорить о смысловой регуляции выбора. За ней стоят и проблемы соотношения уровней самосознания и неосознаваемой составляющих регуляции выбора, превалирования когнитивной ориентировки или мотивационно-личностного контекста предпочтения того или иного решения.

Осуществляет выбор человек думающий, предвосхищающий и осмысливающий возможности своих действий в ситуации неопределенности. Поэтому говорить о личностном выборе безотносительно к познавательным составляющим его регуляции не приходится. Принимает решение человек вменяемый (если речь не идет о клинических случаях), а значит отвечающий за целевую направленность своих действий и решений. Осознавая направленность предпочтений и цели, он вместе с тем не обязательно осознает ту составляющую смысловой регуляции, которая исходит из соотношения мотива-цели, где именно мотивационная составляющая может не быть ему презентирована. Согласно концепции А.Н. Леонтьева, мотив может не осознаваться, а значит неосознаваемыми самой личностью (а лишь интерпретируемыми психологом) являются и его мотивационные иерархии. Поэтому они и называются глубинными. При этом, как подчеркивала в статье, посвященной трехлетию со дня смерти А.Н. Леонтьева Ю.Б. Гиппенрейтер, в его концепции деятельности именно уровень самосознания выступает ведущим по отношению к другим уровням личностной регуляции (Гиппенрейтер, 1982). А в самом самосознании также можно предполагать разные его составляющие и уровне. Что косвенно

представлено в понятиях самооценок, самоотношения, имплицитных теорий и др.

Таким образом, проблема осознанности выбора – это проблема диагностическая, она предполагает квалификацию психологом того, в какой степени разные составляющие его регуляции были осмыслены и осознаны личностью. И в ниже представленной метафорической модели психологической регуляции выбора именно план осознания как бы вынесен за скобки (за ее пределы). Но это не означает невозможности его исследования.

#### Модель множественной (мультипликативной) регуляции выбора

- Новообразования – шкала, отражающая усилия (effort) человека при ПР

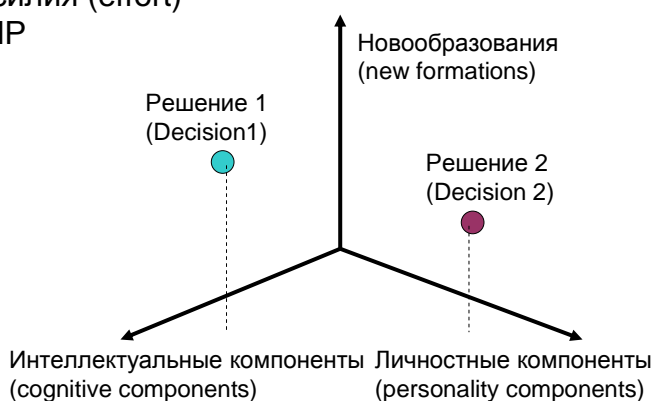


Рис.2. Координаты сравнения психологической регуляции (выраженной в ДРС) для двух решений (1 и 2).

На Рис. 2 представлена концептуальная «модель» соотнесения тех «осей» оценивания выбора, которые психолог может учитывать, исходя из указанных положений *многоуровневой мультипликативной концепции функционирования интеллектуально-личностного потенциала*, составляющие которого функционально включаются человеком (в том числе и неосознанно) в регуляцию выбора. Представлены два примера решения, обозначенные в системе трех координат; эти решения могут оцениваться и сравниваться по

выраженности *интеллектуальной* и *личностной* составляющих, а также шкале *новообразований*, что в целом характеризует отличия направлявших решения ДРС.

Понятно, что это метафорическая модель, поскольку для формальной нужно иметь возможность задавать количественные характеристики указанных компонентов. В исследовательской практике эти оси представлены методически теми или иными психологическими переменными.

*Новообразования* в ходе решения задач и принятия решений могут пониматься как результаты последовательностей актов преодоления субъективной неопределенности. Важную роль следует отвести при этом понятию саморегуляции как включающей психологическую реальность становления ДРС. Такое обращение к понятию саморегуляции позволяет не рассматривать в качестве биполярных выражения «я мыслю» и «мне мыслится»; личностное Я представлено в усилиях при движении по шкале приложенных усилий, а не только актуализации личностной и интеллектуальной регуляции.

При этом мы переходим к «вершинному» представлению *саморегуляции* применительно к функционированию интеллектуально-личностного потенциала, в то время как психологической литературе обычно представлены «глубинные» уровни регуляции (в частности, уровни мотивации или интеллекта). Интеллект часто полагается в качестве ресурса, полагается в глубинные потенциальные возможности субъекта. Отказ от помещения куда-то вниз (внутри, если на «поверхности» – в решениях и действиях – мы наблюдаем лишь проявления глубинных возможностей человека) источников прилагаемых для решения усилий имеет дальние последствия; в частности, понимание, что на место «ресурсным» подходам в понимании интеллекта и креативности должны прийти модели, предполагающие *динамические связи между когнитивными и личностными составляющими* единого интеллектуально-личностного потенциала. Анализ же мотивационных компонентов при выявлении диспозициональных переменных, проводимый безотносительно к

уровню самосознания личности, вряд ли может раскрывать целостную регуляцию выбора или развернутой мыслительной деятельности.

Итак, согласно нашему предположению, интеллектуально-личностный потенциал – не «мешок» с опущенными туда ресурсами или возможностями. Его психологическое «изображение» должно быть выражено по оси не вниз (в глубину потенциала), а вверх – в область актуализируемых субъектом новообразований, включающих актуалгенез личностно-мотивационных и интеллектуальных компонентов, порождаемых в деятельности и составляющих координаты образуемых субъектом систем регуляции продуктивных решений в конкретной ситуации.

В ДРС входят как более, так и менее осознаваемые процессы, а их динамическое структурирование как парциальных (функциональных) регулятивных систем, связанных с определенными целями (целеобразованием и целедостижением) предполагает внутренние структуры их самоорганизации в динамических иерархиях качественно разных – множественных – источников регуляции выборов (решений и действий).

Преодоление личностью условий неопределенности становится значимым и сравнительно новым модусом психологических исследований разных типов продуктивных решений. Признание же *функционального* становления систем регуляции выбора предполагает и *фактор риска*. В данном случае это *риск неиспользования* всего интеллектуально-личностного потенциала или той его части, посредством которой могла бы «завершиться» та динамическая регулятивная система, которая как функциональный орган опосредствовала бы акт – и оправдание – выбора.

Представив кратко идею динамических регулятивных систем как психологически опосредствующих регуляцию выбора человека, дадим в завершающем параграфе то понимание неопределенности, которое складывалось в философии науки.



### ***Бытийные основания принципа неопределенности***

Рассмотрим основной исторически сложившийся подход к онтологизации принципа неопределенности как условия человеческого бытия. Истоки признания неопределенности как специфики бытия именно человека в мире обнаруживаются – без всяких дополнительных оснований – уже в философии Р. Декарта, точнее его образе бога, мира и причинности в нем.

Как известно, он полагался на идею невозможности непрерывного творения (онтологическое доказательство Августина Блаженного и Ансельма Кентерберийского). Идея непрерывного творения мира не выдерживает критики с точки зрения постулата, что не может быть ничего совершеннее божественного промысла. И нельзя представить, что бог сотворил мир, а потом улучшал его. Бог не может себя улучшать, он Логос, для которого не могут быть установлены лучшие образцы, чем он сам. Значит, Бог лишь поддерживает однажды сотворенный мир, и причинность в нем действует в нем уже без божественного промысла. (Это к тому, что бог еще и не играет в кости, как подчеркивал А. Эйнштейн).

Но человек – не бог. И в своей реальной жизнедеятельности он отвечает не на указанный метафизический вопрос (это происходит лишь на определенных этапах, когда живые акты мышления становятся самоценностью, и вопросы осмысления бытия выдвигают на первый план его самосознания). Человек реализует деятельностно опосредствованное взаимодействие с миром (предметным и социальным, миром людей и миром идей). Сознание же, пущенное в этот мир (в концепциях С.Л. Рубинштейна, М.К. Мамардашвили), не только самопричинно. Психический образ, как учит классика деятельностных подходов, есть средство ориентировки человека в мире, как бы ни понималась смысловая нагрузка «цели» жить. В экзистенциальных подходах поиск смысла жизни входит в конструирование понимания преодоления неопределенности человеческого бытия. В информационных подходах выделяется другой аспект жизни – информационного обмена, или взаимодействия.

Р. Эшби дал в свое время определение информации как того, что изменяет неопределенность и может быть средством ее измерения. Информационный подход и компьютерная метафора в психологии выполнили свою эвристическую роль, дав основания ряду психологических школ, объединяемых сегодня понятием когнитивизма (и первой когнитивной революцией в психологии). Но при этом то бытие, аспектом которого и выступает информация, а именно материально, биологически и социально, культурно-исторически определяемые процессы жизнедеятельности человека, вышли из обсуждаемых контекстов преодоления неопределенности.

Формализация информационных процессов сделала возможной кибернетику и создание информационных технологий. Но формальный подход к пониманию информационных «кодов» позволил также создать видимость решения психофизической проблемы (в подходе Д.И. Дубровского). И понадобилась специальная аргументация, данная Э. Ильенковым в его статье «Мозг и психика», чтобы на основе понимания трансляции идеального посредством форм деятельности обосновать несводимость идеального к индивидуальному сознанию.

Каждодневные решения человека, конечно, опосредствованы информационно. Но это лишь один из аспектов, другие представлены категориями *разумности* и *рациональности*, которые как в философском, так и в психологическом понимании отнюдь не сводятся к информационной ориентировке (во внешнем мире или внутреннем). Человек разумный, как и человек «почвенный» (о двух истоках понимания рациональности как разумности см. в сб.: Персональность, 2007), непрерывно «заняты» процессами целеобразования, принятия решений и другими формами самоопределения, без которых не может решаться вопрос их онтологического присутствия в этом – предметном – мире. О самоопределении человека в мирах иных не говорят и те, кто разделяет идею божественного творения; даже готовясь переходу в мир иной, человек отвечает за эти предуготовления в мире здешнем.

Какова бы ни была картина мира и человека в нем, с него не снимается ответственность за его собственную жизнь, за те каждодневные решения (включая обыденные и судьбоносные), которые он принимает. Принятие же решений (под другим названиями – свободное волеизъявление, самоопределение) необходимо именно потому, что бытийно заданы условия

неопределенности (не будем пока говорить об отличиях объективных и субъективных ее репрезентациях). Итак, суть человеческого бытия – постоянное преодоление неопределенности, незаданность любых форм и оснований его решений и действий.

Советский философ Э.В. Ильенков в своей работе «Космология духа», написанной в 50-е гг. и опубликованной только через много лет после его смерти, возможно, впервые дал то философское обоснование роли разумных существ во Вселенной, которое позже встречалось в философии без ссылки на него. Согласно его гипотезе, разумные существа (человек благодаря его разуму, который позже был понят как надиндивидуально определяемый такой объективной действительностью как деятельность) противостоят энтропии во Вселенной.

Если же вернуться к регуляции деятельности применительно к индивидуальному субъекту (носителю разума), то следует признать, что неопределенность характеризует не только условия выбора им идей, действий, предметов и т.д. Неопределенность отличает критерии выборов, а значит основания предпочтений; если они определены, их можно формализовать и отнять от субъекта, лишив его тем самым акта выбора как преодоления неопределенности.

Старая проблема ситуационизма и диспозиционализма в психологических объяснениях в контексте рассматриваемого бытийного аспекта принципа неопределенности приобретает новое звучание. Дело в том, что человек сам заранее не знает, будет ли он поступать «по ситуации» или в соответствии с тем, что А. Бергсон называл всем *предшествующим путем развития личности*, который и делает выбор не столько «свободным», сколько им предопределенным (Бергсон, 1992). Открытость и незаданность регулятивных профилей любого выбора, произвольных и самоопределяемых действий человека – условие его деятельностных и вне-деятельностных форм активности. И их раскрытием занималась как отечественная психология, так и другие психологические школы.

Исследования *толерантности к неопределенности* имели иные истоки – в рамках психологии личности.

### ***Что такое толерантность к неопределенности***

Понятие *неопределенности* в современной психологии разрабатывается как входящее и в другой конструкт – *толерантности к неопределенности*. Последнее связано не только с ситуациям принятия решений, но и более общими проблемами индивидуально-личностной регуляции решений и действий в условиях неопределенности, с присущими человеку способами разрешения ситуаций неопределенности, стремлением к ним или их избегание. В психологических методиках, в том числе посредством опросников, шкалами толерантности-интолерантности к неопределенности фиксируются и измеряются отличия людей в проявляемом ими или диспозициональном отношении к неопределенности, восприятию и принятию (или непринятию) условий неопределенности.

В переводе с латинского термин *tolerantia* буквально означал терпимость, терпение. В последующем он приобрел оттенок «устойчивости», а при введении в психологию конструкта *толерантность к неопределенности* – интеллектуально-личностного свойства, означающего принятие человеком неопределенности, новизны или противоречивости условий своих действий и решений. Ситуация выбора определяется через характеристику неопределенности, поэтому именно толерантность к неопределенности оказывается ключевым понятием в проблематике индивидуально-личностной регуляции принятия решений, или выборов человека.

Конструкт толерантности к неопределенности одной из первых ввела Элеонора Френкель-Брунsvик в своих статьях 1948 и 1949 гг., в которых понимала толерантность к неопределенности сразу в двух аспектах – толерантность в сфере познания и в личностной сфере. Она же ранее ввела и конструкт интолерантности к неопределенности (к ее опытам мы вернемся в 5-й главе).

Э. Френкель-Брунsvик доказала, что толерантность к неопределенности распространяется как на эмоциональную, так и когнитивную сферу человека. Толерантность к неопределенности характеризует когнитивный стиль, систему верования, установки, межличностное и социальное функционирование, поведение в ситуациях решения проблем, а также распространяется на модальные ощущения, в частности на восприятие.

Согласно Френкель-Брунsvик, когда субъект интолерантен к неопределенности, неопределенные ситуации становятся для него источником тревоги и конфликта. Возможная стратегия совладания для такого субъекта заключается в ригидной приверженности к предвзятым убеждениям и суждениям. При встрече с фактами, которые противоположны его убеждениям, для избегания тревоги и конфликта субъект либо не воспринимает («не видит») эти факты, либо генерирует новые, которые соответствуют его ригидной установке.

Когнитивный контекст понимания толерантности к неопределенности был представлен в исследованиях *аутокинетического эффекта*, или *кажущегося движения*. В этих экспериментах, когда неподвижная светящаяся точка в темной комнате воспринималась испытуемым как движущаяся, субъективно воспринимаемая устойчивость светового пятна в пространстве использовалась как показатель толерантности к неопределенности.

Г. Олпорт впервые проанализировал особенности личности в ракурсе континуума толерантность-интолерантность. При этом речь пока не шла именно об отношении к неопределенности. Он выделил определенные параметры, которые характеризуют толерантную и интолерантную личности. Например, для толерантной личности характерны ответственность, внутренний локус контроля, ориентация на себя, меньшая приверженность к порядку, способность к эмпатии, чувство юмора и т.п.

Интолерантность к неопределенности выступила свойством *авторитарной личности*, изучению которой посвящена работы многих известных авторов (Г. Олпорт, Э. Фромм, Т. Адорно и др.). В случае с толерантностью как системой позитивных установок, а также системой

личностных и групповых ценностей речь шла при этом в первую очередь о социальной и этнической толерантности.

В последующем была проделана существенная работа по доопределению именно конструкта *толерантности-интолерантности к неопределенности* как позволяющему различать группы людей в этих проявлениях – отношения к неопределенности (Budner, 1962; Furnham, 1994; и др.). В 1995 г. Фернхэм и Рибчестер суммировали результаты предшествующих исследований и определили толерантность к неопределенности следующим образом: «Толерантность к неопределенности (ТН) обозначает способ, которым индивид (или группа) воспринимает и обрабатывает информацию о неопределенной ситуации или стимуле, сталкиваясь при этом с набором незнакомых, сложных, или неконгруэнтных подсказок» (Furnham, Ribchester, 1995). ТН является переменной, которая часто измеряется при помощи одномерной шкалы. Субъект с низкой ТН испытывает стресс, поспешно реагирует, и избегает неопределенных стимулов. На другом полюсе шкалы находятся субъекты, которые, в свою очередь, воспринимают неопределенные стимулы / ситуации как желательные, бросающие вызов, интересные, и не проявляют отрицания или тревоги по поводу их сложности или неконгруэнтности.

Некоторые исследователи рассматривают ТН как личностную черту, в то время как другие говорят о «когнитивном и перцептивном процессе, более характерном для определенных людей». Например, Дюррхейм и Фостер считают ТН обобщенной личностной чертой, приводя свидетельства в пользу того, что проявления ТН связаны с определенным ситуативным содержанием (Durrheim, Foster, 1997).

Обращение к понятию толерантности к неопределенности было представлено в отечественных исследованиях Е.Т. Соколовой (1976) при изучении особенностей восприятия и личностного реагирования на неопределенные ситуации у здоровых лиц и больных разных нозологий. В рамках данного исследования испытуемым предъявлялись для описания

неопределенные (структурно или сюжетно) изображения, представляющие собой карточки из психодиагностических методик Тематический апперцептивный тест и теста Роршаха. Преодоление неопределенности стимуляции испытуемыми отличалось в группах больных и здоровых испытуемых при различных инструкциях (давалась «глухая» инструкция: просто дать описание картинки, и апеллирующие к воображению или к интеллекту испытуемых). Здоровые испытуемые характеризовались широким набором изначально выдвигаемых гипотез, который постепенно по ходу описания изображения сужался (больные шизофренией формулировали, в среднем, в два раза меньше гипотез, чем испытуемые группы нормы); можно сказать, что стремление к преодолению неопределенности у них было снижено.

В более поздних своих работах (Соколова, 2012) автор привела аргументы в пользу трактовки некорректных, дефицитарных проявлений переживания субъективной неопределенности как диагностического критерия глубины личностного расстройства. Исходя из трех критериев – специфики проецируемого содержания тревоги, способов психологической защиты и состояния самоидентичности, – ею выделяется пять типов переживания ситуации неопределенности субъектами. Отчасти – в позитивном ключе – эти типы порождаются ресурсными возможностями личности, а отчасти – в негативном – неспособностью личности справиться с хаосом социальной и культурной неопределенности и в этом смысле характеризуют глубину личностного расстройства (Соколова, 2012).

В отечественной психологии разрабатывались проблемы межличностной толерантности и толерантной личности в отношении к проблемам устойчивости различных общностей, а также отдельного индивида к изменчивости. Термин «толерантность» используется в различных областях, и в зависимости от области применения имеет определенную специфику. В книге «На пути к толерантному сознанию» А.Г. Асмолов отмечал, что «в историко-эволюционном процессе толерантность выступает как норма устойчивости, определяющая диапазон сохранения различий популяций и

общностей в изменяющейся действительности. В зависимости от точки зрения и системы координат толерантность может быть рассмотрена в эволюционно-биологическом, этическом, политическом, психологическом и педагогическом контекстах» (Асмолов, 2000, с. 5–6).

Г.А. Балл ввел понятие толерантности в разряд принципов гуманизма, среди которых также называет экологизм, конструктивизм, диалогизм, медиационность, рационализм, ориентацию на культуру и на целостного человека. Он пишет, что принцип толерантности «препятствует догматической абсолютизации одних позиций, взглядов, форм поведения и огульному отрицанию других. Он требует отказа от упрощенных, односторонних интерпретаций сложных явлений истории и современности, преодоления стереотипов, приписывающих благородные мотивы поведения лишь «своим», тогда как «чужим» – низкие» (Балл, 2009, с. 9).

Г.У. Солдатова (2008) выделила 4 основных ракурса исследования толерантности в психологии личности: 1. Толерантность как психологическая устойчивость; 2. Толерантность как система позитивных установок; 3. Толерантность как совокупность индивидуальных качеств; 4. Толерантность как система личностных и групповых ценностей.

Толерантность как психологическая устойчивость включает в себя широкий диапазон понятий – от нервно-психической до социально-психологической устойчивости. Чем лучше человек противостоит различным внешним воздействиям, которые могут вывести его из состояния нервно-психического равновесия, и чем быстрее он возвращается к равновесию после такого воздействия, тем выше его нервно-психическая устойчивость.

Социально-психологическая устойчивость – это устойчивость к многообразию мира, к этническим, культурным, социальным и мировоззренческим различиям. Такая устойчивость выражается прежде всего через систему социальных установок и ценностных ориентаций человека.



Также к понятию толерантности как психологической устойчивости относится устойчивость к стрессу, неопределенности, конфликтам, агрессивному поведению, нарушению норм и прочее.

Важно отметить, что деление людей на толерантных и интолерантных носит условный характер, так как крайние позиции встречаются редко, как правило, человек сочетает в себе черты как толерантной, так и интолерантной личности. Но склонность к толерантному или интолерантному поведению может стать устойчивой личностной чертой, что и дает возможность проводить подобные различия.

Толерантность как совокупность индивидуальных качеств представлена в рамках теории личностных черт. В этой парадигме свойства толерантности к неопределенности и интолерантности к неопределенности рассматривались в связях с факторами «нейротизма», «психотизма» и «тревожности». В пятифакторной модели личности показатели толерантности присутствуют в факторах «эмоциональная стабильность» и «дружелюбие». В последующих главах будут представлены результаты экспериментальных, квазиэкспериментальных и психодиагностических исследований, демонстрирующих регулятивную роль толерантности к неопределенности применительно к выборам в условиях неопределенности. Сейчас же перейдем к следующему понятию – *риска*, необходимо вытекающему из представлений о неопределенности и принятии решений.

## **Глава 2. Подходы к пониманию риска**

### ***Риск и неопределенность***

Понятие *риска* связывается в науке как с характеристиками действий человека, так и с объективными обстоятельствами его жизни и деятельности в обществе (доиндустриальном, индустриальном, постиндустриальном). *Фактор риска* рассматривается и в качестве свойства ситуации, и в качестве индивидуального (личностного) свойства, которое имеет статус диспозиционного, но проявляемого при определенных условиях.

В словаре В. Даля имеющий французские корни глагол *рисковать* означал «пускаться наудачу, на неверное дело, наудалую, отважиться, идти на авось, делать что-то без верного расчета, подвергаться случайности, действовать смело, предприимчиво, надеясь на счастье, ставить на кон, подвергаться чему-то, известной опасности, превратности, неудаче». Невозможность управлять будущим, а значит плохая прогнозируемость удачи или неудачи; готовность «поймать» свой шанс (понадеявшись на случай) или подвергнуть расчету (анализу) подготавливаемое действие; принять вызов со стороны опасности или уйти от нее; проявить смелость или авантюризм – эти и другие дихотомии, намеченные в этом определении, сегодня направляют многообразие представлений о разных механизмах того поведения и принятия решений, которые называют рисковым или рискованным. Можно сказать, что в таком определении задан именно психологический аспект проблемы риска.

Однако П. Бернстайн прослеживает этимологию слова риск дальше и ведет его происхождение от староитальянского *risicare*, что означает *отважиться*. Здесь очень важным оказывается разведение представлений о риске, который присутствует в ситуации жребия (как внешне заданного шанса), и о риске как отваге и предприимчивом действии, выбор и результат которого в условиях неопределенности контролируется человеком. Свобода выбора заключается при этом и в самой возможности выбирать или не выбирать (действие с риском), и в рациональном отношении к риску как условию своих действий (при неопределенности).

Свою блестящую книгу о принятии решений и риске в истории становления человечества (от эпох античности и Ренессанса до дней валютных операции на Уолт стрит) и возможности управления риском П. Бернстайн<sup>3</sup> написал совершенно по-новому, иначе, чем пишутся

---

<sup>3</sup> Выпускник Гарварда, капитан ВВС по время Второй мировой войны, президент созданной им компании, профессор Нью-Йоркской Новой школы, редактор одного из ведущих аналитических журналов по экономике, экономический консультант крупнейших инвесторов и корпораций, он в предисловии к русскому изданию (Бернстайн, 2008) подчеркнул, что различие в социально-экономических системах между

академические или учебные издания; он показал развитие проблем через биографии наиболее ярких имен, внесших свой вклад развитие представлений о выборе и риске, через взаимосвязи психологии, математики, статистики и истории. За нее он получил многочисленные премии, но дело не в них, а в уникальности совершенного в ней междисциплинарного подхода.

В этой книге он ввел понятие *управления риском* следующим образом: «сущность управления риском состоит в максимизации набора обстоятельств, которые мы можем контролировать, и минимизации набора обстоятельств, контролировать которые нам не удастся и в рамках которых связь причины и следствия от нас скрыта» (Бернштейн, 2008, с. 215). К этой идее мы еще вернемся в контексте примеров экономического риска.

Но для нас тема риска важна в контексте его психологических исследований, хотя она и не является их прерогативой. В самой психологии проблема риска не выступала ключевой, оставшись как бы на периферии основных теоретических поисков. Риск не стал основным феноменом или базовым конструктом для какой-либо отдельной психологической теории, хотя представления о нем включались в разработки моделей личности (Козелецкий, 1991; Петровский, 1992; Вайнцвайг, 1990; и др.) или регуляции принятия решений (Канеман, 2013; Азаров, 1982; Корнилова, 2003; Чумакова, 2010; и др.).

Не психологические дисциплины вводили это понятие в рамки своих представлений: в теории азартных игр, в теории статистических решений, в уже указанных моделях ожидаемой полезности (МОП) выборы связывались с фактором риска. Теории риска-дохода в рамках широко понятого экономического поведения и ряд других дисциплин обратились, как и формальные модели, к этому понятию, поскольку оно оказалось связанным

---

странами Запада и России (учитывая советский период) не имеют радикального отличия в управлении экономическими рисками: различие касалось видов обратной связи, эффективности учета рисков в планировании, но не той реальной экономической роли, которую он всегда имеет при любом типе производства и финансовой жизни.

с двумя другими ведущими для них понятиями – *принятия решений* и *неопределенности*.

В определении риска важным стало разграничение ситуаций риска и ситуаций неопределенности. Дело в том, что *неопределенность* может рассматриваться как качественное событие или количественно определяемое. Представим две ситуации, в каждой из которых перед человеком одна и та же задача – сделать прогноз результата своего действия. Действие заключается в том, чтобы не глядя вынуть из урны с положенными туда шарами, о которых сказано, что среди них есть белые и черные, один шар и назвать его цвет.

В одном случае такое решение человека, вынувшего шар, может походить на задачу вероятностного прогнозирования. Если человек знает о доле черных и белых шаров в урне, то его ответ включает ориентировку на вероятность вынуть шар определенного цвета. Его решение – название цвета вынутого шара (при условии, что он его не видит) – может оказаться верным или ошибочным. Закономерности такого прогнозирования стали специальным предметом исследований психологов (Фейгенберг, Иванников, 1978; Канеман и др., 2005). Но главное для оценки этой ситуации – обращение к количественной оценке неопределенности.

В другом случае человек может ничего не знать о том, в какие условия он поставлен: допустим, он предполагает обман и может считать, что все шары в урне одного цвета. Это неопределенность качественная: она не о том, как распределены частоты шаров разного цвета, а о том, что неизвестно в принципе. Это неопределенность в *уверенности наступления события*. И если для первого случая возможно исчисление риска – как вероятность ошибиться, назвать шар не того цвета, что вынут, то для второго случая проблема в другом – как выйти из ситуации, которая видится, например, заведомо проигрышной.

Проигрыш для одного участника ситуации, который в ней делает выбор, может оказаться выигрышем для другого, кто управляет ситуацией. Вот маленький пример, который использует идею того, что действительные

условия выбора были иными, чем сформулированные. Это ситуация из класса так называемых *малых творческих задач*, на примере которой было выполнено исследование влияния формы представления ситуации неопределенности на ее решение (Корнилова, 1976).

### *Текст задачи*

"Много лет назад, когда человека, который задолжал кому-то деньги, могли бросить в долговую тюрьму, жил-был в Лондоне один купец, имевший несчастье взять займы большую сумму денег у некоего ростовщика. Последний – старый и уродливый – влюбился в красивую и молодую дочь купца. Он заявил, что простит долг купцу, если тот отдаст за него свою дочь замуж. Отец с дочерью пришли в ужас от такого предложения. Тогда коварный ростовщик предложил, чтобы все решил жребий. Он сказал, что положит в кошелек два камушка – черный и белый, и пусть девушка вытащит один из них. Если ей попадется черный камушек, тогда она станет его женой, если же вытащит белый камень, то останется с отцом. В обоих случаях долг будет считаться погашенным. Если же она откажется тянуть жребий, то она умрет с голода, а ее отца бросят в тюрьму.

Неохотно, очень неохотно согласились купец и его дочь на это предложение. Разговор весь происходил в то время, когда они стояли на усыпанной гравием дорожке в саду купца. Ростовщик наклонился, чтобы подобрать для жребия два камушка. Девушка, которой страх обострил зрение, заметила, что ростовщик взял оба камня черные и положил их в кошелек, а затем попросил девушку вытащить один и решить, таким образом, ее собственную судьбу и судьбу ее отца..."

Положительный исход для девушки, которой удалось избежать брака с ростовщиком, был определен ее усилиями – ее сообразительностью, поскольку она подняла с дорожки два одинаковых камешка, а по условиям сделки предполагалось, что камешки будут разного цвета – белого и черного. Итак, оставив в руке белый камешек (означавший ее выигрыш) и показав его, девушка сказала, что упал черный; но она благодаря своей уловке была в выигрыше, какой бы один из двух камешков она бы ни уронила. Таким образом, сформулированная ситуация равных шансов на самом деле таковой не была.

Однако вернемся к разведению понятий измеримой и не измеримой (калькулируемой и не калькулируемой) неопределенности. Возникают

следующие вопросы относительно понимания неопределенности и риска: управляется ли ситуация какими-либо объективными обстоятельствами или людьми, является ли она ситуацией шанса (как случайного выпадения исходов) или поле исходов может быть изменено мыслительной активностью субъекта. Соответственно будут различаться и подходы к пониманию риска.

Фрэнк Найт, основатель Чикагской экономической школы, президент Американской экономической ассоциации в 1950 г., в 1921 г. написал книгу «Риск, неопределенность и прибыль», в которой связал проблему риска с предпринимательством и ролью конкуренции. Он отнес *риск* только к случаям так называемой *измеримой неопределенности*, когда известным является распределение возможных исходов на множестве событий. Тогда же, когда ничего не известно о таком распределении, когда невозможно соотнести событие (условие) как пример с другими подобными, то невозможно и вероятностного предсказание исходов. В таком случае термин риск, по мнению автора, неприменим.

В отличие от этой позиции, авторами других теорий предполагается, что феномен риска не связан с квантификацией, т.е. исчислением неопределенности, а задан объективно разными ее источниками (природными, социальными, искусственными – техногенными и др.), познание которых возможно разными путями, в том числе и на основе моделирующих подходов.

Само понятие риска может предполагать онтологический статус фокусируемой этим понятием реальности, а может выступать в качестве социального конструкта, отражающего социокультурные представления. Риск как *реальность* изучается экономикой, статистикой, психологией, эпидемиологией; риск как *социальный конструкт* представлен в работах по философии, культурной антропологии, социологии и ряду других гуманитарных дисциплин. В первом случае риск связывается с объективными обстоятельствами возникновения потенциальной опасности или угрозы

какого-либо ущерба, которые могут быть познаны и измерены независимо от социокультурных контекстов анализа ситуаций. Во втором случае именно социокультурные контексты возникновения и понимания риска становятся ведущими в обсуждении проблематики риска, что будет представлено в следующей 3-й главе.

Принятие решений предполагает выбор в условиях *неопределенности* – неопределенности как незаданности множества возможных альтернатив, неопределенности развития ситуации во времени после выбора рассматриваемой альтернативы, неопределенности критериев выбора или отсутствия правильного решения. Принятие решения разрешает ситуацию неопределенности. Остается вопрос: кто принимает решение.

Если речь идет о не психологических подходах, то в них предполагается ЛПР – лицо, принимающее решение. Это не конкретный субъект, а идеальное лицо – идеальное в смысле следования некоей нормативной (рациональной) стратегии. Оставим в стороне вопрос, как понимается рациональность; нормативность же заключается в том, что используются правила, задающие выбор на каждом этапе. При оценивании эффективности принятия решений применительно к *моделям ожидаемой полезности* (МОП) необходимо также знание о том, что целевая функция для ЛПР задана – это максимизация выигрыша. Если речь идет об экономическом поведении, то учитывается ограниченность распределяемых благ (ресурсов). Нейман и Моргенштерн, распространившие МОП на регуляцию экономического поведения, предложили метафору игры, в которой многократные выборы ЛПР направляются стратегией как исчерпывающим планом, который указывает, «какие выборы он (ЛПР) будет совершать в любой возможной ситуации и для любой возможной фактической информации» (Нейман, Моргенштерн, 1970, с. 105).

Формальные модели принятия решений сводят регуляцию выбора к выделенным в модели связям безотносительно к реальности, в которой эти связи проявляются (или не проявляются) в зависимости от внешних факторов или от внутренних – активности субъекта, выступающего ЛПР. Вместе с тем следует сказать, что имплицитно «координаты субъекта» учитывались и в формальных моделях принятия решений. Именно в рамках этих моделей возникли понятия субъективных вероятностей и субъективной неопределенности. Другое дело, что в самой психологии развивались сходные понятия ожидаемой ценности и субъективной вероятности (Э. Толмен, К. Левин, Дж. Аткинсон и др.), но в ориентировке на проблемы целеполагания и целедостижения субъекта.

В психологии сложились познавательный (когнитивный) и поведенческий (праксиологический), мотивационный и экзистенциальный подходы к пониманию выбора как принятия решения; каждый внес свой вклад в раскрытие регулятивной роли тех или иных процессов – от мыслительных до личностного самоопределения. В работах междисциплинарного характера и в нормативных моделях ставились вопросы о том, обязательно ли условия неопределенности означают условия риска, как измерить (калькулировать) риски, как их предотвращать и т.д. В психологических работах проблема риска ставилась в иных контекстах: ситуационных и диспозициональных факторов риска, внешних оценок и внутренних репрезентаций риска, отношения человека к риску и т.д..

Термин *задачи с риском* (или *рискованной задачи*) остался достаточно общим. Согласно «обиходному пониманию, это ситуация, в которой имеется неопределенность относительно результата, который будет получен» (Козелецкий, 1979, с. 50). Однако такое понимание именно для психологического анализа выглядит недостаточным. Дело в том, что в деятельности человека всегда есть рассогласование (зазор) между поставленными целями и достигнутыми результатами, между целеобразованием и целедостижением. Одним из направлений стало изучение



взятия риска (risk-taking) в ситуациях, когда человек сам определяет высоту выбираемой цели. Так, психологические исследования уровня притязаний в школе К. Левина легли в основу психологических моделей регуляции выбора в условиях неопределенности. Их завершением стало соединение в формальной модели Дж. Аткинсона ориентировки субъекта, личностная сфера которого представлена мотивацией достижения или мотивацией избегания неудачи, на субъективные вероятности успеха-неуспеха и валентности (субъективные ценности) альтернатив. Однако в этой модели не предполагалось диспозиционального свойства *готовности к риску* или *склонности к риску*. И неправомерным выглядит использование рядом отечественных авторов измерений мотивации достижения (успеха) и избегания неудач в качестве показателей именно рискованности субъекта.

### ***Риск и опасность***

Следующим сопоставлением необходимо назвать соотношения понятий риска и *опасности*. Совсем не обязательно принятие решения связывается – в своих условиях или последствиях – с тем, что кто-то подвергается риску или опасности. В связи понятий риска и опасности также можно проследить традиции объективистского («реалистичного») подхода и субъективистского, если в последний включить и социокультурные подходы (с точки зрения психологического анализа факторы среды также выступают внешними источниками неопределенности или риска). При этом важно, что психологические теории имеют статус не субъективных знаний; как и другие научные подходы, они решают задачу соотнесения объективного и субъективного знания (Поппер, 2002; Корнилова, Смирнов, 2011). Это могут быть деятельностные теории, культурно-исторические, когнитивные, мотивационные и другие. Они реализуют субъектный подход в том смысле, что выделяют в качестве предмета изучения именно субъективные репрезентации риска и субъектную (когнитивную и эмоционально-личностную) регуляцию решений и действий человека в условиях риска.

Акцентироваться при этом могут как когнитивные, так и личностные аспекты регуляции, как поведенческие, так и интеллектуальные стратегии выборов. Понятно, что по предмету и объекту изучения они отличаются от социологических подходов. Последние будут более подробно представлены в следующей главе, но и сейчас важно отметить их вклад в становление понятия риска.

Н. Луман связал различение понятий с позицией наблюдателя, относя риск к субъекту, а опасность – к его среде, т.е. к внешним факторам развития макро или микроситуации. Социологическая теория риска Н. Лумана напрямую связана с критикой рациональности современного общества. Характерной чертой постсовременного общества, по Луману, является не столько потребность создания условий стабильного существования, сколько интерес к крайним, даже невероятным альтернативам, которые разрушают условия для общественного консенсуса и подрывают основы коммуникации. Поведение, ориентированное на такие случайности, и принятие таких альтернатив являются противоречивыми. И это поведение не может характеризоваться в традиционных схемах понимания рационального/иррационального.

Не только социологические, но и нормативные (формальные) модели включали ориентацию на реалии принятия решений человеком, вводя субъектные (субъективные) составляющие в понимание риска. И эти компоненты субъектной регуляции риска не обязательно связывали риск с опасностью. В нормативных моделях Л. Хуанг и К. Кумбса субъективное переживание риска вводилось в качестве процесса и элемента когнитивной регуляции выбора. Л. Хуанг предположила, что для каждого уровня ожидаемого выигрыша существует *оптимальный уровень риска*, и игры с равным ожидаемым выигрышем оцениваются в терминах отклонений от этого оптимального уровня риска, а не с точки зрения ожидаемой полезности, как то предполагалось в не психологических моделях ожидаемой полезности. Анализ многочисленных экспериментальных данных, проведенный Кумбсом показал,

что МОП очень плохо описывают кривые индивидуальных выборов, поскольку поведение людей отклоняется от предполагаемого – стремления к максимизации полезности. Он предложил в качестве дополнительной к оценке выигрыша-проигрыша, составляющей «ощущение рискованности». Оцениваемый риск тем больше, чем больше величина и вероятность проигрыша.

*Риск* как *опасность потерь*, выражаемых не только в денежных величинах, но и в других измерениях ущерба возможного при выборе той или иной альтернативы, стал предметом многочисленных психологических исследований. Авторы «проспективной теории» показали, что человек предпочитает меньшую величину приобретений, если получение денег детерминировано, при этом он отказывается от вероятностно заданной альтернативы с более высокой суммой в случае выигрыша. Они продемонстрировали, что люди предпочитают *избегать риска* или принимать условия риска в зависимости от образа ситуации, на который влияют формулировки альтернатив, задаваемых в позитивном или негативном ключе. Так они описали «эффект рамки» – зависимости выборов от контекста ситуации. В психологических исследованиях эффект рамки многократно моделировался экспериментально.

Приведем пример выбора в вербальных задачах.

В задаче описывалась ситуация, где опасность исходила из угрозы эпидемии, которая могла начаться в случае, если на приставшем к берегам США корабле не остановить болезнь, поразившую людей. Предположительно на корабле, плывшем из Азии (что несущественно для условий выбора, а всего лишь помогает создать конкретику ситуации), было 600 человек, и все они подверглись опасности в связи с ранее неизвестной болезнью. Экспериментально варьировались условия выбора между альтернативами А и В - планами спасения людей. Двум группам испытуемых давалась одна и та же задача, но альтернативы А и В формулировались по-разному: детерминистский эффект заключался в указании на то, сколько человек погибнет или выживет при принятии плана А. План В формулировался в вероятностных характеристиках тех же исходов. Оформление двух вариантов ситуации в задаче было таким.

1-й вариант:

А. Если будет принята программа А, то будет спасено точно (наверняка) 200 человек.

В. Если будет принята программа В, то с вероятностью  $1/3$  будет спасено 600 человек, а с вероятностью  $2/3$  из 600 человек не будет спасен никто.

2-й вариант:

А. Если будет принята программа А, то умрет 400 человек.

В. Если будет принята программа В, то с вероятностью  $1/3$  не умрет никто, а с вероятностью  $2/3$  умрет 600 человек.

Альтернатива А в двух вариантах ориентировала на положительный или отрицательный исходы в детерминистской их формулировке. Альтернатива В давала ту же информацию, но в вероятностной формулировке. Из более чем полтора ста испытуемых при первом варианте задачи альтернативу А выбрали 76% человек, а при втором варианте – только 13%. Это очень сильный экспериментальный эффект, свидетельствующий о том, что при позитивной формулировке исхода предпочитается детерминистский выбор, а при негативной формулировке (тех же альтернатив) – предпочтение отдается вероятностной альтернативе. Вероятностная формулировка предполагает принятие риска.

Таким образом, люди не идут на риск, когда стремятся избежать опасности и рассчитывают на *позитивный* исход. Если же они ориентированы на *негативный* исход (в данной задаче это вариант 2 – «умрет столько-то человек»), то в таком случае они принимают вероятностные условия риска подвергнуться опасности. То есть люди переоценивают однозначные исходы по отношению к вероятностным. Это было названо также «эффектом определенности».

А. Тверски и Д. Канеман, как и многие другие исследователи, связывали риск с *вероятностными* исходами, и *опасность* или *ущерб* выступают при этом дополнительными переменными условий риска. Полученные ими многочисленные экспериментальные данные помогли понять многие закономерности как кажущиеся, а не реально отражающие положение вещей. Например, это любые закономерности на малых выборках, которые всегда будут давать асимметрию в частотах исходов, которые люди склонны интерпретировать в рамках причинно-следственных отношений. Так, часто пытаются обнаружить причины увеличения численности какого-то

заболевания, выделяя отличающий какую-то область фактор (географический или связанный с деятельностью людей – например, присутствие там какого-то опасного для здоровья людей предприятия) по отношению со схожими в других отношениях областями. На самом деле эффект большего числа заболеваний должен (в таком случае) рассматриваться как случайный: ведь вероятностные закономерности действуют применительно ко всей выборке, что подразумевает неравную распределенность позитивных и негативных случаев в отдельных частях выборки.

### ***Риск и стратегический подход***

Мышление человека предполагается любыми исследованиями, пытающимися сформулировать закономерности стратегий ПР. Но в не психологических подходах стратегии обычно представлены в их формальной, отвлеченной от конкретного человека ипостаси. Вместе с тем и ими учитывается такой аспект проблематики риска, как рассмотрение *риска в мышлении* в качестве условия риска в действии. Традиционное, восходящего и к определению Даля, понимание рискованного действия как необдуманного (наобум, на авось) противопоставляло необдуманные и обдуманные действия; первые связывались с риском. Современные исследования позволяют изменить проблему: возможно и обдуманное принятие риска.

Рассмотрим сначала примеры из экономических работ. Неопределенность экономических обстоятельств, дезорганизация сложившихся систем управления, влияние социальных процессов – это и многое другое вводит проблематику риска в мышлении в систему экономического знания.

### ***Пример теории «приемлемого риска»***

В экономике предполагаемый ущерб при неблагоприятном стечении обстоятельств от действия (организации, фирмы) может оказаться приемлемым, если такое рискованное решение заранее обдумывалось и оправдано с учетом подстраховочных мероприятий. Понятно, что за хозяйствующим субъектом здесь стоит человек или группа людей,

принимавших решения. И эти люди могут только оценивать стартовые риски, но и предпринимать меры по управлению ситуацией (на основе знания закономерностей ее развития, если речь идет о производственной деятельности). Финальный уровень риска уже включает и оценку осуществления предпринятых антирисковых мер. Указанная асимметрия во времени оценивания рисков предполагает обоснование возможности не достигнуть поставленной цели, но и указание той величины предполагаемых выигрышей и потерь, которые делают оправданным стремление к намеченной цели.

Здесь важным аспектом является указание на то, что ПР включено в открытые циклы управления хозяйственной (производственной) деятельности. В области финансов риск связан с другими проблемами. Покупка-продажа ценных бумаг всегда означает этапы ПР в условиях риска. Не случайно, что в экономике, в страховом деле, в психологии управления появились понятия *риск-менеджмента*, *управления рисками*, *страхования рисков* и т.д. Учитывая эти и ряд других направлений, следует согласиться с мнением П. Бернштейна о том, что управление рисками было общей проблемой для разных типов экономик (капиталистической, социалистической). Другой вопрос, что легализация проблематики риска в нашей стране произошла позже – только после перехода к стратегиям предпринимательства как рациональному экономическому подходу (а не подсудному делу). В 1997 г. стал выходить журнал «Управление рисками». В 90-е гг. вышли и первые докторские работы по психологии принятия решений (А. Карпов, Т. Корнилова). Однако обоснование предмета психологии риска намечено в множестве направлений, интеграция которых еще дело будущего.

Стратегический подход в изучении риска и управлении рисками интересен включает также такой интересный аспект как имплицитные представления о мыслительных стратегиях принятия решений, включаемые в классификации стратегий выбора при не психологических подходах. Приведем пример такой работы. Красновская и Коваль (2010) в своем исследовании подчеркнули незамкнутость цикла *экономического риска*, куда они ввели этапы: осознание угрозы ущерба, сбор и осмысление доступной информации, разработка альтернатив действий, анализ перспектив выбора

каждой альтернативы, предварительная оценка вероятности избежать ущерба или получить прибыль, осознание вероятности возникновения новой угрозы ущерба.

Сами этапы неспецифичны именно для экономического риска; в общем они повторяют то, что уже было сказано Ю. Козелецким о деятельности по ПР. Но интересно, что последующая классификация типов решений этими авторами на первый взгляд выглядит психологической, поскольку ими применяются термины ориентировки, креативных решений и ряд других, которые более привычны именно для психологических работ. Использование такой терминологии на самом деле здесь не означает нацеленности на психологический учет соответствующих процессов регуляции ПР, но свидетельствует о невозможности отвлечься при анализе реализуемых стратегий от предположений об их различной мыслительной подготовки людьми.

*Пример стратегического подхода к анализу экономического риска*

Красновская и Коваль (2010) выделяют три типа решений в экономической ситуации, признанной рискованной. **Ориентировочное решение** об экономической ситуации как рискованной включает, согласно их схеме, три вида риска: 1) предполагаемая вероятность риска (это предположения, основанные на знании макроэкономических процессов, включающих взлеты и падения в результатах экономической деятельности); 2) прогнозируемая вероятность риска (возникает как оценка учащающихся неудач в бизнесе, что характерно для начальных этапов кризисов); 3) подтверждаемая вероятность риска (оценивается, когда снижение экономической активности подтверждается множеством примеров, когда увольнения, банкротства, инфляция-дефляция становятся очевидными, вплоть до девальвации национальных денежных средств на продвинутых стадиях кризиса). Первые два вида прямо предполагают мышление, прогноз, суждения, третий – мышление в оценках.

**Исполнительские решения** следуют за ориентировочными и должны приводить к снижению риска. Оценка альтернатив соотносится с результатами мониторинга ситуации. Здесь можно было бы видеть применение психологической теории П.Я. Гальперина, который соотносил ориентировочную и исполнительскую части действия. Но именно зависимости исполнительских решений от ориентировки авторами не прослеживаются.

Они справедливо пишут, что в экономической ситуации, предполагающего субъекта экономической деятельности, реже речь идет о риске при выборе между двумя альтернативами, например, продолжать ли выпуск товара при снижении спроса (и продвижении его на рынке) или прекратить выпуск, перейдя к новым вариантам спроса. Чаще при экономическом риске представлено поле альтернатив. Примером ситуации риска с *множественными альтернативами* выступает валютный риск. Непредсказуемость изменений валютных курсов и возможность избежать ущерба покупкой определенных валют только в будущем, по происшествии времени даст возможность оценить, насколько рискованной была та или иная альтернатива.

В контекст исполнительских вводится также понятие *креативных решений*. Это решения, которые позволяют управлять фактором риска (совладать с ним) не традиционными приемами. Это может быть *стратегия игнорирования* фактора риска. Обычно она поддерживается предположением о цикличном характере процессов, а задача видится в сохранении экономических связей и своей ниши на рынке. Это может быть принятие решения о действии в обход наметившейся проблемы (например, списание долга в случае его невозврата); почему-то авторы называют такую стратегию *латеральной*, хотя термин латерального мышления, введенный в работах Де Боно, подразумевает иной механизм мышления.

Управление риском может реализовываться и решениями, противоположными по своей сути по отношению к традиционным. Например, вместо снижения цены (на плохо продаваемый товар) следует, напротив, ее резкое повышение. В результате товар оказывается в иной ценовой категории и рассматривается в ином ракурсе покупателями.

В отличие от этих стратегий, *аналитические стратегии* основываются на таком анализе ситуации экономического риска, который предполагает выделение типов риска, источников риска, его обратимости, целесообразности и о ограничения поля возможных альтернатив. Систематизация данных, выделение в них репрезентативных случаев, выдвижение гипотез предшествуют собственно решениям, т.е. предполагается мыслительная деятельность по разработке и оцениванию последствий альтернатив для выбора между ними.

Наконец, выделяются *оценивающие решения*, как «решения о решении», рассматриваются как осмысление, рефлексия ориентировочных и исполнительских решений. Они включают оценки источников получения данных о риске, пропущенных обстоятельств (риска), качества предложенных решений с точки зрения их подготовки, целесообразности осуществленных действий, управляемости ситуаций, роли партнерских отношений и стратегий в отношении конкурентов и т.д.



Специфика экономического риска заключается в том, что стадия ПР выступает лишь началом процессов по управлению опасными для бизнеса ситуациями. И это непрерывная деятельность, в которой коррекция гипотез и уточнение решений включены в цепь управленческих решений. Таким образом, ПР в условиях экономического риска – это не отдельный вид экономических решений, а множественные этапы, включенные как в анализ ситуации экономического риска, так в развертывание действий по продуктивному выходу из нее.

Если сравнить такой *стратегический* подход с *моделирующим* – в варианте МОП, то видны его преимущества: уже типология стратегий ПР имманентно включает предположения о разных механизмах мыслительной регуляции направленности экономических решений. Но мышление не входит в предмет экономики, стратегии ЛПР рассматриваются применительно к экономическому поведению, а не с точки зрения обеспечивающих мышление факторов. Последнее есть дело психологии.

Стратегический подход реализуется во многих направлениях. В частности, он успешно применяется для анализа решений судов присяжных. Так, были установлены различия двух стилей ориентировки при принятии решений коллегиями присяжных – на реконструкцию истории происшествия и на вердикт. Схемы профессионального мышления юристов выделялись Ю. Ласхефер, обобщавшей данные об изменении подходов к ПР в разных странах в ориентировке на построение единого европейского судопроизводства (Lashoefer, 1992). Она применила комплексный подход, сочетавший культурологические и юридические, социальные и психологические аспекты анализа индивидуальных стратегий ПР, закрепляемых в социальных нормах жизни человека в Западной Европе при построении единого европейского дома, для чего нужно было согласовывать базирующиеся на разных принципах правовые системы. *Интеллектуализация* вынесения правовых решений выступила ведущим фактором преодоления различий в национальных стилях и основой разработки общей модели правовых решений,

в сторону которых должно быть обращено изменение *юридического мышления*.

Анализ стратегий вынесения решений судьями позволили Г. Гигеренцеру показать, что за регуляцией принятия решений, связываемой с *моральными интуициями*, на самом деле стоят (идентифицируются) свернутые когнитивные структуры, связанный с использованием знаний и профессиональным опытом судей (Gigerenzer, 2008). Также на материале юридических решений (возможных действий президента в соответствии с первым законом о Президенте СССР), но в условиях выбора в так называемых вербальных задачах нами было показано, как актуализация личностных отношений может замещать те процессы, которые должны стоять за интеллектуальными выборами, предполагающими использование базовых знаний (Корнилова, Кондратчик, 1993).

Изучение вынесения суждений (аргументации) можно назвать вторым направлением – наряду с изучением принятия решений, – в рамках которого мышление рассматривалось как ведущий процесс преодоления субъективной неопределенности. В зарубежной психологии в середине XX века сложились две программы исследований в изучении выдвижения суждений и принятия решений. Первое направление, основываясь на разработках экономистов и статистиков в области расчета и формулирования рекомендаций для людей о принятии решений, центральным вопросом изысканий сделало проблему рациональности выбора перед лицом неопределенности последствий и конфликтующих целей и возможности улучшения процесса выбора на пути нормативного контроля за ним. Второе направление сосредоточилось вокруг проблемы вынесения суждений на основе сложной, вероятностной, потенциально конфликтующей информации, а также связи точности суждений с обучением. Теории «аргументированного выбора» можно рассматривать как вариант стратегического подхода.

А. Тверски выделил два направления методической реализации исследования процессов вынесения суждений и принятия решений: анализ

*аргументации*, который обычно используется для объяснения не экспериментальных данных, в частности, для объяснения единичных, уникальных решений в истории, праве, политике, и анализ *полезности*, который играет центральную роль в исследовании предпочтений в стандартном экономическом анализе. С точки зрения автора, эти два подхода не являются несовместимыми, и в отсутствие сравнительной теории выбора оба подхода (формальное моделирование и анализ аргументации) могут дать существенный вклад в понимание процессов принятия решений.

Несмотря на определенные ограничения, концепция выбора на основе определенных аргументов имеет некоторые преимущества. Во-первых, акцент на обоснованности больше соответствует естественным процессам мышления и рассуждения о выборе. При столкновении с трудным выбором человек пытается выйти из ситуации при помощи аргументов за и против каждой из альтернатив – обычно он не пытается оценивать их полезность. Во-вторых, представление о выборе как о процессе, направляемом некоторыми предпосылками, дает возможность понять природу конфликта, свойственного ситуации принятия решения. В отличие от численных оценок, которые легко сравнивать, противоречащие аргументы бывает довольно сложно примирить. Анализ, основанный на аргументации, также может объяснить эффекты рамки, показывающие, что предпочтение чувствительно к тому, каким образом описаны альтернативы. Помимо этого концепция аргументированного выбора может включать в себя сравнительные суждения (например, относительные преимуществ или предвосхищаемых сожалений), которые обычно остаются за рамками моделей максимизации.

Одним из положений концепции аргументированного выбора является следующее: люди при наличии равных альтернатив выбирают не случайным образом, а разрешают конфликт, выбирая ту альтернативу, которая лучше с точки зрения более высокого уровня сравнения, тем самым, создавая новый критерий для выбора. В практической психологии используется процедурный компонент соотнесения разного рода аргументации в списках полюсов и

минусов (аргументов «за» и «против») конкурирующих альтернатив выбора. Здесь важно не перепутать, где речь идет о житейском понимании взвешивания альтернатив (см., например: Гертер, 1992), а где действительно разрабатываются новые критерии выбора, что очень сложно при множественных оценках альтернатив.

### ***Мышление возможного***

Мышление не только опосредствует стратегии ПР. По аналогии со страхованием рисков как «колонизацией будущего» мышление можно рассматривать как психологический процесс построения своего будущего. Прогнозирование, построение гипотез, целеполагание включены в регуляцию направленности мыслительной деятельности, и особенности этих процессов изучаются психологией. Но сейчас имеется в виду иной аспект – риск в мышлении как возможность *помыслить немислимое*.

Возможное в мышлении – это не только аспект временной перспективы обдумывания чего-то при решении какой-то проблемы, это и основа расширения системы знаний человека и его креативных решений. Если традиционно говорили о риске незнания, то сегодня возникла и такая проблема как риск знания. Речь в последнем случае идет не только о том, что знание может стать опасным (особенно если попадет не в те руки), и не о старой проблеме «многие знания – многие печали». Риск сопряжен с самой идеей конструирования человеком образа мира и полагания себя в нем. Слово конструирование означает не только лишь учет конструктивистской парадигмы (в философии познания и психологии), но и ту идею самоопределения, которая в большей степени связывалась с *личностным самоопределением*. Помыслить о чем-то и пожелать этого – вот линия взаимодействия познавательной и личностной сфер человека. Помыслить и ужаснуться – другой вариант. Не помыслить что-то может означать и недореализоваться, а не просто ошибиться (при выборе в ситуации). Другой поворот темы – «самосбывающиеся пророчества»; так называются случаи,

когда наступает событие, предсказание которого как бы уготовано самой возможностью человека помыслить о нем.

Человек в своем мышлении расширяет и умножает сферу мыслимого, но и изменяется сам, узнает себя. Таким образом, возможное в мышлении – это и проблема становления *личностного самосознания*. Риск узнать самого себя – один из аспектов психологической тематики риска. Психологи, занимавшиеся проблематикой риска, с одним из вариантов риска связывали именно самосознание личности.

Прекрасным примером здесь может служить эпизод из фильма «Сталкер». Один из героев рассказывает, как человек шел в «зону», чтобы, как ему казалось, спасти своего брата. Но себя обмануть можно, а «зону» нет; и она вместо брата дала ему кучу золота – то, стремление к чему составляло его глубинную сущность, хотя от него самого это было скрыто. Риск похода в мифическую «зону» означал и этот аспект: познания себя (поскольку «зону» нельзя обмануть).

Сейчас же продолжим анализ риска в мышлении с точки зрения применения человеком эвристик, сокращающих пути обдумывания при решении проблем и принятии решений.

Источником риска при психологическом его изучении могут выступать не только опасности, но и *эвристики*. Само это понятие фиксирует возможную селективность выбора, что означает неполноту анализа ситуации и тем самым получаемой информации, неразвернутость оснований выбора (пропущенные звенья) и любые стратегии, где критериями ограничения анализа ситуации могут выступать разнообразные психологические механизмы (эмоции, ограничения памяти, предубеждения личности и т.д.). Итак, связь понятий риска и эвристик задана более широким контекстом проблемы риск и мышление.

Психологи Д. Канеман и А. Тверски, описывая несоответствия реальных выборов предполагаемым согласно теории проспектов, стали использовать понятие *эвристик* как «ловушек ума», которые ведут человека к неверным решениям. Важное для Канемана понятие *усилия* было включено в анализ стратегий принятия решений следующим образом. Использование эвристик

позволяет субъекту уменьшать прикладываемые усилия, что может привести к ошибкам решений. Ими описаны эвристики *доступности*, *репрезентативности* и ряд других.

### *Примеры эвристик*

Эвристика *доступности* заключается в том, что человек, давая ответ в примере с принятием решения по поводу конкретного случая, при возможности ориентироваться на закономерности вероятностного распределения случайных событий (они по условиям заданы, как частоты событий или вероятности исходов) вместе с тем принимает решение, основываясь на *индивидуальном опыте* (представленности ему подобных событий). Например, испытуемому описывали случай заключения брака парой определенного возраста и сообщали действительную статистику разводов по стране – в разных социальных и возрастных когортах, с разным временем брака – год, два, три и т.д. Он должен был указать вероятность развода для данной конкретной пары. Оказалось, что люди давали решения, вспоминая аналогичные пары в своем окружении – развелись ли они и после какого срока. Человек считает событие тем более вероятным, чем легче он его извлекает из собственного опыта. И попадает в когнитивную ловушку: личный опыт застит ему надындивидуальные закономерности, хотя ему они сообщены.

Эвристика *репрезентативности* заключается в том, что люди неправильно оценивают случайность событий. Там, где они видят регулярность, событие не кажется им случайным. Поэтому при равновероятностных исходах в виде таких последовательностей как ХХХООО и ХОХХОО испытуемые обычно называют случайной вторую, но не первую последовательность.

В совокупности эти эвристики не позволяют человеку согласиться с тем, например, что картина распределения заболевания (не инфекционного), предъявляемая на карте, отражает случайность: он видит увеличение частоты заболевания в одних пунктах и уменьшение в других. Человек при этом приписывает неслучайный характер этому событию и ищет причины. В его вероятностных умозаключениях закономерность, устанавливаемая на большой выборке, при взгляде на маленькую выборку (скажем, отдельного городка) кажется не случайным событием. А уж если при этом обнаруживаются возможные «вредные» источники (окружающей среды, хозяйственной деятельности – например, свалка отходов предприятия), то тогда никакая статистика не помогает объяснить. Что это невозможно – равновероятность заболевания во всех населенных пунктах (подробнее этот пример см.: Канеман, 2013).

Однако когнитивные упрощения могут как уменьшать усилия, так и поддерживать достаточно высокий уровень точности в предложенном проблемном окружении. Кроме проблемы *усилия* анализ эвристик выводит на проблему *формата* представления информации. Так, Г. Гигеренцер в споре, опубликованном в журнале *Psychological Review* (1996) подвел итоги обсуждения эвристик и связанных с ними когнитивных феноменов с позиций выдвинутой им *экологической теории рациональности*, хотя обсуждение эвристик продолжается до сих пор. Он считает (и экспериментально показывает), что главным для успешности принятия решений является предоставление информации в задачах не в виде вероятностей, а в виде частот. Дело в том, что в реальной жизни человек сталкивается именно с частотами и примерами тех или иных событий. И постепенно им формируются некоторые модули, позволяющие адекватно реагировать на схожие ситуации. Эвристики могут выступать при этом свернутыми формами когнитивных оснований действий, которые самому человеку могут казаться интуитивными, но которые можно развернуть.

Эвристики, по Канеману, могут рассматриваться как показатель интуитивных решений, генерируемых работой другой системы человеческого ума, чем дискурсивная, (вербальная). Он вводит представление о двух когнитивных системах – Системе 1 и Системе 2, которые предлагает рассматривать как метафорические, а не онтологические образования. Система 2 реализует сознательную, дискурсивную работу ума, включает «разумное Я», которое планирует, о чем думать и что делать; именно эта система отвечает за выбор и принятие решения. Система 1 включает автоматическое реагирование, порождает впечатления и чувства, «которые являются главным источником убеждений и сознательных выборов Системы 2» (Канеман, 2013, с. 31). Система 1 генерирует очень сложные схемы мыслей, но делает это быстро, некритично и без ощущения намеренного контроля за ходом мыслей. И только более медленно работающая система 2 подвергает эти мысли критическому анализу и нивелирует ошибки, что сопровождается не

только развернутым дискурсивным анализом, но и ощущениями концентрации, деятельности, выбора.

Как показывает Г. Гигеренцер, эвристики выполняют в жизни человека не то столько роль «ловушек ума», сколько иную функцию – приспособительную. Он описывает иные эвристики, чем Канеман и Тверски. Целесообразность использования эвристики зависит от ряда показателей, и в первую очередь от степени *прогностической неопределенности* задачи (Kurz-Milcke, Gigerenzer, 2007). В указанной статье двух авторов качество эвристик предлагается оценивать не по критерию соответствия прошлым ситуациям и уже полученным данным об эффективности мыслительного поиска, а по критерию их прогностического потенциала, т.е. возможности предсказывать будущее развитие ситуаций. Примером может служить эвристика «Выбери Лучшее», уступающая модели множественной регрессии по степени соответствия прошлым данным. Но при решении *прогностических* задач эвристика оказывается более точной.

Как Канеман и Тверски пришли к своей «проспективной теории», как они стали выявлять различия в когнитивных репрезентациях вероятностей и описывать стратегии и эвристики выборов в условиях неопределенности, прекрасно описано в последнем издании книги на русском языке (Канеман, 2013), где автор перешел от академического к популярному изложению их теории и экспериментов, и здесь неуместны повторения. Но уместно отметить, что именно эта наиболее разработанная когнитивная теория принятия решений стала критически оцениваться с иной позиции, с которой выступил финансист, математик и экономист Нассим Талеб. Он в не менее популярной книге (Талеб, 2013) изложил принципиально иной взгляд на вероятностную структуру мира человека, показав, что человек и мир наиболее уязвимы со стороны непредсказуемых опасностей, связанных с неисчислимыми вероятностями событий, которые невозможно предугадать. В следующем параграфе мы продолжим обсуждение проблематики возможного и невозможного в мышлении, представляя позицию Н. Талеба.



Данный же параграф завершим указанием на понятие *познавательного риска*, как отражающего отличие психологического подхода при анализе стратегий принятия решений в отличие от экономических и других не психологических моделей. Это важно в исторической перспективе, поскольку появляющиеся новые понятия (интеллектуального риска, «Черного лебедя» и др.), с одной стороны, претендуют на новизну в раскрытии соотношения «риск» и «знания», но с другой, имеют своей предтечей психологическое представление о познавательном риске.

Впервые понятие *познавательного риска* использовал Дж. Брунер в своей работе 1954 г., выполненной как анализ стратегий на материале психологической методики образования искусственных понятий. Он показал, что при выдвижении необоснованной (не подкреплённой имеющейся у человека информацией) гипотезы человек может прийти к правильному решению (задачи на название задуманного и раскрываемого им понятия). Риск при этом заключался в том, что полученной информации было недостаточно для отвержения человеком конкурирующих гипотез (о возможном, «задуманном» экспериментатором понятии), и он вполне мог ошибиться в назывании своего ответа. Выигрыш при такой рискованной стратегии заключался в более коротком пути к решению, чем тот, который следовало бы пройти для получения всей информации. Описав разные интеллектуальные стратегии преодоления неопределённости в заданной ситуации – фокусировки, сканирования, смешанной (Брунер, 1977), он ввел исчисление *энтропии* как показателя необходимой информированности (при получении человеком от экспериментатора сведений об объектах, входящих и не входящих в задуманное понятие). Позже российский психолог О.К. Тихомиров (1969) показал, что исчисляемая неопределённость и *субъективная неопределённость* в ситуации не совпадают. Одной и той же (причем иногда полной) информации одному человеку оказывается недостаточно, а другому достаточно для формирования понятия; третий же оказывается способен к выдвижению «правильных» гипотез и при недостаточной

информированности. Однако при этом он полагается на преодоление той субъективной неопределенности, которая изменяется с каждым его шагом в общей стратегии решения.

### **«Непредсказуемость» и «антихрупкость» в подходе Н. Талеба**

Книги Талеба, с одной стороны, включили множество популярных изложений отдельных психологических экспериментов и воззрений Канемана, а с другой стороны, были нацелены на то, чтобы показать: риск – внешние его факторы или связанные с действиями самого человека – нужно связывать с другой неопределенностью, чем та, на которую ориентировались до сих пор. У Канемана закономерности восприятия вероятностей и принятия решений в условиях неопределенности действуют на территории Среднестана (согласно метафоре Талеба) – тех условий, где выявляются статистические закономерности, где представлены обычные и значит предсказуемые события, с которыми человек знаком по опыту (индивидуальному или надиндивидуальному, заданному системой доступных знаний). Ставшая бестселлером книга Талеба «Черный лебедь» имела подзаголовок «Под знаком непредсказуемости»; и речь в ней идет об опасностях или возможностях, которые дает человеку *мир неопределенности с учетом его крайних границ* – Крайнестана, где не действуют обычно выявляемые статистические закономерности. Но главное, где прогноз невозможно строить на основе опыта (ведь имеются в виду события, которые еще не происходили).

Именно редкие, немислимые, экстремальные события имеют наиболее существенное значение в жизни человека и общества. Предсказать их трудно, поскольку они не вытекают из предшествующих. Более того, накапливаемый опыт, казалось бы, свидетельствует в пользу того, что как говорится словами нашей популярной песни «завтра будет также, как вчера». Выйти за рамки ограничений полученного опыта, взять иной – более широкий и более глубокий – ракурс рассмотрения закономерностей, рассматривать неопределенность как необходимое условие развития неведомых новых

событий – в этом заключается психологический пафос книги человека, который не был профессиональным психологом, но решил стать ученым (см. следующий параграф).

Вот как Н. Талеб популяризовал основную идею «Черного лебедя» в дискуссии с Д. Канеманом ([http://www.nypl.org/audiovideo/live-nypl-nassim-taleb-daniel-kahneman/LIVEIrving\\_1.29Transcript](http://www.nypl.org/audiovideo/live-nypl-nassim-taleb-daniel-kahneman/LIVEIrving_1.29Transcript))

В книге “Черный лебедь”, есть пример про индюшку, которую каждый день кормит мясник. Каждый день уверенность индюшки статистически увеличивается и подтверждает индюшке, индюшачьему статистическому департаменту, управлению делами индюшки, что мясник любит индюшек. И это продолжается долгое время. В ноябре есть один день, когда очень не выгодно быть индюшкой, это День благодарения минус 2 дня. Происходит то, что будет большим сюрпризом для индюшки, а не Черным лебедем для мясника. Вот история индюшки, и весь смысл этой истории объяснить проблему Черного лебедя, которая неверно истолковывалась последние 5 лет. Основная идея – давайте не будем индюшками, и это весь смысл книги “Черный лебедь”.

Выход новой книги Н. Талеба “Антихрупкость: вещи, которые извлекают пользу из беспорядочности” стал поводом для приглашения автора на встречу в Нью-Йоркской публичной библиотеке. Эти встречи известны как программы “LIVE из Нью-Йоркской публичной библиотеки”; их можно отыскать в интернете. Я воспользуюсь переводом встречи Н. Талеба с Д. Канеманом, которая состоялась 5 февраля 2013 г.. Эта книга интересна тем, что там не только обсуждены проблемы риска в Крайнестане, но и утверждается идея динамического контроля над неопределенностью.

Вот как сам Талеб в начале встречи говорит о своем переходе к методологическому осмыслению мира неопределенности: «Позвольте мне представить идею антихрупкости следующим объяснением. Я был трейдером до того как познакомился с Дэнни (Д. Канеманом). Мы встретились в 2002–2003 г., и эта встреча многое для меня изменила. Я решил стать ученым, да, сразу же после встречи с ним, да, полноценным ученым. Мне понадобилось 2 года, чтобы стать ученым и конечно у меня была книга, которую необходимо было откорректировать» Далее он продолжил апелляцию к своему опыту трейдера. Они «классифицируют все в две группы: то, для чего непостоянство хорошо, и то, для чего непостоянство плохо. Есть сделки, которым подходит непостоянство, а есть

такие, для которых непостоянство и вариативность просто противопоказаны. Они могут называть это длинной или короткой гаммой. Вот чем я занимался. Когда я вступил в мир ученых, то понял, что в нем нет названия для тех вещей (понятий), для которых непостоянство – это хорошо. Прочный – это не то. Понятия устойчивы, их можно адаптировать, они могут быть подвижными, жизнеспособными, легко приспособляющимися. Все это не является противопоставлением хрупкости, не эквивалент для тех явлений, для которых непостоянство - это хорошо. Я пришел к выводу, что вещи с коротким непостоянством являются хрупкими, например, стакан (в случае землетрясения он не улучшит своих качеств; оно ему противопоказано).

Таким образом я пришел к выводу, что хрупкость – это категория объекта и это не противопоставление понятию прочный. Противоположность хрупкости – это совсем другая категория. Если я отправляю посылку по почте с надписью “хрупкое”, вы переводите на русский или другой язык, что с посылкой надо обращаться осторожно. Противоположным нельзя назвать случай с посылкой, на которой ничего не написано. Противоположным будет то, на чем вы напишите: обращаться неосторожно. Для этой категории нет названия, поэтому я назвал ее антихрупкость. Антихрупкость - это то, что получает выгоду из непостоянства, вещи, которые извлекают пользу из беспорядочности” то что получает выгоду от непостоянства (волатильности). Многие не понимают этого. Когда мы ищем что-то, нам нужна устойчивость. Это не то же самое. Если вам нужна устойчивость, то вы не то ищете. Я решил сделать классификацию, эта книга о классификации понятий по трем категориям: хрупкий, прочный, антихрупкий».

Далее он развил идею, что неопределенность вредит хрупкости, но она только на руку антихрупкости. Пример – готовность к неопределенности предпринимателей. Неопределенность любят авантюристы – она открывает им новые возможности. И есть системы, которые получают выгоду от беспорядочности; но для этого у них есть какие-то определенные свойства.

Д. Канеман возражал, что «Люди в большинстве своем предпочитают устойчивость, нежели антихрупкость». Талеб же продолжил обоснование того, что увеличение сложности или величины увеличивает хрупкость объекта. Децентрализация делает «объект» менее хрупким, менее подверженным опасностям (ошибок, уничтожения и т.д.). Приведем один из его примеров.

«Децентрализованное правительство делает много маленьких ошибок. Похоже на

беспорядок (путаницу), потому что видно много ошибок. Они на первой странице New York Times каждый день, согласен, и это пугает людей. Большое централизованное правительство не делает такого количества ошибок, его работа более ровная, но вы знаете, когда они совершают ошибки, последствия двух из них в нашей стране длятся уже 10 лет. Был один человек, который пошел в Ирак, нам это уже стоило три триллиона долларов и число это будет расти. И был у нас мистер Гринспен. Две большие ошибки. Когда есть децентрализация, умноженная на ошибки, то они меньше, почти как камешки. Они будут беспокоить, но они не разрушат».

Д. Канеман возвращал спор к психологии восприятия приобретений и потерь, возвращая понятие неопределенности к контексту обычных условий жизни людей: «Для большинства людей приемлем механизм, который делает нас очень восприимчивыми к маленьким потерям, которые мы несем в процессе, то есть их нельзя компенсировать громадным выигрышем. Такая же ситуация с противоположным процессом».

Канеман не согласен с критикой Талебом людей, которые пытаются строить прогнозы в экономической сфере, потому что они не предсказали большие события (кризисы) Талеб отвечает, что чтобы быть защищенным от опасных случайностей (например, крушение самолета), нужно иметь возможность предсказывать не отдельное событие, а их серию. Военные понимают это. На вооружение в рабочем порядке тратятся 800 миллионов в год (в США), чтобы принимать меры в случае экстремальных событий, а войны у нас не было около 50-60 лет». В социальном плане он считает, что необходимо построить общество, которому не смогут навредить ошибки прогнозов. «Чтобы стать антихрупким, для начала надо стать устойчивым, понизить долг, децентрализоваться и устранить угрозу (риск) недобросовестности».

Пора остановиться на представлении дискуссии, поскольку она доступна. Сделанный экскурс не кажется лишним потому, что здесь сам автор дает трактовки своих идей. И текст свидетельствует о том, что распределяя риски в физическом (землетрясение) или социальном (война) планах, автор «Антихрупкости» на самом деле соединяет методологический и психологический аспекты понимания риска. По существу он по-своему интерпретирует, полагаясь на свой богатый жизненный опыт (война в Ливане, от которой вынуждена была бежать его высокопоставленная семья), профессиональный опыт экономиста и трейдера, идею *возможного в мышлении*.

Нельзя связывать риск только с наблюдаемыми событиями. Необходимо расширять горизонты мышления и мыслить немислимое, непредсказуемое. Если это получится, то увеличится ориентировка (как сказали бы психологи), и возрастет «антихрупкость» ситуации. Другую психологическую проблему Талеб видит в добросовестности: ведь никто не знает о возможном риске лучше, чем человек, который создал ситуацию риска. Поэтому так велика роль добросовестности – необходимости предотвращать риски, если есть знание о них. С другой стороны, нельзя предотвращать стрессоры, возникающие в связи с факторами риска. Без них человек оказывается в стерильных условиях и потому не будет готов к развертыванию угрожающей ему ситуации, будет беспомощным.

Эта мысль также очень важна – контроль неопределенности означает не ее уничтожение, снижение или умалчивание, а готовность принимать *вызовы неопределенности*. В психологии есть специальное понятие – *толерантности к неопределенности*. Оно характеризует устойчивость человека к условиям неопределенности, изменчивости, противоречивой информации. С ним связано и понятие *готовности к риску* – как способности принимать условия неопределенности, умения принимать решения и действовать в ситуациях неполной информированности, отсутствия контроля над ситуацией, т.е. в условиях неопределенности и риска. Под этими свойствами понимаются диспозициональные характеристики познавательной и личностной сферы человека. Талеб говорил не о них (как психологических понятиях). Но на самом деле его более общие рассуждения о риске в обществе и экономике, о его восприятии человеком и об ограничениях статистического взгляда на закономерности в области неопределенности – все это несомненно вклад в психологию риска.

### **Глава 3. Риск как междисциплинарная проблема**

#### ***Риск — реальность или социальный конструкт?***

Среди ученых нет полного согласия ни относительно определения значения понятия «риск», ни относительно соотношения его с другими, связываемыми с ним базовыми понятиями: неопределенность, вероятность, опасность и пр.. Одни признают за ним объективный характер и рассматривают риск как нечто, присущее самой действительности; тогда ситуация неопределенности при принятии решений рассматривается с точки зрения внешних составляющих риска. Эту позицию можно назвать «реалистической» установка применительно к риску. Другие же считают, что риск существует лишь для субъекта; безотносительно к человеку, воспринимающему риск и действующему в ситуациях неопределенности, содержащих те или иные угрозы (материальные, социальные или другие), говорить о риске или рискованности нет смысла. Эта «субъективистская» установка не предполагает отрицания значимости социологических, экономических и других подходов к пониманию и оценке риска в жизни человека и общества в целом. Но она выдвигает в центр исследований человека, его картину мира, восприятие им реальных ситуаций жизнедеятельности, как включающих условия неопределенности и риска.

Придерживающиеся «реалистической» позиции в понимании риска авторы считают, что риск характеризует не только особые ситуации или деятельность людей в них, но и стал важным феноменом современного общества. «Субъективистский» подход прокладывает мостик к собственно психологическим моделям риска, изучению когнитивного риска, диагностике личностных свойств, способствующих или препятствующих успешным решениям и действиям в ситуациях риска; этому будут посвящены следующие главы книги.

Факт признания наличия риска в самых разных формах человеческой деятельности – главный аспект различения между «доиндустриальными», индустриальными и современными («постиндустриальными») обществами. В

истории человечества, в так называемых традиционных культурах, «рискогенная» деятельность осуществлялась под покровительством религии или магии. В этом случае риск принимал форму принятия неопределенности как божественного предопределения результатов деятельности. Риск связывался с понятием Рока, а не признавался в качестве феномена самостоятельной регуляции активности человека. Но бытие выражения «На Бога надейся, а сам не плошай!» отразило двойственное понимание рискованности – возможность самому влиять на исходы действий даже в ситуациях их божественной предопределенности.

В современном обществе возникает признание риска – как условий жизнедеятельности современного человека – широкой общественностью. В обыденном сознании людей риск связывают с экстремальными видами спорта, бизнесом, здоровьем и т.д. Практика страхового дела или экономические модели также все больше учитывают психологические факторы риска. Но дело даже не в том, что современный человек все чаще вынужден использовать ранее редко употреблявшееся ранее понятие риска. Дело в том, что мир современного человека все чаще характеризуется как мир *неопределенности* и *риска*, в котором возрастает ответственность личности за свои решения. В таком мире человек сам должен выбрать, на что ему ориентироваться в своих решениях, поскольку мир социума, с одной стороны, задает множество систем ориентиров (и мыслительных, и ценностных), с другой стороны, при решении конкретной задачи практически никогда не предполагает полноты ориентиров для решений и действий; именно такие условия предполагают самостоятельность человека в своих выборах, а значит максимальную опору на свой интеллектуально-личностный потенциал.

Психологическая регуляция восприятия риска и действий и решений в условиях неопределенности стала предметом современных фундаментальных исследований. Вместе с тем в общественном сознании (и широкой публики) более представленными оказываются социологические теории риска. Дело в том, что риск как социологический конструкт активно осваивался в последнее



тридцатилетие в социологических теориях. Сложившиеся в них представления быстрее переходят на уровень функционирования имплицитных теорий, которыми руководствуются люди в обыденной жизни, оценивая проблему риска.

В «реалистических» подходах риск интерпретируется в научных и технических терминах. Эти направления учитывают и первоначальные математические модели риска (в частности, построенные применительно к материалу азартных игр), и данные широко понятой когнитивной науки, базирующейся на психологии и подходах других дисциплин к проблемам организации знаний и управления рисками — инженерных дисциплин, экономики, статистики, эпидемиологии и т.д. Иными словами, риск при принятии «реалистической» установки трактуется как объективный и познаваемый факт (потенциальная опасность или уже причиненный вред), который может быть измерен. Другое направление анализа риска — социокультурное. Здесь упор делается на социальный и культурный контексты восприятия и обсуждения проблем человека в условиях неопределенности и риска. Это направление возникло на базе таких гуманитарных дисциплин, как философия, культурная антропология, социология, кросскультурные исследования.

В психологии риск представлен как изучаемая проблема, имеющая отношение к определенной фактологии, требующей научного понимания и объяснения. Незаданность исходов действий и решений человека, которая связана как с ситуационными факторами, так и с соотношением им самих возможных решений и действий в той или иной ситуации, выступила связующим звеном в определении предмета изучения психологии риска и психологии личности.

С общепсихологической точки зрения можно выделять в качестве ведущих такие подходы как: а) поведенческий, или *праксиологический*,

ориентированный на выявление реализуемых стратегий принятия решений в условиях риска; б) познавательный, или *когнитивный*, направленный на изучение схем мышления и когнитивных возможностей человека в восприятии риска и направленности стратегий принятия решений; в) эмоционально-мотивационный, или *личностный*, фокусирующий специфику переживаний принятия риска и преодоления неопределенности на основе предпочтения риска. Возможность (или невозможность) принятия условий риска человеком разумным, осуществляющим свободный выбор и отвечающим за свои поступки, включает не только мотивационно-личностные аспекты регуляции деятельности, но и этические.

Кантовский императив прямо соотнес возможности действий человека в ситуации угрозы со следованием *моральным нормам*. В последние годы вновь развернута дискуссия о возможности учитывать этику в понимании И. Канта с выбором между альтернативами, с которыми приходится сталкиваться современному человеку (Поддъяков, 2010). Ценностные отношения начинают включаться в анализ проблематики риска при выделении его уровней; сам риск начинает интерпретироваться как *ценность* и проявление надситуативной активности человека (Петровский, 1992). Вместе с тем с совсем другими реалиями изначально была связана проблематика риска в рамках подходов, реализовавших так называемую познавательную парадигму, или когнитивистский подход.

Уже было сказано, что в психологии риска различают феномены *восприятия риска* (когнитивных репрезентаций) и реализуемых *стратегий выбора* в условиях неопределенности и риска. Риск связывается: 1) с опасностью, угрозой потерь, возможным ущербом (так называемые традиционные исследования, базирующиеся на теориях «максимизации ожидаемой полезности»; 2) с возможностью «недомыслия», недоучета необходимых ориентиров или ограничениями в возможностях ориентировки в ситуации и тем самым повышением вероятности не адекватных выборов (Саймон, 1993; Корнилова, Тихомиров 1990); 3) со специальными эмоциями или феноменами, например, «бремени принятия решений», что будет раскрыто позже. Список конкретных направлений в

изучении «риска в действии» и «риска в мышлении» в последующих главах будут продолжены.

Социологические подходы рассматривают риск в ином контексте – условий его порождения в обществе и функционирование общества в аспекте условий неопределенности и риска. Однако как психологические подходы к пониманию риска только извне можно трактовать в качестве «субъективистских», так и социологические подходы к риску можно понимать в качестве «реалистических» только в условном изменении ракурса рассмотрения при переходе к другому объекту изучения – *обществу риска*.

### ***Современное общество как общество риска***

Риск в психологическом аспекте его изучения – оценки человеком условий неопределенности как включающих фактор риска и «действенного» принятия риска – неоднозначно связан с его трактовками в других науках. В социологическом и экономическом подходах к риску превалирует мнение о том, что его учет затрагивает проблемы общества в целом; поэтому вводятся такие понятия как «общество риска». Объединительными для математических и экономических подходов стали теории, предполагающие абстрактного субъекта принятия решений – как, например, это реализуется в «моделях ожидаемой полезности».

Наиболее завершенная концепция общества риска принадлежит немецкому социологу и политическому философу У. Беку. Согласно Беку, риск – это не исключительный случай, не «последствие» и не «побочный продукт» общественной жизни. Риски постоянно производятся обществом, причем это производство легитимное, осуществляемое во всех сферах жизнедеятельности общества — экономической, политической, социальной. При этом «риски» трактуются как неизбежные продукты принятия решений. Современный социум предполагает постоянные решения человека, поскольку он живет и действует в условиях неопределенности, причем часть из них

касается выбора между дальнейшим развитием, влекущим за собой все новые риски (например, техногенных катастроф), и безопасностью жизни каждого конкретного человека (Бек, 1994). Не случайно сегодня активно набирает силу новое направление в психологии – психология безопасности. Риск же связывается именно с *опасностями* и *угрозами* (как отдельному индивиду, так и обществу в целом). И сегодня повышение безопасности для общества в целом не означает прямого снижения угроз безопасности отдельного человека (имея в виду широкий ее аспект, включая гражданский – правовой, информационный и т.д.).

Риск может быть определен как результаты систематического взаимодействия общества с угрозами и опасностями, индуцируемыми и производимыми модернизацией жизни (производства и социальных отношений) как таковой. Современные *риски* в отличие от *опасностей* прошлых эпох — следствия угрожающей мощи модернизации и порождаемых ею неуверенности и страха. «Общество риска» – это фактически новая парадигма общественного развития. Ее суть состоит в том, что господствовавшая в индустриальном обществе “позитивная” логика общественного производства, заключающаяся в накоплении и распределении богатства, все более перекрывается (вытесняется) “негативной” логикой производства и распространения рисков. В конечном счете, расширяющееся производство рисков подрывает сам принцип рыночного хозяйства и частной собственности, поскольку систематически обесценивается и экспроприируется (превращается в отходы, загрязняется, омертвляется и т.д.) произведенное общественное богатство. Расширяющееся производство рисков угрожает также фундаментальным основам рационального поведения общества и индивида – науке и демократии, обсуждение чего должно стать предметом специального анализа.

Другой вариант представлений о риске как связанном с опасностью феномене развивал немецкий социолог Н. Луман. Его социологическая теория

риска напрямую связана с критикой *рациональности* современного общества. Характерной чертой постиндустриального общества, по Луману, является не столько потребность создания условий стабильного существования, сколько интерес к крайним, даже невероятным альтернативам, которые разрушают условия для общественного консенсуса и подрывают основы коммуникации. Поведение, ориентированное на такие случайности, и принятие таких альтернатив являются противоречивыми. Поэтому рисковое поведение современного человека (и сообществ) вообще не вписывается в схему рационального/иррационального (Луман, 1994).

Луман предложил подойти к понятию риска через понятие *порога бедствия*. Результаты подсчета риска можно принимать, если вообще можно, лишь не переступая порог, за которым риск мог бы трактоваться как бедствие. Восприятие риска и его «принятие» при таком подходе выступают не как психологические, а как социальные проблемы: принимается, что человек поступает в соответствии с ожиданиями, предъявляемыми к нему его постоянной референтной группой. В книге далее будет показано, что личностный риск как раз свидетельствует об иной возможности — самоопределения личности, в том числе и в противовес давлению групп или средств массовой коммуникации.

Этот автор пытался поставить социолога в положение не критика современного общества, вошедшего в эпоху *глобального риска*, а компетентного эксперта, помогающего обществу вернуть утраченное состояние «нормальности». Он определял социологическое наблюдение, как наблюдение второго порядка или «наблюдение наблюдения». Через соотнесение двух уровней наблюдения, вводится различие *риска* и *опасности*. Если потенциальный урон «привязывается к решению» и рассматривается как его последствие, тогда речь идет о *риске решения*. Если же возможный урон анализируется как обусловленный внешними факторами, т.е. в контекстах окружающей среды (включая социальное окружение), тогда можно говорить об *опасности*.

В этой концепции подчеркивается, что в современном обществе нет поведения, свободного от риска. Для дихотомии риск/безопасность, это означает, что нет абсолютной надежности или безопасности, тогда как из дихотомии риск/опасность вытекает, что нельзя избежать риска, принимая какие-либо решения.

В концепции британского социолога Э. Гидденса риск также анализируется на уровне социальных систем. Он солидаризуется с мнением, что риск является результатом модернизации и активизируется процессами глобализации. Всякое социальное действие «рискогенно». Пассивность, бездействие или решение об отказе осуществить действие, также является социальным «действием», которое в свою очередь может быть не менее рискогенно.

Этот автор вводит вместе с тем такую психологическую составляющую в свой анализ как *доверие*. Американский социолог Ф. Фукуяма рассмотрел доверие в еще более широком контексте особенностей социально-экономического развития стран (Фукуяма, 1996).

Гидденс обосновал неразрывную связь доверия с риском, поскольку риск становится результатом решений и деятельности индивида в социуме. Социальное действие возникает в результате принятия решения, которое основывается на доверии к социальной системе. Принимая решение, человек полагается на принятые в обществе нормативы и тем самым может прогнозировать следствия своих решений. В противном случае, отсутствие предсказуемости и отсутствие доверия разрушает основу для социального взаимодействия. Таким образом, риск и доверие тесно переплетены. Доверие существует в контексте: а) признания факта, что человеческая активность по сути своей рискогенна; б) динамического характера социальных взаимодействий, т.е. современных социальных институтов. Отсутствие доверия может привести к деструктивным последствиям для всей социальной системы.

Опасность также связана с риском. Э. Гидденс приводит такой пример: риск утонуть при пересечении Атлантики в маленькой шлюпке выше, чем на океанском лайнере, так как вариация опасностей в первом случае выше. Однако, хотя опасность и риск тесно связаны, их различие не зависит от того, оценивает ли индивид альтернативы в социальном действии или нет. Человек, рискующий чем-либо, признает опасность. Если люди не признают опасностей, то они им *подвергаются*. При этом возникает другая проблема — принимают ли конкретные лица ответственность за риск своего действия или же они перекладывают ее на других.

Наряду с осмыслением социоэкономических факторов глобализации риска в обществе социологи реализовали и другие пути его обсуждения, в частности, связанные с исследованиями различных типов оценки риска и отношения к риску в разных обществах и культурах. В той или иной мере этот круг вопросов затрагивается авторами специального выпуска журнала «Дедалус». По мнению Мэри Дуглас, автора одной из статей в сборнике, риск – это не только вероятность события, но также и его вероятные масштабы; и всё зависит от ценности, которую придают этому событию (Дуглас, 1994). По А. Вилдавски и К. Дейку, самой распространённой теорией риска является «теория знания»: в её основе – часто неявное представление, будто люди воспринимают технологии (и другие явления) как опасные, потому что они знают об их опасности (Вилдавски, Дейк, 1994).

Другая общепринятая причина восприятия риска выводится ими из принимаемой социо-психологической «теории личности», в которой личностные свойства включаются в анализ проблемы риска, но только на умозрительном уровне (т.е. без проведения собственно психологических исследований). Авторы предполагают, что индивиды могут различаться по степени рискованности: одни любят риск и с охотой включаются в рискованные ситуации, а другие опасаются риска и избегают его. При этом отмечается, что самооценка знания и точность восприятия имеют минимальную связь с восприятием риска. Людей, которые определённо

чувствуют необходимость принятия обществом технологического риска, можно описать как терпеливых, воздержанных, склонных к компромиссу и порядку (т.е. мера склонности к риску положительно коррелирует с такими личностными чертами, как «потребность в порядке» и «уважительность»). Эти защитники *имплицитной теории социального риска* не склонны быть агрессивными, или очень самостоятельными, или выставлять себя напоказ. Более вероятно, что они будут осторожными и скромными, предпочитающими стабильность изменениям (в предыдущей главе мы охарактеризовали это свойство как *интолерантность к неопределенности*). Эта модель предполагает такой тип личности, как личность послушного и исполнительного гражданина, уважающего авторитеты. Исследователи считают, что культурные предрассудки (предпочтения) обеспечивают лучшие предсказания восприятий риска и предпочтений в выборе видов риска, чем измерения знаний и свойств личности, и обладают такой же предсказательной силой, как политическая ориентация.

Многие авторы приходят к выводу о том, что способ восприятия многообразия рисков индивидами соответствует образу их жизни, но дают разные объяснения этой связи. Согласно концепции Вилдавски и Дейка, принятие риска социальными группами соответствует культурным особенностям и укоренившимся социокультурным ценностям, которые и определяют формы и модели общественных отношений.

В кросс-культурных исследованиях причины различий форм поведения разных групп населения помещаются в системы так называемых «дистальных» и «проксимальных стимулов» (Культурология, 2010); и рискованность оказывается сопутствующей переменной для других личностных свойств, характеризующих большую активность человека, причем и на уровне сообществ (сравнения охотников и собирателей, земледельцев и кочевников), и на уровне индивидов (герои и толпа).

Таким образом, и на уровне социологических теорий обсуждаются связи рискованного поведения и управления рисками в обществе с такими



проблемами как рациональность действий человека, их обдуманность, эмоционально-ценностные контексты принятия и предотвращения риска, роль личностных свойств человека в реализации рискованного поведения.

Дихотомия «риск-опасность» выступает при этом общим местом социологических теорий. Но дело в том, что риск и опасность только на первый взгляд кажутся чем-то самоочевидным. На самом деле, они могут быть очевидными именно потому, что соответствующих представлений поддерживается конкретное общество. Поэтому при обсуждении темы риска социологи нередко ограничиваются просветительско-предостерегающими задачами. Они считают необходимым показать обществу, что в своем стремлении к благополучию люди избегают одних опасностей, но при этом привлекают на себя другие, быть может, еще большие.

#### ***Рациональность и риск в социологических и экономических подходах***

Изначальные определения рискованных действий как действий наобум, действий импульсивных и не основанных на расчете (что представлено уже в словаре В. Даля), в социологических теориях были существенно поколеблены: риск стал восприниматься как необходимое условие *развития общества*. Другой вопрос, как нужно соотносить индивидуальные риски и риски в рамках всего социума. Социологические подходы показали, что если речь идет о риске, это не значит, что под вопрос ставится рациональная природа человеческого поведения. Когда исход всех событий и поступков можно однозначно скалькулировать, о риске как таковом речи нет. Но и при максимально разумном поведении отдельного человека условия современного общества не могут оградить его от риска. Риск появляется вместе с непредсказуемостью, неопределенностью будущего. Иными словами, встает вопрос о рациональном поведении человека или рациональном функционировании систем или институтов ввиду неопределенного будущего.

Рациональность, рассматриваемая с позиций психологических и экономических теорий, представлена по-разному. Концепции «ограниченной» рациональности, «аксиологической» рациональности и другие уже давно вывели эту категорию за рамки

узко понятой информационной подготовки решений. Общим оказывается то, что риск связывается не только с действиями людей, но и с их стратегиями принятия решений.

Основным постулатом о риске в экономических моделях принятия решений – в отличие от психологических моделей – является предположение о его *калькулируемости*, или возможность его представить в числовых значениях, т.е. измерить. В противном случае, как настаивает Ф. Найт, можно говорить только о неопределенности и никоим образом о риске. Риск понимается по-разному в различных моделях – как вероятность потерь, как размер возможных потерь, как функция от вероятности и размера возможного ущерба, как различные показатели распределения всех последствий и т.п.

Одним из главных методологических отличий экономической теории от других общественных наук является использование той или иной гипотезы о *рациональности* человеческого поведения. Применительно к ситуации неопределённости или риска рациональность поведения обычно задаётся с помощью теории «ожидаемой полезности», согласно которой человек при выборе ориентируется на математическое ожидание выигрыша от каждого из возможных вариантов.

Как уже было сказано в 1-й главе, общим для большинства нормативных (не психологических) моделей стало понимание риска в терминах потерь (ущерба) и отсутствие субъекта принятия решения. Следование функции максимизации выгоды (и снижения ущерба) рассматривается в нормативных теориях также в аспекте реализации правил. Дж. Нейман и О. Моргенштерн в своем капитальном труде «Теория игр и экономическое поведение» (1970) предложили модель игры, в которой каждый «игрок», реализуя правила, может достигать максимальной выгоды в партии. Повторим, что субъектом принятия решений выступает при этом ЛПР – *лицо, принимающее решение*. И этим лицом может быть любая система, следующая в своих выборах заданным правилам и функции максимизации полезности.

Считается, что областью наибольшей рациональности экономических субъектов являются финансовые и фьючерсные рынки, характеризующиеся значительной однородностью товара, возможностью арбитража, большим

объемом доступной информации и т.д. Однако даже на этих рынках существуют систематические отклонения от рационального поведения, предсказанного теорией ожидаемой полезности. Логические выводы, определяющие поведение людей, зависят от заранее сложившихся представлений, которые могут быть истинными или ложными. Существенная часть межвременных рынков демонстрирует систематические отклонения от индивидуально рационального поведения (Эрроу, 1994), и эти отклонения стратегий соответствуют тем эмпирическим данным, которые получены психологами из совершенно иных источников .

В реальных задачах на принятие решений исходы обычно многомерны, т.е. выбираемые альтернативы включают ряд значимых для человека характеристик, и оценка их включает: анализ самих измерений (выбор важных для достижения цели исходов, их иерархизация) и их интеграцию согласно определенной стратегии. В исследованиях принятия решений описаны ряд таких *стратегий*: линейная (если глобальная «полезность» определяется как взвешенная сумма достоинств и недостатков альтернативы), конъюнктивная (человеком учитывается «полезность», приписываемая исходу, величины в оценках всех свойств которого выше минимальных, или пороговых значений), альтернативная (предпочитается любая альтернатива, для которой величина одного из выбранных измерений превышает допустимый, или заданный, порог), конфигурационная (подбор и «вес» измерения зависит от конфигурации других измерений).

Процессы принятия решений в терминах теории «полезности», или «моделях ожидаемой полезности», выглядят как выборы ЛПР альтернативы в условиях неопределённости; риск зависит при этом от оценки последствия решения, а именно его ценности или полезности. Под *ценностью* в экономических теориях подразумевается нечто объективное, заданное, что можно количественно измерить. *Полезность* же связана с целями субъекта и поэтому имеет скорее психологический характер. Кроме того, в регуляцию

выбора (как принятия решения) входит оценка вероятности определённой альтернативы. И это может быть субъективная вероятность, которая в модели В. Эдвардса находится лишь в монотонной связи с объективной.

В классической (не психологической) теории принятия решений выбор оптимальной стратегии в условиях неопределённости, связанной с риском, осуществляется на основе максимизации «полезности» при заданной целевой функции рационального поведения. Ожидаемая ценность понимается как произведение объективной вероятности на исчисляемую ценность. Важно также, что в нормативных моделях предполагается, что все альтернативы и варианты решения известны, что в реальности бывает крайне редко.

В отличие от не психологических подходов, в психологии риска предметом изучения становятся те психологические реалии и условия, которые стоят за восприятием риска людьми и предпочтениями ими тех или иных стратегий. И формальные модели выступают при этом лишь фоном или образцами тех «идеальных стратегий», по отношению к которым выявляются и обсуждаются реализуемые человеком – так называемые «эмпирические» стратегии принятия решений. Идет ли речь о выборе между альтернативами, заданными в качестве идей, материальных благ или направлений действий – это, конечно, изменит понимание и идеальных стратегий. Так, модель распределения экономических благ (в МОП) заведомо предполагает иную регуляцию действий, чем модель регуляции морального выбора. Общим направлением для психологических моделей выступят, во-первых, изучение репрезентаций риска (как картин его субъективного восприятия и понимания), а значит когнитивного оценивания риска субъектом, и во-вторых, поиск тех личностных составляющих регуляции выбора, которые делают любой выбор авторским и предполагают ответственность человека за свое решение человека (если только он не признается полностью или частично невменяемым).

Однако в современных реалиях развития науки и производства аспект *рациональности* начинает уходить на второй план по сравнению с аспектом *прогностичности*. Не сама опасность, а ее прогноз обществом начинает включать идею «возможного в мышлении» в социальные контексты понимания риска.

### ***Риск, неопределённость и необходимость социальных дискуссий***

Споры о том, как «приручить риск», стали важным элементом общественных дискуссий начиная с 1960-х и 1970-х гг., после того как кроме риске ядерной энергии, которая может оказаться как чрезвычайным злом, так и благом в современном обществе, были развернуты споры об использовании химикатов и пестицидов, об индустриальных и транспортных загрязнениях, о генетически модифицированных продуктах и, с недавних пор, о *нанотехнологиях*. Большое количество таких споров включает различие во взглядах на проблему о значении риска и неопределённости и их принятии и распространении в обществе.

Риски, связанные с ядерной энергиями и биотехнологиями, вызывают не просто споры, но социальные конфликты; и они отражают в меньшей степени научные факты и прогнозы, а в большей – различия по поводу разных групп ценностей, политики и образа жизни (Pidgeon, 2008). Житейские представления о неопределенности и риске при этом отличаются от взглядов профессионалов, что порождает проблему социальных разногласий по поводу природных и технологических бедствий.

В период между 70-ми и 80-ми годами развернулись исследования по восприятию риска, в которых совмещались когнитивный и социо-культурные подходы. Пиджеон и Словик (Pidgeon, 1992; Slovic, 2000) показали, что вероятностная оценка и байесовский подход не могут объяснить восприятие рисков там, где ситуация воспринимается неподконтрольной, где ею вызывается страх и прогнозируется катастрофический потенциал, даже если он научно не обосновывается. Социальное и культурное восприятие

неопределенности не охватывалось исследованиями, выполненными в рамках психометрической парадигмы восприятия рисков. Хотя в них и были получены многочисленные эмпирические данные о восприятии разных типов и видов риска, но это не послужило существенному продвижению в теории.

Многие аспекты восприятия риска отдельным человеком задаются социумом. Связь восприятия риска с мировоззрением отмечали Дуглас и Вилдавски: в зависимости от того, к какому культурному «отклонению» тяготеет человек – индивидуалист, знаток, фаталист, иерархист или сторонник равноправия – его мысли и ценности ведут его к разному пониманию риска и опасности. Бек и Гидденс в их обсуждении «общества риска» рассмотрели макроструктурные условия и последствия индустриализированного Западного общества, понятого как эпоха позднего модерна. Эти условия породили новые классы повсюду распространяющихся и невидимых рисков, выявляемых только косвенно. Распределение благ в индустриальном и постиндустриальном обществах (в эпоху глобализации) поставило и проблему распределения рисков (между человеком и обществом, между кампаниями и т.д.). В индивидуальной жизни человека новые типы риска (изменение климата, ядерной энергетики, загрязнения окружающей среды, химикатов) привели к возникновению новых форм «беспокойства и экзистенциальной неопределённости». Психологическими компонентами теории «общества риска» стали увеличение личной рефлексия риска (через которую люди развивают понимание риска, и способы ответов на него в повседневной жизни), рост уверенности во мнениях экспертов по риску, возрастание личной ответственности за контроль риска в результате нарушения установленных норм, ценностей и социальных связей.

Однако социокультурные подходы к исследованию риска не характеризуют динамический характер и множественность путей, которыми развивается в обществе понимание риска. Социальные коммуникации оказываются при этом важнейшим звеном. Так, определенные последствия

рискованных действий успешно сглаживаются, не замечаются социумом, пока не приобретают катастрофического масштаба.

Роджер и Линн Кэсперсон (Kasperson, Kasperson, 2000) привели пять путей, благодаря которым «скрытые угрозы» поддерживаются и игнорируются в обществе: 1. *Глобальные неуловимые опасности* развиваются медленно, и политически разобщенные сообщества в разной степени их эксплицируют. 2. *Идеологические опасности* по-разному актуализируются в зависимости от принятых в обществе социальных ценностей и верований, благодаря которым какие-то последствия преуменьшаются, а какие-то рассматриваются как благо. 3. *Маргинальность человека при переходе его в рамки другой культуры* обеспечивает ему большие опасности, чем находящемуся в центре культуры. 4. Опасности, возникающие как *увеличение эффектов накопления воздействия* каких-то факторов, становятся видимыми только после их вторичных последствий. 5. Темпы технического прогресса опережают ценностное освоение и понимание рисков, тем более что ценностные установки испытывают влияние со стороны политических, что приводит к рассогласованию с целями и непоследовательному распространению в сфере социальных отношений. Таким образом, увеличение опасности риска связано именно с социальными взаимодействиями, а не только с природными или техногенными факторами.

Выделение символической роли риска привело к возникновению «объяснительных» социокультурных подходов. В них акцент стал делаться на том, в каком контексте, в каких конкретных ситуациях и конкретных сообществах интерпретируется риск. Обращение к нарративу – как использованию рассказов и историй – позволило облегчить понимание того, как возникают конфликты в сфере экологической неопределённости и риска.

Обращение к диалогу и систематическому изучению неопределенности – другой путь, представляющийся совершенно необходимым этапом в риск-менеджменте. До любого принятия решения о риске должно пройти всестороннее обсуждение его источников и возможных мнений о величине и

цене последствий. Роль коммуникаций, причем не только в научном сообществе, но и с общественностью, становится совершенно необходимым элементом, что рождает понятие «научного гражданства». Дело не просто об общественном участии, например, в решении экологических проблем. Коммуникация предполагает несколько иное – снятие с проблематики риска те научные и социальные барьеры понимания, которые сопровождают эту тематику. Только в множественном и не ограниченном отдельными сообществами обсуждении последствий риска можно получить полную картину его восприятия и адекватного принятия решений. Пиджеон рассмотрел это на примере нанотехнологий.

Нанотехнологии являются результатом развития физической химии, биохимии, инженерии и физики; они включают изготовление материалов, манипуляцию ими и контроль на атомном уровне. Электрические и химические свойства вещества меняются на наноуровнях его размеров. Так, инертное серебро становится химически активным и приобретает антибактериальные свойства.

Однако возникает проблема. Если неизвестными оказываются свойства нано-веществ, то как определить исходящие от них возможные угрозы? Потенциальное заражение тех, кто вдохнул нано-частицы, имеет неизвестные последствия. Переход к нано-шкалам вводит контекст неопределенности и риска в отношении нанопродуктов, появившихся на рынке. Использование нанотехнологий в области здравоохранения ставит новые этические проблемы и необходимость новых подходов к управлению риском. Дальняя неопределенность не может оцениваться так же, как до сих пор оценивались риски; а необходимость нового типа прогнозов становится проблемой, если учитывать, что и специалисты ограничены определенными знаниями, коммуникациями и ценностными установками. Проблема заостряется следующим образом: кто же будет в таком случае оценивать неизвестные дальние риски нанотехнологий? Кого будут благодарить и наказывать за принятие решений по отношению к неизвестным последствиям нанотехнологий?



## Глава 4. ПР при динамических изменениях условий

### *Контроль решений в сложных динамических комплексных проблемах*

Сложность систем, с которыми взаимодействует современный человек, усложняется день ото дня. Люди используют телефоны, компьютеры, навигационные системы и т.д. Таким образом, и в жизни обычного человека все более значимым становится фактор динамической неопределенности: ведь в любой из названных ситуаций в ответ на свой выбор человек получает информацию (или указание), которые учитываются им на следующем этапе его решений или действий. При этом человек должен сохранять те целевые структуры, которые направляют его в среде, приобретающей аспект динамических изменений условий неопределенности. Человек должен в таких условиях прогнозировать не просто ответ собеседника или свое следующее действие, а сохранять целостный контроль над ситуацией (будь то вождение автомобиля или разговор с собеседником).

Понимание, что в таких условиях нельзя ограничиваться подходами, апеллирующими лишь к имманентной активности субъекта, принимающего решения, или, напротив, к анализу ситуаций «запрос-ответ» (ведущих к реактивному представлению о регулировании направленности решений), привело к тому, что психологами была сформулирована новая направленность исследований: как эти люди учатся контролировать динамические среды.

М. Osman (2010) привел несколько иллюстраций для обрисовывания типа проблем, используемых психологами в таких исследованиях. Сами задачи стали называть динамическими комплексными проблемами – *complex problem-solving tasks*.

Например, это задача контроля экосистем. В этой лабораторной задаче людям представляют «симулированную» (моделируемую) среду участка в Африке с флорой и фауной. Задача – управлять средой для улучшения условий жизни живущей на участке популяции (контроль системы осуществляется по сценарию как бы в течение недель путем манипулирования взаимосвязанными переменными, которые предоставляют обратную связь с задержкой).

Примеры таких моделирующих экспериментальных ситуаций множество. Они уже знакомы отечественному читателю, в частности, по переводу немецкого когнитивного психолога Д. Дернера (1997). Этот исследователь описал стратегии решения задач с предполагаемыми сетевыми эффектами<sup>4</sup>. Но наряду с выделением в его исследованиях когнитивных структур решения комплексных динамических проблем последующем понятие динамических проблем было включено в более широкий круг теорий саморегуляции, причем при перестановке акцентов с регуляции мыслительных стратегий на проблемы использования знаний и обучения навыкам (как мы это покажем через параграф).

Другой пример – модели *инвестиционных игр*. В них человек (экономист) принимает роль трейдера, каждый день получает информацию о флуктуациях на рынке, новостях и слухах, покупает акции (исходя из имеющихся – заданных – денег), продает акции (сколько их есть), воздерживается от трейдинга и т.д.

Следующий пример – *система автопилота*. Тренированных пилотов просят принять участие в симуляциях сценариев полета (взлет-посадка на тренажерах), в этих опытах на тренажерах они контролируют целостную систему взлета и ли посадки самолета и реагируют на задачи, включая проблему задержки между командой и ее исполнением, проблемы организации системы и т.д.

В двух последних примерах, в отличие от первого, предполагается учет опыта человека, но все три ситуации являются динамически изменяющимися в зависимости от действий человека. Причем, что важно, в одних ситуациях изменения происходят именно в следствие его действий (или недеяния), в то время как в других модельных ситуациях условия изменяются и сами по себе безотносительно к тому, что в них включается активность человека, принимающего решения.

---

<sup>4</sup> Причем проблемными ситуациями в его работах выступили не только умозрительные экосистемы, но и сложные системы управления, вплоть до модели Чернобыльской аварии.

Первый тип проблем интересен также тем, что он требует отказа от поиска правильных или неправильных решений, а включает мышление, ориентированное на одновременный учет ряда сетевых эффектов. Поскольку в случае изменения множества параметров в такого типа задаче и эффекты являются множественными и взаимосвязанными – *сетевыми*. Сам Дернер предполагал, что это требует *нового мышления*. Известный российский ученый О.К. Тихомиров рассмотрел более широкий философский контекст понятия нового мышления – как мышления *плюралистического*. Менее чем спустя десятилетие проблема плюрализма в мышлении была поднята на уровень методологических проблем психологии (Смирнов, 2005; Корнилова, Смирнов, 2011).

### ***Новое мышление в отечественной психологии мышления***

Характеризуя все более частое использование термина «новое мышление» в изменившихся после 1991 года в стране реалиях, О.К. Тихомиров отметил, что непсихологические публикации на эту тему обогащают психологов (Тихомиров, 1992, с.61). Но психологи должны провести специальную работу по выявлению психологических характеристик нового мышления, называемого и «новым педагогическим», и «новым экономическим», и «новым политическим» мышлением. Отдельным вопросом является и возможность определения нового психологического мышления. Два основания помогают с оптимизмом отнестись к введению этого термина. Первое: связь понятия нового мышления с анализом новообразований как характеристикой творческого мышления. Второе: усиление мотивационно-ценностного аспекта в понимании мышления современного человека.

*Новое мышление* можно трактовать в широком контексте появления *новообразований* в самих структурах мышления. Творческое мышление всегда является новым мышлением, поскольку в понимании творческого мышления заложено, что оно характеризуется новообразованиями в самой мыслительной деятельности. К этим новообразованиям относятся и мотивы, и смыслы, и

эмоции, и получаемый индивидуальный опыт, и осваиваемые с помощью определенных средств (как психологических орудий) надиндивидуальные системы значений и ценностей.

Анализ процессуальных характеристик нового мышления позволяют говорить о нем в двух вариантах: 1) выраженности новообразований при решении поставленных задач, 2) способности «найти задачу, которая раньше не ставилась» (Тихомиров, 1992, с. 62). Поиск нового метода решения – характеристика нового мышления, соотносимая с характеристикой творческого. Но именно во втором варианте – самостоятельной постановке новых задач – реализуется то новое мышление, с которым связывается активность личности.

Как видим, это понимание отличается от характеристики нового мышления как умения мыслить сетевыми эффектами. Это понимание нового мышления вплотную приводит к характеристике мышления как творческого процесса. Но именно к наследию этой школы обратился в свое время Д. Дернер (1997) в постановке вопроса о регуляции решения комплексных динамических проблем, выходя за рамки поиска чисто когнитивных структур нового мышления и связывая его с эмоционально-мотивационной регуляцией множественных актов принятия решений в динамически изменяющихся ситуациях.

Говоря о необходимости нового педагогического мышления, Тихомиров связывал его с применением новым способов решения традиционно возникающих задач и с постановкой новых задач в педагогическом процессе. При этом следует видеть, что в одном направлении оно оказывается новым, а в другом вполне может быть и старым. В частности, учитель может формировать у ученика новые системы действий во внутреннем плане, но при этом сохранять старую ценностную позицию к нему (как к объекту психолого-педагогического воздействия).

Тот аспект, что новое не обязательно выступает синонимом «лучшего» или более творческого, анализируется им при раскрытии других тем – усилении рутинного характера деятельности в условиях компьютеризации, указании на излишнюю заорганизованность как технику подавления творческого мышления

(и в школе, и в семье, и в профессиональной деятельности), на искусственно поддерживаемое социумом единомыслие. Само многообразие видов и стилей мышления человека делает психологически невозможным «единомыслие». Уже различие между интуитивным и словесно-логическим в процессах мышления указывает на плюрализм в освоении человеком мира. Более серьезным аспектом плюрализма оказывается его неоднозначная оценка социумом. С одной стороны, сама безоценочная позиция может свидетельствовать о новом мышлении. С другой стороны, безоценочность не должна рассматриваться как некритичность. В этом отношении укажем еще на два момента обращения О. Тихомирова к концепции К. Поппера. В том же 1992 году на русском языке вышла и книга К. Поппера «Открытое общество и его враги». Одна общая мысль отмечена пристрастностью авторов этих столь различающихся и по охвату проблем, и по использованию исторического материала, и по методологическим основам публикаций: осуществлением обществом по отношению к носителям «другого» мышления как психологических, так и физических воздействий<sup>5</sup>.

О.К. Тихомиров пишет, что «мы внесли очень большой «вклад» в историю человечества» именно в отношении методов подавления, задержки творческих процессов. Трагическим ему представлялось воспитание населения по принципу, который звучал с экранов телевидения «Все советские люди думают так-то и так-то». Обоснованием этого был некоторый норматив (идеал), в соответствии с которым люди должны думать одинаково. И если человек не соответствовал ему, «то ставился вопрос, а законно ли вообще существование этого носителя другого мышления» (1992, с.70).

К. Поппер вывел этот социальный аспект принуждения к определенному мышлению вывел из рассмотрения проблемы развития научного познания. Эксплицировав тот методологический контекст построения теоретико-эмпирического исследования, который называется сейчас экспериментальной парадигмой, он показал, в чем состоит проблема асимметрии вывода. Научные

---

<sup>5</sup> Поппер начинает с истории Древней Греции линию борьбы с инакомыслием (от судьбы Сократа) и представляет ее как характеристику закрытого общества, которое можно обнаруживать и на территории Пруссии (поддержка Гегеля и закат звезды Шопенгауэра в связи с поддержкой первого прусским монархом, которому необходимо было обоснование, «что все действительно разумно»), и в современном мире (собственно поэтому автор и был запрещен в СССР, а первая книга «Логика научного познания» вышла в 1983 году с грифом для научных библиотек).

теории могут отвергаться на основе получения противоречащих им фактов (принцип фальсификационизма), но они не могут приниматься как истинные, если получены факты в их пользу. Всегда возможно построение иной (новой) интерпретации, и лишь при отсутствии конкурирующих объяснений теория может приниматься как «истинная» (правдоподобная, по Попперу). Этот автор рассматривает только один аспект веры – веры в человеческий разум. И на этом основании всегда следует предполагать новые гипотезы и теории. Ставить социальные (и физические) преграды возникновению конкурирующих теорий и гипотез – это и есть, по Попперу, критерий *закрытого общества* (Поппер, 1992).

### ***Контроль неопределенности в подходах к решению сложных динамических проблем и саморегуляция личности***

В зарубежной психологии большее внимание было уделено поиску экспериментальных закономерностей решения задач на динамический контроль. При этом одной из основных характеристик таких задач стала их плохая структурированность, т.е. заданная неопределенность. Она предполагала факторы доопределения целей (в условиях плохо определенных или «конкурирующих» целей), циклы обратной связи, давление на человека времени, значимость ставок в моделируемой игре, необходимость взаимодействия с другими людьми – при условии множества игроков, в присутствии организационных целей и норм.

Применение этих заданий привело ко множеству открытий в различных областях (феномены моторного контроля, имплицитного научения, мотивации, приобретения навыков и т.д.), но мало способствовало объединению этих различных областей. Обращение к конструкту *метакогниций* не решало задачу конкретизации стратегий человека в ситуациях выборов в комплексных задачах. То же можно сказать и о понятии развивающейся *экспертизы*, прямо включившем оценку уровня интеллекта в анализ динамической составляющей решений человека в сложных и плохо определенных условиях (см. следующий параграф).

Отметим три подхода к пониманию механизмов решения комплексных динамических проблем.

### 1. Теории «Пример-Случай-Научение» (Exemplar-Instance-Learning)

Согласно этому подходу, действие по принятию решения образует единый комплекс с воспринимаемыми свойствами задачи, который образуется на стадии целевого обучения. Когда человек сталкивается с такой динамической проблемой и принимает решение в условиях неопределенности, и образуется «Случай». Если решение проблемы оказалось продуктивным (привело к цели), то такой модуль поведения закрепляется в памяти. Сопоставление свойств новых ситуаций с такими модулями ведет к «подсказкам» со стороны среды, какое решение нужно принимать.

Этот принцип лежит, например, в основе теории кейсовых решений Гильбоа и Шмейдлера. Когда человек сталкивается с новой проблемой в неопределенных средах, он принимает решение, основанное на последствиях своего поведения в схожих ситуациях, с которыми он сталкивался раньше. Отдельный случай (case) сравнивается по ряду параметров с набором схожих случаев. Взвешенные оценки нового кейса активируют в памяти наиболее сходные с ним ситуации; соответственно и принимается решение.

Иным образом актуализируются основанные на правилах решения (rule-based). В этом случае строятся репрезентации структурных свойств задачи. Различие между представленным в первом случае эксплицитным обучением и этими основанными на правилах процессами схоже с различием между процедурным и декларативным знанием, предполагается, что за ними стоят различные отделы головного мозга.

В целом, этот класс теорий описывает знание, основанное на случаях и знание, основанное на правилах, как независимые друг от друга – они кодируются, хранятся, используются по-разному. Ранние теории включают прямое сопоставление случаев с памятью, поздние включают и более абстрактные процессы оценивания. В любом случае в качестве ведущей

подчеркивается роль контрольно-исполнительных процессов (мониторинг) в решении комплексных динамических проблем.

## 2. Теории проверки гипотез.

Эти теории учитывают ограничения в объеме перерабатываемой человеком информации. Принимая решение, человек руководствуется какой-то целью и сличает целедостижение с нею. Он соотносит прогнозы эффективности своих решений. Соотношение целей-средств-результатов нагружает рабочую память. Следствием этого выступает ограничение понимания свойств задачи. Значит, как предлагается в теории когнитивной нагрузки Свеллера, нужно сделать цель менее специфичной; эта неспецифичная цель свободна от ограничений в том смысле, что она не предполагает «выучивания» соотношения целей-средств и достигается экспериментальным методом. Эта теория успешно применяется в различных задачах типа контроля воздушного движения и интерактивных игр.

Берн и Волмейер предложили альтернативу – гипотезу двойного пространства (*dual-space hypothesis*). В этой теории решение комплексных проблем базируется на двух компонентах: 1) правил, определяющих структуру ситуации и взаимосвязи с выходом из нее, принятием решения, или разрешением ситуации, и 2) пространства случаев, демонстрирующих применение того или иного правила. Прогнозирование, или проверка гипотез поощряется тем, что фокус внимания направлен не на случай, а на поиск релевантного правила; а вместе с этим углубляется понимание проблемы (ее структуры); соответственно правильно понятой структуре актуализируется и нужный выход из ситуации.

Понимание проблемы и возможного выхода из нее связывается в этой теории с развитием экспертизы. Снижение же определенности целей ведет к тому, что человек образует знание, не привязанное к специфичному контексту ситуации, а это расширяет рамки переноса на другие ситуации.

В любом случае исследовательское поведение ведет к выявлению структуры ситуации и формированию правил действий в ней. Но обе теории



предполагают ограниченность когнитивных ресурсов и не предполагают новообразований за рамками правил и случаев. Не апеллируя прямо к мышлению (понимание связывается с работой памяти, а во втором случае и с прогнозированием), эти теории ничего не говорят и о личностном вкладе в разрешение ситуации неопределенности. Они остаются теориями научения (принятию решений).

### 3. Теории, связанные с саморегуляцией.

В этих теориях постановка целей, мотивация, оценочные процессы и самооффективность рассматриваются как включенные в обучение контролю решений и действий в неопределенных ситуациях. К этой группе относят теории Бандуры и Лока, теорию контроля Ванкувера и Путки, теорию постановки целей Лока и Латама. В них акцент ставится на оценочных суждениях человека об успешности продуцируемых им действий. Мотивация, эмоции и процессы принятия решений регулируются оценками как системами внутреннего саморегуляционного контроля, что называется воспринимаемой самооффективностью.

Именно ожидания людей в отношении их способности осуществлять контроль за окружающей их средой (в широком смысле) определяют постановку целей и предпринимаемые действия. В постановке целей учитываются время, ресурсы, прилагаемые усилия. Цель тем самым выступает не только стандартом для обратной связи (о целедостижении), но и основой качественного оценивания самооффективности.

Кроме механизма обратной связи (feedback, обнаружение и коррекция ошибок) в теории А. Бандуры (2000) полагается и другой механизм – «прямой связи» (feedforward), когда человек инкрементально ставит более сложные цели, расширяющие его знание и навыки. Модификации поведения зависят от воспринимаемой способности: более высокая воспринимаемая способность означает приложение меньших усилий. Самооффективность определяет время и усилия, направленные на достижение цели. При этом фактор задачи проявляется в следующем: при усилении трудности достижения цели в

ситуации человек переходит от «он-лайн» оценки к общей оценке уровня прогресса в достижении цели.

В целом, теории саморегуляции говорят, что, поскольку контроль в сложных динамических системах является целенаправленным поведением, и поскольку эти системы неопределенны, люди должны отслеживать и оценивать собственное поведение в связи с преследуемыми целями. При так понятой саморегуляции контроль означает включение регуляционных процессов на ранних стадиях приобретения знаний и навыков, а цели самокоррекции релевантны на следующих стадиях, поскольку они служат определенной интеграции и расширению поля возможных целей человека.

В российской психологии понятие саморегуляции относится к иному типу исследований. Они апеллируют не к механизмам памяти или научения, не к необихевиористским или когнитивным подходам, а к концепциям активности.

### ***Саморегуляция и риск как проявления активности личности***

К 80-м гг. XX века в отечественной психологии исследования саморегуляции шли параллельно развитию исследований в рамках деятельностных концепций, которым понятие саморегуляции не требовалось. Они конструировали иной предмет изучения – активность, не охватываемую деятельностными структурами. В частности, сюда были отнесены и процессы принятия решений (ПР).

Саморегуляцию связывали с отдельным источником активности, что было представлено изначально в концепции О.И. Конопкина и продолжено в соотнесении понятий индивидуального стиля деятельности и саморегуляции его ученицей В.И. Моросановой (1998). Разработка теории саморегуляции в ее работах прошла этапы информационного понимания связываемых с саморегуляцией базисных процессов, его преодоления в направлении раскрытия ее деятельностного опосредствования, а затем и освоения новой методологической платформы исследований саморегуляции на основе субъектного подхода. При этом два момента остались связующими

для этой психологической теории. Первый заключается в предположении об особом виде психической активности, связываемом с управлением другими базисными процессами (т.е. процессуальном контроле). Второй – в понимании этих процессов как интегральных и конкретизируемых в отношении доопределения целей деятельности, моделировании ситуации, выбора средств целедостижения и т.д. Репрезентации их на уровне сознания позволяли отражать их в самоотчетах (в опросниках) и сопоставлять с индексами процессов других уровней. Соответственно процессы планирования, моделирования, оценки результата и др. суммировались в общий показатель уровня самоконтроля.

Также выделяя категорию субъекта в качестве ведущей и фокусируя его регуляторную функцию, Е.А. Сергиенко выдвигает более широкое понятие *контроля поведения* (2007). При обзоре других концепций саморегуляции ею подчеркиваются два аспекта, выдвижение которых на первый план выглядит вполне оправданным. С одной стороны, это апелляция к принципу *системности* (в варианте системно-субъектного подхода), включающего взаимоотношения между понятиями личности и субъекта (как командного и исполнительного звеньев). С другой стороны, это обращение к принципу *развития* – и субъекту развития, – что предполагает континуальность в движении к самопроизвольности; а мы подчеркнули бы здесь идею многоуровневости форм контроля. Эта же идея прослеживается и в системно-деятельностных концепциях психической саморегуляции *функциональных состояний*.

Предлагаемое нами понимание саморегуляции также не свободно от выделенных предметных предпочтений, общее название которым – процессы регуляции выбора как принятия решений в условиях субъективной неопределенности (Корнилова, 2003). Исходные теоретические позиции, заданные *культурно-исторической* психологией и *смысловой теорией мышления*, от которых мы отталкивались, позволяют реконструировать такой фокус саморегуляции как *интеллектуально-личностное*

*опосредствование* выбора. В современной отечественной литературе можно выделить работы, связывающие субъективную регуляцию выбора преимущественно с когнитивными процессами, включая *метамышление*, либо с процессами актуализации *личностного потенциала* – от выборов между мотивами до свободы выборов как проявления самодетерминации личности (Леонтьев и др., 2011).

В нашей теории конструкт саморегуляции стал необходимым при изучении готовности (предпосылок) и умения человека использовать все свои психологические возможности в решении жизненных и профессиональных задач, всегда предполагающих преодоление неопределенности. *Саморегуляция выступила* как аспект самореализации человека. Ведущую роль в ее процессуальном становлении занимают *новообразования*, опосредствующие функциональное развитие – актуалгенез выборов как актов *преодоления неопределенности*.

В наших исследованиях понятие *принятие интеллектуальных решений* было введено как предполагающее, что опосредствованный мыслью человека – и в этом смысле *рациональный* – выбор должен рассматриваться также и как *личностный*, поскольку при любом выборе актуализируется система опосредствующих его личностно-мотивационных процессов, иерархии которых выступают *новообразованиями*, возникающими в ходе его смысловой регуляции (Корнилова, Тихомиров, 1990). И как нельзя противопоставлять личностную и когнитивную регуляцию выбора, также не следует автономизировать интеллектуальную и креативную подготовку решений. Это продуктивно в исследовательских целях для уточнения изменяющихся в ходе личностной регуляции базисных процессов ориентировки в ситуации, что в школе О.К. Тихомирова называлось, в частности, структурирующей функцией мотива. Но когнитивно-мотивационные основания оценок альтернатив при выборе включены в целостные иерархии, где структурирующую функцию выполняет *самосознание личности*. Именно личность приемлет или не приемлет ту или

иную направленность решения и отвечает за выбор как минимум перед собой.

Введение конструкта *динамических регулятивных систем* позволило нам переосмыслить основания построения психологической концепции саморегуляции. В нашем понимании *саморегуляции* это понятие включает уже не представление о специальной психической активности, а выступает для обозначения интеграционной оценки реализуемых человеком «пиков» функционального развития новообразований – подготовки и реализации – выбора. Это позволяет предполагать не отдельные базисные процессы саморегуляции (планирования, моделирования и т.д.), а многоуровневые динамические иерархии качественно разных процессов – как интеллектуальных, так и личностных, как отражающих ориентировку в ситуации и возможных целях и последствиях выбора, так и обращенных на себя – свое личностное Я, процессы самосознания, самостановления, самоопределения.

Однако встает вопрос, каким образом эти процессы, отражающие регулятивную роль самосознания личности, соотносятся с мотивационной регуляцией решений. И ответ на этом вопрос включает один из источников понимания личностного риска.

В отечественной психологии такими учеными как М.Г. Ярошевский, О.К. Тихомиров и рядом других применительно к интеллектуальной деятельности человека различались два вида мотивации – внешняя и внутренняя.

*Внешняя мотивация* понималась при этом в качестве характеризующих глубинные личностные структуры (Леонтьев А.Н.) видов мотивов и их иерархий, не отвечающих познавательной потребности человека и соответственно познавательной мотивации. При изучении научного творчества под внешней понимали мотивацию, направляющую интеллектуальную деятельность человека (ученого) со стороны

сложившихся в науке исследовательских парадигм или, в терминологии М.Г. Ярошевского, *категориальных регулятивов*.

*Внутренняя мотивация*, идет ли речь о специфической регуляции интеллектуальных стратегий в плане развития познавательных потребностей или о личностном принятии риска в стратегиях принятия решений, является специфической в том смысле, что обеспечивает актуалгенез интеллектуальной подготовки решений субъекта.

В современной психологии очень популярной стала иная концепция внешней и внутренней мотивации – теория самодетерминации Деси и Райана. В понимании авторов этой теории самодетерминации, в случае внешней мотивации в качестве источника стимуляции выступает поощрение или наказание со стороны других людей, а в случае внутренней мотивации – достижение целей, непосредственно не связанных с выполняемой деятельностью. Под внутренней мотивацией этими авторами понимается феномен, присутствующий, когда причины, порождающие деятельность, находятся внутри индивида, а деятельность сама по себе имеет для индивида интерес и ценность. Большинство современных исследователей мотивации достижения согласны с тем, что для достижения успеха необходимо сосредоточения на процессе, а не на результате, т.е. внутренняя мотивация является наиболее продуктивной в том числе и для мыслительной деятельности (Васильев и др., 2006; и др.). При этом внешняя мотивация, исходящая от других людей, менее благоприятна для достижения успеха, чем внешняя мотивация, исходящая от самого индивида.

Позитивная роль внешней мотивации однако была показана применительно к регуляции решения творческих задач. Предполагается, что внутренняя мотивация способствует проявлению креативности субъекта, тогда как влияние внешней мотивации зависит от ее специфики: контролирующая внешняя мотивация снижает креативность, а информирующая и стимулирующая – может вести к большей креативности, особенно когда изначальный уровень внутренней мотивации высок (Collins,

Amabile, 1999). Предполагаются разные механизмы объяснения положительного влияния внешней мотивации на креативность решения. Во-первых, внешняя мотивация поддерживает чувство компетентности и увеличивает вовлеченность в выполнение задания. Во-вторых, предполагается, что различные типы мотивации играют разную роль на разных стадиях творческого процесса. Например, внутренняя мотивация регулирует реализацию креативных способностей в ситуациях, где требуется выдвижение принципиально нового решения, в то время как внешняя мотивация оказывается ведущей при оценке результатов и формулировании итоговых решений.

Но как бы ни понимались термины внешней и внутренней мотивации, они предполагают анализ регуляторной функции мотивации применительно к принятию решений. Вместе с тем обращение к мотивации может иметь и иной аспект изучения – *регуляторной роли самосознания личности как ведущего уровня регуляции принятия решений*, а значит регуляторной роли принятия решений по отношению к мотивационным факторам. Личность делает себя своими решениями – вот более широко известное обозначение этого процесса. Принимая решения, человек изменяет свои мотивационные иерархии, осуществляет личностное самоопределение, включающее как становление новых мотивационных и смысловых образований, так и выделение своих личностных ценностей.

Регулятивная роль принятия решений, как подчеркивалось многими другими исследователями в ряде работ, выступает на первое место в отношении к отражательной функции психического. Методологическую работу в этом направлении проводил Ломов Б.Ф. Он же ввел фактор мотивации в качестве основного критерия различения ПР как процесса и ПР как деятельности (Ломов, 1981). Но применительно к современным представлениям о самодетерминации и саморегуляции речь должна идти об иных процессах – не только регуляции самих выборов из альтернатив со стороны факторов неспецифической (глубинной мотивации, представленной личностными иерархиями мотивов) и специфической мотивации, но об активности личности как субъекта познания

и деятельности, прилагающей определенные усилия по самоопределению (Будинайте, Корнилова, 1993), не сводимому к волевой регуляции (Иванников, 2006).

В предполагаемые согласно нашей концептуальной модели *динамические регулятивные системы* входят как мотивационные факторы, так и осознанные осмысления возможных направленностей выбора (или частично представленные в самосознании личности – например, это характеризует имплицитные теории). Гипотезы о *динамическом* изменении единиц подготовки выбора, об их *многоуровневости* как с точки зрения движения от имплицитных теорий субъекта до уровня самосознания, так и *иерархизации* процессов интеллектуального и личностного оценивания, о взаимодействии этих составляющих в процессуальном становлении систем регуляции выбора обуславливают необходимость обращения к конструкту саморегуляции лишь как к интерпретационному понятию. Оно фокусирует роль *активности субъекта в интеллектуально-личностном обуславливании его свободного выбора*, когда уже не нужно предположения об отдельном процессе или отдельной инстанции «саморегуляции» (Корнилова, 2011).

## **Глава 5. Риск и принятие неопределенности в системе психологической регуляции принятия решений**

### ***Диспозициональный и ситуационный подходы к риску***

В 1-й главе уже была представлен дихотомия ситуационизма-диспозиционализма в возникновении субъективной неопределенности. Одними исследователями неопределенность рассматривается как внешняя – по своим источникам – характеристика ситуации выбора; речь идет при этом о принципиально разных ситуациях: а) когда необходимых знаний в принципе нет, что не позволяет соотносить альтернативы по необходимым для выбора критериям, и б) когда информация для выбора недоступна человеку в силу внешних ограничений. Другими неопределенность связывается с внутренними факторами – личностными диспозициями, чертами, мотивационными иерархиями, личностными ценностями, свойствами,



влияющими на отношение к неопределенности самого человека (в частности, свойства толерантности к неопределенности и интолерантности к неопределенности) и интеллектуальными факторами (способностями, прилагаемыми усилиями, новообразованиями в стратегиях выбора, возможного в мышлении). Применительно к использованию знаний это выглядит как разделение вопросов: ситуация не позволяет получить необходимые для принятия решений знания (например, в силу дефицита времени, когда знание в принципе доступно) или знаний субъекта недостаточно из-за того, что он не прилагает необходимых усилий (для вычерпывания их из ситуаций) или ограничен его интеллектуальный багаж (например, недостаточная осведомленность). В обоих случаях это задача специальной диагностики – определить, стоит ли за недостаточной информированностью человека интеллектуальная леность (ситуационная или в принципе ему присущая), особенности его интеллектуального потенциала, недостаточный контроль актуалгенеза мыслительных стратегий или что-то еще (ограничения в доступности внутреннего опыта и т.д.).

Эта дихотомия применима не только к понятию субъективной неопределенности, но оказалась важной и в исследованиях принятия решения с факторами риска, где также могут быть представлены: а) *условия риска* (в задачах с факторами неопределенности, вероятностных исходов, опасности, угрозы), или *ситуационный риск*, и 2) присущие самому человеку предпочтения избегать риска или стремиться к нему (*личностный риск*, личностная *готовность* или *склонность к риску*). Это относится в психологии также к представлениям о *когнитивных репрезентациях риска*, о *познавательном риске* (Брунер, 1977), о «*риске интеллекта*» (Evans, 2012). Намечен и третий путь источников возникновения риска – это связывание риска с активностью, деятельностью самого человека, принимающего решения (Солнцева, Корнилова, 1999).

Сравнительно новым направлением выступают попытки дифференциации видов риска не по предметному содержанию его проявления

(финансовый, социальный, физический и т.п.), а по преимущественной направленности выделяемого предмета изучения. Они выражаются в выделении *поведенческого* риска, *когнитивного* риска, *личностного* риска. Личностная и интеллектуальная составляющие принятия риска или отказа от риска рассматриваются при этом как демонстрирующие разные основания регуляции рискованных стратегий, где преимущественную роль могут играть как когнитивные процессы, так и процессы *личностной саморегуляции*. Исследовательским вопросом, однако, всегда остается выявление всех условий (ситуационных и диспозициональных), способствующих или препятствующих принятию риска в действиях человека. Поэтому рассмотрение процессов *принятия и преодоления неопределенности и риска* в контексте изучения целостного функционирования *интеллектуально-личностного потенциала* человека, за которым в конечном итоге остается реализация готовности идти на риск или решение отказаться от этого, видится нам основным связующим звеном разнонаправленных исследований выбора.

*Толерантность к риску* – менее привычное понятие, но оно также используется при описании принятия решений в ситуации неопределённости. *Когнитивная толерантность к риску* означает, что основания предпочтений человека в выборе могут включать как оценку вероятностей (согласно теории Тверски-Канемана), так и когнитивное опосредствование рискованных действий когнитивной готовностью к принятию новой, неизвестной, противоречивой информации. Толерантность к неопределенности и готовность к риску на этом основании связывают с креативностью (Любарт, 2009; Корнилова 2010в; Стернберг, Григоренко, 1998) и способностью человека сформулировать и выразить свои идеи несмотря на потенциальную оппозицию, что в свою очередь также может быть представлено в качестве компонента креативности (Charyton, Snelbecker, 2007). Однако трудно при таком понимании различать *толерантность к неопределенности* и *толерантность к риску*, принятие неопределенности и принятие риска.

В отношении *личностного риска* также остается неясным, какие именно процессы его обеспечивают. В 60-е гг. представления о личностном риске складывались как о черте, благодаря которой люди с ее большой выраженностью всегда – во всех ситуациях – дают сдвиг в сторону принятия риска по сравнению с людьми, у которых это свойство менее выражено. Но при этом успешно стали применяться и тесты, которые апеллировали к интраиндивидуальному анализу изменений риска в решениях людей, когда одному и тому же человеку даются разные ситуации. Так был построен, в частности, тест Когана-Валлаха, включающий вычисление среднего по выборам человека в 12 разных ситуациях (см.: Корнилова, 2003). Личностный риск понимался как гедонистическое стремление к поиску острых ощущений и как снижение самоконтроля, что также поддерживалось разработкой соответствующих опросников. Риск связывался с импульсивностью и противопоставлялся осторожности и рациональности. Ганс и Сибилла Айзенки развели шкалы импульсивности и снижения контроля в опроснике I7 (Долныкова, Корнилова, 1995).

Мы при апробации опросника ЛФР (Личностные факторы принятия решений) шли за традицией понимания риска как умения принимать решения в условиях неопределенности, или неполной информированности, как готовности поймать свой шанс в мало контролируемой ситуации и предпочтения действия размышлению; пример положительного пункта – «Даже если я знаю, что мои шансы невелики. Я все равно пытаю счастья»; пример отрицательного пункта (как вклада в этот фактор) – «Семь раз отмерь - один раз отрежь» (см.: Корнилова и др., 2010). Это свойство выступило автономным по отношению к личностной рациональности, как направленности на максимальный сбор информации для принятия решений, хотя для ряда выборок они оказываются в отрицательной связи.

Многими исследователями ставился вопрос о мотивационной обусловленности личностного риска. Но попытки выделить специфичную для рискованных действий мотивацию в психологии оказывались в основном

неудачными и привели к утверждению идеи *полимотивированности* личностного риска. Человек может идти на риск по очень разным причинам и руководствуясь различными личностными смыслами.

*Личностный риск* представлял не только в качестве специальной личностной черты, но и в качестве определенной направленности активности человека (в модели восхождения риска В.А. Петровского) – навстречу опасности и за пределы заданных ограничений. Двумя авторами была обоснована связь личностного риска с активностью личности как страстью к преодолению границ. Петровский связал риск с *надситуативной активностью* личности (1992), а Козелецкий – с *трансгрессией* как проявлением губристической мотивации (*губрис* – то, за что олимпийские боги наказывали людей, если не выходили за рамки им дозволенного) (Козелецкий, 1991).

В связи с сосуществованием таких разных подходов возникла проблема генерализации понятий риска и рискованности - при отнесенности их к разным типам ситуаций, в которых риск возникает, или к разным видам активности человека (в том числе и условий профессиональной деятельности). Проявляя риск в одном типе ситуаций, человек может оказаться чрезвычайно осторожным и не рисковать в других. Определенным типам личностной регуляции предпочтений риска при выборе может соответствовать (или не соответствовать) латентная, диспозиционально присущая человеку *склонность к риску*. Поэтому названия выделяемых типов риска иногда следуют указаниям на специфику ситуаций или видов деятельности. Так, различают готовность к *физическому* риску, иногда сопоставляемому со смелостью, а иногда – с бездумностью действий, и риску *социальному*, связанному с рисками для других лиц или потерями для себя в плане социальных взаимодействий (престиж, репутация и проч.). Выделяют коммерческие риски и финансовую толерантность к риску. Аналогии могут быть указаны для множества видов деятельности человека.

Социальные риски связывают с выбором молодежью профессии (так, большая часть ее переквалифицируется, даже не приступив к работе по освоенной профессии), но и с неизвестными последствиями социальных нововведений для больших групп людей. Личностный риск может характеризовать человека в любой профессии. Однако последствия актуализации этого свойства в профессионально значимой ситуации могут оцениваться по-разному. Для сотрудника МЧС или предпринимателя готовность к риску выступает профессионально важным личностным качеством, способствующими успешности профессиональной деятельности. Понятие экстремальных или опасных профессий заведомо ориентирует на присутствие ситуаций риска в них. Но риск может касаться и отдаленных этапов профессионализации человека, причем в любых (не обязательно опасных) профессиях. Так, говорят о профессиональном выгорании, которое может характеризовать и врача, и педагога, и лиц других специальностей. В этом случае профессиональный риск переходит в качество социального (с точки зрения возможных последствий).

О рисках в обществе и социокультурных подходах мы уже говорили в главе 4. Теперь следует представить переменную личностного риска в системе целостного функционирования интеллектуально-личностного потенциала человека. Начнем с проблемы, в какой степени разнонаправленные измерения личностной склонности к риску можно рассматривать в качестве интегративного образования. Оказывается, что готовность к риску - как готовность к выбору в условиях неопределенности и риска - не случайно связана с другими личностными переменными, такими как толерантность к неопределенности, шкалы эмоционального интеллекта, «психологической разумности», самооффективности и т.д.

На основе использования средств структурного моделирования нам удалось обосновать в качестве основной следующую дихотомию в понимании личностного риска: 1) готовности к риску (склонности к риску, или рискованности) как *измеряемой* переменной и 2) Принятия неопределенности

и риска как *латентной* переменной, интегративной по отношению к ряду других личностных измерений (прописная буква используется здесь, поскольку так диктуется необходимое различие в схемах структурного моделирования). Наряду с показателями личностного риска в эту латентную переменную интегрированы также свойства *толерантности к неопределенности* (в различных методиках ее измерения), *доверия интуиции* (в измерении интуитивного стиля по С. Эпстайну), доступности внутреннего опыта (в шкалах «Психологической разумности») (Корнилова и др., 2010; Корнилова, Корнилов, 2013; Новикова, Корнилова, 2014). Таким образом, личностный риск следует рассматривать только как одно из проявлений глубинного интегративного свойства. В системе личностной регуляции решений, выборов и действий человека этому интегративному свойству противостоит другое; и только целостный анализ всей системы измеренных личностных переменных позволяет устанавливать внутренние взаимосвязи множественной личностной регуляции решений человека в условиях неопределенности и риска.

Свойства *интолерантности к неопределенности* вместе со свойствами *рациональности, рефлексивности и ригидности* манифестируют другую латентную переменную, называемую по-разному в зависимости от используемых в исследовании личностных измерений: Интолерантность к неопределенности (при том, что это словосочетание относится и к измеряемой переменной, и к выделяемой интегративной латентной), Неприятие неопределенности, Рациональная ригидность.

При апробации Нового опросника толерантности к неопределенности – НТН (Корнилова, 2010а) – мы уточнили, что переменная Неприятия неопределенности, или Интолерантности к неопределенности, должна рассматриваться как взаимодействие двух латентных переменных; одна из них интегрирует и манифестирует измеренные переменные *интолерантности к неопределенности* (ИТН, причем в измерениях по двум опросникам – опроснику НТН и опроснику Н. Шалаева в нашей модификации как ТН-23) и

*Готовности к принятию решений* (шкала *ПР*, добавленная нами в модификацию опросника А. Эдвардса); при этом отрицательную нагрузку на Интолерантность получила (наряду с *ПР*) также измеренная переменная *толерантности к неопределенности*.

В других наших исследованиях в латентную Интолерантность к неопределенности вошли также измерения личностной *рефлексивности* и *рациональности* как направленности на сбор информации (Kornilova, Kornilov, 2014). Эту интегративную переменную можно назвать Интолерантность к неопределенности – Неприятие неопределенности в сфере *идей (и неготовность к принятию решений в условиях новизны, противоречивости и изменчивости данных)*. С ней связана другая латентная переменная – Межличностная интолерантность к неопределенности – Неприятие неопределенности в *мире людей* (соответствующая измеряемая переменная по опроснику НТН также называется *межличностная интолерантность к неопределенности* – МИТН).

Установленные структурные связи между названными латентными переменными представлены ниже в структурной модели на рисунке 3, на котором можно увидеть, что Принятие неопределенности и риска не связано непосредственно с Интолерантностью (эти две латентные переменные достаточно автономны), но отрицательно взаимодействует с переменной Межличностной интолерантности к неопределенности. Для психологов важно также, что эти две латентные переменные неприятия неопределенности представлены в разных шкалах, измеряемых разными опросниками толерантности и интолерантности к неопределенности; т.е. выбор опросника важен для конкретизации, о какой толерантности или интолерантности говорит исследователь.

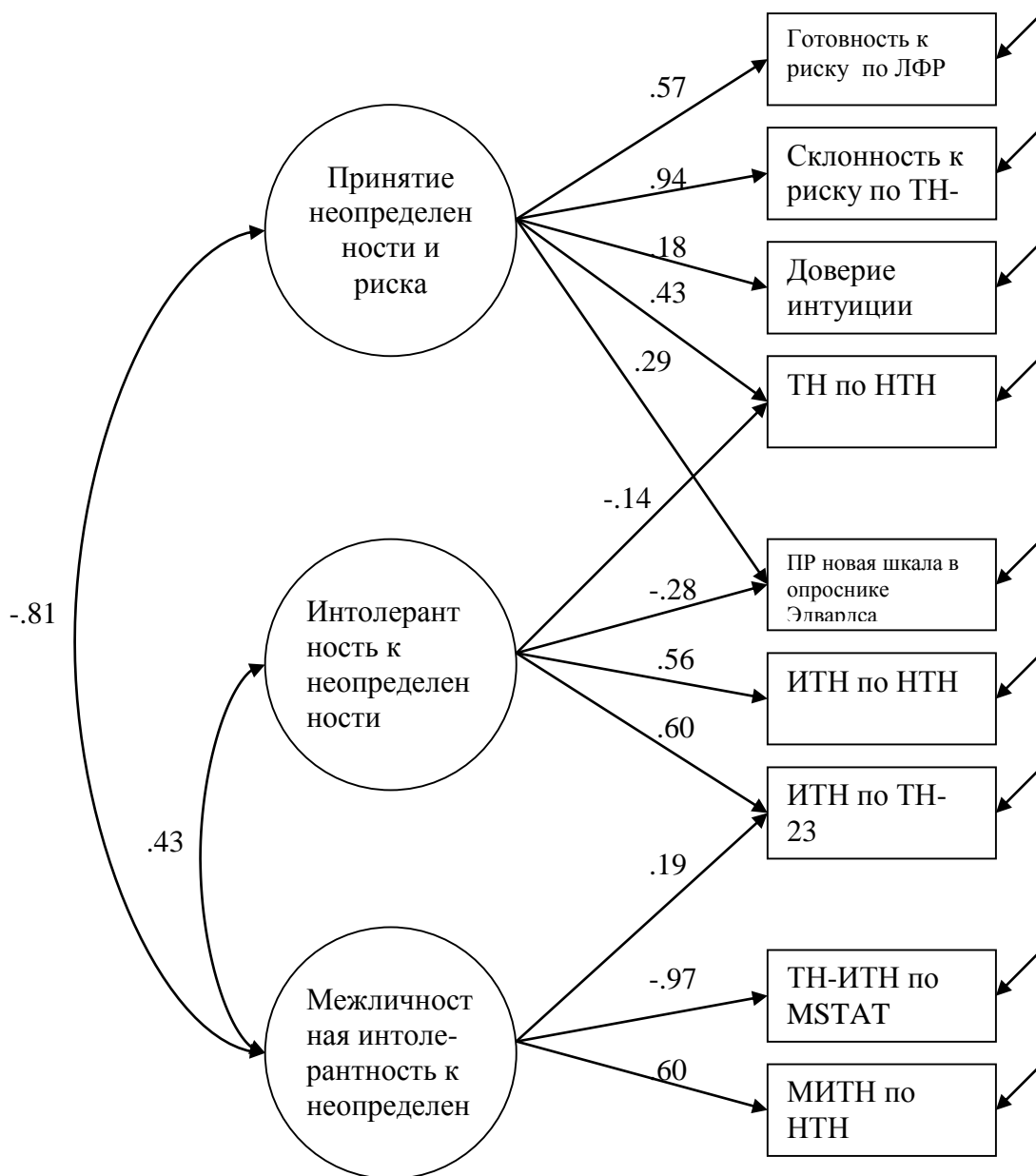


Рис.3. Структурная модель взаимосвязи Принятия неопределенности и риска и двух латентных переменных Неприятия неопределенности.

Разведение уровней *измеряемых* и *латентных* переменных позволяет понять на первый взгляд противоречивые связи личностной готовности к риску с другими переменными. Например, в выполненных под нашим руководством исследованиях показано, что *самоэффективность* (в шкале опросника Шварца-Йерусалема-Ромека) и высокая *самооценка интеллекта* – в прямой самооценке согласно процедуре А. Фернхема (Новикова, Корнилова,



2012) положительно коррелируют как с личностной *готовностью к риску*, так и с *рациональностью*, в то время как последние две переменные, измеренные, согласно нашему опроснику ЛФР, между собой могут быть связаны отрицательно.

Готовность к риску положительно связана с *доверием интуиции* и *толерантностью к неопределенности* и не связана с *интолерантностью к неопределенности* как стремлением к ясности (Корнилова, Корнилов, 2013). Эти и ряд других эмпирических закономерностей установлены на больших выборках – в данном случае около тысячи студентов. Результаты обследования профессиональных выборок требуют специального обсуждения; в наших исследованиях они представлены выборками военнослужащих, писателей, преподавателей и др. (Корнилова, Смирнов, 2012; Краснов, 2014; Павлова, 2014).

### ***Когнитивные репрезентации риска и когнитивный риск***

Выше, представляя в 1-й главе нашу модель множественной регуляции выбора, мы уже начали обсуждение «субъектного вклада» в принятие решения, не сводимого к особенностям ситуаций выбора. Сейчас же, задавая представление о когнитивном риске, отметим именно особенности репрезентаций ситуаций и выбора в задачах, включающих фактор риска.

Как уже было сказано, основным отличием при сравнении психологических подходов к неопределенности и риску с не психологическими, является изменение предмета изучения. В психологических представлениях о риске акцент переносится не просто на субъекта, а на анализ психологических механизмов: а) восприятия риска, б) принятия риска в действии, в) личностных предпосылок готовности принимать рискованные решения. В первом случае говорят о *когнитивных репрезентациях* риска, во втором – о *поведенческом* риске, в третьем – о *личностном* риске. Пока мы не говорим об интеллектуальной ориентировке как направленности на сбор информации при принятии решений и анализе

альтернатив на уровне суждений, хотя это элементы психологической *рациональности*, которая выступает вторым – если первым назвать готовность к риску – фактором саморегуляции интеллектуальных стратегий, или мыслительного опосредствования принятия решений. В следующем параграфе мы посвятим специальное место обсуждению понятия интеллектуального риска, отличиям его от понятий личностного риска, в частности, в представлении ложной дилеммы интеллектуального и личностного выборов. Но сначала обратимся к предшествовавшему ему понятию *когнитивного риска*.

Выделение проблемы субъективного оценивания ситуации как рискованной, или знания о риске, осуществлялось в психологических теориях в трех основных направлениях: исследованиях восприятия риска (его когнитивных репрезентаций), обсуждения субъективной рациональности (в стратегиях принятия решений) и раскрытия имплицитных теорий риска. Остановимся на первом направлении, в рамках которого сложилось функционирование понятия *когнитивного риска*.

Мы уже говорили, что изначально Дж. Брунер применил это понятие для объяснения такой когнитивной стратегии в ситуации образования искусственных понятий, когда риск выдвижения необоснованной гипотезы приводил человека к познавательному выигрышу — продуктивному решению (правильному ответу). Риск здесь в том, что информация для однозначного верного решения была в дефиците, что позволяло, применив соответствующую эвристику, прийти к правильному решению, значительно сократив путь.

Это направление исследований когнитивного риска как риска в интеллектуальных стратегиях реализуется в изучении соотношения компонентов *интуиции* и анализа как *дискурсивного* рассуждения. Причем, как показывают экспериментальные исследования, от противопоставления этих аспектов регуляции интеллектуальных стратегий необходимо переходить к анализу их сочетания, поскольку наиболее продуктивные решения характеризуются одновременной выраженностью этих процессуальных

свойств – интуиции и анализа в подготовке прогнозов (Степаносова, Корнилова, 2006).

Когнитивный, или познавательный, риск (далее КР) может быть рассмотрен с двух точек зрения: общественной (представленной в социологических теориях) и субъективной (как предметом изучения в психологических исследованиях). Общественным, широким пониманием этого конструкта может стать обсуждение такой, например, проблемы, как риск экспликации научных открытий, в частности, как можно обозначить степень ответственности учёного за использование властями тех или иных научных достижений (водородная бомба, как пример). Риск знания здесь именно как негативный прагматический исход использования позитивных научных разработок (Корнилова, 2003). В становлении понятия когнитивный риск отразились, во-первых, представления о возможных исходы при нахождении на континууме «знание-незнание» при принятии решения. Во-вторых, разработка этого понятия оказалась тесно связанной с моделированием определенных ситуаций, в которых человек решал какую-то познавательную задачу или прямо оценивал риски альтернатив.

Наиболее распространенной – и отвечающей житейским представлениям о риске – стала процедура изменения информированности человека при принятии им решений. Поскольку риск является следствием дефицита информации, то изменение уровня риска стало задаваться разным уровнем информированности об альтернативах или последствиях их выбора. Так в психологии были построены многие экспериментальные разработки КР, в том числе и связывающие изменения уверенности с изменением информированности человека (Плаус, 1998).

Психологические подходы несомненно направлены на выявление идущих от субъекта, т.е. внутренних факторов регуляции принятия решений. При этом выделение внешних и внутренних условий неопределенности характеризует как классические исследования, в частности, выполненные в рамках «проспективной» теории, так и включившие в область изучения принятия

решений фактор риска, не выступавший в качестве самостоятельной переменной в модели Тверского-Канемана.

Многие исследователи обращали внимание на различие в решениях *статических* и *динамических* задач, содержащих в себе риск. В одном из наших исследований, выполненном на материале компьютерных игр, когда в стране еще не было персональных компьютеров, и первые игры проходили на базе центров коллективного пользования, прослежен интересный эффект *инверсии риска*. Он заключается в том, что именно наиболее рискованные (по психодиагностическим методикам) лица в ситуации модельной игры с компьютером (до этапа коммерческих компьютерных игр) проявляли наиболее осторожные стратегии игры (Чудина, Корнилова, 1990). Беседы с ними после экспериментальных игр позволили выявить ведущую роль самосознания личности. «Я часто рискую, а здесь совершенно новая для меня ситуация, поэтому я не должен позволить себе рисковать» – вот обобщающее объяснение самими испытуемыми того, чем они руководствовались в игре. Прагматическая направленность целей в игре (достижение выигрыша) сочетались здесь с социальным контекстом (показать себя не с худшей стороны) и с чисто познавательным контекстом: узнать, как изменяется игровая ситуация стратегиями компьютера. Таким образом, не собственно ситуационные факторы, а образ ситуации (как вероятностной или детерминированной) и разрешение себе на действия, последствия которых нельзя предвидеть, приводили к различиям в принятии риска в игровых стратегиях.

Путем сопоставления протоколов «рассуждений вслух» и осуществляемых игроком ходов оказалось возможным идентифицировать целевые структуры игровых действий человека; и в сопоставлении их с реализованными в игре ходами конкретизировалась ориентировочная основа этих игровых действий.

Оказалось, что игрок мог сознательно идти на ход, который увеличивал возможность проигрыша, но на основе достижения гностических (познавательных) целей человек тем самым расширял свою ориентировку в ситуации игры и возможных ответных действиях компьютера. В данном случае *познавательный риск* означал готовность идти на проигрыш

в данной конкретной ситуации, но раскрывать для себя игровые возможности в заданной процедурой диалога пространстве игры.

Для игрока, идущего на познавательный риск в этом нашем исследовании, его информационно неподготовленные действия выглядели вполне *рациональными*, поскольку соответствовали его целевым иерархиям. Итак, познавательная мотивация, отражаемая в динамике гностических целей, вела игроков к осознанному прагматическому проигрышу (но познавательному выигрышу).

Сегодняшние компьютерные игры несопоставимы по своему материалу с использованной в той лабораторной модели ситуацией. Но связываемые с погружением в игру состояния «потока» (термин, введенный психологом М. Чексиминтхайи) явно включают этапы познавательного риска, чему еще не посвящены специальные работы.

Другой подход в психологических исследованиях влияния знаний на восприятие и принятие риска – изучение принятия решений группами людей, в разной степени владеющими базовыми знаниями, необходимыми для прояснения ситуаций (здесь в первую очередь имеются в виду профессиональные ситуации или риски в профессиональной деятельности). Это исследования рисков политических решений (Janis, Mann, 1977), юридических (Корнилова, Кондратчик, 1993; Gigerenzer, 2008), принятия решений военнослужащими (Стернберг и др., 2002), летчиками, врачами и т.д.. Возможности предвидения, или прогнозирования развития ситуаций при выборе тех или иных альтернатив, связаны при этом уже с системой знаний субъекта, задающей и ограничивающей возможности самого предвидения. Таким образом, когнитивный риск нельзя сводить к восприятию факторов риска в ситуациях, а нужно связывать само это восприятие с тем, каковы внутренние источники когнитивного представления ситуации субъектом. Еще нераскрытым потенциалом обладает в этом отношении понятие *образа мира*, которое служило в теории деятельности А.Н. Леонтьева (1975) необходимым звеном для обозначения амодальных глубинных образований, позволяющих

человеку структурировать поступающую извне стимуляцию при формировании перцептивного образа (Смирнов, 2003). Оно предполагает развитие в психологии риска подхода, позволяющего понять, как мышление и когнитивные оценки включаются и в репрезентации ситуаций неопределенности, и в регуляцию выборов при принятии решений в условиях вероятностных исходов.

В современной психологии развиваются как гипотезы, так и методические средства развития понятия когнитивного риска в направлении все большей экспликации субъектного вклада в понимание альтернатив развития ситуаций. Так, предлагается рассматривать когнитивный риск в качестве способности субъекта эксплицировать собственное мнение, которое остро противоречит мнению окружающих. Ранее познавательный риск понимался более широко – как реализуемое в познавательных стратегиях качество, не обязательно осознаваемое самим человеком.

Контекст оценки принятия риска по возможному уровню допускаемой человеком неопределенности был представлен также в методических приемах, предполагающих осознанный выбор человеком альтернатив в содержательно значимых ситуациях. Методика определения склонности к риску на основе вербальных задач впервые была разработана Н. Коганом и М. Валлахом. В ней человек оценивает свои возможные выборы в житейских ситуациях (смены работы и тому подобное), а риск характеризуется величиной «единица минус выбранная вероятность исхода). Выборы с маленькой вероятностью позитивного исхода означают больший риск. Но в указанных житейских ситуациях принятия решений проявляется именно личностная готовность к риску как согласие на уровень неопределенности, который является приемлемым для человека при изменении им своей жизненной ситуации.

Другим направлением развития представлений о когнитивном риске стало подчеркивание в нем именно интеллектуальной ориентировки на вероятностные характеристики ситуаций. Это выразилось в обосновании

понятия «риск интеллекта», или «интеллектуальный риск» (Evans, 2012), представляемого в следующем параграфе. И эти решения уже не ограничиваются выборами в условиях неопределенности, рассматриваемыми Н. Талебом в первую очередь в контексте экономических реалий. В случаях «интеллектуального риска» речь идет о том, что возможно изменение когнитивных репрезентаций ситуаций неопределенности, и возможно адекватная ориентировка в вероятностной среде, влекущая в качестве следствия изменение стратегий принятия решений.

Итак, остается пока согласиться с отсутствием единого взгляда на проблематику когнитивного риска как составляющего (компонента) компонента в психологической регуляции принятия решений. Далее будет показано, как это понятие перешло в другое – «риска интеллекта».

### ***Интеллектуальный риск, или «рискующий интеллект»***

Мы уже говорили о связи риска и мышления в аспектах построения образа ситуации решения, «мышления возможного», стратегий принятия решений. Теперь представим частично пересекающуюся как с этой проблематикой, так и с представлением о когнитивном риске, понятием *интеллектуального риска*, или *рискующего интеллекта* – Risk Intelligence.

Возникшее недавно новое понятие *интеллектуального риска* имеет иное содержательное наполнение, чем более раннее понятие когнитивного риска. Оно также выдвигает на первый план аспект когнитивных репрезентаций, но в большей степени ориентировано на идею о том, что «правильные» оценки вероятностей событий должны выступать существенным психологическим подспорьем в решении человеком практических проблем.

Книгу под названием «Интеллектуальный риск. Как жить с неопределенностью» написал британский учёный Дилан Эванс (Evans, 2012). В ней он обобщил в популярном изложении ряд закономерностей, хорошо известных по академическим работам, но и акцентировал роль введенного им понятия, выведенного в заголовок. «В сердце» Интеллектуального Риска

лежит возможность оценить пределы своих знаний, а значит проявлять осторожность, когда человек многого не знает, и быть уверенными, когда он знает много. Показав значимость этой проблемы, он обосновал необходимость тестировать людей на этот вид интеллекта (рискующий интеллект) при выборе из них кандидатуры для постов, требующих оценивать вероятности и принимать решения в условиях неопределённости. Основной пафос к книги в том, что если должным образом контролировать свое мышление и не поддаваться ошибкам, или «ловушкам ума» (эвристикам, в интерпретациях их происхождения Д. Канеманом, А. Тверски и Г. Гигеренцером), то можно достигать эффективных решений в мире вероятностно представленных неопределенностей.

В формулировании этого понятия и основном послые его введения прослеживается стремление к расширению видов интеллекта (по аналогии с эмоциональным, личностным и т.п.). Но термин «рискующий интеллект» кажется нам при переводе менее удачным, поскольку речь идет о возможностях интеллектуального опосредствования рискованных действий; т.е. рискует не интеллект, а человек, который может при этом размышлять. Поэтому далее мы используем чаще понятие *интеллектуального риска* (коль скоро *риск интеллекта* – совсем уж звучит не по-русски). Из вышедших ранее на русском языке психологических изданий следует отметить выделение сходной проблематики в книге Ю. Козелецкого (1979) и в коллективной монографии (Корниловой и др., 2010), в которых рассматривались понятия «риска в мышлении», «познавательной парадигмы» в изучении принятия решений, единства функционирования интеллектуально-личностного потенциала в условиях неопределенности.

Однако понятие интеллектуального риска в книге Эванса довольно специфично. Чтобы проиллюстрировать это, приведем рисунок 6, на котором дана схема, позволяющая полагать интеллектуальный риск в умозрительную область между условными точками на графике – двумя крайними и нижней точкой U-образной кривой. Автор считает, что интеллектуальный риск



находится в области между определённым знанием и полным игнорированием. Этот феномен связан с *уверенностью человека* – уверенность в знании или в незнании. Способность критически оценивать (и калибровать) свои вероятностные или иным образом построенные взгляды на соотношения наступления или не наступления возможных событий и проявляет интеллектуальный риск.

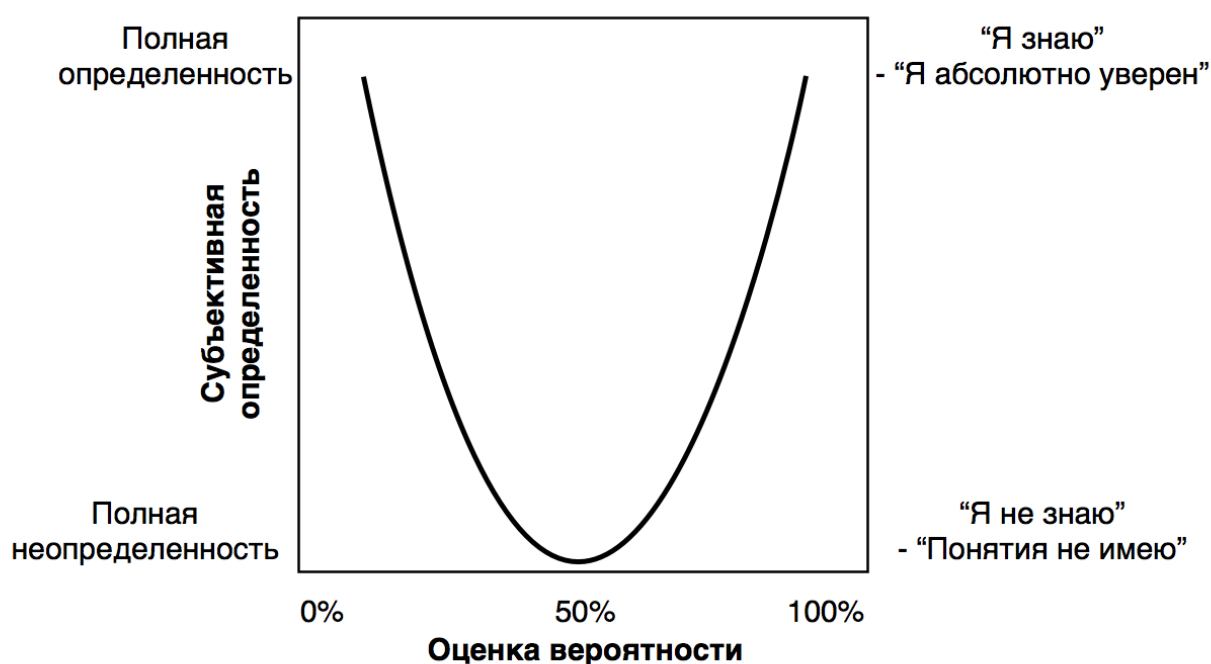


Рис. 4. Связь оценок вероятности с субъективной определенностью. Горизонтальная ось показывает разброс оценок вероятностей от 0% до 50% , вертикальная ось показывает спектр субъективной определенности от полной неопределенности («Понятия не имею») до полной определенности («Я абсолютно уверен») (Evans, 2012).

Иллюстрация конкретизируется автором примером с уверенностью в наступлении дождя. «Полная неопределённость выражается вероятностью в 50 %. Если вы говорите, что для завтрашнего дождя существует 50% процентная вероятность, то это значит, что вы понятия не имеете, будет ли дождь или нет ... Если вы в полной неопределённости, будет ли дождь, вы в самом низу равнины. Если вы стопроцентно уверены, то вы на вершине одного из холмов (крайние точки кривой). К сожалению, ни одна из этих трёх величин не про интеллектуальный риска. Он где-то между всеми этими вершинами».

Уровень проблем, при решении которых проявляется эта способность (или отсутствие), говорит сам за себя:

-необходимость справиться с «надвигающейся угрозой» глобального потепления, при обсуждении которой дебаты столь эмоциональны и сведения столь противоречивы, что явно искажают те вероятности событий, на которые нужно ориентироваться при принятии решений о тех или иных проектах;

-национальная безопасность; угроза терроризма растет, и террористы делают все, что бы страхом парализовать население и власти; вопрос в том, правильно ли оцениваются вероятности угроз и адекватно ли правительство вкладывает деньги в обеспечение избегания опасностей (правильно ли оно в них ориентируется); интеллектуальный риск может помочь правильным решениям;

-компьютерные технологии; у многих всё ещё существует представление о всемогуществе машин, и множество ошибок спровоцировано верой в компьютерные расчеты; но реальность наступает тогда, когда принимает решения человек; риск связан именно с его отношением к компьютерным данным, использованием баз знаний и т.д.;

-представленность профессиональной деятельности на телевидении;

Здесь Эванс привел пример с очень популярным в Америке сериалом «След» (мы могли назвать множество аналогичных примеров), где доказательство часто представляется как решающее в деле определения преступника. Профессионалы негодуют при просмотре этого сериала, поскольку он абсолютно неадекватно представляет реальное положение дел: любое доказательство всегда может быть подвергнуто сомнению.

Итак, общее, что объединяет эти проблемы – необходимость более адекватно оценивать вероятности, чем это происходит. Этому будет способствовать развитие интеллектуального риска как способности адекватно оценивать вероятности. Эванс предлагает понимать его как аналог общих когнитивных способностей (интеллекта и креативности). Эта способность позволяет человеку находить золотую середину между чрезвычайной

уверенностью (неоправданной самоуверенностью) и излишней неуверенностью (как предположения человека о том, что он знает меньше, чем на самом деле, и как боязни полагаться на свои убеждения).

Автор приводит и другие трактовки интеллектуального риска. Так, Фанстон (Funston), директор компании Deloitte&Touche и соавтор Эванса по книге «Выживание в неопределённости: Создание предприятия интеллекта риска», рассматривает интеллектуальный риск это способность эффективно разделять два типа рисков: 1) риски, которых можно избежать, взвешивая потери и вред; и 2) риски, которые следует принять ради будущей хорошей выгоды. Этот подход отражает позицию многих бизнес-менеджеров, которая заключается в том, что риск – абсолютное зло, которого следует избегать или снизить. Но Фанстон смотрит на риск, как на риск для компании, а не для личности. А Эванс все-таки нацелен на психологический анализ такой способности как интеллектуальный риск. Он приводит работы, которые показывают, что можно вводить индивидуальный индекс интеллектуального риска и пытаться проводить работу по его калибровке.

Сара Лихтенштейн, эксперт в области тестов на интеллект риска, предложила несколько путей влияния на улучшение показателя интеллектуального риска: его развитию способствует продолжительная работа с оцениванием событий в вероятностях, оценка вероятностей в конкретной области (на одну и ту же тему) и обратная связь про оценке вероятностей, которая должна быть прозрачна и незамедлительна (например, дождь не пошёл).

Проблемой является то, что люди предпочитают мыслить в терминах полной определенности или полной неопределенности, а не взвешивают вероятности событий, для чего нужно формировать субъективную шкалу (неопределенность на 10%, на 20%, на 30% и т.д.). Люди, которые не могут быть толерантными к неопределённости, неохотно развивают высокий уровень интеллекта риска. Узнать свои отношения с неопределённостью – первый шаг к развитию интеллекта риска.

Классическим примером толерантности к неопределенности, о которой мы говорили в 1-й главе, остаются работы Элеоноры Френкель-Брунsvик (Frenkel-Brunswik, 1948, 1949). Испытуемым показывают фото собаки и далее серию фото, где в какой-то момент в феноменальном поле (в восприятии человека, смотрящего на сменяющиеся друг друга картинки) происходит превращение собаки в кошку. По условиям опытов нужно сказать, в какой момент животное перестаёт быть собакой и видится кошкой. Настаивающие на том, что собака очень долго не превращается в кошку, характеризуются сниженной толерантностью к неопределенности, или повышенной *интолерантностью к неопределенности*. И если сама Френкель-Брунsvик рассматривала толерантность-интолерантность к неопределенности как шкалу, представленную и в когнитивном, и в личностном планах, то в последующем именно диагностика как ее как личностной черты стала наиболее популярна при разработке опросников.

Первый опросник для измерения личностной интолерантности к неопределенности разработал С. Баднер (Badner, 1962). Поскольку он рассматривал толерантность и интолерантность как два полюса одной шкалы (отношения к неопределенности), его опросник чаще называли шкалой толерантности к неопределенности; мы дали ее историю и результаты апробации на русскоязычных выборках в специальной работе (Чумакова, Корнилова, 2014).

Вводя интеллектуальный риск как аналог общих способностей, Эванс вместе с тем указывает на недостаточность чисто когнитивного понимания этой способности. Он пишет, что опора на математические исчисления не всегда подходит к оцениванию возможностей в решении повседневных вопросов, с которыми мы сталкиваемся в обычной жизни. «Настоящий интеллект риска включает совокупность рациональных вычислений и интуитивных чувств, и каждое из них по отдельности не даст эквивалентного совместному результату» (Evans, 2012, с. 137). Решающую роль в интеллектуальном риске играют *эпистемологические чувства*. Но важно

научиться переводить эти чувства в числа, что позволит взвешивать риск, оценивать его адекватно.

Интересным примером трудности отказаться от сиюминутной выгоды и начать принимать решения на основе интеллектуальной ориентировки в ситуации дает использование процедуры, названной Айова-тестом, или в исходном варианте названия методики – (IGT). Напомним, что познавательный риск можно противопоставлять *прагматическому* риску. Прагматический риск представлен в случаях достижения человеком целей, которые ведут к выгоде, приобретениям (и избеганию прагматических потерь), причем это может быть в разной степени обдуманый риск. В процедуре игрового теста Айова моделируется ситуация, когда человек решает задачу накопления приобретений (очков) при работе с колодами, взятие которых дает разно-вероятностную картину выигрышей и проигрышей. Интеллектуальный риск означал бы для данной ситуации адекватное выделение путей, которые ведут к достижению конечной цели. Проблемой оказывается, почему люди идут на проигрыш, хотя осознают более выигрышный путь (постепенных накоплений из определенной «выигрышной» колоды).

## Iowa Gambling Test - Русскоязычная версия в адаптации Т.В. Корниловой, С.А. Корнилова

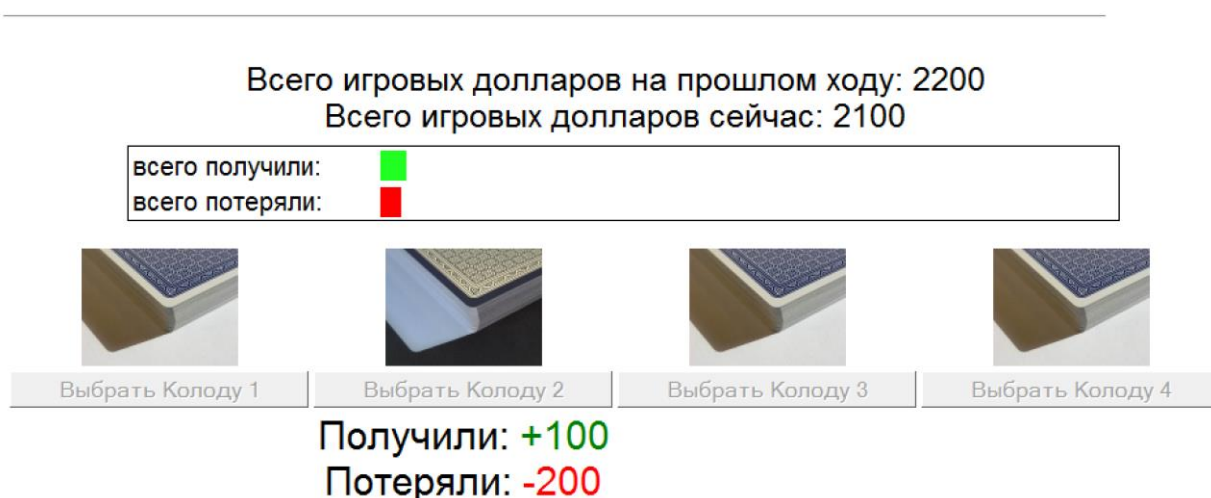


Рис. 5. Пример экрана для методики IGT. Порядок колод рандомизирован.

Перед испытуемым примерно такая картинка на экране дисплея, как показано на Рис. 5.

### *Процедура эксперимента*

В компьютеризированной процедуре этой методики испытуемому предлагается сделать 100 последовательных выборов одной карточки из любой из четырёх представленных на экране колод. Задача – получить своими выборами как можно больше «денег», или очков. При каждом выборе карточка может привести к получению или потере условной денежной суммы. Колоды неодинаковы с точки зрения баланса выигрышей и проигрышей. В двух колодах карточки высокого риска – они дают высокие выигрыши (\$100), но и редкие разорительные штрафы (до - \$1250) и поэтому их предпочтение в долговременной перспективе ведет к проигрышу; две другие колоды дают возможность постепенно накапливать небольшие суммы (\$50) и небольшие штрафы, но в долговременной перспективе ведут к выигрышу в игре. В начале у испытуемого 2000 условных долларов.

Испытуемые постепенно научаются ориентироваться в вероятностной структуре ситуации неопределенности: они понимают различие частот выпадения сумм разной величины при выборе той или иной колоды. Если они видят, что, например, именно колода А дает постепенное приращение выигрыша, то, казалось бы, они и должны начать ее выбирать, чтобы выиграть в конечном счете. Но в колоде А можно, как они выяснили в предыдущих попытках, получить одноразовый большой выигрыш, но и большой проигрыш. И люди чаще выбирают именно эту колоду А, т.е. они рискуют ради получения большого выигрыша. Это типичный пример прагматического риска, когда ради прагматических приобретений человек как бы отказывается видеть соотношение возможностей выигрыша и проигрыша.

В проведенной под нашим руководством дипломной работе (Ивановский, 2014) стратегии выборов в Айова-тесте сопоставлялись с тем, какую изначально направленность указал испытуемый: познавательная или прагматическая цель (выигрыша) для него более значима. Испытуемые, обозначившие для себя приоритет мотива «познавательный интерес» над мотивом «стремление к максимальному

результату», набрали больше баллов в Айова-тесте (57 взрослых испытуемых). У них же было измерено свойство интолерантности к неопределенности по одношкальному опроснику С. Баднера в нашей адаптации (Чумакова, Корнилова, 2014). Оказалось, что лучшие результаты (большой выигрыш в Айова-тесте) демонстрировали испытуемые с низкой интолерантностью к неопределенности и с более высокой толерантностью к неопределенности. Таким образом, их, видимо, характеризовала либо лучшая прогностическая способность, сопоставимая с интеллектуальным риском (проявляемом в ориентировке на вероятностные исходы в колодах). В целом это соответствует обычно устанавливавшейся нами связи личностного риска со шкалами толерантности к неопределенности по разным опросникам.

Итак, и интеллектуальный риск оказывается связанным с личностными свойствами, отражающими отношение человека к Принятию неопределенности и риска.

В завершение подчеркнем, что в системе интеллектуально-личностного потенциала человека риск не выступает самостоятельным – когнитивным или личностным – фактором, а входит в когнитивные репрезентации субъективной неопределенности, в построение образа ситуации – как задачи с риском, в функционально образуемые (для ситуаций принятия решений) связи личностных переменных, среди которых нужно выделять измеряемые и глубинные (интегративные) образования. Поскольку часто в обыденном сознании риск противопоставляется рациональности и рефлексивности, то позже мы остановимся на связях этих личностных составляющих в регуляции выбора.

### ***Ожидания более качественных решений от более умных людей***

Как видно из предыдущего параграфа, под интеллектуальным риском понимается преимущественно один тип ориентировки человека при принятии решений – на вероятностные контексты событий. Но множество решений принимается человеком безотносительно к оценкам вероятностей. Мы уже

говорили ранее о проблеме *возможного в мышлении*. Сейчас подчеркнем, что обдумывание возможных решений основано на содержательном принципе: человек прежде всего осмысливает, о каких событиях идет речь, и лишь в связи с ними – насколько они вероятны (после принятия им той или иной альтернативы). Уже житейские представления о принятии решений включают оценку того, насколько обдуманным оно было. При психологическом анализе «обдуманности» вопрос усложняется, или раздваивается.

Первым при этом выступает вопрос о том, насколько процессуально было развито мышление, что человеком было охвачено из возможных ориентиров, сколько он приложил усилий (или попыток обдумывания). Это касается *актуалгенеза* решений. Но вопрос о степени обдуманности предполагает и другое – учет того, насколько был реализован интеллектуальный потенциал человека. Люди различаются и по глубине знаний, по операторным возможностям их использования (актуализации в конкретных ситуациях), и по тому, насколько им доступно решение проблем там, где полученных знаний недостаточно, и по скорости обдумывания, и т.д. В целом это касается индивидуальных различий в интеллекте. Психологи научились оценивать эти различия, разрабатывая тесты интеллекта.

Проблемы соотношения интеллекта и принятия решений может быть при учете этого контекста переформулирована следующим образом: обеспечивает ли более высокий интеллект и лучшие решения? Не обсуждаем пока при этом проблему, как связан конструкт интеллекта (или ума) со способами его экспликации и измерения. При раскрытии путей, ведущих к ответу на поставленный вопрос, встают и другие вопросы: 1) как оценивать *качество решений*; 2) как связаны *интеллект как потенциал* (когнитивная способность человека) и *мышление как процесс*, ведь оба проявляются в обдумывании решений; 3) каким образом связаны житейские представления об уме и умном человеке (имплицитные теории) с представлениями психологов, научившихся измерять интеллект; 4) как при обдумывании принятия решений представлена *креативность* – другая способность,



связываемая с развитием *новообразований* в ходе *мыслительной деятельности* человека (целей, знаний, смыслов и др.), а также ряд других.

Научные теории интеллекта называются *эксплицитными*, поскольку они вербализуются и верифицируются, т.е. научно проверяются и становятся доступными как научному сообществу, так и всем людям, желающим получить знания о том, что такое интеллект. Американский психолог Р. Стернберг предложил отличать от этих эксплицитных теорий *имплицитные* теории, которыми обычные люди руководствуются в жизни в представлениях об интеллекте, или уме (Стернберг и др., 2002). Эти житейские представления совсем не обязательно согласуются с научными, а главное, они индивидуальны и соответствуют житейскому здравому смыслу, отнюдь не всегда помогающему пониманию действительного положения дел<sup>6</sup>. Другой американский психолог – Д. Канеман популярно изложил в своей книге (2013), насколько расходятся действительное положение дел и представления о ситуации, которыми руководствуется человек при принятии решений.

Вместе с тем вполне обоснованным выглядит ожидание более «разумных» решений от более умных людей. Но чтобы описать, как в психологии представлены сегодня закономерности, соотносящие интеллект с принятием решений, а также представления об уме с принятием неопределенности и риска, нужно сначала задать тот необходимый минимум научных психологических знаний об интеллекте. Кроме того, поскольку согласно нашей модели (глава 1) в принятии решений необходим также учет прилагаемых человеком *усилий* для разрешения ситуации неопределенности (это третье измерение в представленном на Рис. 2 графическом изображении мультипликативной модели), нужно учитывать контекст создания нового, или *новообразований*, выраженностью которых и предлагается характеризовать приложенные усилия. Это уже проблема проявления *креативности*, которая в психологии задана трихотомией 1) креативного, или *творческого мышления*

---

<sup>6</sup> Кто-то из великих сказал, что у житейского здравого смысла хороший нюх, но гнилые зубы

(при разных представлениях об опосредствующих его процессах), 2) креативности как *способности*, которую можно измерить наряду с интеллектом и 3) креативности как *личностной характеристики* человека.

Наряду с этими общими способностями в психологии выделяют ряд специальных проявлений интеллекта. Например, это *практический* интеллект. В работе «Ум полководца», написанной в 1943 г., отечественный психолог Б.М. Теплов выделил характерные для принятия решений в практических ситуациях характеристики: это временные ограничения, невозможность выбрать время или добрать полноту ориентировки в ситуации, необратимость решений, воплощаемых практически (нельзя переиграть сражение).

Функционирование практического интеллекта, согласно современной теории Р. Стернберга, тесно связано с использованием *тацитного знания*, отличающего экспертов от новичков, которое приобретено в ходе накопления опыта (без формального обучения) и используется для решения задач практического характера. В области отбора персонала это операционализировано в ассессмент-центрах, включающих различные методы оценки указанного знания и способностей.

Несмотря на дебаты о статусе практического интеллекта как способности и возможностей его измерения, эмпирические исследования в последнее десятилетие показали его отличия от общего фактора интеллекта - *g*-фактора - и личностных качеств и прогностическую валидность в отношении целого ряда показателей, главным образом – успешности выполнения практической профессиональной деятельности. Оценка роли способностей в успешности деятельности и ее прогнозировании стала центральной проблемой в области психологии способностей, а в смежной с ней областью психологии образования получила развитие как проблема вклада способностей в успешность специфического вида деятельности – учебной.

Способности развиваются в обучении, выступают предпосылкой актуалгенеза мышления и характеризуют интеллектуальный потенциал и

отдельной личности, и нации. Но раскрытие этих тем выходит за рамки нашей книги.

## **Глава 6. Интеллект, креативность и эмоциональный интеллект**

### ***Интеллект и креативность в психологии способностей***

Интеллект в психологии понимается и как единая когнитивная способность, что представлено в теориях единого g-фактора (восходящей к классическим работам Ч. Спирмена (Spearman, 1904), и как множество способностей, чему соответствуют так называемые множественные теории, предполагающие выделение разных типов интеллекта.

История развития содержательных представлений о способностях в западной психологии была неразрывно связана с развитием методик его диагностики и измерения. Вплоть до 70-х гг. XX в. основой психодиагностики интеллекта фактически служили работы А. Бине и Д. Векслера. Первый в разработке собственной батареи стремился к преодолению фокуса на перцептивных и невербальных способностях, установленного Гальтоновской программой, а также к операционализации *умственного возраста* как высшего уровня заданий, выполняемого человеком, при признании наличия ошибки измерения, т.е. фундаментального ограничения точности диагностики. В современной психологии используются разные тесты интеллекта; обычно за их разработкой стоит конкретизация теоретического подхода исследователя. Так, работы Векслера, преданного последователя теории единого фактора интеллекта, привели к появлению одного из самых популярных наборов диагностических инструментов в психологии интеллекта – шкал Векслера<sup>7</sup> для детей дошкольного и школьного возраста (WPPSI-R и WISC-III), а также для взрослых (WAIS-III). Они направлены на измерение как вербальных, так и невербальных способностей, а также *общего*

---

<sup>7</sup> А. Кауфман (Kaufman, 2000) дал обзор ранних и поздних редакций этого и других популярных батарей, направленных на измерение интеллекта.

*интеллекта* на основе предъявления множества различных типов заданий (вплоть до дюжины и больше субтестов – от измерения рабочей вербальной памяти до вербального понимания, блочного дизайна, арифметических заданий и визуальных лабиринтов). Обычно подчеркивают превосходные психометрические свойства и идеальную для тестов интеллекта процедуру стандартизации этих тестов (Kaufman, 1993).

Развитие множественных теорий интеллекта, в частности, иерархической теории Кеттелла-Хорна и когнитивного подхода, привело к появлению новых диагностических батарей, включая культурно-свободный тест флюидного интеллекта (*gf*) Р. Кеттелла (CFIT) и прогрессивных матриц Дж. Равена (RPM), сфокусировавшихся на разделении *флюидного* интеллекта как общей способности к вынесению суждений и решению проблем и *кристаллизованного* интеллекта как способности к пониманию, усвоению, и удержанию знаний.

Разработка этих инструментов (как индивидуально применяемых, так и групповых) проводилась в рамках так называемой *классической теории тестов* (КТТ) и позволяет проводить косвенную оценку гипотетических конструктов (способностей) на основании наблюдаемых данных (ответов на задания). В КТТ задания (пункты теста) предположительно представляют собой случайную выборку всех возможных заданий, измеряющих заданный конструкт, и выступают индикаторами эффектов), связанных между собой через общую для них латентную переменную. Количество заданий связывается с надежностью измерения конструкта; при этом надежность понимается как степень, в которой измерения реплицируемы. Ни один психологический инструмент не обладает идеальной надежностью, поэтому классической формулой для обозначения балла по любой шкале в рамках КТТ является

$$\text{Score}_{\text{Total}} = \text{Score}_{\text{True}} + \text{Score}_{\text{Error}}$$

где общий балл ( $\text{Score}_{\text{Total}}$ ) состоит из двух частей – истинного балла ( $\text{Score}_{\text{True}}$  как среднего балла при прохождении теста бесконечное количество раз) и случайной ошибки ( $\text{Score}_{\text{Error}}$ ), которая признается несистематической и иногда ведет к повышению, а иногда – к понижению индивидуальных тестовых показателей по сравнению с истинными баллом.

Для получения показателя интеллекта суммарный тестовый балл соотносится с показателями референтной выборки стандартизации, называемой также нормативной выборкой.

Нормативно-ориентированный подход в оценке уровня способностей, в первую очередь общего интеллекта, включает сравнение результатов выполнения заданий конкретным человеком с показателями «нормы» - той выборки людей, которые решали эти задачи. Индивидуальные результаты человека оцениваются, например, с точки зрения того, какой процент людей продемонстрировали меньшие успехи, чем он. Понятно, что нормативная выборка – это сопоставимые с ним люди по возрасту, образованию и т.д.

Развитие методов факторного анализа, в особенности конфирматорного анализа в рамках методологии моделирования структурных уравнений привело к дальнейшей разработке представлений о *латентных переменных*, лежащих в основе наблюдаемых ответов на задания и выполнение тестов. Это позволило проверять направленные специфицированные гипотезы как относительно структуры способностей (при возможности формального сравнения конкурирующих, иерархических и многогрупповых моделей), так и относительно их номологической сети, т.е. связей с другими релевантными латентными переменными (Deary et al., 2007; Kyllonen, Christal, 1990).

Растущее осознание того, что выявление и подтверждение определенной структуры способностей имеет такое важное ограничение, как невозможность проникновения в механизмы изучаемых конструктов, привело к развитию двух частично взаимосвязанных линий исследований и теоретических разработок, результатом которых стало фактически переформулирование принципов измерения интеллекта. Во-первых, разработка когнитивных теорий и компонентного анализа решения специфических задач, используемых в тестах на интеллект, привели к смещению фокуса исследователей с более глобальной структуры тестов и способностей на микроструктуру и процессы, необходимые для решения указанных заданий (подход «когнитивного дизайна»). Во-вторых, это в свою очередь потребовало разработки новых моделей и теорий измерения, особую популярность среди которых получила так называемая теория ответов на задания - *item response theory* (IRT), в основу которой легли работы Ф. Лорда, П. Лазарсфелда и математика Г. Раша.

При этом *нормо-ориентированное* тестирование стало сближаться с *критериально-ориентированным*, поскольку результирующие показатели способностей стали соотноситься с конкретными заданиями, доступными человеку.

Важнейшими следствиями использования ИРТ как модельно-ориентированного подхода также являются математические свойства получаемых показателей (в интервальной шкале), инвариантность показателей способностей и тестовых заданий по отношению к популяциям тех и других, а также ряд других практических преимуществ (Embretson, Reise, 2000).

В исследованиях творческих способностей с введением термина «креативность» психодиагностическая парадигма также получила наибольшую популярность и стала фактически доминирующей в этой области в 50-х гг. XX в., когда Дж. Гилфордом были заложены основы исследовательской программы творческих способностей как дивергентного мышления. В рамках этой программы были разработаны и первые тесты, включая батарею Торренса (ТТСТ; Torrance, 1990)<sup>8</sup>, а также тесты Уоллаха-Когана и Гетцеля-Джексона (Plucker, Renzulli, 1999), направленные на диагностику специфических компонентов способностей к дивергентному мышлению как на вербальном, так и на невербальном материале.

Отождествление *творческих способностей с креативностью* (раскрываемой через дивергентность мышления) и последующее разочарование в малой предсказательной силе тестов на креативность привело к появлению *полимодальных теорий творчества*. В них креативность связывается с функционированием и взаимодействием множества внешних и внутренних, как когнитивных, так и некогнитивных факторов (например, мотивация и стилевые особенности мышления в рамках инвестиционной теории креативности Р. Стернберга). В самом понятии *креативность* стало выделяться сразу множество аспектов.

---

<sup>8</sup>Батарея ТТСТ (ККТМ; являющаяся наиболее используемой для диагностики креативности и по настоящее время) предполагает оценку вербальных или рисуночных ответов на стимульный материал по параметрам беглости (количества идей), гибкости (количества категорий), оригинальности (определяемой по частотному соотношению ответов в выборке стандартизации) и разработанности.

Так, М. Родес (Rhodes, 1987) предложил таксономию креативности, в которой подчеркивалась важность изучения аспектов: 1) личности, создающей продукт; 2) когнитивных процессов, участвующих в создании; 3) среды, в которой происходит творчество, и 4) продукта творческой деятельности. Такое условное разделение способствовало разработке диагностического инструментария, преодолевающего ограничения тестов на дивергентное мышление, а именно: жесткую заданность стимулов, игнорирование критерия соответствия задаче и социальной значимости, – а значит, и процессов оценки, критических для креативности, – фокус на примитивных продуктах творчества и др. (Zeng et al., 2011).

Одним из последних комплексных определений креативности является определение Х. Ма, в основу которого положен мета-анализ переменных, связанных с креативностью. Согласно Ма, креативность - это «способность к реорганизации доступного знания, информации, подсказок, фактов и/или навыков в «арсенале» человека для генерации новых идей или полезных решений» (Ма, 2009; с. 39].

В теории Р. Стернберга креативность как вид интеллектуальной способности связана с совладанием и решением задач, характеризующихся новизной и неопределенностью. В этом случае возможно использование нетипичных и непривычных для испытуемых заданий. Продукт творчества (например, рассказ, написанный на тему “Существо в крапинку”) в этих исследованиях оценивается независимо по таким показателям, как степень оригинальности, разработанности и адекватности поставленной задаче (Sternberg, The Rainbow Project Collaborators, 2006); причем в соответствии с теоретическими положениями о необходимости включения в представления о креативности не только показателя оригинальности продукта, но и его социальной ценности или соответствия задаче. При таком понимании креативных процессов речь идет уже не о дивергентности мышления в трактовке Гилфорда, а о принципиально иных процессах – *принятия и*

*преодоления неопределенности* при разработке нового мыслительного продукта.

### ***Личностный риск и продуктивность мышления и творчества***

В раскрытии закономерностей связи личностного риска с показателями *продуктивности* мыслительной деятельности человека возможны разные пути. В наших исследованиях было намечено три из них: 1) выявление связей *личностного риска* с результативностью *мышления* людей; в первую очередь нам доступна была оценка эффективности учебной деятельности студентов; 2) рассмотрение связей *интеллекта* (как когнитивной способности) с показателями *рискованности*; при этом мы также имеем в виду связи с самооценками интеллекта и Интеллектуальной Я-концепцией, представляемые в этой же главе; 3) раскрытие связей личностного риска с *креативностью* (в различных ее измерениях).

Согласно нашим данным, полученным на большой совокупной выборке (включившей выборки ряда наших исследований) личностная *готовность к риску* отрицательно связана с *успеваемостью*. То, что интеллект выступает положительным предиктором успеваемости, подтверждено многократно для разных ступеней обучения. Получается, что интеллект и личностный риск действуют как предикторы в противоположных направлениях. Однако при рассмотрении целостной системы связей личностного риска с другими личностными особенностями и когнитивными возможностями указанная связь не воспринимается однозначно.

В наших исследованиях показателями успеваемости выступали средний экзаменационный балл студентов (принятый международный показатель GPA), а также оценки за контрольные работы по сложному для них курсу, проводившиеся по мере прохождения его в течение семестра.

Регрессионный анализ показал, что личностная *готовность к риску* вносит значимый отрицательный вклад в успеваемость: более рискованные



студенты учатся хуже. *Рациональность*, измеренная по тому же опроснику ЛФР, не выступает предиктором успеваемости.

Но *готовность к риску* оказывается положительно связанной с *креативностью*, измеренной по методике Р. Стернберга «Заголовки к комиксам», в которой испытуемым предлагалось придумать к ним заголовки. Наши исследования показали, что креативность вносит небольшой, но значимый *положительный вклад в успеваемость*. Таким образом, роль личностного риска в регуляции эффективности учебной деятельности может проявляться косвенно – через опосредующие, а не только прямые связи. Это демонстрирует возможности разноуровневого положения *готовности к риску* в предполагаемых динамических регулятивных системах решений и действий.

Реализуя второе из названных направлений, мы сопоставляли высоту показателей *кристаллизованного* и *флюидного* интеллекта (как двух видов академического интеллекта) и личностной готовности к риску. В нашем исследовании (Новикова, Корнилова, 2012) не было установлено такой связи (коэффициенты корреляции не значимо отличались от 0). Но при увеличении выборки до  $n = 301$  коэффициент корреляции Спирмена стал равен  $\rho = -0.16$  (при  $p < 0.01$ ) для *кристаллизованного интеллекта* (пока не опубликованные данные). Таким образом, студенты с высокой личностной готовностью к риску имеют сниженные значения интеллекта, у них меньший объем знаний и более низкая интеллектуальная продуктивность. Это вполне соотносится с указанной выше закономерностью снижения их успеваемости.

Эти же более *рискованные* лица характеризуются более развитым *интуитивным стилем*, больше доверяют интуиции и применяют интуицию, о чем свидетельствуют невысокие, но значимые связи (при выборке численностью  $n = 625$  коэффициенты корреляции равны  $\rho = 0.18$  и  $\rho = 0.16$  при  $< 0.001$ ) (Корнилова, Корнилов, 2013). Возможно, здесь тоже положительным эффектом – вклада в академические достижения – будет опосредствованная интуицией связь готовности риска. Приведем более подробно закономерности, связывающие интуицию с разными видами интеллекта.

### *Интуиция и интеллект*

Поскольку готовность к риску положительно связана с интуитивной способностью (интуитивным стилем, доверием интуиции), возникает вопрос, как различать вклады этих двух личностных особенностей в продуктивность решений человека. Не менее важным является вопрос о том, как психологи определяют склонность к интуитивному мышлению. Здесь два основных пути: 1) выявление места интуитивных этапов при анализе интеллектуальных стратегий и 2) диагностика склонности к интуиции по опросникам.

Поскольку понятие интуиции достаточно хорошо представлено в практике житейских рассуждений человека о способах его мышления, апеллировать к *имплицитным теориям интуиции* психологу легче, чем это имеет место по отношению к ряду других психологических категорий. И спросить человека о том, насколько часто он доверяет своей интуиции, можно. Самопрезентации в отношении готовности полагаться на аналитические, более осознанные способы использования информации при решении задач или на интуитивные, менее осознаваемые способы, выступают одним из приемов диагностики интуитивного познавательного стиля. Мы в своих исследованиях применяли шкалы интуитивного стиля из опросника «Рациональный-опытный» С. Эпстайна.

*Интуитивный познавательный стиль* понимается С. Эпстайном как устойчивое предпочтение опираться на интуитивное познание в качестве основы для решений и действий (Pacini, Epstein, 1999). В отличие от традиции рассматривать когнитивные стили как биполярные конструкты, Эпстайн предполагает, что интуитивный познавательный стиль является *унимодальным*, независимым измерением стилевых особенностей человека и не связан с *аналитическим стилем* (понимаемым как предпочтение развернутого логического рассуждения и анализа). На основе представлений о независимости интуитивного и аналитического стилей Эпстайном и его коллегами был разработан опросник Рациональный–Опытный, включивший шкалы рациональности и интуитивного стиля. Последний задан двумя субшкалами — Доверия интуиции и Использования интуиции.

Практически любая из возникающих в настоящее время дискуссий по проблеме интуиции так или иначе касается вопроса о ценности, адекватности и точности интуитивного знания. С одной стороны, ряд авторов в опоре на экспериментальные исследования демонстрируют, что доверие интуиции часто приводит к ошибкам в прогнозах и решениях. Они сомневаются в ценности интуитивного знания и настаивают на том, что необходимо, где только возможно, дополнять интуитивные процессы логикой и анализом (Yaniv, Hogarth, 1997; Meehl, 1954).

С другой стороны, исследования, выполненные на профессиональных группах предпринимателей, управленцев, врачей, медсестер, пожарных и других, подчеркивают *продуктивную роль* интуиции. Это соответствует представлениям о том, что профессионалу совершенно необходимо полагаться на интуицию в современном все более усложняющемся мире, когда человеку все чаще приходится иметь дело с большим объемом информации, вовремя реагировать на быструю смену событий, действовать и принимать решения, не имея возможности тщательно обдумать ситуацию, разрешать сложные, запутанные проблемы. Интуитивные процессы уникальным образом приспособлены для взаимодействия с охарактеризованным типом задач (Agor, 1986; Allison et al., 2000; Klein, 1997; и др.).

Недавние исследования привели целый ряд авторов к переоценке роли интуиции и к признанию сложности ответа на вопрос о том, «уступают» ли интуитивные процессы традиционно противопоставляемым им в литературе дискурсивным и рефлексивным процессам мышления. В частности, было отмечено, что интуитивные процессы оказываются особенно эффективными, когда у лица, принимающего решение, сформированы высокие уровни экспертизы и соответствующие сложные предметно-специфические когнитивные схемы (Dane, Pratt, 2007; Ericsson, Charness, 1994).

Итак, применительно к разным видам профессиональной деятельности в литературе указываются продуктивные вклады интуиции в результаты интеллектуальной деятельности.

Нашей аспиранткой О.В. Степаносовой было показано, что студенты больше доверяют интуиции, чем лица с высшим образованием, а испытуемые с гуманитарным профилем более склонны полагаться на интуицию, чем испытуемые с техническим. Можно считать, что люди ориентируются на усвоенные в ходе образовательного процесса профессиональные ожидания и нормативы решения проблем, согласно которым они определяют для себя ценность и уместность доверия интуиции, что отражается в выраженности их интуитивного познавательного стиля. В проведенном О.В. Степаносовой исследовании *интуитивная способность* оказалась не связанной с *рациональностью*. Этот факт согласуется с теоретическими представлениями и эмпирическими результатами зарубежных исследований, в которых демонстрируется независимость интуитивного и аналитического познавательных стилей.

В целом, результаты того исследования позволили прояснить личностные и мотивационной характеристики лиц, проявляющих высокую готовность полагаться на интуицию. Однако не изученными в нем остались связи шкал доверия и использования интуиции с интеллектом (психометрическим и эмоциональным), а также с теми свойствами, которые наиболее тесно связаны с отношением к условиям неопределенности. Учитывая представленные ранее результаты, мы продолжили изучение этих связей, что раскрывалось в следующей работе (Корнилова, Корнилов, 2013).

Участниками нашего исследования стали студенты ряда факультетов МГУ имени М.В. Ломоносова ( $n = 835$ ). Наряду с измерением интуитивного стиля мы диагностировали *вербальный - кристаллизованный - и флюидный интеллект* (Cattell, 1963) по тестовой батарее ROADS в русскоязычной адаптации (Корнилов, Григоренко, 2010), ряд личностных характеристик и успеваемость студентов (средний экзаменационный балл – GPA).

Для *интуитивной способности и применения (использования) интуиции* коэффициент корреляции оказался практически равен нулю как для флюидного, так и для кристаллизованного интеллекта. Таким образом, хотя интуитивный стиль связан с *рискованностью*, но он не связан с высотой интеллекта по интеллектуальному тесту.

*Рефлексивность*, как личностная способность по опроснику А. Карпова, как и ожидалось, отрицательно была связана с *применением интуиции*.

Шкалы *интуитивного стиля* при этом было положительно связано с *толерантностью к неопределенности*, отрицательно – с *межличностной интолерантностью* и не связано с *интолерантностью* к неопределенности как стремлением к ясности. *Использование интуиции* (как вторая шкала опросника) также не связано с выраженностью *интолерантности* к неопределенности как стремления к ясности.

Доверие интуиции также положительно связано с *академической успеваемостью*; корреляция маленькая, но значимая (для среднего балла по экзаменам  $r = .10$ ,  $p < .001$ ). Если вспомнить, что корреляция личностной *готовности к риску* с успеваемостью была, напротив, отрицательной, а при этом личностный риск и интуитивный стиль связаны положительно, то в интерпретации совершенно необходимо предположить разные пути влияния, или разные «выходы» этих связанных переменных (попадающих также в одну латентную переменную Принятия неопределенности и риска) на регуляцию учебной деятельности.

В целом построение структурных моделей и корреляционный анализ позволили нам верифицировать предположение о том, что за выявляемыми латентными переменными можно видеть пути становления таких единиц функционирования интеллектуально-личностного потенциала человека как иерархии процессов в динамических регулятивных системах – ДРС. Но при этом, как показывают связи интуиции и личностного риска с эффективностью учебной деятельности, каждое личностное свойство может обеспечивать специфический парциальный вклад в качестве предиктора успеваемости.

Принятие неопределенности и риска включает, как гипотетическая динамическая регулятивная система – ДРС, актуалгенез *интуитивной* регуляции решений человека, но уровни *рефлексивности* могут быть при этом разными. Таким образом, нужно иметь в виду *парциальность* ДРС в зависимости от видов решаемых задач и типов осуществляемых выборов.

Мы не склонны интерпретировать полученные связи интуитивного стиля как подтверждающие предполагавшуюся автором методики (С. Эпстайном) его *автономность* и невозможность его рассматривать как полюс, противоположный рациональности-рефлексивности. Вполне допустима и иная интерпретация: необходимо предполагать разные ДРС в регуляции деятельности и выборов человека – с разными ведущими (вышедшими на верхний уровень в динамических иерархиях) процессами, с преимущественной детерминацией регулятивных профилей со стороны процессов принятия или отвержения неопределенности, личностной или интеллектуальной регуляции (при целостном функционировании интеллектуально-личностного потенциала человека).

### ***Эмоциональный интеллект, личностный риск и креативность (использование эмоциональной информации при принятии решений)***

#### **Эмоциональный интеллект как вид интеллекта и как личностная черта**

Рассмотрим еще одно психологическое понятие, демонстрирующее, в отличие от когнитивной представленности регуляции выбора посредством «рискующего интеллекта» или академического интеллекта, обращенность интеллекта человека на эмоциональную информацию, сферу своих эмоций и эмоциональные контексты ситуаций взаимодействия с другими людьми, - понятию «эмоционального интеллекта». Это важно, поскольку в психологии хорошо известны закономерности, связывающие мышление и эмоции в продуктивных решениях человека. И как мы выше показали, толерантность к неопределенности в сфере межличностных отношений (в мире людей) от

характеризуется другими процессами и вхождением в другую латентную переменную, чем Принятие неопределенности и риска и Интолерантность к неопределенности (неприятие неопределенности в мире рассуждений и идей).

В зарубежной психологии позицию Г. Гарднер, чья книга на русском языке вышла в 2007г., ввел представления о внутриличностном и межличностном интеллекте (Gardner, 1998). Он проводил идею множественного интеллекта, и в выделении его видов прослеживал разную степень связанности с личностной сферой (Гарднер, 2007). Еще раньше (в 20-е гг. XX века) в психологию Э. Торндайком вводилось представление о *социальном интеллекте* как способности человека действовать мудро во взаимоотношениях с другими людьми. Взаимоотношение понятий *академический* интеллект, *социальный* интеллект и *эмоциональный* интеллект Д. Ушаков и Д. Люсин иллюстрировали диаграммой кругов, как имеющих некоторые общие пересечения (Социальный интеллект, 2004).

В понимании эмоционального интеллекта (ЭИ) важной стала дихотомия, согласно которой взгляды авторов связывались с предположениями, что: 1) ЭИ – вид интеллекта, т.е. в первую очередь когнитивная способность (Salovey, Mayer, 1990; Schulte et al., 2004 и др.), и 2) ЭИ – это характеристика эмоциональной сферы человека.

П. Саловей и Дж. Майер, авторы модели, положенные в основу наиболее популярных тестов измерения ЭИ, или EQ, рассматривали его как врожденную когнитивную способность. По мнению других авторов, ЭИ не входит в структуру известных интеллектов. Высокие корреляции ЭИ с другими личностными свойствами позволяют авторам так называемых смешанных моделей включать в него личностной черты.

Автор апробации опросника ЭМИн для русскоязычных выборок Д. Люсин, напротив, настаивает на трактовке ЭИ именно как когнитивной способности (Люсин, 2009). Названный опросник базируется на получившей

широкое признание модели Саловея-Майера-Карузо, отдающей первенство когнитивным составляющим в ЭИ.

Определение *эмоционального интеллекта (ЭИ)* как способности *перерабатывать информацию, содержащуюся в эмоциях*, в какой-то степени объединила представления об интеллекте как когнитивных возможностях человека и интеллектуалистскую трактовку собственно эмоций. Возрождение такой трактовки эмоций можно видеть в том понимании эмоционального интеллекта Д. Гоулманом (2008), на смену популяризациям которого в 90-е годы прошлого века в веке нынешнем пришли серьезные квазиэкспериментальные исследования составляющих ЭИ и его функций (Emotional intelligence, 2005; Mayer et al., 2008; Zeidner et al., 2008 и др.).

Если ЭИ рассматривается как вид интеллекта, он должен быть связан и с академическим интеллектом (с флюидным, и с кристаллизованным интеллектами). Демонстрации этого были посвящены множество работ. МакКэн (MacCann, 2010) установил сильные связи ЭИ сильно с IQ, причем в большей степени с кристаллизованным интеллектом ( $r = 0.71$ ), нежели чем с флюидным интеллектом ( $r = 0.45$ ). Он же с соавторами показали (MacCann et al., 2011), что распознавание эмоций связано только с кристаллизованным интеллектом. Дэйвс, Станков и Робертс (Davies et al., 1998), напротив, понимали ЭИ как часть флюидного интеллекта, связанного с операторными возможностями человека, а Фэррилл и Эустин (Farrelly, Austin, 2007) – как часть кристаллизованного, отражающего способности применительно к использованию знаний.

Авторы, выводящие конструкт ЭИ за пределы видов интеллекта, также получали достоверные эмпирические данные. Отрицательная связь между ЭИ и психометрическим интеллектом показывала, что ЭИ не может представлять собой новый вид интеллекта (Husin Wan et al., 2013). Однако для нас более важным является вопрос о том, в какой степени так или иначе



понятый эмоциональный интеллект связан с особенностями принятия решений в условиях неопределенности.

Как предполагают Фойри и Антонакис (Fiori, Antonakis, 2012), люди с более высоким ЭИ обладают не только более широкими эмоциональными знаниями, но и более развитыми способностями к принятию решений в эмоциональных ситуациях. Конг (Kong, 2014) провел мета-анализ, куда были включены 62 корреляции между ЭИ и интеллектом, описанные в 53 исследованиях (46 статей). Показатели ЭИ продемонстрировали положительную корреляцию с общим интеллектом ( $r = 0.30$ ), вербальным ( $r = 0.26$ ) и невербальным ( $r = 0.23$ ) интеллектом.

Вид методики, направленной на измерение интеллекта, влияет на связь ЭИ и общего фактора IQ и невербального интеллекта, однако не влияет на связь ЭИ и вербального интеллекта. При использовании выборок только студентов университетов, наблюдаются более слабые связи ЭИ с общим, вербальным и невербальным интеллектом. Повышение среднего возраста испытуемых увеличивает связь между ЭИ. Такие результаты ставят вопрос о со-развитии ЭИ и общего интеллекта, который необходимо изучать в дальнейших исследованиях. Пол также является ключевым регулятором (Schulte et al., 2004) выраженности ЭИ: результаты демонстрировали более сильную связь ЭИ и вербального интеллекта у мужчин.

В проведенных нами исследованиях измерение шкал академического интеллекта (по тестовой батарее ROADS (Григоренко, Корнилов, 2010)) и эмоционального интеллекта (с помощью опросника Люсина) на одной и той же выборке испытуемых показало следующее. При применении первого варианта опросника ЭМИн (Люсин, 2006) для студенческой выборки  $n=451$  была установлена только одна связь – отрицательная корреляция между *вербальным (кристаллизованным) интеллектом* и шкалой *внутриличностного интеллекта В2 – управления своими эмоциями* ( $\rho = -0.10$  при  $p=0.03$ ). При новом варианте опросника ЭМИн (Люсин, 2009) установлены связи также *вербального интеллекта*, но со шкалами *управления своими*

эмоциями ( $\rho = 0.180$  при  $p=0.037$ ,  $n=134$ ), управления чужими эмоциями ( $\rho = -0.247$  при  $p=0.004$ ) и общим показателем межличностного эмоционального интеллекта ( $\rho = 0.176$  при  $p=0.042$ ). Анализ этих данных позволяет предполагать, что вербальный интеллект способствует самоконтролю при анализе человеком возможности следовать своим эмоциям, но такой же анализ препятствует управлению эмоциями других людей. Однако, поскольку это всего лишь корреляционные данные, можно говорить и о другой направленности возможных интерпретаций: более успешны в управлении эмоциями других людей и обладают более высоким межличностным эмоциональным интеллектом именно менее интеллектуальные (по вербальному показателю интеллекта) люди; тогда межличностный эмоциональный интеллект выглядит компенсаторным по отношению к снижению вербального интеллекта, связанного с использованием знаний. Ну а тот факт, что более успешные в управлении своими эмоциями люди являются и более умными, свидетельствует о житейски более привычном связывании самоконтроля эмоций с рефлексией и анализом (как показателями рациональности) более умных людей.

Однако опять встает вопрос о роли использованных методик. Данные по старому варианту опросника ЭМИн являются более надежными (в силу величины выборки); но они отрицают связь шкал академического интеллекта с эмоциональным, за исключением шкалы внутриличностного интеллекта В2.

Возможен вопрос и об интеллектуальном тесте. Проверка нами на той же выборке испытуемых (693 чел.) конвергентной валидности шкал академического интеллекта батареи ROADS при использовании русскоязычной модификации теста Вандерлинка (Краткий ориентировочный тест – КОТ) показала высокие положительные значимые связи: для флюидного интеллекта  $\rho = 0.460$  (при  $p=0.005$ ) и для кристаллизованного  $\rho = 0.531$  (при  $p=0.001$ ). Таким образом, измерения IQ выполнены достаточно надежно и являются валидными данными. Значит, либо остаются претензии к тесту ЭМИн (насколько хорошо он измеряет ЭИ; не случайно автор провел его

новую валидизацию (Люсин, 2009)), либо следует оставлять открытым вопрос о связях IQ и EQ и описывать их отдельно для выборок при кросскультурных сравнениях.

Итак, приведенные данные накапливались в контексте развития идеи понимания эмоционального интеллекта как характеристики именно интеллектуальной сферы человека. Другое направление – понимание ЭИ как характеристики личностной сферы. Развитие этого направления оказалось тесно связанным с разработкой другой дихотомии в области ЭИ – подходов к его измерению, где представлены: 1) «объективные» тесты, схожие с заданиями при измерениях академического интеллекта, но отличающиеся от них невозможностью указания «правильного» ответа (отсюда обращение к мнениям экспертов, определению типичных ответов и др.); 2) опросники, в которых структурируются самоотчеты человека, т.е. его отражаются его собственные представления (о проявлениях своего эмоционального интеллекта). Эти два типа психодиагностических средств дают результаты, слабо коррелирующие между собой (Сергиенко, Ветрова, 2010), что позволяет некоторым авторам говорить о том, что ими фиксируются либо разные психологические реалии, либо разные проявления эмоционального интеллекта. Для нашей выборки, сравнение которой по опроснику ЭИИн указано выше, применение «объективного» теста MSCEIT не позволило выявить каких-либо связей между академическим и эмоциональным интеллектом.

П. Саловей и Дж. Майер рассматривали ЭИ как часть социального интеллекта, как способности различать и идентифицировать чувства - свои и других людей, контролировать эмоции и использовать эмоциональную информацию в мышлении и действиях. Авторы исходили из того, что эмоции информируют о связях человека с другими людьми, и можно выделить соответствующую общую способность. Позже они пришли к пониманию недостаточности шкал ЭИ для описания ориентировки человека в мире других людей (узнавание их черт и взаимосвязи эмоциональных

состояний и мотивов с поведением и выбором) и невозможности ограничиваться индексами ЭИ безотносительно к «Я-моделям», раскрывающим человеку, каким нужно представлять себя для достижения своих целей. Майер и Карузо ввели представление о факторе *личностного интеллекта* (Mayer et al., 2012).

В исследованиях устанавливался такой факт, что способности, включаемые в эмоциональный интеллект, развиваются с возрастом. Это не противоречит рассмотрению ЭИ и как личностного свойства: в частности, рефлексивность с возрастом также развивается, а интолерантность к неопределенности изменяется по-разному у мужчин и женщин. Устанавливались и гендерные различия в EQ. Для российских выборок гендерные особенности прослежены нами в сопоставлении разновозрастных срезов (Новикова, Корнилова, 2012, 2014).

Итак, двойственное положение ЭИ – с одной стороны, отнесенность к видам интеллекта, а с другой, к сфере межличностных отношений и интересом человека к своему внутреннему миру, – вполне подкреплено устанавливаемыми связями, во-первых, с психометрическим интеллектом (тогда ЭИ относится к тому же интеллектуальному потенциалу, что и общий фактор), во-вторых, с рядом личностных свойств. Исследования показали, что ЭИ связан с такими личностными переменными как самооценка интеллекта (явно выходящая на уровень самосознания личности) (Furnham et al., 2005; Корнилова, Новикова, 2011; Новикова, Корнилова, 2012), толерантность к неопределенности (Корнилова, Новотоцкая-Власова, 2009; Павлова, Корнилова, 2012), интуитивный стиль (Корнилова, Корнилов, 2013), «психологическая разумность» (Новикова, Корнилова, 2014 и др.) и т.д. Брэккет и Майер (Brackett, Mayer, 2003) установили связи ЭИ с факторами Большой пятерки (Big Five) – нейротизмом, экстраверсией, согласием (доброжелательностью), сознательностью, в также умеренную связь с открытостью новому опыту.

Шкалы ЭИ проявили сильные корреляции со множеством показателей, отражающих социально-эмоциональный успех (Стейн, Бук, 2007). В меньшей степени ЭИ связан с успешностью учебной деятельности (для российских выборок: Корнилова и др., 2008). Связь эмоционального интеллекта с принятием решений человеком в реальных условиях его жизнедеятельности изучена в гораздо меньшей степени.

Теперь рассмотрим установленные нами связи шкал эмоционального интеллекта с личностной *готовностью к риску*. Шкалы *понимания эмоций* (причем понимания чужих эмоций) и *управления эмоциями* (своими и чужими) оказались в нашем исследовании (число испытуемых  $n=448$ ) положительно связанными с *готовностью к риску*, измеренной по опроснику ЛФР. Применялся новый вариант опросника ЭИИ (Люсин, 2009). Все связи значимы на уровне ( $p=0.0001$ ): для риска и *понимания чужих эмоций*  $r = 0.233$ , для риска и *управления чужими эмоциями*  $r = 0.288$ , для риска и *управления своими эмоциями*  $r = 0.174$ , для суммарной шкалы *межличностного эмоционального интеллекта* и риска  $r = 0.293$ , для шкалы *понимание эмоций*  $r = 0.171$  и *управление эмоциями* –  $r = 0.218$  (все значимы на уровне  $p < 0.001$ ). Таким образом, готовность к риску положительно связана с ЭИ, сопутствует его высоким показателям, причем в первую очередь для шкал *межличностного эмоционального интеллекта*, но также и для шкалы *управления своими эмоциями*. Как мы покажем в конце этой главы в параграфе об Интеллектуальной Я-концепции, на наших выборках установлены небольшие, но значимые отрицательные связи готовности к риску с *кристаллизованным* и *флюидным* интеллектом.

Получается, что в совокупности рассматриваемых связей готовность к риску как бы вклинивается в едином интеллектуально-личностном потенциале человека между академическим и эмоциональным интеллектом неким «водоразделом» и выглядит как некое двуликое свойство, препятствуя одним и способствуя функционированию других видов интеллекта. Такая картина не позволяет согласиться с постановкой вопроса о том, принимают ли более

умные люди и более умные решения. Дело и в том, какие свойства ума имеются в виду, и какие ситуации решений, и в какой степени выбор потребует от человека готовности идти на риск.

Следует ли при этом трактовать ЭИ как способность или свойство эмоциональной сферы человека, не столь важно. Но важно, что это свойство – ЭИ – оказывается более развитым при высоких показателях личностного риска. Это позволяет предполагать более близкие связи его с латентной переменной Принятия неопределенности и риска и вновь обратиться к проблеме единства интеллекта и аффекта.

### **Единство интеллекта и аффекта и отношение человека к неопределенности**

Мы не нашли работ (кроме нашей группы – [cognitivepsy.ru](http://cognitivepsy.ru)), связывающих показатели эмоционального интеллекта с отношением человека к неопределенности. Вместе с тем нужно признать, что выбор человека во многом может опосредствоваться использованием эмоциональной информации в процессах принятия и преодоления неопределенности, так как требует доопределения ориентиров социальных взаимодействий. В связи с этим возникает проблема соотношения ЭИ и *толерантности к неопределенности* (ТН) как свойства, отражающего успешность функционирования человека в неоднозначных условиях, при новизне ситуации, неясности ориентиров действия в ней.

Очевидной проблемой стало прописывание конструкта ЭИ в системе представлений отечественной психологии<sup>9</sup>, где выявлена роль эмоциональных предвосхищений в интеллектуальных стратегиях (Тихомиров, 1969), обоснованы разные подходы к соотношению мышления и эмоций человека. Наконец, обращение к конструкту “эмоциональный интеллект” позволяет предложить новый способ решения старой проблемы

---

<sup>9</sup> Исследовательница из Белоруссии И. Андреева провела необходимую работу по соотношению понятия ЭИ с другими базовыми психологическими понятиями (Андреева, 2008).

единства аффекта и интеллекта. Смысловая теория мышления выступила развитием идей Л.С. Выготского, который (в продолжение линии Б. Спинозы) постулировал единство аффекта и интеллекта. Положение о том, что каждая идея человека содержит также и его отношение к окружающей действительности, конкретизировалось автором культурно-исторической концепции в представлениях об уровневых переходах к смысловому полю при становлении мысли, которая рождается из мотивирующей сферы сознания (Выготский, 1982). С.Л. Рубинштейн говорил о необходимости обсуждать “единство эмоционального, или аффективного, и интеллектуального внутри самих эмоций так же, как и внутри самого интеллекта” (2000, с. 562). Можно сказать, что в отечественной психологии фокусом изучения была регуляторная функция эмоций в мышлении. На этом основании мы смогли предполагать включенность процессов, охватываемых понятием ЭИ, в динамические регулятивные системы (ДРС), образующиеся в актуалгенезе интеллектуально-личностной регуляции принятия решений, решения проблем, а также креативных решений.

Опора на эти теоретические положения позволила нам выдвинуть *общую гипотезу* о том, эмоциональный интеллект (в вариантах его представленности переменными межличностного и внутриличностного интеллекта) выступает предпосылкой (или предиктором) таких выборов человека в неопределенных ситуациях, которые опосредуются использованием эмоциональной информации в ситуации. В разных вариантах эта гипотеза проверена нами в ряде исследований. В одних мы задавали возможность при выборе в вербальных задачах учитывать или не учитывать ориентировку человека на эмоциональный контекст, эмоции другого человека (Корнилова, Новотоцкая-Власова, 2009; Павлова, Корнилова, 2012; и др.). В других мы исключили именно аспект идентификации эмоций, сделав вариант рисуночных последствий развития ситуаций в результате того или иного выбора, чтобы вычленил именно момент регуляции выбора воспринимаемыми последствиями – Методика эмоциональных предвосхищений (Краснов, 2014).

Связи толерантности к неопределенности и личностного риска со сферой эмоциональных переживаний и эмоциональным интеллектом были прослежены нами в ряде исследований, которые представим в следующем подпараграфе. В приводимом здесь исследованиях наряду с ЭИ измерялись *интуитивная способность* и *применение интуиции* (шкалы опросника С. Эпстайна). С показателями эмоционального интеллекта шкалы интуитивного стиля оказались связаны противоречиво (Корнилова, Корнилов, 2013). *Применение интуиции* не было связано с показателями *межличностного эмоционального интеллекта*, но значимо отрицательно связано с общим индексом *внутриличностного интеллекта*. Это был неожиданный результат – лица с более выраженным внутриличностным эмоциональным интеллектом хуже применяют интуицию; направленность интеллекта на сферу собственных эмоций идет в противоположном интуиции направлении.

Напротив, *интуитивная способность* как осознаваемое *доверие интуиции* была положительно связана с *внутриличностным интеллектом* ( $r = 0.11$ ,  $p < 0.001$ ,  $n = 644$ ). Между собой межличностный и внутриличностный интеллект при этом связаны положительно ( $r = 0.68$ ,  $n = 858$ ,  $p < 0.001$ ).

Связи показателей интуитивного стиля с ЭИ столь неоднозначны, что требуют дальнейшего прояснения. Полученные нами данные надежны. Но они во многом противоречат устоявшемуся мнению о том, что интуиция помогает разбираться в себе, в своих переживаниях и чувствах и контролировать проявление эмоций.

Однако их прояснение оказалось возможным в наших работах другой направленности – выявляющие регулятивную роль эмоционального интеллекта в личностной регуляции выборов у лиц разных профессий.

### **Эмоциональный интеллект и личностные предикторы выборов у лиц с разной профессиональной направленностью**

Регулятивная роль ЭИ может проявляться там, где от его выраженности у человека зависит предпочтение ими тех или иных альтернатив при выборе.



Сама ситуация может касаться профессиональных выборов, моделировать их. Главное, что такие выборы предполагают использованием базовых знаний, применение полученных умений и развертывание профессиональных схем мышления в том или ином виде деятельности человека. Например, мы сравнивали принятие решений в юридических ситуациях выбора у юристов и не юристов, выступающих условными «экспертами» в конфликтной ситуации (Кондратчик, Корнилова, 1993). Оказалось, что проницательность мышления позволяла и не профессионалам делать правильные выборы, соответствующие ориентировке на букву закона и на разрешение конфликтной ситуации с важными социальными последствиями. В зарубежной психологии огромное число работ посвящено анализу специфики решения проблем и принятия решений «новичками» и «экспертами» (профессионалами).

Однако нас интересовало другое: отличаются ли лица разных профессий в предпочтениях при принятии решения в вербальной задаче, когда ее условиями моделируется ситуация *личностного выбора*. При таких вербальных задачах не предполагается включение в их содержание возможности использовать профессиональные знания. Основанием выбора является разрешение ситуации при ориентировке на какие-то личностно значимые ее особенности, что в свою очередь предполагает актуализацию базисных процессов, опосредствующих интеллектуально-личностную регуляцию выбора. Для нас это был эмоциональный контекст ситуации. При таком построении задач мы смогли проследить, в какой степени на этот контекст (задающий возможность использования эмоциональной информации) ориентируются лица разных профессий и какие личностные предикторы выбора при этом могут быть установлены.

Следующие *гипотезы* проверялись нами с предложением испытуемым теста на ЭИ и вербальных задач, позволяющих делать личностные выборы на основе использования эмоциональной информации (и без этого). Причем испытуемыми стали люди разных профессий; нас интересовали в первую очередь профессии, предполагающие взаимодействие с другими людьми и

достаточно высокий уровень неопределенности при возможности проявлении высокого уровня креативности (Павлова, Корнилова, 2012; Павлова, 2014).

Мы предполагали, во-первых, что лица с более высокими показателями Принятия неопределенности и риска должны характеризоваться и более высокими показателями эмоционального интеллекта, поскольку в ситуациях межличностного взаимодействия соответствующие им процессы связаны между собой. Во-вторых, что людьми с высокими уровнями ЭИ при выборах в разработанных специально вербальных задачах должны чаще предпочитаться альтернативы, которые включают *ориентировку на эмоции* (свои и другого человека). Наконец, третьей гипотезой выступила та, что направленность выбора в ситуациях межличностного взаимодействия зависит не только от уровня эмоционального интеллекта человека, но и от личностных свойств *толерантности к неопределенности* (ТН) и *креативности*.

О связи толерантности к неопределенности, готовности к риску и креативности мы будем говорить в отдельном параграфе. Сейчас же остановимся именно на связях ЭИ с отношением к неопределенности и на возможности рассматривать шкалы ЭИ в качестве предикторов личностных выборов.

Обращение к группам, отличающимся по *профессиональной принадлежности*, можно рассматривать как квазиэкспериментальный прием, который позволяет выделить разную регулятивную роль эмоционального интеллекта у людей, обладающих различными требованиями к использованию ими информации об эмоциях в их профессиональной деятельности. В проведенном под нашим руководством исследовании Е.М. Павловой проводилось сопоставление представителей следующих профессиональных групп: психологи (как представители профессии типа “человек–человек”), режиссеры (представители творческой профессии, которую скорее можно отнести к типу “человек–человек”) и музыканты (представители творческой профессии, скорее относящейся к типу “человек – художественный образ”).

При этом мы рассмотрим только ту часть исследования, где его участниками были студенты, получающие образование по соответствующим профилям.

В этом исследовании также ставилась задача выявления специфики связей ряда личностных переменных, репрезентирующих латентную переменную Принятия риска и неопределенности, с ЭИ у представителей различных профессий, которые характеризуются, с одной стороны, разными требованиями к творческим способностям человека (условное подразделение на творческие и нетворческие профессии), а с другой – разными составляющими в деятельности, опирающейся на ЭИ. В профессиях типа “человек – человек” и “человек – художественный образ”, по классификации Е.А. Климова, источники возникновения эмоций связаны в большей степени с ориентированностью на Другого или на эмоциональный вклад в художественное творчество. С этой точки зрения студенты-психологи и студенты, обучающиеся режиссуре, условно могли быть отнесены к нетворческим и творческим типам профессий в соответствии с устоявшимися представлениями о творческих вузах. При этом профессия психолога предполагает большую степень ориентированность на другого человека и вместе с тем достаточную степень неопределенности и использование эмоциональной информации.

Ранее было показано, что представители творческих (художники и музыканты) и нетворческих (менеджеры) профессий различаются по ЭИ (Сергиенко, Ветрова, 2010). Установленные различия проявились только у женщин, которые демонстрировали большую вариативность по показателям ЭИ в зависимости от своей профессиональной принадлежности, при этом самые высокие баллы по методике *MSCEIT* получили представительницы нетворческих профессий. Однако в исследовании Д. Люсина не было обнаружено значимых различий по показателям ЭИ между мужчинами и женщинами (2009).

Мы считали, что недостаточно утверждать, что творческие способности, толерантность к неопределенности и эмоциональный интеллект связаны между собой. Необходимо выявление особенностей систем этих связей (в гипотетических ДРС), которые определяются спецификой принадлежности к профессиональным группам, т.е. складываются при обучении профессиональной деятельности и являются психологическими критериями самоотбора в те или иные профессии.

*Участники исследования:* 144 чел., 87 женщин и 57 мужчин, все – студенты московских вузов в возрасте от 18 до 46 лет ( $Med = 19.0$ ,  $SD = 3.43$ ), в том числе 88 студентов факультета психологии МГУ имени М.В. Ломоносова,; 27 студентов МГК им. Чайковского; 30 студентов факультетов режиссуры (8 студентов ВГИКа и 22 студента РАТИ). Использовались опросники НТН (Корнилова, 2010а), ЭМИн (Люсин, 2009), ЛФР-21 (Корнилова и др., 2010) и психодиагностические методики на *вербальную креативность*, апробированные С.А. Корниловым, – “Креативные рассказы” из психодиагностической батареи *ROADS* и модификация методики Р. Стернберга “Заголовки к комиксам” (Корнилов, Григоренко, 2010; Корнилова, 2010б).

В основу методики Новый опросник толерантности к неопределенности – НТН – положено понимание толерантности к неопределенности – ТН как личностного свойства, отражающего готовность принимать новизну, изменения, неопределенность ситуации; при этом интолерантность к неопределенности (ИТН) не является просто показателем минимальной выраженности ТН, а отражает стремление избежать неопределенных ситуаций, прояснять ситуации и мнения, контролировать их; для шкалы ИТН эти тенденции выражаются в “мире идей”, а для шкалы МИТН – в межличностном общении (Корнилова, 2010а).

Для диагностики готовности к личностному риску применялся опросник Личностные факторы решений – ЛФР-21 (Корнилова и др., 2010), шкалы которого выявляют два фактора личностной саморегуляции: 1) *рациональность* как готовность собирать полную информацию для более полной ориентировки в ситуации и для обдумывания собственных решений; 2) *готовность к риску* как принятие неопределенности и готовность принимать решение в ситуации неполноты ориентиров.

*Методика вербальных задач* моделировала житейские ситуации, в которых при выборе альтернативы, разрешающей ситуацию, предпочтение испытуемого использовать или игнорировать эмоциональную информацию (в разных ситуациях) отражалось в показателях выборов альтернатив; всего их было 4, и них заключались комбинации таких характеристик как

*использование - не использование эмоциональной информации и разрешение – не разрешение* ситуации неопределенности сделанным выбором.

Корреляционный анализ продемонстрировал положительные связи *ТН* и *готовности к риску* со шкалами *ЭИ*, и отрицательные – шкалы *межличностной интолерантности к неопределенности (МИТН)* со шкалами эмоционального интеллекта (табл. 2).

Таблица 2. Связи шкал эмоционального интеллекта со шкалами толерантности и интолерантности к неопределенности, готовности к риску и рациональности.

шкалы	ТН	ИТН	МИТН	Готовность к риску	Рациональность
МП	.13* N=282			.22** N=284	
МУ	.15** N=282		-.20** N=282	.23** N=284	
ВП					
ВУ		.12* N=282	-.15** N=282		
ВЭ					.15** N=284
МЭИ	.16** N=282		-.14* N=282	.24** N=284	
ВЭИ					.18** N=284
ПЭ					
УЭ			-.20** N=282	.15** N=284	

По опроснику ЭМИн<sup>10</sup> в таблице даны девять шкал.

Как видно из табл. 2, *толерантность к неопределенности* была положительно связана с *межличностным эмоциональным интеллектом* (МЭИ), в то время как *интолерантность к неопределенности* положительно связана со шкалой *внутриличностного эмоционального интеллекта* (ВЭИ)–*узнавание эмоций* (ВУ). Таким образом, более высоким межличностным эмоциональным интеллектом обладают люди, положительно относящиеся к неопределенности, принимающие новизну, умеющие принимать решения при неполноте или противоречивости информации. Обратим также внимание на то, что *рациональность* положительно связана с *восприятием своих эмоций* (ВУ) и с суммарным индексом ВЭИ. Лучшее узнавание своих эмоций людьми с повышенной *интолерантностью к неопределенности* (как стремлением к ясности суждений и ценностей) вполне согласуется с теми нашими данными, которые свидетельствуют о недоверии интуиции интолерантными людьми и о более высоких у них показателях *внутриличностного эмоционального интеллекта* при повышении *рациональности* (как направленности на максимально возможный сбор информации), т.е. о характерном для них «*рассудочном*» пути к пониманию эмоций.

Интересно, что шкала *интолерантности в межличностных отношениях* (МИТН) отрицательно связана как со шкалами МЭИ, так и со шкалами ВЭИ; т.е. более высокому неприятию неопределенности в межличностных отношениях сопутствует уменьшение индексов всех видов *эмоционального интеллекта*. Если сказать другими словами, то именно *лица с высоким ЭИ охотнее допускают неопределенность в отношениях с другими*.

Итак, если рассматривать эмоциональный интеллект в целостной системе связей с другими личностными переменными, то очевидной становится закономерность: не благодаря интуиции (не интуитивным познанием), а за

---

<sup>10</sup> В разные годы нами использовались два варианта опросника Люсина ЭМИн: «старый» – 2006 года (40 пунктов) и новый 2009 года (46 пунктов). Поэтому названия шкал разнятся в приводимых эмпирических исследованиях.

счет сознательной направленности на получение как можно большей информации достигаются более высокие показатели внутриличностного интеллекта.

Установленные связи сами по себе не позволяют говорить о том, что та или иная входящая в них переменная выступает предиктором личностного выбора, т.е. не позволяют предсказывать степень определяемости со стороны этой личностной переменной направленности принятия решения в вербальной задаче в сторону использования эмоциональной информации. Для того, чтобы выделить регулятивную роль каждого личностного свойства, использовался другой тип анализа – регрессионный<sup>11</sup> анализ. Реализованный комплексный подход позволил установить, что не только переменные *эмоционального интеллекта*, но и связанные с ним личностные свойства *толерантности-интолерантности к неопределенности* оказывают регулятивное влияние на предпочтения выбора в неопределенных ситуациях (связанных с общением с другими людьми и пониманием себя) и при возможности использовать эмоциональную информацию. Но ни *готовность к риску*, ни *рациональность* не выступили предикторами направленности выбора на использование эмоциональной информации. Таким образом, рациональность, сопутствующая высоким индексам ЭИ, не означает повышения возможности ориентировки на эмоциональный контекст в конкретной ситуации выбора.

Оказалось, что не высота показателей измеренных личностных переменных, а соотношение соответствующих им процессов обеспечивает использование или игнорирование эмоциональной информации в выборе (на материале вербальных задач). То есть фактор принадлежности к группе не оказывал влияния на эти переменные, они обнаруживали себя в разных связях в качестве предикторов выбора в ситуациях, предполагающих работу с эмоциональной информацией. Различия между группами были обнаружены

---

<sup>11</sup> В варианте *биномиальной логистической регрессии* (метод прямой селекции, при котором наблюдения исключались с помощью статистики Вальдовского).

только по показателю *креативности*, измеренной с помощью методики “Комиксы”.

На основании полученных данных была принята гипотеза о том, что люди с более высоким уровнем показателей *ЭИ* чаще предпочитают альтернативы, связанные со стремлением использовать эмоциональную информацию. Различия между группами заключались в следующем: для студентов-музыкантов значимыми предикторами выборов выступили *внутриличностный эмоциональный интеллект* и *вербальная креативность*, измеренная с помощью методики “Креативные рассказы” (тестовая батарея ROADS), для студентов-психологов – *межличностный эмоциональный интеллект* и *межличностная интолерантность к неопределенности*, а в выборке будущих режиссеров шкалы *ЭИ* в качестве предикторов использования эмоциональной информации не представлены; причем последнее согласуется с установленной для них ролью *интолерантности к неопределенности* в качестве предиктора выбора альтернатив. То есть эмоциональную информацию при выборе используют именно те режиссеры, у которых наиболее выражено стремление к ясности.

Было показано также, что представители творческих профессий типа “человек – человек” (будущие режиссеры) используют эмоциональную информацию при ведущей цели внести ясность в неоднозначные ситуации, а у психологов, напротив, при повышении стремления к ясности отмечается снижение интереса к использованию эмоциональной информации.

Итак, гипотезы исследования были приняты, но с уточнениями связей измеренных переменных с предпочтением направленности выборов (в сторону использования эмоциональной информации и продуктивного разрешения ситуаций неопределенности). Люди, лучше разбирающиеся в своих эмоциях, способны лучше действовать в неопределенных ситуациях, связанных с общением с другими, и понимать эмоции других, но вместе с тем имеют тенденцию стремиться к определенности в “мире идей”.

У представителей разных профессий предпочтение в выборе опоры на эмоциональную информацию определяется разными переменными. В целом результаты позволяют говорить о том, что студенты-психологи обладали



более интегрированной системой свойств, которые обеспечивают личностную регуляцию продуктивных выборов. У них отдельные переменные, проявляющиеся как предикторы предпочтения альтернатив в неопределенных ситуациях, связанных с общением или пониманием себя, значимо коррелируют между собой, что позволяет предполагать их большую степень интегрированности в ДРС. Напротив, у представителей творческих профессий наблюдается меньшая интегрированность этих свойств в ДРС и, значит, предполагается их более парциальное влияние на выборы (в пользу предпочтения эмоциональной информации в неопределенных ситуациях).

Предположение об открытости таких интегрированных систем, как ДРС, объединяющих процессуальную регуляцию со стороны изучаемых свойств, также говорит о том, что ЭИ следует понимать как свойство, включаемое в разные связи когнитивных и личностных составляющих ДРС. Возможно, именно это обстоятельство и позволяет разным авторам занимать противоположные позиции в решении вопроса о том, является ли ЭИ когнитивным образованием или личностным свойством.

Полученные нами результаты говорят о различиях в предпосылках выборов людей в их ежедневной жизни, связанных с их профессиональной принадлежностью, а не только свидетельствуют о различиях в самих системах этих предпосылок.

### ***Интеллектуальная Я-концепция и Принятие неопределенности и риска***

Мы уже говорили о том, что психологические переменные толерантности-интолерантности к неопределенности и готовности к риску могут быть представлены как на уровне *измеряемых* психологическими методиками переменных, так и на уровне *латентных* переменных, которые являются глубинными интегративными образованиями, непосредственно измеряться не могут, а манифестируются измеренными переменными.

При попытках прямого соотнесения – путем корреляционного анализа – связей между измеряемыми переменными высоты интеллекта и характеристик Принятия неопределенности и риска (напоминаем, что с прописной буквы пишутся названия латентных переменных) получаются противоречивые данные. На сам факт выявления этих связей влияет выбор психодиагностического средства – теста на интеллект. Например, в исследовании С. Малаховой были установлены связи уровня интеллекта и толерантности к неопределенности, отличающиеся для студентов разных специализаций (Малахова, 2014). Применялся тест Структуры интеллекта Р. Амтхауэра, позволяющий выявлять высоту общего интеллекта, вербального, математического и пространственного. В то же время в диссертационном исследовании, выполненном под нашим руководством М. Новиковой и на основе применения другого интеллектуального теста – ROADS – таких прямых связей шкал *академического* интеллекта (кристаллизованного и вербального), а также *практического* интеллекта не было обнаружено. Но были выявлены опосредствованные связи через латентную переменную Интеллектуальной Я-концепции. При введении этого понятия мы обратились к регулятивной роли верхнего личностного уровня регуляции выбора – к *самосознанию* личности.

Нами было показано, что Интеллектуальная Я-концепция строится не только на основе осознания человеком его внешних достижений, знаний о тестовых показателях интеллекта, но и включает *имплицитные теории* интеллекта (ИТ) и его *самооценку* (самооцениваемый интеллект). То есть для того, чтобы дать оценку собственному интеллекту или интеллекту окружающих, человек должен каким-то образом определить для себя, что лично он вкладывает в понятие «интеллекта».

Сегодня широкое распространение получили научно-популярные книги, освещающие проблему интеллектуальных различий, всевозможные брошюры, предлагающие «быстро и надежно» измерить собственный IQ и т.д. Можно предположить, что обычный человек может быть относительно хорошо

информирован о том, что такое интеллект, а также иметь представления о том, каков лично его «уровень IQ».

В психологическом словаре Реберов дается следующее определение слова имплицитный: «бессознательный, скрытый, не выраженный словами, относится к процессу, функционирующему по большей части независимо от сознания субъекта» (Reber, Reber, 2001). Однако в отечественной литературе, развивающей идеи различения надиндивидуальных значений и их представленности в индивидуальном сознании личности, различения значений и смыслов (М.К. Мамардашвили. А.Н. Леонтьев А.Н. и др.), с понятием ИТ следует связывать скорее уровень осознанных индивидуальных представлений, в том числе и об интеллекте.

Профессор Стэнфордского университета К. Двек (Двек, 2007; Dweck, 1999) предложила измерения так называемых константных и инкрементальных ИТ, т.е. предполагающих, что интеллект не изменяется или, напротив, развивается (приращается) в обучении. Она продемонстрировала, что совокупность стихийно сложившихся представлений человека о сущности и природе его интеллекта играет ключевую роль в наличии или отсутствии у человека ориентации на овладение мастерством в учении и профессиональной деятельности человека.

В литературе продолжают споры относительно того, фиксирует ли понятие *самооцениваемого интеллекта* – СОИ – когнитивные или личностные составляющие. Как психологический конструкт, разработанный в основном в зарубежных исследованиях, СОИ не очевидным образом связан с конструктом *самооценки*, занявшим важное место в отечественных исследованиях личности. По мнению Т. Шаморро-Премьюзика и А. Фёрнхема, наиболее заметных современных исследователей СОИ, они могут рассматриваться именно как измерение интеллекта (субъективное) и валидизироваться относительно успешности деятельности. Согласно их определению, СОИ может быть концептуализирована как *индикатор инсайта или индивидуальных различий в степени осведомленности людей о собственной*

*способности выполнять интеллектуально-затратные задания* (Chamorro-Premuzic, Furnham, 2006а, 2006в).

Соотношение самооцениваемого интеллекта с интеллектом, измеряемым тестами, его влияние на академическую успеваемость, взаимосвязь с личностными переменными и гендером на протяжении последних 20 лет находились в фокусе пристального внимания ученых за рубежом. А. Фёрнхем (Furnham, 2001) указывал, что большинство данных, полученных в ходе исследований по проблеме соотношения самооцениваемого и психометрического интеллекта достаточно хорошо согласуются друг с другом, а корреляция между самооценкой интеллекта и психометрическим интеллектом в подавляющем большинстве исследований не превышает .30. Х. Холлиг и Ф. Преккель отметили, что если опираться только на данные о корреляциях между *самооцениваемым интеллектом* и измеренным *IQ*, то величины этих корреляций не позволят сделать вывод о том, что в какой бы то ни было ситуации СОИ могла быть использована вместо индексов собственного интеллектуального тестирования (Holling, Preckel, 2005).

Достаточное число работ посвящено гендерному аспекту СОИ; большинство из них демонстрирует, что, в целом, мужчины склонны оценивать свои интеллектуальные способности выше, чем женщины. Исследования, проведенные на не студенческих выборках, в целом подтверждают ту же тенденцию: на случайной выборке британских взрослых была прослежена тенденция у мужчин оценивать свой IQ в среднем на 4 балла выше, чем его оценивают женщины, в другом исследовании разница равна 5 пунктам IQ и т.д..

Однако гендерные различия в СОИ не являются следствием наличия различий между полами в интеллекте, так как в подавляющем большинстве случаев женщины показывают не менее хорошие баллы по тестам IQ, чем мужчины. Скорее всего, различия в самооценке интеллекта являются следствием существующих в обществе стереотипов, согласно которым мужчины считаются наделенными более высоким интеллектом (прежде всего это правило распространяется на такие области, как способность к абстрактному, логическому, пространственному мышлению).

Зарубежные исследования связи СОИ с личностными переменными, проведенные на сегодняшний день, являются достаточно односторонними – в них упоминаются в основном личностные черты, относящиеся к Большой Пятерке. Это обусловлено, на наш взгляд, тем, что СОИ не рассматривалась как процесс конструирования образа Я, хотя всеми указывалось отношение конструкта к более общему понятию *Я-концепции* и более узкому – *академической Я-концепции*.

Вместе с тем в отечественной литературе сложились предпосылки не только разведения процессов самопонимания и самоотношения (Знаков, 2005; Столин, 1983), но и включения в динамику становления самооценок такого личностного свойства как *толерантность к неопределенности*. Оно выступает на первый план, если мы обращаем внимание на такой важный аспект оценки субъектом своего интеллекта как ситуация неопределенности, в которой он находится. Она закономерно включена в условия формирования Я-концепции и самоотношения ввиду отсутствия однозначных критериев, на основании которых субъект может вынести себе оценку.

Уже в развитии конструкта Я-концепции Р. Бернсом одним из существенных пунктов понимания самооценки выступило то, что индивид оценивает успешность своих действий через призму собственной идентичности. Это значит, что человек испытывает удовлетворение от успешного выполнения не любого дела, а только сознательно им избранного и субъективно значимого. Значимость определяется не только личностными смыслами, которыми отражается пристрастность человека (в данном случае к своему Я).

Самооценка интеллекта строится процессуально и в более широком контексте *самоопределения личности*, что предполагает диалогическую активность на уровне *самосознания*. Проблема *диалогичности* самосознания должна быть темой отдельного исследования. Мы отмечаем здесь только один из аспектов: выход во внутреннем диалоге не только к Другому (различающемуся в подходах М. Бахтина, М. Бубера или В. Библера), но и к

тому личностному Я, которое не охватывается только Я-концепцией, а предполагает самопостроение личности и процессы смыслообразования.

*Внутренний диалог* с самим собой означает и преодоление неопределенности. Неопределенными являются критерии, касающиеся как самопонимания («каким я выгляжу или являюсь для своего личностного Я с моими достижениями»), так и самоотношения, если оно учитывает не социально заданные, нормативные контексты, а контекст внутреннего диалога («почему я такой», по Знакову, или «какой для меня смысл имеет то, что я таков»). Такое понимание связи принятия неопределенности и готовности к риску с самосознанием личности позволило нам провести исследования, в которых предполагалось одновременное измерение (на одних и тех же людях, студентах) и указанных личностных характеристик, и показателей интеллекта (Корнилова, Новикова, 2011).

В ранее выполненном нами исследовании, представленном в статье (Kornilova, Kornilov, Chumakova, 2009), было показано, что ни имплицитные теории интеллекта (измеренные по методике К. Двек – С. Смирнова (Корнилова и др., 2008)), ни академическая Я-концепция не связаны напрямую с *внешними* – «объективными», в противопоставлении самооценкам – оценками интеллекта. В отличие от СОИ, который отражает субъективные репрезентации своего уровня способностей, имплицитные представления (ИТ) о содержании этих способностей и о собственном месте в иерархии конкретной студенческой группы базируются на указанных процессах внутреннего диалога, включающем как критическое мышление, так и интуитивные предпосылки самооценок, связанные, в частности, с легкостью или трудностью в доступности сферы внутренних переживаний (Новикова, Корнилова, 2014). Хотя в целом исследователи считают, что данные СОИ относительно точны, в нашем исследовании (Kornilova et al., 2009) «точность» этих оценок коррелировала только с *общим и вербальным интеллектом*, что может означать ориентацию испытуемых – студентов – преимущественно на общие и вербальные факторы при оценке «ума» в целом. В этом нашем исследовании самооцениваемый интеллект был положительно связан не только с академическим интеллектом, но также и с Я-концепцией успеваемости.

На основании указанных предпосылок мы перешли к пониманию *Интеллектуальной Я-концепции как латентной переменной, фокусирующей на себе и интеллектуальные, и личностные усилия человека по принятию и преодолению неопределенности.* Эта латентная переменная отражает результаты активного построения самопрезентаций, включающих контексты как самопонимания, так и самоотношения (как отношения к своему интеллектуальному потенциалу). И в следующих наших исследованиях была верифицирована гипотеза о роли Интеллектуальной Я-концепции как *медиатора* между Интеллектом и личностным Принятием неопределенности и риска. Вторая латентная переменная была представлена в измеряемых переменных *толерантности к неопределенности, готовности к риску* и способности полагаться на *интуицию*, а переменная Интеллекта – в различных его шкалах. Интеллектуальная Я-концепция включила измерения *прямой* самооценки интеллекта, *косвенной* (через выставленные студентами ранги по «уму» себе и одногруппникам) и измерения опросником *самооценки обучения*. Структурную модель взаимосвязей между всеми тремя интегративными образованиями иллюстрирует Рис.6. Обратим внимание на отрицательные значения в показателях самооценок и внешних оценок интеллекта в группе; это связано с тем, что в сконструированной нами методике, построенной по принципу методик 360 градусов, испытуемые проставляли ранги по «уму» себе и одногруппникам. То есть более высокое место соответствовало меньшему – по числу – рангу (Смирнов и др., 2007).

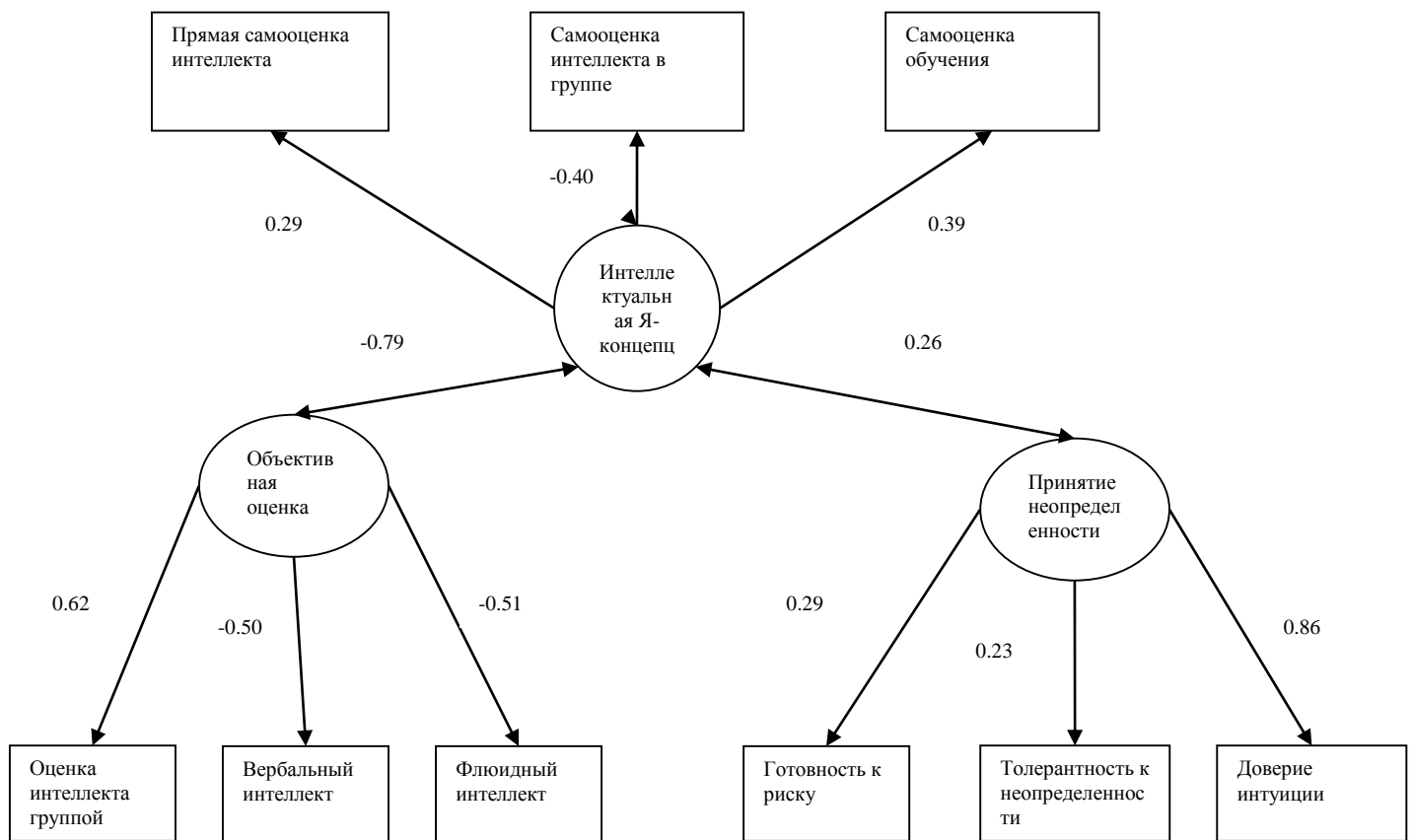


Рис. 6. Структурная модель, демонстрирующая опосредствованные Интеллектуальной Я-концепцией связи между Интеллектом и Принятием неопределенности и риска.

Итак, нам удалось обосновать, во-первых, что самооценка интеллекта должна рассматриваться на двух уровнях – *измеренной* переменной самооценки интеллекта (СОИ), отражающей репрезентации своего ума, и *латентной переменной* Интеллектуальная Я-концепция, отражающей область интеграции разных источников становления самооценки, которая может выступать источником связывания СОИ с разными смысловыми образованиями. Во-вторых, связанные между собой психологические переменные *толерантности к неопределенности, готовности к риску и интуитивной способности* не выступили в значимых связях с переменными интеллекта, но обнаружилась предполагаемая нашей общей гипотезой взаимосвязь латентных переменных Принятия неопределенности и риска и



Интеллектуальной Я-концепции через звено Интегральной Я-концепции. Таким образом, не измеренные личностные переменные отношения к неопределенности и риску, а представляющая их общая латентная переменная (Принятия неопределенности и риска) оказалась опосредованно связана с Интеллектом.

При сопоставлении личностной *готовности к риску* с успеваемостью была установлена небольшая, но значимая и надежная отрицательная связь между ними:  $\rho = -0.152$  (при  $p=0.0001$  для выборки в  $n=1189$ ). Регрессионный анализ подтвердил, что личностный риск вносит значимый отрицательный вклад в успеваемость. *Рациональность* (по нашему опроснику ЛФР) при этом не выступила значимым предиктором успеваемости. *Готовность к риску* оказалась также отрицательно связана с обеими шкалами академического интеллекта: для связи *готовности к риску* и *флюидного интеллекта*  $\rho = -0.131$  ( $p=0.001$ ,  $n=618$ ), а для связи *готовности к риску* и *кристаллизованного интеллекта*  $\rho = -0.150$  ( $p=0.0001$ ,  $n=618$ ). Итак, учитывая интеллектуальные переменные и успеваемость, можно было бы говорить о препятствовании со стороны готовности к риску продуктивности интеллектуальной деятельности (проявляемой как в тестах, так и в успеваемости). Но продуктивность охватывается также шкалами новообразований – того, что человек может продуцировать в актуалгенезе своих решений. И по отношению к этому аспекту продуктивности готовность к риску выступает в ее положительной роли.

Готовность к риску оказывается положительно связанной с *креативностью*, измеренной по методике Р. Стернберга Заголовки к комиксам; креативность же вносит небольшой, но значимый положительный вклад в успеваемость. Таким образом, роль личностного риска в регуляции эффективности интеллектуальной деятельности может проявляться косвенно – через опосредующие, а не только прямые связи. Это демонстрирует разноуровневое положение готовности к риску в предполагаемых ДРС и вновь

иллюстрирует необходимость обращаться к идее единства и целостности интеллектуально-личностного потенциала человека, проявляемого в его решениях и выборах.

## **Глава 7. Личностные предпосылки принятия решений и риска** **«Бдительность» (вигильность) и принятие решений**

Какие еще свойства, кроме уже рассмотренных выше, а также мотивации, включенной в регуляцию любых видов активности человека, могут быть связаны с индивидуальными различиями при выборах в условиях неопределенности?

Один из возможных ответов дают авторы Мельбурнского опросника принятия решений, выдвигающие для описания индивидуальных различий в личностной регуляции решений и выборов человека новые переменные: *бдительность* (или *вигильность* – *Vigilance*), *сверхбдительность* (*Hypervigilance*), *избегание* (*Back-Passing*) и *прокрастинация* (*Procrastination*). Последнее свойство обозначает здесь стремление к избеганию самостоятельного выбора и откладыванию решений. В целом совокупность этих свойств рассматривается авторами как стиль принятия решений (ПР).

«Бдительность» как индивидуальное свойство регуляции ПР появилось в модели Джениса и Манна, в основу книги которых были положены исследования переговорных процессов и действий летного состава в критических ситуациях (Janis, Mann, 1977). Оно означает готовность «бдить», подстороживать, т.е. быть в ситуации активного покоя; вспомним здесь картину Васнецова три богатыря, которые бдят – подстороживают врагов, глядя в разные стороны. Бдительность, выступающая основной стилевой характеристикой человека, принимающего решения, связана с его *когнитивной сложностью, потребностью в познании и толерантностью к неопределенности (tolerance of ambiguity)*.

*Сверхбдительность* – не включающий интеллектуальную ориентировку поиск выхода из дилеммы, т.е. импульсивное ПР, обещающее избавление от

ситуации; в экстремальных формах – «паника» в выборе между альтернативами.

Бдительность как стратегия совладания со стрессом предполагает уточнение целей и задач решения, рассмотрение альтернатив, поиск информации, ассимиляция ее «без предрассудков» и оценка альтернатив перед выбором. Согласно модели, бдительность является единственным копингом, который позволяет принимать рациональные решения.

В качестве характеристики готовности к решениям в любой момент «бдительность» вошла как личностная переменная в разработанный Манном с соавторами (Mann et al., 1997) Мельбурнский опросник принятия решений - МОПР.

Опросник возник в результате апробации более общего опросника Флайндерса (Flinders' Decision Making Questionnaire, DMQ). Обоснование его строится на использовании теории конфликта Джэниса и Манна, в которой говорится о том, что три условия определяют опору человека на тот или иной копинг в стрессовой ситуации при ПР: 1) осведомленность о серьезных рисках, связанных с предпочитаемыми альтернативами, 2) надежда найти лучшую альтернативу, 3) вера в то, что человек располагает достаточным количеством времени для поиска и взвешивания альтернатив. В этой модели лицо, принимающее решение (ЛПР), понимается как субъект, находящийся в ситуации психологического стресса, пытающийся справиться с мотивационными и эмоциональными «силами», конфликтующими в регуляции выбора.

В последующем были установлены связи этих факторов со следующими свойствами, проявляемыми при принятии решений. Бдительность положительно связана с решительностью и когнитивной мотивацией (как потребностью в познании, что определялось как «тенденция вовлекаться в «мышление» и сложные когнитивные процессы, получая от этого удовольствие»), в то время как три другие шкалы МОПР были связаны с когнитивной мотивацией отрицательно (Bouckenooghe et al., 2007). Другой показатель когнитивной мотивации – потребность в когнитивной структуре –

прямо связывается с восприятием неопределенности (ambiguity) в ответах, мнениях и оценках, как неприятной.

В условиях реальной жизнедеятельности на студенческих выборках было показано, что стили ПР, измеряемые с помощью этого опросника, различались у студентов, которые находились в зоне риска по отношению к алкоголизму (у них более низкая бдительность, более высокая прокрастинация, низкая самооценка принятия решений, но не было выявлено различий по шкалам избегания и сверхбдительности) и азартным играм (более низкая самооценка, более высокая сверхбдительность). Филипс и Огил предположили, что есть биологическая предрасположенность к «зависимой личности», которая проявляется в избегании и импульсивности (она связана со сверхбдительностью как неуверенностью и импульсивным риском в ситуации нехватки времени или ресурсов) (Phillips, Ogeil, 2011). На клинических выборках было также показано, что хотя бдительность не связана с депрессивной симптоматикой, но с нею положительно связаны все три негативные стратегии принятия решений по МОПР (Di Schiena et al., 2013).

В мета-анализе Стила прокрастинация была положительно связана с импульсивностью и скукой, не связана с открытостью опыту; из других шкал Большой Пятерки отрицательные корреляции прокрастинация проявила с показателями согласия и экстраверсии (Steel, 2007). По данным Ди Фабио, прокрастинация отрицательно связана с самооценкой, настойчивостью в достижении целей, положительно – с нейротизмом; также положительно сильно связана с «когнитивными неудачами»<sup>12</sup> (Di Fabio, 2006). Избегание, прокрастинация и сверхбдительность по МОПР отрицательно связаны с самооценкой эмоционального интеллекта (ЭИ) по опроснику Бар-Она, а бдительность – положительно, что было прослежено на выборке итальянских старшеклассников (Di Fabio, Blustein, 2010). Это позволяет нам предполагать

---

<sup>12</sup> В измерении по опроснику, например, как часто испытуемый «осознавал», что чего-то не понимает из прочитанного из-за невнимательности и т.д., то есть как часто совершаются когнитивные «ошибки» в повседневной жизни.

включенность ЭИ в процессы активного покоя как подстораживания разных линий развития ситуаций неопределенности.

На выборке турецких студентов (Sari, 2008) было показано, что бдительность сопутствовала копингам, направленным на разрешение социальных и межличностных конфликтов; с ними же три другие шкалы этого опросника связаны отрицательно.

В целом результаты проведенных исследований позволяют рассматривать *бдительность* как свойство, способствующее продуктивному принятию решений. Мы стали на основании этого руководствоваться общей гипотезой о том, что оно может быть охарактеризовано как склонность к активному покою, как готовности личности к принятию условий неопределенности и гибким стратегиям ПР, что базируется на подстораживании и позитивном принятии изменчивости и неопределенности, требующих субъектного вклада в ПР (как прилагаемых усилий и результирующих новообразований). Не изученными до сих пор при этом остаются связи этого свойства (и других шкал МОПР) с личностными особенностями, проявляемыми в регуляции принятии условий неопределенности: готовностью к риску, толерантностью-интолерантностью к неопределенности, готовностью полагаться на интуицию, рефлексивностью. В наших исследованиях ПР именно названные свойства выступили в качестве тех характеристик интеллектуально-личностного потенциала человека, которые в первую очередь связаны с особенностями его выборов в условиях неопределенности (Корнилова и др., 2010). Также отсутствуют данные о связях шкал МОПР с показателями интеллекта.

Мы провели апробацию МОПР<sup>13</sup> на российских студентах, установив общности (когерентность) факторных структур опросника для англоязычной и русскоязычной выборках (Корнилова, 2013). Тем самым мы получили

---

<sup>13</sup> Бланк опросника и форма для автоматической обработки результатов доступны на нашем сайте и могут быть загружены по ссылке <http://www.cognitivepsy.ru/MDMQ.zip>

методическое средство, которое позволило нам проверить гипотезы о связях шкал МОПР с выделенными нами личностными шкалами, имеющими регулятивный эффект при выборе в условиях неопределенности. Кроме того, мы проверили гипотезу об устойчивых индивидуально-личностных профилях как стилях ПР. Таким образом, мы предполагали рассматривать не отдельные шкалы МОПР в качестве показателей стилей (или копингов) при ПР, а именно их конфигурации.

Бдительность в качестве латентной переменной оказалась отрицательно связанной с двумя другими – Избеганием и Прокрастинацией, и не была связана со Сверхбдительностью, т.е. представляет принципиально иную направленность активности личности при принятии решений, чем остальные три шкалы, составляющие *непродуктивные копинги*.

Для проверки гипотезы о возможности выделения типов индивидуальной регуляции принятия решений нами использовался анализ латентных профилей. В отличие от конфирматорного факторного анализа, направленного на выявление связей между переменными, *анализ латентных профилей* фокусируется на индивидуальных различиях, в том числе во взаимосвязях между наблюдаемыми переменными, идентифицируя источники индивидуальных различий в контексте различения гомогенных подгрупп или латентных классов и профилей испытуемых. В отличие от таких традиционных методов как кластерный анализ, анализ латентных профилей позволяет формально сравнивать пригодность альтернативных моделей, различающихся, например, по количеству латентных классов (Fraley, Raftery, 2007).

В результате были выделены два профиля личностной регуляции ПР. Согласно результатам анализа латентных профилей около 64% выборки могут быть отнесены к Профилю 2, характеризующемуся высокими значениями по шкале Бдительности и низкими – по шкалам Избегания, Прокрастинации, и Сверхбдительности. Оставшиеся 36% могут быть отнесены к Профилю 1, являющемуся «зеркальным отражением» Профиля 2. Людей с Профилем 1 характеризуют значимо более низкие значения по шкале Бдительности и высокие – по шкалам Избегания и Прокрастинации, но не Сверхбдительности.

Выявленные два устойчивых профиля статистически не различались у мужчин и женщин, у лиц разной профессиональной направленности (различия по факультетам) и у лиц разных возрастов. Выборки студентов-психологов и студентов не психологов также статистически не различались по частоте встречаемости обоих профилей.

Индивидуальные различия в принятии решений, измеренные с помощью этого опросника, не связаны со шкалами *интеллекта* – вербального, флюидного и практического, но связаны со шкалами эмоционального интеллекта. При этом бдительность положительно связана с *внутриличностным ЭИ*, в то время как остальные шкалы МОПР связаны со шкалами ЭИ отрицательно. Положительно бдительность связана также с переменными *самоэффективности* (по опроснику Шварцера-Йерусалема-Ромека), *рациональности* (по ЛФР), *интолерантности к неопределенности* (по НТН) и *рефлексивности* (по опроснику Р-27). Отрицательно бдительность была связана со шкалами *интуитивного стиля* (по опроснику С. Эпстайна в нашей апробации (Корнилова, Корнилов, 2013), *готовности к риску* и *толерантности к неопределенности*.

Интересно, что шкала *интолерантности к неопределенности в межличностных отношениях* (МИТН) оказалась практически единственной, положительно связанной со всеми шкалами МОПР; сходным образом выглядят и связи с *рефлексивностью*, но нет связей между *рефлексивностью* и *избеганием*.

*Готовность к риску* отрицательно коррелировала со всеми шкалами индивидуальных различий при принятии решений. Таким образом, человек с высокой личностной готовностью к риску не проявляет бдительности, характеризуется избеганием и откладыванием решений, а также импульсивной сменой направленности решений и действий.

Неожиданной оказалась отрицательная связь *бдительности* с *толерантностью к неопределенности* по нашей методике НТН, что свидетельствует о неприятии неопределенности лицами с высокой бдительностью. В настоящем исследовании выявлена положительная связь *интолерантности к неопределенности* (по опроснику Баднера) со *сверхбдительностью*; то есть непродуктивную импульсивность и «панику»

при выборе между альтернативами проявляют лица с высоким стремлением к ясности.

Проведенный корреляционный анализ и оценка содержательной валидности опросника МОПР позволили сделать вывод о том, что шкала Бдительность в нем характеризует индивидуальные особенности принимающего решения человека именно в контексте проявляемой им *рациональности как готовности к обдумыванию целей и альтернатив решений, нацеленности на сбор информации и максимального охвата поля альтернатив*. Но это скорее характеристика не принятия неопределенности как условия своей решений, а стремление к снятию неопределенности. Этому соответствуют положительные связи этой шкалы как с личностной рациональностью и рефлексивностью, так и с переменными интолерантности (в мире идей и в мире людей). Эта интерпретация подкрепляется и установлением отрицательных связей с переменными ТН, доверия интуиции и готовности к риску. Такая шкала *бдительности* не позволяет говорить о предполагаемом за «готовностью бдить» активном покое или умении личности принимать решения в условиях неопределенности, когда стремление к ясности и полной информированности нереализуемо.

Итак, в нашем исследовании был установлен такой новый эффект использования опросника как демонстрация включенности эмоционального интеллекта в диагностируемые с помощью МОПР свойства. Понимание своих эмоций, как и общая шкала внутриличностного эмоционального интеллекта, сопутствует бдительности, в то время как с тремя другими шкалами шкалы ЭИ связаны отрицательно. Отрицательные связи трех непродуктивных копингов – *избегания, прокрастинации и сверхбдительности* – с практически всеми шкалами ЭИ (за исключением шкалы восприятия эмоций, не продемонстрировавшей ни одной связи) и положительные – с *бдительностью* свидетельствуют о той конкретизации идеи единства интеллекта и аффекта, которая предполагает большую выраженность готовности к продуктивным стратегиям ПР именно у лиц с более высокими показателями ориентировки на эмоциональный контекст ситуации.

Поскольку включенность переработки эмоциональной информации сопутствует *продуктивному копингу* (бдительности), то можно предполагать,



что не только готовность к обдумыванию альтернатив (как субъективная рациональность), но и неразрывно связанные с нею эмоциональные процессы вносят свой вклад в формирование продуктивного стиля совладания в ситуации неопределенности. При этом академический и практический интеллект не связаны с *бдительностью*.

В отличие от бдительности, сверхбдительность отрицательно связана с *самоэффективностью* и шкалами *ЭИ*, причем не связана со шкалами *интуиции*. Таким образом, не эмоциональными процессами или готовностью полагаться на интуицию обусловлены «метания» и в тоже время «застревания» на альтернативах сверхбдительного лица при принятии решений. Отрицательные связи сверхбдительности с *ЭИ* свидетельствуют о том, что охватываемые этой шкалой перескоки между возможными решениями нельзя относить за счет излишней эмоциональной составляющей в восприятии ситуации выбора, а положительные связи этой шкалы с рациональностью и рефлексивностью – о том, что это и не внутренний отказ от обдумывания решений. Возможно, это тот случай непродуктивного стиля «обдумывания» (о непродуктивности свидетельствует отрицательная связь с самоэффективностью), который характеризовал в методике Дж. Кагана группу лиц, думающих долго и все равно дающих неправильный ответ<sup>14</sup>.

Итак, индивидуальные особенности ПР, диагностируемые с помощью Мельбурнского опросника, оказались не связанными с IQ, но связанными с эмоциональным интеллектом человека. Рациональность как готовность к обдумыванию решений была связана со шкалами опросника противоречивым образом, как и готовность к риску, проявившая отрицательные связи со всеми его шкалами. Для комплексного анализа различий в индивидуальных свойствах, проявляемых при ПР, важны именно множественные показатели, а не измерения по отдельным шкалам. Модель множественной многоуровневой

---

<sup>14</sup> Выделение групп рефлексивных и импульсивных испытуемых строилось им на сочетании медианных расщеплений по времени выбора и его правильности (Kagan, 1966).

регуляции решений и выборов, в отличие от других подходов к включению личностного риска в систему личностных переменных, и предполагает, что при ПР могут образовываться совершенно разные ДРС; и в зависимости от других составляющих иерархизации процессов в актугенезе ПР разные переменные могут выходить на ведущие уровни. Конкретные психологические исследования проясняют возможные при разрешении ситуации неопределенности неслучайные сопутствия диспозициональных переменных (как личностных, так и когнитивных).

### ***Ригидность в противовес активному принятию неопределенности***

В современном изменяющемся мире, включающем неопределенность в качестве существенных условий жизнедеятельности современного человека, высокую ценность обретает цель воспитания и обучения творческих людей, способных к нестандартным подходам к решению проблем, к адекватному и своевременному реагированию на происходящие изменения, обладающих чувствительностью к противоречиям, толерантностью к неопределенности и в тоже время стремящихся к ясности и рационально мыслящих.

Вместе с тем в психологии возможность сочетания таких качеств достаточно проблематично. Знания и мудрость, как то принято мыслить, сопутствуют рациональности, а готовность к принятию неопределенности и риска – Силе личности (Вайнцвайг, 1990; и др.). Шекспировское утверждение, что «знание нас в трусов превращает», берет эпитафией известнейший польский исследователь принятия решений Ю. Козелецкий (1991). Эффективность принятия решения и мыслительных стратегий связывается с гибкостью, но также с умением собирать информацию и преодолевать субъективную неопределенность. При этом как субъективная неопределенность не тождественна объективной (Канеман и др., 2005; Тихомиров, 1969), так и субъективная – или «ограниченная», в терминологии Г. Саймона (1993), – рациональность, связываемая, в частности, с

возможностью разрабатывать планы и следовать им, также не всегда выглядит разумной (Дернер, 1997).

Решением намеченной проблемы возможно на основе теоретической модели мультипликативной регуляции выборов и решений человека, обоснованной нами на базе введения представлений о шкале *новообразований* как фокусирующий прилагаемые человеком когнитивные и личностные усилия в разрешение ситуаций неопределенности.

Специальные исследования по выявлению структурных связей рациональности как направленности на максимальный сбор информации для принятия решений и других участвующих в регуляции этого процесса свойств показывают, что рациональность сопутствует как рефлексивности, так и интолерантности к неопределенности как стремлению к ясности суждений. Но высокая рефлексивность может мешать продуктивным решениям, а интолерантность к неопределенности как стремление к ясности и непринятие неопределенности и противоречий в сочетании с ригидностью могут манифестировать латентную переменную Ригидной рациональности. Таким образом, выделяя проблему динамики процессов, стоящих за принятием и преодолением неопределенности (как в целях, так и в средствах целедостижения), следует предположить реципрокное функционирование двух латентных переменных, психологически представляющих полюса, один из которых диспозиционально раскрывается как толерантность к неопределенности, готовность к риску, доверие интуиции, а другой – как ригидность, рациональность и интолерантность к неопределенности. Отметим, что пока вопрос о Принятии неопределенности и риска и Ригидности в таком аспекте – понимания их в качестве двух полюсов направленности активности человека при выборе - не ставился.

В предлагаемом вниманию исследовании решались две задачи, соответствующие двум проблемам. Первая: обоснование того, что переменные *рациональности* и *рефлексивности* связаны положительно с комплексом переменных *ригидности* и отрицательно – с переменными,

манифестирующими Принятие неопределенности и риска. Второй проблемой выступила связь показателей *интеллекта* с показателями *рациональности*, *рефлексивности* и *ригидности*, с одной стороны, *эмоционального интеллекта*, с другой, и шкал Принятия неопределенности – *толерантности к неопределенности*, *готовности к риску* и *интуиции*, с третьей. Переменные *интеллекта*, как было показано в предыдущих главах, то проявлялись в связях с показателями личностной регуляции решений и их результативностью (продуктивностью), то оказывались не связанными с ними. Интеллект и Принятие неопределенности и риска оказывались также в опосредствованных связях - в частности, Интеллектуальной Я-концепцией. В целом это привело нас к пониманию, что, видимо, нельзя академический интеллект представлять в качестве латентной переменной, «действующей» наряду с личностными (в структурных моделях).

В 1-й главе уже было сказано о связи представлений об интолерантной и ригидной личности. Однако ставить знак равенства между этими свойствами нельзя. МакДональд следующим образом провел различие между ригидной и интолерантной личностью (MacDonald, 1970, с. 793): "Получив ответ, первая будет цепко держаться за него даже в свете получения новых, противоречивых фактов. Вторая же, с другой стороны, легко сможет сменить свои представления на те, которые покажутся ей лучшими».

В психологии *ригидность* характеризует как познавательную сферу человека (в частности, особенности регуляции интеллектуальных стратегий), так и личностную. Ригидность характеризует авторитарных людей (Солдатова, 2008). Ригидность часто рассматривают как «неспособность» к изменениям. К 1956 году Р. Кеттелом было выделено более 50 дефиниций ригидности. На сегодняшний день их число увеличилось во много раз (Залевский, 2007).

Г.А. Нижарадзе (1984), как представитель грузинской психологической школы, определял термин психической ригидности через понятие установки, выделяя три ее аспекта: 1) установка – основа стабилизации любого

целенаправленного поведения, 2) установка бессознательна, 3) актуальная установка является диспозицией всей личности в данный момент ее активности. По его мнению, относительная ригидность личности зависит от того, насколько человеку свойственно "присваивать" высокую ценность акту поведения, приведшего к успеху. Тенденция присваивать более или менее высокую ценность успешному акту поведения, по мнению Нижарадзе, есть не что иное, как так же фиксированная установка, которая была описана им ранее как характеристика познавательной сферы (в первую очередь в области восприятия). Неспособность решать инсайтные задачи понималась им как ригидность мышления.

В исследованиях мышления, в частности, в работах А. Лачинса и Э. Лачинс, ригидность предстала свойством интеллектуальных стратегий. Ригидность понимается также как один из полюсов когнитивного стиля, противопоставляемый гибкости. Это восходит к введенному в 1935 г. понятию «гибкость-ригидность контроля», ставшему известным после демонстрации эффекта Струпа.

Ригидность иногда связывают с «эмоциональным застреванием». Люди с таким свойством могут терять дальние цели и опосредствованность ими поведения в силу того, что не могут отвлечься от возникших у них эмоций.

Г.В. Залевский, разработавший широко известный Томский Личностный опросник ригидности (ТОРЗ), разделяет ригидность личностную черту, как свойство и состояние (2007). Именно как личностное свойство ригидность стала противопоставляться толерантности к неопределенности. Залевский предложил рассматривать ригидность как сложное (многомерное) свойство, отражающее структурно-уровневую организацию личности. Согласно его исследованиям, ригидное действие представляет собой действие с нарушенными межуровневыми отношениями при доминировании в его структуре либо неадекватного средства, либо неадекватной цели. Основой для

разных типов ригидных личностей (стенического и астенического типов) он считал снижении энергетического потенциала и как следствие – ее дезадаптацию.

В целом описания особенностей ригидных личностей позволяют предполагать две конкурирующие гипотезы относительно возможной выраженности у них эмоционального интеллекта. Первая будет предполагать сниженность ЭИ при повышении ригидности; соответственно в ситуациях с эмоциональным контекстом или эмоциональной нагрузкой ригидные лица должны быть менее эффективными. В другом формулировании это будет гипотеза о том, что при достаточно высоком развитии ЭИ человек не будет ригидным и будет продуктивным в своих выборах и решениях благодаря учету эмоционального контекста ситуации.

Но регулятивная роль ЭИ может быть иной, когда в качестве сопряженных процессов личностной регуляции выступают свойства рациональности, рефлексивности, интолерантности к неопределенности. Мы уже описали ранее неоднозначность корреляционных связей ЭИ как с ТН, так и с ИТН. Следует добавить, что если учитывать возможную энергетическую истощаемость ригидных личностей, о чем писал Залесский, то высокий ЭИ может способствовать этому; при высоком ЭИ можно ожидать более быстрое истощение энергетического ресурса. Если же личность при этом направлена на прояснения всего и вся (не терпит неопределенности), то естественным путем повышения эффективности решений и действий оказывается именно рациональность и рефлексивность. Вместе с тем именно гипотеза об энергетическом ресурсе выглядит при этом слабым звеном, поскольку и сбор информации, и рефлексивный контроль стратегий также требуют от человека дополнительных внутренних усилий. И значит свойства личностной рациональности и рефлексивности должны быть в отрицательной корреляции со свойством ригидности. Однако исследования показывают, что это не так.

Дополнительные проблемы интерпретационного характера возникают, если учитывать уровень интеллекта человека. Мы уже говорили о том, что ожидания более «хороших» (качественных – при всех проблемах такой оценки) решений от более умных людей не всегда оправдываются. Люди не всегда используют свой интеллектуальный потенциал. Более того, они могут в актуалгенезе ориентировки в ситуации проявить больше интеллектуальных усилий, чем можно было бы ожидать от них, и в принятии решений достичь большей эффективности при меньших показателях IQ. Мы назвали в нашей модели на Рис. 1 в качестве третьей оси (наряду с осями «личности» и «интеллекта») выраженность *новообразований*, как всех субъектных «добавок» в ситуацию со стороны усилий человека и как всех приобретений. С которыми человек выходит из ситуации неопределенности, разрешая ее своими выборами и действиями. И именно шкалы открытости изменениям, противоречиям и новизне, а также гибкость сопутствуют свойствам толерантности к неопределенности и риску. Так, *открытости* как свойству, диагностируемому с помощью опросника Большой Пятерки, сопутствуют стремление человека к вариативности и предпочтение им сложности, нетрадиционность подхода и поведенческая гибкость (Hogan et al., 2004). Еще более сложные зависимости связывают эти свойства и интеллект с креативностью личности, о чем мы уже писали в предыдущей главе.

Итак, мы не можем отрицать ни того, что человек при учете эмоционального контекста ситуации имеет более дифференцированные внутренние средства контроля своих решений и действия, проявляя гибкость в противоположность ригидности, ни того, что ЭИ может способствовать ригидности, снижая возможности гибкого реагирования, коль скоро внутренние усилия были потрачены (и исчерпан энергетический ресурс). Таким образом, обе конкурирующие гипотезы (о положительной и отрицательной связи между свойствами ригидности и эмоционального интеллекта) имеют право на существование. И на наш взгляд, исследования, прослеживающие чисто корреляционные связи, не смогут прояснить

основания выбора между такими гипотезами. Выход заключается не просто в комплексном измерении наряду с ЭИ ряда указанных свойств – интеллекта, ригидности, толерантности-интолерантности к неопределенности, рациональности и готовности к риску, – но в построении модельных представлений о возможных «проторениях путей» их иерархизации в ДРС.

О подходах к измерению эмоционального интеллекта мы уже говорили. Теперь представим возможности выделения эмпирических (измеряемых) переменных ригидности. Поскольку нас интересовали личностные и множественные проявления ригидности, мы решили использовать ТОРЗ. В нем пункты (всего 150) относятся к различным проявлениям психической ригидности. ответы суммируются в 8 шкал: «*симптомокомплекс ригидности*» (ОР); «*актуальной ригидности*» (АР); «*сенситивной ригидности*» (СР); «*установочной ригидности*» (УР); *ригидности как состояния*» (РКС); «*преморбидной ригидности*» (ПР); «*реальности*»; шкала «*лжи*».

Мы провели эмпирическое исследование предполагаемых связей, руководствуясь тем, что нужно перейти от анализа матрицы интеркорреляций ригидности и других измеряемых переменных к выявлению структурных связей между стоящими за ними интегративными образованиями. Выборку составили  $n=304$  чел. в возрасте от 18 до 40 лет ( $Mean = 19,49$ ,  $SD = 2,11$ ; 206 женщин и 98 мужчин).

На рис. 7 представлена полученная нами в результате этого исследования модель, пока представленная только на английском языке (Kornilova, Kornilov, 2014), которая демонстрирует, как соотносятся между собой три латентные переменные – Ригидности, Принятия неопределенности и риска и Веры в свою компетентность. Третья латентная переменная учитывает интегративный статус эмоционального интеллекта, который в своих измерениях (с помощью опросника Д. Люсина) оказывается отрицательно связанным с самоофективностью.

Кроме того, в этой модели устанавливается иная роль *академического интеллекта*, который измерялся с помощью интеллектуальной тестовой



батареи ROADS (Корнилов, Григоренко, 2010) и был представлен переменными кристаллизованного и флюидного интеллекта.

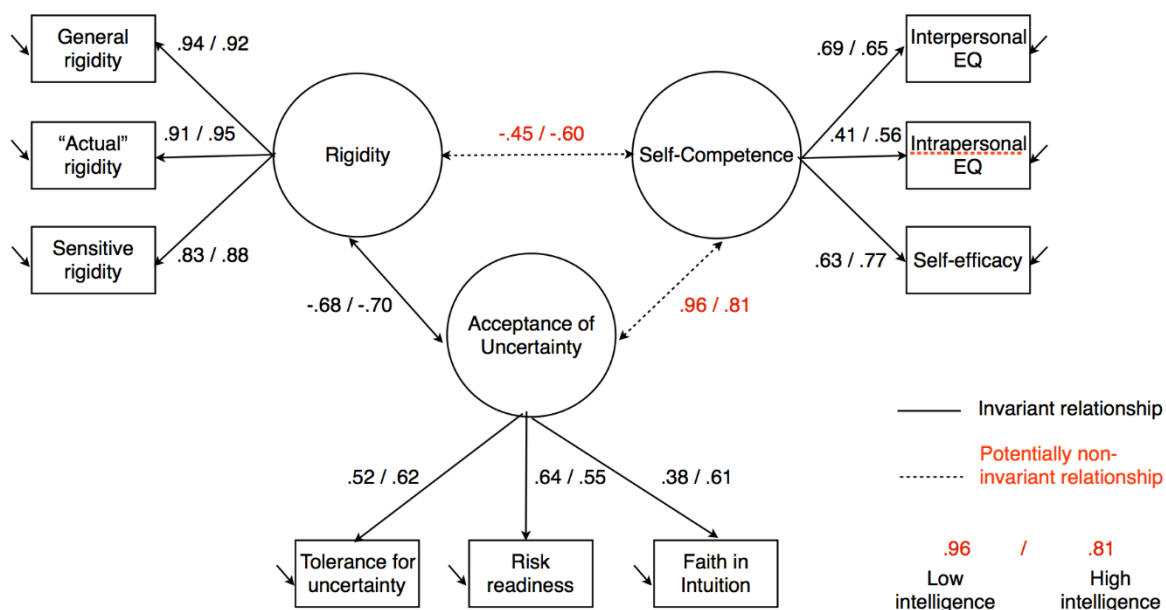


Рис. 7. Интеллект как модератор взаимосвязей латентных переменных Принятия неопределенности и риска, Ригидности и Веры в свою компетентность (Kornilova, Kornilov, 2014).

Интеллект в этой модели выступил не в роли еще одной латентной переменной, а в роли *модератора*, влияющего на величину связей между указанными латентными переменными. То есть его опосредствующая роль заключается в том, что он изменяет величину связей между личностными переменными. Если обратиться к нашей метафорической трехкомпонентной модели регуляции принятия решений, которая дана на рис.1, то к ней следует сделать следующие разъяснения. Указанные в той психологической модели множественной регуляции принятия решений оси интеллектуального и личностного компонента не следует представлять как соположенные, действующие наряду друг с другом. На самом деле в гипотетических ДРС измеренные интеллектуальные и личностные переменные взаимосвязаны так, что они оказываются как бы «неравноправными» в регуляции выбора, реализующими свои регулятивные роли разными процессуальными путями.

Итак, на основании указанного исследования нами было показано, что *интеллект* выступает модератором взаимосвязей личностных переменных.

Ригидность и Принятие неопределенности и риска выступили латентными переменными, реципрокно связанными между собой, поэтому их можно трактовать как противоположно направленные интегративные показатели активности субъекта (фиксированные формы поведения в противовес гибкости и открытости новому). Ригидность как латентная переменная также отрицательно связана и с Верой в компетентность, а ее измерения коррелируют с более низкими значениями академического интеллекта.

Принятие неопределенности и риска положительно связано с Верой в собственную компетентность, манифестируемую переменными *самоэффективности* и *эмоционального интеллекта*, и более высокими показателями академического *интеллекта*. Связи между интолерантностью к неопределенности, личностной рациональностью и рефлексивностью в модели не представлены. Дело в том, что объем выборки при таком числе измеренных переменных (если включить еще и последние) не позволили бы достигать ее хороших психометрических показателей (выборку еще нужно было бы увеличивать).

Из рассмотренных нами ранее гипотез ни одна не соответствует представленной системе связей; они более сложные, а значит гипотезы о регулятивной роли эмоционального интеллекта должны быть составными, учитывающими указанные множественные системы связей и опосредствующие взаимодействия латентных переменных.

Таким образом, обсуждать роль рассмотренных психологических свойств в качестве предикторов принятия решений необходимо с учетом того, что их структурные связи демонстрируют неподчинение «принципу изолированных условий» и действуют как компоненты единой системы. Это вновь возвращает к пониманию интеллектуально-личностного потенциала человека как функционирующего в своей целостности.

## ***Готовность к риску и доступность сферы внутреннего опыта***

### **Принятие риска и самосознание личности**

Принятие риска человеком предполагает, что он его осознает; в противном случае он не понимает, что подвергает риску себя или окружающих. Уже говорилось, что ряд исследователей считают, что риск принятия решений возникает именно в связи с действиями человека. Риск может выступать как необходимым условием действий (например, в деятельности спасателя), так и выражением личностной склонности к риску, когда человек идет на него не под давлением требований ситуации (или долга), а произвольно выбирает (или создает) условия риска.

Разные возможности осознания и понимания ситуации риска обращают эту проблематику к таким психологическим понятиям как *самосознание личности* и *доступность ей своего внутреннего опыта*. Последнее конкретизирует один из аспектов самосознания – возможность выделения в нем в разной степени осознанных и глубинных образований, его континуальность. Уже на примере введения представлений об имплицитных теориях или о таситном знании можно видеть, что в регуляции использования знаний человеком, а также построения им репрезентаций ситуации выбора, представлены и их неосознаваемые пласты. Если же речь идет о *самоопределении личности* с точки зрения принятия или отвержения действий с риском, то важным выступает вопрос об осознании своих чувств, доступности человеку своего внутреннего опыта. Последнее характеризуется в психологии таким понятием как Психологическая разумность (Psychological mindedness). Но сначала рассмотрим проблему самосознания в том аспекте, который уже был затронут в представлении связей между Интеллектом и Принятием неопределенности и риска – в параграфе об Интеллектуальной Я-концепции, рассматриваемой в качестве латентной интегративной переменной, которая лишь выходит на уровень самосознания, но имеет и глубинные корни и связи как в интеллектуальной, так и в личностной сферах.

Отнесенность проблематики риска к сфере самосознания человека не является очевидной. В психологии наработаны подходы к самосознанию, конкретизирующие представления о личностном Я (включая Я-концепции) и самооценках человека; сопоставляются представления о самопознании и самоотношении в рамках когнитивных и экзистенциальных подходов; рассматривается регулятивная роль самосознания и его уровневые отношения с другими личностными образованиями. Но очевидны и линии упущенных до недавнего времени возможностей развития темы самосознания личности – через проблематику доступности человеку его внутреннего опыта, связи с принятием неопределенности, становления интегративной Интеллектуальной Я-концепции, включенности в сравнительно эту сравнительно новую тематику представлений о роли эмоционального интеллекта.

Как мы уже говорили, раскрывая понятие Интеллектуальной Я-концепции (Корнилова, Новикова, 2011), *внутренний диалог* всегда предполагает неопределенность – развития и сопоставления разных позиций, возможных Я, развития представлений не только о проблеме, но и о себе. Представленное в психологии принятия решений положение о том, что *человек делает себя своими решениями*, предполагает и предыдущий этап: человек строит предпочтение альтернативы, примеривая возможные последствия выбора не только к ситуации, но и к той *личностной цене*, которую он платит за свой (авторский) выбор. «Кем я стану» после такого выбора – вот аспект указанного «примеривания» возможностей выбора к себе, своему личностному Я. Именно в этом контексте мы говорили о таком феноменологическом критерии процесса совершающегося выбора как обратимость альтернатив: пока идет это примеривание возможных решений к своему личностному Я, непрерывно совершается диалог с самим собой, совершается личностное самоопределение. Эмоциональный интеллект включен в это становление, как и в развитие Интеллектуальной Я-концепции (Новикова, Корнилова, 2012; и др.). Личностные ценности при этом также изменяются, поскольку процессы смыслообразования необходимо включены

в процессы возможного осмысления их как собственных ценностных оснований не только выбора, но и самого себя – принятия себя (в контекстах и самопознания, и самоотношения) как носителя этих ценностей.

В недавней работе Е.Т. Соколовой (2014) обращение к проблематике внутреннего диалога выступило необходимым элементом обсуждения границ Я и раскрытия на базе неклассической философии (при обращении к подходу В. Лекторского) проблемы самоидентичности личности в условиях неопределенности. Бегство от неопределенности выступает при этом как свидетельство хрупкости Я и субъективного неблагополучия, сопутствует принятию авторитарного стиля власти и сопротивления изменениям (последнее прямо соотносится с представлениями о ригидности и интолерантности). Социокультурный аспект неопределенности задает как необходимость конструирования собственного Я, так и реализации свободы выбора, что для человека в глобализирующемся обществе риска становится трудной задачей.

Таким образом, вопросы «какой я», «кто я», «как я отношусь к себе», возникающие в становлении самосознания личности, должны быть дополнены и другими: «насколько мне доступны мои мысли и чувства», «в какой степени мой образ Я может изменяться», «насколько я готов увидеть – понять себя», наконец, «в какой степени мои эмоции помогают или мешают мне в понимании себя»?

Остановимся только на таком аспекте этого самопознания, которое характеризует человека по достижимой для него работе со своим *внутренним опытом*, со своей системой *переживаний*. В отечественной психологии есть много замечательных работ по анализу самосознания личности, ее *самопознанию* и *самоотношению* (Столин, 1983; Знаков, 2005). Но риск познания себя в них не рассматривался, хотя двумя авторами он выделялся в качестве проявления *надситуативной активности личности* и *трансгрессии* как стремления к преодолению границ (Козелецкий, 1991; Петровский, 1992). Согласно Ю. Козелецкому, именно страсть к преодолению границ влечет

человека к географическим открытиям, лежит в основе креативности и ведет самопознанию. Однако можно предполагать, что существуют большие индивидуальные различия в том, насколько человек может раскрывать в самом себе знания о себе и насколько он дифференцирует свои переживания, т.е. насколько ему доступен его внутренний опыт.

Г. Гарднер в своей теории множественного интеллекта рассматривает такое его проявление, как Я-чувство: «Чувство Я коренится в изучении человеком своих собственных чувств и переживаний, для чего он использует интерпретативные схемы и символические системы, сложившиеся в данной культуре» (Гарднер, 2007, с. 348). По Гарднеру, чувство Я – это результат развития внутриличностного интеллекта в рамках определенного культурного контекста. В последующем в систему выделяемых им видов интеллекта Гарднером был обоснован *экзистенциальный интеллект* (Gardner, 2004).

В современных исследованиях, которые пытаются выделить такие «горячие» типы интеллекта, как эмоциональный, социальный, практический, личностный (определяемый как способность понимать личность и процессы, лежащие в ней, в применении к себе и другим) (Mayer et al., 2012) шкала Психологической разумности используется для валидации связей показателей личностного интеллекта с самосознанием. Это вполне соответствует тому, что *риск познания себя* – одна из характеристик становления самосознания человека.

Другую традицию внутренней работы человека со своими сферами мыслей и переживаний задает диалогический подход. Понимание диалогичности мышления и самосознания человека восходит к разным традициям – Л.С. Выготского и М.М. Бахтина, М. Бубера и Н.А. Бердяева, Е.Т. Соколовой и Г.М. Кучинского и др.. Для М. М. Бахтина внутренний диалог – это взаимоотношение внутренних собеседников. Идеи диалога как сущности сознания и самосознания (Бахтин) необходимости разъединения личности для осуществления самопознания при сохранении ее единства, обеспечиваемого

самосознанием (Карсавин), со-бытия как необходимой составляющей отношения к миру, заключённого в формуле «Я-Ты» (Бубер) – философские предпосылки развития идей диалогичности самосознания в психологии.

На уровнях не философского (или теософического), а конкретно-психологического анализа проблема самосознания должна включать динамический аспект – *самосознавания*. Именно в процессуальной реальности функционирования самосознания личности происходит личностное самоопределение, невозможное без самопознания и ценностного отношения к себе (и другим). И здесь возникают такие *риски самосознавания* как неверно понять себя самого, не увидеть свои истинные интересы, не сформулировать свои мысли, построить неверные самопрезентации, ошибиться в своих самооценках и т.д.

В этом аспекте проблемы самопознания и самоотношения мы выдвинули в качестве исследовательской гипотезы возможность установления связей шкал *готовности к риску* и *толерантности к неопределенности* с большей *доступностью внутреннего опыта*, измеряемой психологии опросником Шкалы Психологической разумности – ШПР (Новикова, Корнилова, 2014).

### **Самопознание и «Психологическая разумность»**

Термин «психологическая разумность» появился изначально в клинической психологии и психиатрии (Менингерская клиника) и рассматривался в качестве важной предпосылки удачного прохождения пациентами психотерапии (преимущественно – в психодинамическом подходе). Приведем некоторые определения этого понятия (Conte et al., 1996):

- способность человека видеть связь между мыслями, чувствами и действиями» (Appelbaum, 1973); в этом определении прослеживается ориентация на многие психотерапевтические подходы, в русле которых подчеркивается важность прояснения того, что клиент думает и чувствует по какому-либо вопросу, и какие действия он в связи с этим предпринимает;
- способность идентифицировать динамические (внутрипсихические) компоненты в

соотнесении их с личностными трудностями (McCallum, Piper, 2000);

- предрасположенность к рефлексии мотивов своего поведения, мыслей и чувств – своих и других людей (Farber, 1985); в данном определении фокус смещается с субъекта, появляются «*другие*» (вводится контекст я–ты, я–они);

- психологическая разумность демонстрируется субъектом в той степени, в которой он выражает *заинтересованность и способность* к рефлексии своих психических процессов и связей своего поведения с эмоциональной и в интеллектуальной сферами.

В последнем определении соединяются трактовки психологической разумности как диспозиции и как способности.

Построение «модели себя» включается современными авторами в специальную способность – личностный интеллект (Mayer et al., 2012). При этом учитывается, что способности личности к самоанализу, самонаблюдению и самопониманию охватываются конструктом психологической разумности.

Важный момент сходства между *осознанностью* и *психологической разумностью* заключается в том, что в обоих случаях речь идет о прямом и безоценочном восприятии (в случае психологической разумности – собственной сферы чувств). И в ряде работ действительно было продемонстрировано наличие положительных связей с ними шкал ПР. Однако пока неоднозначны интерпретационные основания этих связей. Так, *алекситимия*, согласно определению Мура и Файн, проявляется в низком уровне дифференциации и вербализации аффектов, которые не выполняют адекватно сигнальную функцию (не способствуют эффективной коммуникации) (Moore, Fine, 1990). Было продемонстрировано, что психологическая разумность является свойством, до определенного предела противоположным алекситимии (Bagby, 1994). Нельзя, тем не менее, говорить о том, что это прямо противоположные свойства: алекситимия, в отличие от психологической разумности, включает в себя также показатель сложности в вербальном выражении эмоций.

Итак, психологическая разумность характеризует человека по



достижимой для него работе со своим внутренним опытом, со своей системой переживаний. Учитывая это, мы поставили перед собой задачу апробации опросника Шкалы психологической разумности (ШПР) на русскоязычной выборке. Этот опросник раскрывает процессы движения субъекта к собственному внутреннему опыту и тем самым преодоления субъективной неопределенности в построении самопонимания и самоотношения.

Основной аспект, связывающий эмоциональный интеллект и психологическую разумность – способность отслеживать чувства и эмоции. Связь эмоционального интеллекта, самосознания<sup>15</sup> и осознанности с психологической разумностью продемонстрировали Никличек и Денолет (Nyklíček, Denollet, 2009). Они установили значимые положительные корреляции шкалы *заинтересованности* (шкалы ШПР) с рефлексией (как компонентом осознанности), личными самосознанием и вниманием к чувствам (как компонентом эмоционального интеллекта). Шкала *доступности* внутреннего опыта (второй компонент ШПР) положительно коррелировала со шкалами эмоционального интеллекта и отрицательно – со всеми шкалами алекситимии. Конте с соавторами показали положительную связь психологической разумности с такими личностными характеристиками, как социальность, настойчивость, автономность, и отрицательную – с пассивностью, депрессивностью и конфликтностью (Conte et al., 1996).

Предполагается, что люди, заинтересованные в своей внутренней жизни, должны быть толерантны к неопределенности, связанной с течением этих внутренних психологических процессов. Кроме того, люди, характеризующиеся высокой психологической разумностью, обладают хорошими способностями к интеграции опыта, ведущей к инсайтам (Fogel, 1993).

---

<sup>15</sup> Стоит уточнить, что речь в них шла не о самосознании в классическом понимании этого конструкта, а, скорее, о «направленном на самого себя внимании». Оно включало компоненты: личного самосознания (внимание к собственным чувствам и мыслям), общественного самосознания (осознавания себя как социального объекта) и социальной тревожности (Fenigstein et al., 1975). Сходство ПР и самосознания – в первом из трех названных аспектов.

Американскими авторами, создавшими опросник ШПР, описывалась его пятифакторная структура (Conte et al., 1990; Shill, Lumley, 2002). Нами на выборке в 396 исп-х (здоровых лиц, все студенты) также была установлена пятитфакторная структура, но с некоторыми изменениями (по сравнению с англоязычными выборками) (Новикова, Корнилова, 2014). Выделенные факторы получили следующие названия:

**Фактор 1:** Заинтересованность в сфере субъективных переживаний.

**Фактор 2:** Субъективная доступность сферы переживаний для понимания и анализа.

**Фактор 3:** Польза обсуждения собственных переживаний с другими людьми.

**Фактор 4:** Желание и готовность обсуждать свои проблемы с окружающими.

**Фактор 5:** Открытость изменениям, даже если они сопряжены с риском.

В нашем исследовании по общему показателю *психологической разумности* значимых различий между мужчинами и женщинами обнаружено не было, но они обнаружались для двух шкал. *Заинтересованность в сфере субъективных переживаний* выше у женщин, а *желание и готовность обсуждать свои проблемы с окружающими* выше у мужчин.

Поскольку человек в предположениях о своих психологических свойствах мыслит о многом интуитивно, следует также предполагать регулятивную роль выраженности *интуитивного стиля* субъекта – его доверия интуиции – в построении самопонимания. Включенность в психологическую разумность ориентировки на эмоциональные составляющие своего внутреннего опыта позволяет предполагать и связи свойств, диагностируемых с помощью ШПР, с *эмоциональным интеллектом*, а осознанность работы со сферой своих переживаний – с *рациональностью, рефлексивностью и самоэффективностью*. Эти предположения определили перечень психологических свойств, диагностированных нами наряду с показателями психологической разумности.

При использовании опросника Нового опросника толерантности к неопределенности мы установили, что *открытость новому опыту* в сфере переживаний и *психологическая разумность* по общему показателю выше у

тех людей, кто принимает неопределенность (положительные связи со шкалой *толерантности к неопределенности*). При этом стремление к ясности, отражаемое шкалой *интолерантности к неопределенности*, не связано со шкалами опросника на психологическую разумность.

Важными выглядят и следующие установленные связи шкалы *открытость новому опыту* с другими измеренными личностными свойствами, поскольку именно эта шкала предположительно репрезентирует «психологическую разумность» в широком смысле. *Открытость новому опыту* значимо положительно коррелирует с *готовностью к риску*, что наряду с указанными выше связями свидетельствует в пользу конвергентной валидности свойств «готовности к риску» и «открытости новому опыту». Закономерной выглядит и значимая положительная корреляция этой шкалы ШПР с *доверием интуиции* по опроснику С. Эпстайна (впрочем, все шкалы ШПР оказались положительно связанными с показателями *интуитивного стиля*).

Значимыми, как и предполагалось, были положительные корреляции *открытости новому опыту* со шкалами межличностного и внутриличностного *эмоционального интеллекта*. С показателями эмоционального интеллекта связана и шкала *субъективная доступность сферы переживаний*: лица с высокими показателями ЭИ не испытывают сложностей в идентификации собственных эмоций.

*Желание и готовность обсуждать свои переживания* положительно связана с *толерантностью к неопределенности*, умением *применять интуицию* и с *самоэффективностью*, а отрицательно с *межличностной интолерантностью*. Лица с высокими показателями по этой шкале не склонны к *личностной рефлексии* (отрицательная корреляция), однако склонны к прояснению межличностных отношений (указанное снижение у них же межличностной интолерантности).

В целом установленные корреляции шкал дают непротиворечивую картину: людям, которые открыты новому опыту, более доступна для анализа

сфера переживаний. При этом они понимают ее важность и готовы обсуждать эти переживания с другими людьми, поскольку убеждены в пользе этого.

Связи шкалы *понимание важности сферы переживаний* предполагает склонность к сознательному самоанализу, в то время как *желание и готовность обсуждать свои переживания* – нет. В то же время *понимание важности сферы переживаний* не предполагает высоких показателей эмоционального интеллекта.

В проведенных Майером и Карузо исследованиях именно шкала *понимания других* и общий фактор *личностного интеллекта* положительно связаны со шкалами этого опросника (Mayer et al., 2012). В наших данных также важными выступили связи интенциональной направленности на сферу переживаний (шкалы *важность сферы человеческих переживаний*, *субъективная доступность внутренних переживаний* и *открытости новому опыту*) с *межличностным эмоциональным интеллектом*, что сближает представления о психологической разумности в широком смысле с личностным интеллектом. Установленные нами связи шкал ЭИ с высотой показателей *открытости новому опыту* также свидетельствуют в пользу сопряженности процессов понимания эмоций (своих и других людей), идентификации эмоциональных состояний и управления их экспрессией с широко понятой разумностью, предполагающей и принятие неопределенности в сочетании с уверенностью в своих возможностях ставить и достигать цели.

Итак, связи шкал *психологической разумности* с *эмоциональным интеллектом*, в первую очередь с межличностным, с *толерантностью к неопределенности* и *доверием интуиции* позволяют рассматривать их как показатели процессов становления самопонимания и самоотношения.

Дополнительную характеристику (связи с личностным Я) дают положительные связи *открытости новому опыту* с *самооценкой интеллекта*. Именно лица, уверенные в интеллектуальной состоятельности (с высокой самооценкой интеллекта), оказываются *открытыми новому опыту* и

*принятию риска*. Эта шкала отрицательно связана с *рациональностью* и *рефлексивностью*, что проясняет фокусирование последних свойств в отношении такой интегративной направленности, как «разумность» в узком смысле, связываемой с дискурсивным анализом и рассудочностью.

### ***Мотивация и принятие решений***

Для понимания регулятивной роли личностной *готовности к риску* важно не только рассмотрение ее как одного из измерений проявления интегративной латентной переменной Принятия неопределенности и риска, но и выявление разноуровневых связей с системой интеллектуальных и личностных переменных, представленных в едином интеллектуально-личностном потенциале человека, на который он опирается в функциональной регуляции принятия решений.

Психологические исследования принятия решений человеком в условиях неопределенности включают как анализ когнитивных составляющих, так и личностных аспектов регуляции его выборов; и это мы прослеживаем на протяжении большинства представляемых исследований. Однако совсем не очевидным выступает поле индивидуально-личностных свойств, предположительно опосредствующих регуляцию решений и действий именно в ситуациях *decision making* – закрытых задач, отличающихся от ситуаций решения проблем – *problem solving* – именно неизвестностью критериев выборов. Существенным отличием разрешения ситуации неопределенности в закрытых задачах выступает трудность оценки продуктивности выборов, когда альтернативы в общем заданы, но за человеком остается самоопределение в его решении. Ю. Козелецким отмечалось, что в этих ситуациях закрытых задач коррелирующими с характеристиками выбора свойствами оказываются отнюдь не ожидаемые, например характерологические черты, а иные – в частности, «мотивационные тенденции» по опроснику Эдвардса.

Мы уже говорили в 3-ей главе о внутренней и внешней мотивации; однако о мотивации, специфической для ситуации неопределенности в закрытых задачах, следует сказать особо. Во-первых, именно такая гипотетически связывается с механизмами *принятия риска* – личностного или познавательного. При этом остается неизвестным, как в мотивации, стоящей за регуляцией *выбора риска* (в поведении и решениях человека) соотносятся ее глубинные неспецифические виды, общие для активности человека (например, «мотивационные тенденции», отвечающие социогенным потребностям согласно классификации Г. Мюррея) и специфическая для принятия риска мотивация. Однако убедительных доказательств ее выделения пока нет.

Во-вторых, специфической для интеллектуальных решений (как выборов, опосредствованных мышлением) можно назвать собственно познавательную мотивацию, которая при анализе активности человека в закрытых задачах трудно идентифицируется в силу свернутости процессов интеллектуальной подготовки решений. Она необходимо становится предметом изучения, если предполагается личностная регуляция выбора. Но судить о ней пока можно только по косвенным показателям – по предпочтению рискованных выборов. Но в этом случае все же лучше говорить о целевой направленности выбора – в сторону принятия риска или отказа от него. Идентифицировать можно скорее цели, поскольку они осознаются человеком. А мотивационные иерархии выступают глубинными и не полностью осознаваемыми составляющими личностных структур.

Открытыми остаются вопросы о шкалах, преимущественно фокусирующих направления личностно-мотивационной регуляции ПР, и о том, на какие этапы или составляющие в познавательных стратегиях субъекта и каким образом могут влиять мотивационные образования. Другим аспектом проблемы является установление связей мотивационных

и смысловых образований с осознанной регуляцией выборов человека как личности, не только делающей выбор, но и отвечающей за свои решения.

В наших исследованиях в качестве уровня неспецифической глубинной мотивации выступали мотивационные тенденции, диагностируемые по опроснику А. Эдвардса. Из видов неспецифической мотивации наиболее изученными видами являются мотивация достижения и мотивация избегания неудачи. Эти факторы вошли, в частности в предложенную Дж. Аткинсоном модель мотивационной регуляции принятия риска (risk-taking).

Нами были получены данные о взаимосвязи этих индексов мотивации со шкалами саморегуляции по опроснику В. Моросановой Стиль саморегуляции поведения (ССП). Шкалы специфической мотивации были представлены готовностью к риску и рациональностью, диагностируемыми с помощью нашего опросника Личностные факторы принятия решений – ЛФР (Корнилова и др., 2010).

В исследовании решалась задача выявления взаимосвязей индексов мотивации по опроснику Эдвардса (как глубинной неспецифической мотивации) и шкал саморегуляции по опроснику СПП (Моросанова, 2002).

Нашими испытуемыми были 204 студента университета (двух факультетов – гуманитарного и естественнонаучного), у которых измерялись также показатели готовности к риску и рациональности по опроснику ЛФР. В сравниваемом исследовании Моросановой было 71 исп. (8 шкальной модификации опросника Эдвардса) (Корнилова, 1997). Наше исследование характеризуется большей мощностью. Приведем некоторые результаты.

Отрицательные связи *мотивации достижения* (МД) со шкалами *саморегуляции*, приводимые Моросановой, не установлены в нашем исследовании (где вообще не оказалось значимых корреляций между этими переменными). Поскольку речь идет о студенческих выборках, видимо, еще не интегрированными здесь следует признать ориентировку субъекта на развитие саморегуляции (это их «зона ближайшего развития»).

*Любовь к порядку*, как вторая мотивационная тенденция (в терминологии Эдвардса) в соответствии с нашими данными, положительно связывается студентами с ориентировкой на разработку целей и учет условий и средств их достижения в ситуации (*планирование, моделирование, программирование*); небольшая, но значимая связь здесь и с общим уровнем самоконтроля. С теми же переменными саморегуляции (плюс положительная связь с *гибкостью*) связана и *готовность к принятию решений* (введенная нами новая шкала в опросник Эдвардса). Умение принимать решения и держать дела в порядке, в отличие от мотивации достижения, уже можно рассматривать для студенческой выборки в качестве достаточно интегрированного регулятивного образования.

Подтверждается на новой (нашей) студенческой выборке установленная Моросановой связь *самостоятельности* как свойства саморегуляции с самостоятельностью как стремлением к *автономии* (третья мотивационная тенденция). В контексте конвергентной валидности этих шкал на первый взгляд трудно интерпретировать полученные нами данные об отрицательных связях *автономии* – по опроснику Эдвардса – с *планированием, моделированием* и *программированием* по ССП. Но, опять же учитывая статус выборки, можно видеть в этом еще больший разрыв (по сравнению со шкалой достижения) между низкой направленностью на постановку и достижение целей и глубинным мотивационным фактором, отражающим стремление к независимости. Студенты, видимо, еще не связывают свою независимость (автономию) с умением быть самостоятельными и продуктивными в целеобразовании и целедостижении. В то же время *стойкость в целедостижении* (четвертая мотивационная тенденция) у них положительно связана со всеми аспектами саморегуляции по ССП, кроме самостоятельности.

Отрицательные взаимосвязи *чувства виновности* (следующая шкала мотивационных тенденций), предполагающего принятие ответственности (а



не только чувство приниженности), с рядом показателей саморегуляции увеличиваются при переходе к нашей большей выборке. Это дает еще один аргумент в пользу низкой интегрированности разных уровней регуляции – мотивационной и осознанной саморегуляции.

Значимые связи *готовности к риску* установлены со следующими шкалами опросника ССП: гибкость, оценка результата, самостоятельность, общий уровень саморегуляции. *Рациональность* также положительно была связана со свойствами оценка результата, моделирование, планирование, программирование, общий уровень саморегуляции (с гибкостью связи не установлено). При этом факторы *рациональности* и *готовности к риску* были связаны отрицательной корреляцией ( $\rho = -0.42$  при  $p < 0.01$ )

На Рис. 8 представлена диаграмма, демонстрирующая разбросы показателя *общего уровня саморегуляции* (по ССП) в зависимости от уровня личностной *готовности к риску* (по ЛФР).

Как видно из диаграммы, связь является нелинейной; высокий уровень саморегуляции достижим при разных уровнях готовности к риску, но большее число испытуемых с высокими показателями саморегуляции характеризуются именно средним уровнем личностной готовности к риску, а при самой низкой готовности к риску минимальным является и удельный вес лиц с высоким уровнем саморегуляции.

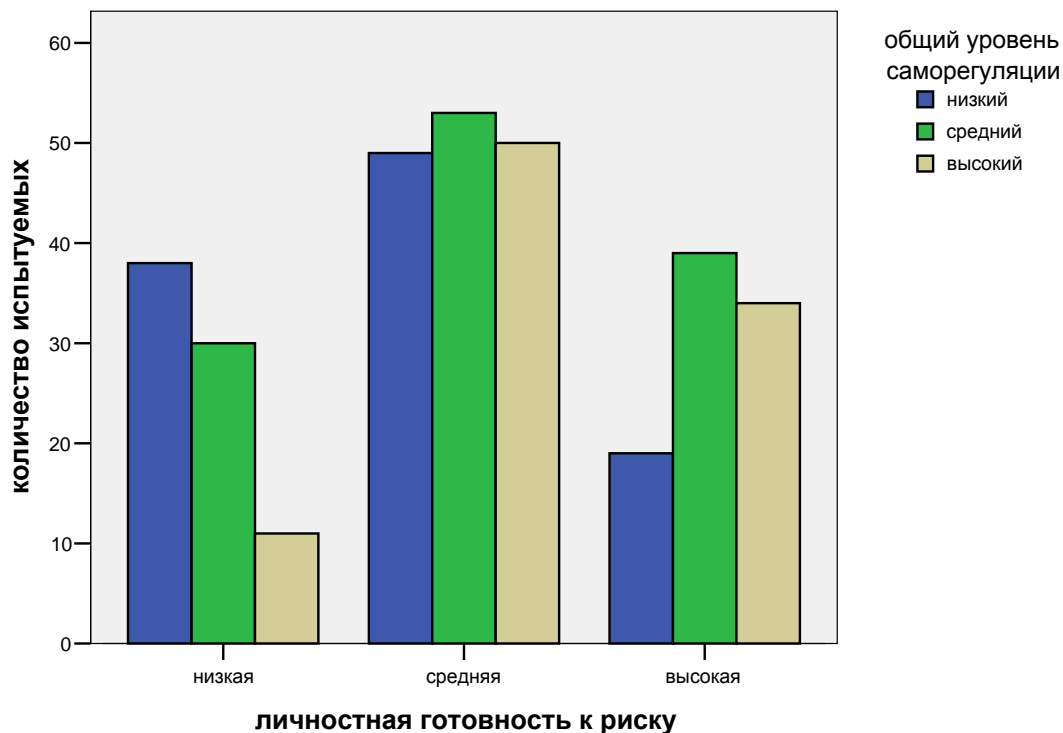


Рис. 8. Соотношение удельного веса испытуемых с разными уровнями саморегуляции (в зависимости от готовности к риску).

Установлены значимые положительные корреляции личностного свойства *готовности к риску* с мотивацией *принятия решений* (что говорит о конвергентной валидности этих шкал):  $r = 0.25$  при ( $p < 0.001$ ), с мотивациями *автономии* и *доминирования* ( $p < 0.01$ ). Отрицательными здесь были связи с мотивационными шкалами *любви к порядку*, *чувства виновности* и *стойкости в целедостижении* ( $p < 0.01$ ). *Рациональность*, напротив, положительно связана с *любовью к порядку* и *стойкостью в целедостижении* ( $p < 0.01$ ), но отрицательно – с *агрессией*, *мотивацией достижения* (обе при  $p < 0.01$ ) и *коммуникативной компетентностью* ( $p < 0.001$ ).

*Рациональность* выступила в значимой положительной связи с *ригидностью* и *социальной желательностью*:  $r$  Спирмена равны соответственно  $r = 0.37$  и  $r = 0.32$  (обе связи значимы при  $p < 0.01$ ).

Хотя эта работа демонстрирует значимые связи личностной готовности к риску и ряда видов неспецифической мотивации с показателями саморегуляции, но, как корреляционное исследование, она не позволяет делать направленные выводы: саморегуляция определяется мотивацией или наоборот, риск сопутствует саморегуляции или он выступает индикатором ее развития.

Тот факт, что меньшая часть шкал мотивации, диагностируемых с помощью опросника Эдвардса, коррелирует с *общим уровнем самоконтроля*, не противоречит предположению о множественных процессах саморегуляции, включающих как осознаваемые личностью устремления, проявляемые ею возможности в самостоятельной постановке целей и принятии решений, так и неосознаваемые свойства, направленность которых с самостоятельностью или ориентированностью на успех не понимается или не осознается в полной мере студентами, у которых еще достаточно большой диапазон личностного развития.

Итак, к саморегуляции можно подходить и с позиций выделения шкал, демонстрирующих по опроснику ее выраженность в самосознании личности, и с других позиций: оставлять за этим понятием интерпретационный план достигнутого человеком уровня соотнесения в динамических иерархиях разных видов процессов.

Задачи последующего прояснение роли рассмотренных личностно-мотивационных переменных в актуализации личностно-интеллектуального потенциала при принятии решений предполагает выход за рамки корреляционного анализа, что мы и совершили в квазиэкспериментальных исследованиях и при применении моделирующего подхода (в варианте структурного моделирования). Однако данные корреляционных анализ очень важны для выявления сопутствующих переменных, поскольку именно они иерархизируются в предполагаемых ДРС выборов.

В другом исследовании, выполненном нашей аспиранткой О.В. Степаносовой на экспериментальном материале прерывания просмотра

специально снятых видеоклипов с последующим *прогнозированием* испытуемыми развития представленной в них ситуации, изучалось соотношение интуитивных и дискурсивных компонентов в построении вербальных прогнозов. Были показаны отличия в продуктивности и процессах принятия решений при разном соотношения склонности субъекта полагаться на интуицию, при превалировании разных видов глубинной неспецифической мотивации и ситуационном развертывании дискурсивного анализа заданной ситуации выбора (Степаносова, Корнилова, 2006).

При описании процесса *предвосхищения* как опережающего отражения в психологии применялись разные термины: *экстраполяция, образ потребного будущего, акцептор действия, вероятностное прогнозирование, антиципация, установка, цель, гипотеза, прогноз* и другие. Многообразие используемых понятий отражает, с одной стороны то, что процессы предвосхищений пронизывает все уровни человеческой деятельности (с иными их формами в регуляции поведения животных), а с другой – то, что ее психологическое опосредствование совершается в разнообразных видах и формах прогнозов. Но построение вербального прогноза может и не выступать в качестве формального требования, однако включается в качестве необходимого этапа – формирования *предрешения* – в ситуации принятия решения.

В самом прогнозировании следует выделять, во-первых, ориентировку на предметное развитие ситуации, а во-вторых, на возможность изменения ее развития собственными действиями. И в обоих этих аспектах следует учитывать представленность саморегуляции как не сводимой к рефлексии или одному уровню самоконтроля (в частности, осознанному).

Проведенные нами ранее исследования показали, что глубинная мотивация не прямо влияет на особенности стратегий ПР, а посредством специфических процессов – принятия риска, оценивания уверенности и ряда других. Такие виды мотивации как мотивация достижения, агрессии, доминирования, принятия виновности (чувство вины) отличали мотивационные профили лиц, по-разному реализующих мыслительное

опосредствование принятия решений. Поскольку эти влияния имели именно процессуальный характер, но при этом диагностированные психологические переменные объединялись в устойчивые группировки, в разной степени проявлявшие свои регулятивные функции на разных этапах принятия решений, они были проинтерпретированы как *динамические регулятивные системы*. Важно подчеркнуть, что они не просто являются динамическими смысловыми системами, но включают взаимодействия с когнитивными (и более узко – интеллектуальными) компонентами подготовки выбора. Приведем пример исследования мотивационной регуляции выборов, проведенного на материале специально созданных видеоклипов, где разыгрывались разные житейские ситуации, которые могли возникать в жизни студентов (Корнилова и др., 2006).

В разработанной оригинальной методике «Видеоклипы» перед испытуемыми ставится задача формировать вербальные прогнозы относительно развития ситуаций, прерываемых перед завершением действия других людей в них. В этих задачах (всего их было 3) от испытуемого требовался прогноз относительно развития ситуации после ее прерывания. Специальная инструкция задавала требование полагаться на интуитивные процессы при формировании вербальных прогнозов о разрешении конфликтной ситуации; объективно оно подкреплялось созданием ситуации неопределенности с самыми разными возможными вариантами продолжения межличностного общения (между героями видеоклипа).

Хотя объективным условием предъявляемых испытуемым прогностических задач выступало применение интуиции при формировании суждений о будущих событиях, в действительности испытуемые различались по соотношению и выраженности *интуитивных* и *аналитических* процессов, опосредствующих выдвигаемые вербальные прогнозы. Мы провели сравнение соответствующих выделенных подгрупп испытуемых.

Результаты дисперсионного анализа показали, что испытуемые с высокой и низкой выраженностью *аналитических компонентов* формирования прогноза при принятии решения о развитии ситуации значительно различались по следующим видам глубинной мотивации (по шкалам

опросника А. Эдвардса). *Любовь к порядку* в группе с низким применением анализа оказалась ниже, чем в группе с высоким применением анализа. В то же время испытуемые с высокой и низкой выраженностью *интуитивных компонентов* при формирования прогноза значительно различались по выраженности мотивации *самопознание*: те лица, которые полагались на интуицию в большей степени, чем им это свойственно обычно (так они определили себя при последующем опросе), характеризовались более высокими индексами стремления к самопознанию, чем те, кто полагались на интуицию в заданной ситуации неопределенности в той же степени, как им это обычно свойственно.

Мы проанализировали мотивационные особенности среди двух подгрупп испытуемых: 1) тех, которые полагались на интуицию в большей степени, по сравнению с обычным способом решения проблем, но меньше полагались на анализ (и показали наименьшую точность прогнозов), 2) тех, которые в большой степени опирались на аналитические прогностические процессы (и показали наибольшую точность прогнозов). Указанные группы значительно различались по таким мотивационным характеристикам как *любовь к порядку, толерантность к новому и изменениям и автономия* (см. Рис. 9).

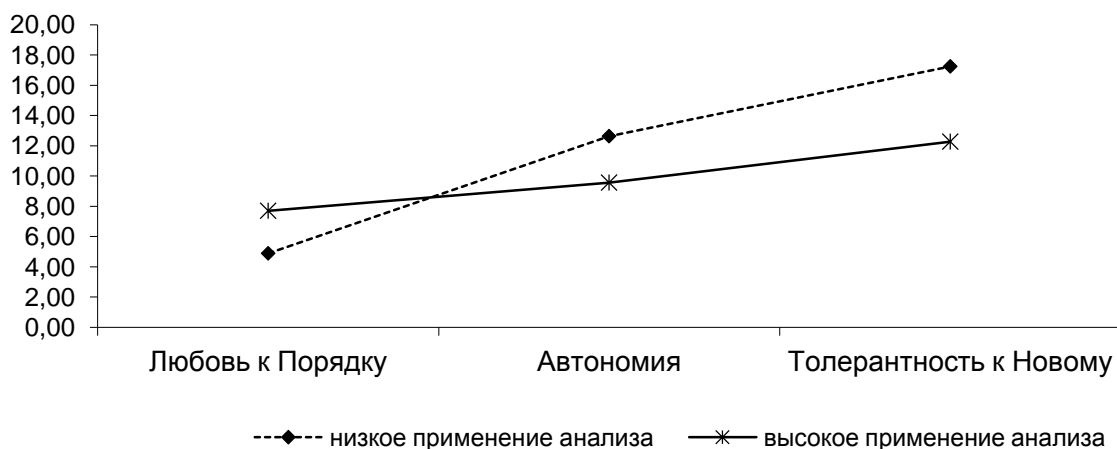


Рис. 9. Мотивационно-личностные особенности испытуемых, полагавшихся в большей степени на интуицию или на анализ ситуации.

Итак, лица, полагавшиеся на интуицию при выборе в ситуации прерывания видеоклипов в большей степени, чем это им это свойственно, в небольшой степени опирались на дискурсивный анализ ситуации; у них была меньше мотивация *любви к порядку*, а также более выраженной мотивация *толерантность к новому* и *автономия*. Испытуемые с выраженной мотивацией *любовь к порядку*, которые, согласно требованиям экспериментальной ситуации, сознательно полагаются на интуитивные компоненты в предвосхищении развития событий, максимально развивали при подготовке принятия решения оба типа доступных им ресурса – интуицию и анализ, что, в итоге, приводило к росту эффективности вербальных прогнозов.

В то же время испытуемые, которые предпочитают неконвенциональность, независимость и экспериментирование, в меньшей степени применяли анализ и менее тщательно обдумывали ситуацию неопределенности при формировании вербальных прогнозов, несмотря на то, что они отмечали, что в заданной экспериментальной ситуации они опирались на интуицию в большей степени, чем им это свойственно обычно.

Эффектов других видов мотивации в соотношении и выраженности интуитивных и аналитических компонентов мыслительного процесса обнаружено не было. Вместе с тем возможно обсуждение полученных результатов в контексте понимания *структурирующей функции мотивов* (Тихомиров О.К., Телегина Э.Д., Богданова Т.Г.) применительно к мышлению при принятии решений в ситуациях неопределенности.

Но сама структурирующая функция должна быть переосмыслена следующим образом. Если в развернутых процессах решения задач (problem solving) эту функцию можно рассматривать в контексте эффектов влияний разных видов предварительно измеренной мотивации на показатели решения мыслительной задачи, то для ситуаций выбора в закрытых задачах (decision making), со свернутыми формами интеллектуальной ориентировки, схожие

эффекты определяются иначе. Они могут быть установлены как проявления разной степени выраженности того или иного вида характеризующих личность мотивов у групп лиц, проявляющих разные типы регуляции мыслительного прогнозирования с разным соотношением интуитивной и дискурсивной составляющих в подготовке вербального прогноза.

Таким образом, можно считать, что отдельные виды неспецифической для мыслительной деятельности мотивации могут оказывать структурирующее влияние на соотношение интуитивных и аналитических компонентов мыслительного процесса при принятии решений. На материале решения студентами прогностических задач нами было выявлено влияние ряда мотивов в их структурирующей функции – доминирование, любовь к порядку, толерантность к изменчивости, автономия и самопознание. В работах других авторов, выполненных на ином экспериментальном материале – выбора "лотерей" и при других видах принятия решений, не требующих актуализации всего личностного потенциала субъекта, устанавливались иные мотивационные влияния – со стороны мотивации достижения и агрессии (Козелецкий, 1979). Структурирующая роль разных видов мотивов, внешних по отношению к мыслительной деятельности, проявляется различным образом для разных типов ситуаций принятия решений, в зависимости от возможности субъекта строить вербальные прогнозы в ориентировке на содержательные аспекты развития ситуации.

## **Глава 8. Личностный риск и профессии**

### ***Риск, неопределенность и опасность в профессиональной деятельности***

Риск присутствует во многих видах профессиональной деятельности человека. Рискует летчик и космонавт, поскольку управление сложной техникой в динамически изменяющихся условиях вводит факторы не только неопределенности, но и опасности с точки зрения возможных последствий



снижения или потери контроля человеком над ситуацией. Рискует пожарный, входящий в горящее строение, поскольку ему неизвестны возможные критические изменения ситуации. Рискует дайвер, поскольку на глубине его могут подстерегать разные опасности – от повреждения экипировки до встречи с хищником. Рискует предприниматель и финансист, поскольку их прогнозы могут не совпасть с реальными изменениями ситуации в экономике или на финансовом рынке. Рискует спортсмен, поскольку на тренировке или соревнованиях он может получить травму.

Риск присутствует в деятельности медицинского работника. Например, если он нарушит требования и правила личной безопасности при работе с человеком с инфекционным заболеванием, возможная неловкость может обернуться риском заражения (например, крови в случае прокола иглой резиновой перчатки после сделанного укола). Но рискует и больной, если врач ошибся и поставил неверный диагноз; здесь риск неверного диагноза у врача прямо сопряжен с возможным риском для здоровья пациента. Но это разные риски. Определение того, где наступивший вред здоровью связан с халатностью, допущенной врачом, или с врачебной ошибкой, а где врач принимал правильные решения (но лечение помогло), является предметом в том числе и судебных разбирательств, а не только профессиональных консилиумов. Риск угрозы жизни отличается от угрозы финансовых потерь, а угроза собственной жизни в случае своей ошибки отличается от угрозы жизни другим людям, например, вследствие ошибки профессионала, который отвечает за их безопасность (например, в условиях авиаперелета).

Экстремальные условия могут характеризовать деятельность как профессионала (например, в экспедиции в Арктике или Антарктике), так и спортсмена, который принимает условия опасности как составляющие условия проверки и преодоления себя (будь то восхождение альпиниста или спуск по реке с порогами у байдарочника). *Гедонистический риск*, связываемой с погоней за сильными ощущениями и встречам с опасностями –

иной источник готовности к риску, чем риск вследствие снижения или потери *самоконтроля* или риск, необходимо присутствующей в деятельности спасателя, который отнюдь не гонится за риском специально, но принимает его как условие спасения жизни людей.

Опасными стали называть профессии, где условия и последствия выполнения профессиональной деятельности не позволяют стопроцентно избегать возможных опасностей. Техника безопасности выступает обязательным условием профессиональной деятельности. Но не все риски и опасности столь очевидны, как в так называемых *опасных* профессиях (летчика, спасателя, пожарного и т.д.).

Риск присутствует в деятельности педагога и в жизни каждого, кто занят обучением и воспитанием. Можно поставить вопросы о рисках воспитания или обучения. Психологи знают, что «неправильные родительские тактики» вносят существенный вклад в возникновение поведенческих расстройств у ребенка; при этом психологическое неблагополучие может взаимодействовать с психиатрической симптоматикой (Корнилова и др., 2005). Риск связан с определением свободы ребенка – в предоставлении ему возможности решения тех проблем, которые возникают у него. Без предоставления возможности развивающейся личности быть активной в своих выборах не сформируется самостоятельный человек. При этом от термина формирования личности приходится отказываться, поскольку самостоятельную личность нельзя сформировать - можно задать условия ее развития. Риск при этом заключается в том, что саморазвитие может пойти не по тому пути, на котором воспитателю (родителям) хотелось бы видеть ребенка, подростка или юношу.

В психологии проведены серьезные исследования, демонстрирующие, что излишний контроль приводит к *выученной беспомощности*, а бесконтрольность – к *риску девиантного поведения*. Слишком строгое воспитание может иметь следствием снижение активности и самостоятельности ребенка. Например, на выборках немецких школьников Г.

Клаус показал, как от стиля воспитания в семье (авторитарный, демократический, попустительский) зависит стилевая регуляция; дети с разными когнитивными стилями – полнезависимости-полезависимости, рефлексивности-импульсивности – учатся по-разному, выигрывая или проигрывая в академической успеваемости сверстникам (проигрывают, в частности, полезависимые дети, которые становятся такими в семьях с авторитарными стилями воспитания).

Не случайно в последние годы произошло изменение понятийного обозначения тех детей, кого называли раньше *трудными* подростками; теперь их чаще называют подростками *группы риска* (риска девиаций и противоправного поведения). Понятие группы риска в качестве термина вошло в названия множества выборок (групп людей), жизнедеятельность которых приносит фактор опасности своему здоровью, своему благополучию, своему социальному статусу и т.д. Здесь часто имеется в виду, что попадание человека в эту группу не обязательно, но с достаточной долей вероятности может привести к тем или иным угрозам (и печальным последствиям). Так, жизнь в семье, где родители зависимы от алкоголя и плохо выполняют свои родительские обязанности, обозначает для ребенка возможность попадания в группу риска. В таких семьях ребенок, казалось бы, имеет больше шансов повторить жизненный путь своих родителей. Но и в таких семьях вырастают люди, которые никогда не пью. Причем именно потому, чтобы не походить на своих родителей. Таким образом, попадание в группу риска не предполагает обязательного последствия. Связываемого с этим риском.

Другой немецкий психолог Г. Крампен предложил всю деятельность преподавателя высшей школы представлять как процесс непрерывного принятия решений, поскольку она не нормирована в аспектах самоорганизации и общения с другими участниками процесса обучения. Здесь в широком контексте можно говорить о риске неверных решений.

Совсем другой риск имеется в виду, если говорят о риске определенных заболеваний в силу наследственной предрасположенности. Но и здесь имеется в виду оценка возможности, а не обязательности наступления события. При определенных условиях патоген может проявить себя, но может остаться и скрытой потенциальной опасностью.

Группы риска и риск в профессиях имеют разные основания и источники возникновения неблагоприятных событий. Реже условия неопределенности рассматриваются в терминах позитивных исходов. Так, многие профессиональные ситуации создают вызовы, встреча с которыми приводит к позитивным результатам; а преодоление трудностей и опасностей может становиться условием личностного и профессионального роста. Но все же не говорят о риске встречи с хорошим учителем или хорошим врачом, последствия которых оказываются благом для человека. Далее будут кратко намечены риски в некоторых видах профессиональной деятельности, нашедшие отражение в психологических публикациях. В целом же в книге мы сосредоточимся на *субъективном риске* как связанном не столько с внешними условиями, сколько с внутренними условиями – называемыми субъектными, личностными, интеллектуальными свойствами человека, которые способствуют или препятствуют принятию неопределенности и риска, умению действовать в условиях неопределенности и риска.

### ***Личностный риск у предпринимателей***

Принятие условий неопределенности и риска отличает предпринимательскую деятельность, а личностная готовность к риску выступает профессионально важным качеством предпринимателя. Личностные особенности предпринимателя отличаются, например, от профессионально важных качеств менеджера в силу того, что если для первых характерна нацеленность на освоение новых, еще не занятых ниш в экономике, то для вторых – на стабилизацию и обеспечение успешной работы уже сложившихся структур.

Социальные условия во многом определяют требования к человеку в бизнесе и даже задают его «усредненный» психологический профиль, поскольку наличие тех или иных психологических свойств оказывается профессионально важным фактором. Но социо-экономические условия предпринимательства (и хозяйственно-экономической деятельности вообще) отличаются в разных странах, соответственно можно говорить об изменениях - в кросскультурном аспекте – и психологического профиля предпринимателя.

С. Рощин двадцать лет назад дал описание «внешнего» и «внутреннего» предпринимателя в рамках культуры США (Рощин, 1993). Понятие внешнего предпринимателя в большей степени соотносится с обычным представлением о предпринимательстве как хозяйственной инициативе, где финансовый и экономический риски могут быть не только индивидуальными, но и разделенным с государственными структурами, но отличительной чертой в любом случае является создание новых бизнесов, предприятий и т.д. Внутренний предприниматель выступает менеджером, управляющим стабильной организационной структурой. Но чтобы предприятие хорошо работало и развивалось, он делает попытки нововведений, что свойственно инноватору. Инновационная деятельность все больше выдвигается на первый план современного управленца – в разных профессиональных видах деятельности, – и этот аспект объединяет направленность усилий внешнего и внутреннего предпринимателя.

Как это показал обзор изменений государственной политики и юридических норм в определении системы разделения ответственности в области страхования коммерческих и социальных рисков в США, в пределах одной и той же страны исторически изменчивой выступает вся система социально-экономических установок относительно требований к ответственности предпринимателя в его инновационных, а значит рискованных формах деятельности, с одной стороны, и защиты его интересов, с другой. При этом *рисковость* как ценность имеет самостоятельное значение

для предпринимателя, хотя возможный в связи с его деятельностью риск ограничен правовыми, социальными и нравственными нормами. Предприниматель рискует не только возможными убытками, но и деловой репутацией, что в свою очередь может повлечь экономические убытки в силу расторжения договоров, потери клиентов и деловых связей.

В Германии были выявлены такие черты современных предпринимателей как готовность ставить цели *личностного развития* выше всех других и ориентировка на принципы сотворчества в совместной деятельности. Немецкий «человек в бизнесе» ставит возможность участия в принятии решений выше, чем финансовое вознаграждение (Aswerus, 1993). Это отличает немецкие выборки от усредненного портрета для выборки американских предпринимателей (где подчеркивается, что люди выбирают не работу, а деньги).

В психологических работах выделялись следующие особенности мотивации предпринимательской деятельности (в разных странах): стремление к успеху и материальному благополучию, отстаивание своей независимости и автономности, предполагающей умение полагаться на собственные силы; готовность реалистично оценивать как свои возможности и притязания. Так и требования ситуации; тенденции к лидерству, стремление доминировать (и навязывать другим свои решения); «потребность во власти»; «потребность в самоактуализации» и ряд других.

В российских исследованиях выявлялись особенности социального мышления человека: переживание позиции «один на один» с социумом, в то время как для других стран показана опосредствованность самоидентификации личности своей принадлежностью к той или иной группе.

В нашей первой работе, выполненной на выборке брокеров (Корнилова и др., 1993), были установлены различные личностные профили для успешных и неуспешных предпринимателей. У успешно занимающихся брокерской деятельностью лиц высокой личностной готовности к риску сопутствовало

стремление к максимальной интеллектуальной подготовке принятия решений, т.е. высокая рациональность. У менее успешных брокеров наблюдалось иное сочетание: высокой склонности к риску сопутствовала импульсивность как снижение контроля.

За двадцать лет развития предпринимательства в новых социально-экономических условиях развития России профиль предпринимателя изменился. Но для него остались характерными высокая мотивация достижения и готовность к риску. Построенные при применении опросника А. Эдвардса мотивационные профили российских предпринимателей показали их существенные отличия от «людей бизнеса» в других странах. На первое место в российских выборках вышла не *мотивация достижения* (как, скажем, в американских), а *стойкость в достижении целей*. Следующие места заняли стремление к *доминированию* и мотивация *самопознания*. Желание и умение доводить начатое дело до конца, стремление к самопознанию, взятие на себя лидерских функций (и оказывать давление на других людей) отличало выборку российских предпринимателей. То, что для российских предпринимателей не характерно связывание желаемых высоких экономических успехов с установлением высокой планки достижений, как стремлением делать что-то лучше других, характеризовало предпринимателей при их обследовании в конце 90-х гг. Возможно, что сейчас картина изменилась.

О направленности на личностное развитие свидетельствует внимание к обсуждению проблем этики применительно к предпринимательству (Журавлев, Купрейченко, 2003; и др.).

В контексте обсуждения ценностных критериев предпринимательской деятельности выдвигались также критерии разумности. Критерии разумности риска в предпринимательской деятельности – это критерии: оправданности, допустимости, рациональности, перспективности, доступности (посильности) (Вандышева, 2014). Оправданность означает, что действия соответствуют

знаниям и опыту, что он заведомо не влечет предусмотренных законом тяжких последствий, что не было возможности достижения цели не связанным с риском путем, что были предприняты все возможные действия по предотвращению вреда. Обоснованный риск тем самым отличается от необдуманного, не включившего прогноз последствий. Рациональность означает направленность на владение необходимой информацией и минимизацию возможных ущербов. И нужная информация никогда не будет полной хотя бы потому, что ограничены временные возможности ее получения. Допустимость предполагает следование юридическим, социальным и нравственным нормам. Доступность означает, что правильно оценены материальные ресурсы, возможности их поддержки, а также ресурсы личностные и интеллектуальные. Последнее отражается в адекватном соотношении образа ситуации неопределенности и риска и собственных усилий и возможностей по совладанию с ней.

Оценка разумности не может обсуждаться безотносительно к предметному содержанию той деятельности, которая выполняется. Приведем пример исследования, в котором ставится вопрос об эффективности размещения рекламы в СМИ (Шматов, 2013). Реклама – это существенные финансовые вложения. Аналитический подход к оценке рисков размещения рекламы означает оценку возможной ее эффективности. Экономический эффект определяется не только содержанием рекламы, но и эффективностью ее размещения. Медиапланирование выступает тем самым технологией минимизации риска неэффективного размещения рекламы в СМИ.

### ***Личностный риск у сотрудников правоохранительных органов и представителей опасных профессий***

Н. Левинцова перечисляет следующие риски в профессиональной деятельности сотрудников полиции (2013): риск для жизни, риск физической опасности, риск нанесения ущерба другим гражданам, риск невыполнения (срыва) служебного задания, риск получения служебного взыскания. При измерении личностного риска на выборке более 400 сотрудников полиции



Бурятии было установлено, что у них в целом средний уровень риска. При этом личностная рискованность положительно связана с факторами конформности, серьезности и смелости. Рисковать сотрудник полиции готов, когда чувствует поддержку группы. Не связанными с личностным риском свойствами выступили повышенный контроль поведения, совестливость, осторожность/подозрительность, фрустрированность. Повышение готовности к риску связано со снижением порога активности, что в свою очередь связано с уверенностью и активной жизненной позицией.

Экстремальные условия деятельности приводят к эмоциональной напряженности, что ставит проблему адаптации-дезадаптации и стрессоустойчивости. Последней проблеме посвящено множество исследований, поэтому укажем только некоторые, связавшие эту проблему с личностной готовностью к риску.

В деятельности спасателей риск задан тем, что в ней могут присутствовать физические, химические, психологические патогенные факторы. Стрессоустойчивость человека в таких экстремальных условиях «задействует» как физиологические, так и психологические уровни его саморегуляции. К объективным источникам стресса в деятельности спасателей относят угрозу их жизни, жизни товарищей по службе, спасаемых людей. К субъективным – недостаточная опытность, психологическая неподготовленность (к виду крови, травм, тел погибших людей), низкая эмоциональная устойчивость.

В исследовании сотрудников Пензенской поисково-спасательной службы (Сайфетдинов, Сайфетдинова, 2013) склонными к риску оказались лица с маленьким (до 5 лет) и большим (свыше 11 лет) стажем спасательной работы в чрезвычайных ситуациях (ЧС); в средней группе показатели личностного риска были меньшими. В этой группе избегающих риска спасателей выявлялись также более высокие уровни стресса и меньшая эффективность в ЧС. Склонные к риску спасатели, как считают авторы этого исследования,

находили вкус в опасности (экстремальные условия вызывали у них острые ощущения, удовольствие и возвышенные чувства), а само переживание опасности способствовало эффективному выполнению «боевого задания».

Для таких обобщений явно недостаточны ни величина выборки, ни характеристики по одному опроснику. Скорее это исследование дает еще один факт в пользу утверждения, что опасность для одних людей способствует их мобилизации, а других дезорганизует и делает беспомощными. И склонность к риску выступает одним из показателей готовности к позитивному развитию преодоления условий опасности.

Экстремальные профессии предполагают включенность готовности к риску в моральные и психологические ресурсы человека. Однако риск здесь не обязательно связан с указанными выше внешними и внутренними факторами опасности. Так, для бойцов ОМОНа риск связывается с мерой и возможностью применения силы, что часто трудно рассчитать. То есть это скорее риск, связанный с потенциалом адекватности в оценки ситуации и реализацией возможностей саморегуляции (в прилагаемых усилиях).

Совсем иные психологические особенности (как последствия участия) обсуждались для таких экстремальных условий, как деятельность ликвидаторов Чернобыльской аварии, чему посвящена была специальная литература. В меньшей степени оказались изученными – с точки зрения психологических особенностей и последствий – люди в обычных профессиональных условиях работы на атомных электростанциях.

Личностный риск у работников атомных электростанций становился предметом специальных исследований, как и восприятие опасностей, связанных с атомной энергетикой. Люди, работающие на атомной электростанции, и люди, живущие вблизи, воспринимают риск по-разному. Если для одних радиация – это возможная опасность, связанная с уровнем безопасности в их профессиональной деятельности. то для других – это

вынужденная ситуация нахождения рядом с потенциальной опасностью, сколь ни была бы мала ее вероятностная оценка.

В обыденном сознании риск, связанный с атомной энергетикой, переоценивается, согласно Д. Канеману и П. Словику, в частности, в связи с представленностью темы в средствах массовой информации. В рамках психологической экологии изучается влияние реального радиационного фона на психику человека. Проведенные после Чернобыльской аварии сравнения психологического статуса лиц, живущих на зараженных территориях, с лицами на территориях, не подвергнувшимся заражению, выявили еще один аспект этой проблемы – *стигматизация*. Это влияние на психические состояния не собственно радиации, а самого факта знания человеком того, что он живет на зараженной территории. В частности, устанавливалась повышенная тревожность и ряд других свойств, отражающих *хронический психологический стресс у людей на зараженных территориях* в результате распространенных мнений о вреде радиации.

Место профессиональной деятельности человека – например, атомные электростанции – также рассматривается в качестве специфического фактора восприятия риска радиации. Это диктует задачи специального психологического отбора и психологической подготовки человека для работы в таких условиях, которые относят к экстремальным средовым условиям. Включенной является и задача разработка мер защиты от травмирующего воздействия психогенных факторов. Личностное понимание радиационной опасности выступило одним из психологических факторов, сопряженных в жизнедеятельности человека с влиянием профессиональных знаний (Радионова, 2004).

На понимание радиационной опасности профессионалами и непрофессионалами оказывают влияние такие личностные качества, как личностная тревожность, экстернальность-интернальность, самоконтроль,

самоотношение, внутренняя конфликтность, самообвинение и склонность к риску.

Казалось бы, люди, работающие на атомной станции, должны более обостренно воспринимать риск радиационного воздействия, поскольку не исключена пусть и маленькая, но не нулевая вероятность утечек при аварии, которая могут вызвать радиационный фактор в качестве реальной угрозы. На самом деле взаимодействие ряда свойств, в первую очередь уровня самоотношения человека, экстренальности, внутренней конфликтности и самообвинения, уверенности в собственных силах и мотивации социального одобрения опосредствуют восприятие радиационной опасности. Непрофессионалы переоценивают (при определенном сочетании этих свойств – низкой уверенности, высокой внутренней конфликтности, повышенной тревожности) возможность пострадать от радиации. Профессионалы, работающие на станции, могут, напротив, занижать оценки возможности пострадать от ионизирующего излучения, если у них высокий уровень общей интернальности и интернальности в области неудач, т.е. они приписывают себе, а не внешним источникам причины происходящего с ними; этому способствует также низкая внутренняя конфликтность человека.

Следующие ситуации относятся к объективно опасным с точки зрения возможности подвергаться радиации): ежегодная флюорография; воздействие радиационного фона, создаваемого космическими лучами (например, при загорании); проживание вблизи тепловой электростанции; семичасовой полет на самолете; глобальные осадки от испытания ядерного оружия; проживание в панельных домах (приводятся в порядке *убывания* опасности пострадать от радиационного излучения). Безопасными, но оцениваемыми населением как опасные, являются следующие ситуации: попадание в зону неаварийных выбросов АЭС в атмосферу; купание в водохранилище, в которое спускается вода, используемая при охлаждении турбин на атомной электростанции; проживание в 30-ти километровой зоне действующей атомной электростанции; воздействие АЭС на почву, растительность, продукцию сельского хозяйства близлежащих районов; потребление

продуктов, выращенных вблизи атомной электростанции; просмотр кинофильма по цветному телевизору.

Именно непрофессионалы, как показало исследование Родионовой, имели более высокие показатели по склонности к риску, в то время как работающие на атомной электростанции люди имели более низкие показатели. Высокий самоконтроль, ощущение человеком, что он контролирует ситуации, снижает восприятие риска радиационной опасности, а личностная тревожность - повышает.

Отдельной проблемой выступает оценкой риска в управленческой деятельности применительно к потенциально опасным условиям, например, в железнодорожном транспорте.

Риски в авиации – наиболее, пожалуй, травмирующий фактор, связанный с условиями жизнедеятельности современного человека. И здесь также важно разводить проблемы этих рисков в контексте анализа профессиональной деятельности людей в авиации, с одной стороны, и восприятие риска пассажирами, с другой. Пассажиры никак не могут контролировать ситуацию полета, значит закономерно испытывают травмирующее влияние самого факта перелета. И эта тема – рисков в авиации – она должна быть предметом специальных исследований.

### **Литература**

- Азаров В.Н. Анкетная методика измерения импульсивности // Новые исследования в психологии, 1983. №2. С. 15–19.
- Андреева И.Н. О становлении понятия «Эмоциональный интеллект» // Вопросы психологии, 2008. №5. С. 83–95.
- Асмолов А.Г. На пути к толерантному сознанию, 2000.

- Асмолов А.Г. По ту сторону сознания: методологические проблемы неклассической психологии. М.: Смысл, 2002.
- Бандура, А. Теория социального научения. СПб.: Евразия, 2000.
- Бек У. От индустриального общества к обществу риска // Альманах THESIS. Риск, неопределенность, случайность. 1994. №5. С. 161–184.
- Бергсон А. Опыт о непосредственных данных сознания / Собрание сочинений. М.: Московский клуб, 1992. Т.1.
- Бернштейн П. Против богов. Укрощение риска. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008.
- Брунер Дж. Психология познания. М.: Прогресс, 1977.
- Будинайте Г.Л., Корнилова Т.В. Личностные ценности и личностные предпочтения субъекта // Вопросы психологии, 1993. №5. С. 99–105.
- Вайнцвайг П. Десять заповедей творческой личности. М.: Прогресс, 1990.
- Вандышева Е.Ю. Ценностные ориентации предпринимателя и критерии разумности риска в предпринимательской деятельности // Социально-экономические явления и процессы, 2014. №3 (061). С. 223–228.
- Васильев И.А., Митина О.В., Кобанов В.В. Влияние различных типов мотивации и самоуправления личности на продуктивность мыслительной деятельности // Психологический журнал, 2006. Т. 27(4). С. 38-49.
- Василюк Ф.Е. Психотехника выбора / Психология с человеческим лицом – гуманистическая перспектива в постсоветской психологии / Под ред. Д.А. Леонтьева, В.Г. Щур. М.: Смысл, 1997. С. 283–313.
- Вилдавски А., Дейк К. Теории восприятия риска: Кто боится, чего и почему? // Журнал «DAEDALUS» // Альманах THESIS. Риск, неопределенность, случайность. 1994. №5. С. 268–276.
- Выготский Л.С. Мышление и речь // Собр. соч. в 6 т. М.: Педагогика, 1982. Т. 3. С. 6–362.
- Гарднер Г. Структура разума: теория множественного интеллекта. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007.
- Гертер Г. Принятие решений. Да? Нет? Или что-то третье? М.: Изд-во Гуманитарный центр, 2008.
- Гидденс Э. Судьба, риск и безопасность // Альманах THESIS. Риск, неопределенность, случайность. 1994. №5. С. 107–134.
- Гиппенрейтер Ю.Б. Понятие личности в трудах А.Н. Леонтьева и проблема исследования характера // Вестник МГУ. Серия 14. Психология, 1983. №4. С.7–22.
- Гоулман Д. Эмоциональный интеллект. М.: АКТ Москва: Хранитель, 2008.
- Дернер Д. Логика неудачи. М.: Смысл, 1997.
- Двек К.С. Новая психология успеха. Думай и побеждай. Харьков: Книжный клуб «Клуб семейного досуга», 2007.
- Дуглас М. Риск, как судебный механизм // Альманах THESIS. Риск, неопределенность, случайность. 1994. №5. С. 242–253.
- Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Нравственно-психологическая регуляция экономической активности. М.: Изд-во Ин-т психологии РАН, 2003.

- Залевский Г.В. Личность и фиксированные формы поведения М.: Изд-во Ин-т психологии РАН, 2007.
- Зинченко В.П. Толерантность к неопределенности: новость или психологическая традиция? / Человек в ситуации неопределенности / Гл. ред. А.К. Болотова. М.: ТЕИС, 2007. С. 9–33.
- Зинченко В.П., Мамардашвили М.К. Проблема объективного метода в психологии // Вопросы философии, 1977. №7. С. 109–125.
- Знаков В.В. Самопонимание субъекта как когнитивная и экзистенциальная проблема // Психологический журнал, 2005. Т. 26. № 1. С. 18–25.
- Иванников В.А. Психологические механизмы волевой регуляции. СПб.: Изд-во: Питер, 2006.
- Иванников В.А. Понятие личности в психологии // Вопросы психологии, 2012. №5. С. 125-131.
- Ивановский Н.А. Когнитивно-личностные компоненты регуляции принятия прогностических решений в условиях неопределенности (у представителей разных профессий). Дипломная работа. М., 2014.
- Канеман Д. Думай медленно..., решай быстро: [пер. с англ.]. М.: АСТ, 2013.
- Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в неопределенности. Харьков: Гуманитарный центр, 2005.
- Козелецкий Ю. Психологическая теория решений. М.: Прогресс, 1979.
- Козелецкий Ю. Человек многомерный. Киев: Лыбедь, 1991.
- Корнилов С.А., Григоренко Е.Л. Методический комплекс диагностики академических, творческих и практических способностей // Психологический журнал. 2010. Т. 31. № 2. С. 90–103.
- Корнилова Т.В. Диагностика мотивации и готовности к риску. М.: Ин-т психологии РАН, 1997.
- Корнилова Т.В. Динамическое функционирование интеллектуально-личностного потенциала человека в психологической регуляции решений и выборов // Вестник Моск-го ун-та. Серия 14. Психология, 2011. №1. С. 66–78.
- Корнилова Т.В. Идея саморегуляции в культурно-исторической концепции Л.С. Выготского / в кн.: Психология человека в современном мире: 120 лет со дня рождения С.Л. Рубинштейна. Т.2. Ч.1. М.: Изд-во Ин-т психологии РАН, 2009. С. 30–40.
- Корнилова Т.В. Методологические проблемы психологии принятия решений // Психологический журнал, 2005. Т. 26(1). С. 7–17.
- Корнилова Т.В. Мотивационная регуляция принятия решений: современные представления / В кн. : Современная психология мотивации / Под ред. Д.А. Леонтьева. М.: Смысл, 2002.
- Корнилова Т.В. Мотивационные тенденции (по опроснику А. Эдварса) и готовность к риску российских студентов // Вестник Моск-го ун-та. Серия 14. Психология, 1997. №2. С. 52–65.
- Корнилова Т.В. Новый опросник толерантности-интолерантности к неопределенности // Психологический журнал, 2010а. Т. 31(1). С. 74–86.

- Корнилова Т.В. Опыт исследования субъективного отношения к задаче / В кн.: «Искусственный интеллект» и психология / Под ред. О.К. Тихомирова, 1976. М.: Наука, 1976. С. 114–132.
- Корнилова Т.В. Принцип неопределенности: основания и проблемы // Психологические исследования, 2010б, №3 (11). [http:// psystudy.ru](http://psystudy.ru).
- Корнилова Т.В. Психология риска и принятия решений. М.: Аспект Пресс, 2003.
- Корнилова, Т. В. Риск и мышление // Психологический журнал, 1994. Т. 14(4). С. 20–32.
- Корнилова Т.В. Саморегуляция и выбор в преодолении субъективной неопределенности / В кн.: Психология саморегуляции в XXI веке / Отв. ред. В.И. Моросанова. СПб; М.: Нестор-История, 2011. С. 142–162.
- Корнилова Т.В. Толерантность к неопределенности и интеллект как предпосылки креативности // Вопросы психологии. 2010в. №5. С. 3–12.
- Корнилова Т.В., Григоренко Е.Л., Смирнов С.Д. Подростки групп риска. СПб.: Питер, 2005.
- Корнилова, Т. В., Долныкова А. А. Диагностика импульсивности и склонности к риску // Вестник Моск-го ун-та. Серия 14. Психология, 1995. №3. С. 46–56.
- Корнилова Т.В., Кондратчик А.Л. Интеллектуальные решения при использовании знаний конвенционального типа // Вестник МГУ. Сер. 14. Психология, 1993. № 3. С.12–24.
- Корнилова Т.В., Булыгина В.Г., Корнилов А.П. Личностные предпосылки успешности деятельности брокера // Психологический журнал, 1993. Т. 14. №1. С. 90–99.
- Корнилова Т.В., Корнилов С.А. Интуиция, интеллект и личностные свойства (результаты апробации опросника С. Эпстайна) // Психологические исследования. 2013. № 3 (11). URL: <http://psystudy.ru>.
- Корнилова Т.В., Новикова М.А. Самооценка интеллекта в структуре интеллектуально-личностного потенциала человека // Психологический журнал. 2011. Т.32. №2. С. 25–35.
- Корнилова, Т. В., Новотоцкая-Власова, Е. В. Соотношение нравственного самосознания личности, эмоционального интеллекта и принятия неопределенности // Вопросы психологии, 2009. №6. С. 61–70.
- Корнилова Т.В., Смирнов С.Д. Методологические основы психологии. М.: Юрайт, 2011.
- Корнилова Т.В., Смирнов С.Д. Толерантность к неопределенности и креативность у преподавателей и студентов // Вопросы психологии, 2012. №2. С. 117–126.
- Корнилова Т.В., Смирнов С.Д., Чумакова М.А., Корнилов С.А., Новотоцкая-Власова Е.В. Модификация опросника имплицитных теорий К. Двек (в контексте изучения академических достижений студентов // Психологический журнал, 2008. Т. 29(3). С. 106–120.
- Корнилова Т.В., Тихомиров О.К. Принятие интеллектуальных решений в диалоге с компьютером. М.: Изд-во МГУ. 1990.



- Корнилова Т. В., Чудина Т. В. Личностные и ситуационные факторы принятия решений в условиях диалога с ЭВМ // Психологический журнал, 1990. Т. 11(4). С. 32–37.
- Корнилова Т.В., Чумакова М.А., Корнилов С.А., Новикова М.А. Психология неопределенности: единство интеллектуально-личностного потенциала человека. М.: Смысл, 2010.
- Коул М. Культурно-историческая психология. М.: Когито–Центр, 1997.
- Краснов Е. В. Методика множественного выбора на материале эмоционального предвосхищения в вербальных задачах (на выборке военных преподавателей) // Психологические исследования, 2014. Т.7. №35(8). URL: <http://psystudy.ru>.
- Красновская А.Р., Коваль Н.А. Психологическая структура принятия решения в ситуациях экономического риска // Экономика, 2009–2010. С. 174–178.
- Культурология: фундаментальные основания прикладных исследований / под ред. И.М. Быховской. М.: Смысл, 2010.
- Левинцова Н.С. Некоторые структурные особенности готовности к риску, связанные с порогом активности и личностными качествами сотрудников полиции // Вестник Бурятского государственного университета. 2014. №5. С. 48–51.
- Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность. М.: Политиздат, 1975.
- Леонтьев Д.А., Пилипко Н.В. Выбор как деятельность: личностные детерминанты и возможность формирования // Вопросы психологии, 1995. № 1. С. 97–110.
- Леонтьев Д.А., Мандрикова Е.Ю., Рассказова Е.И., Фам А.Х. Личностный потенциал в ситуации неопределенности и выбора / В кн.: Личностный потенциал: структура и диагностика / Под ред. Д.А. Леонтьева. М.: Смысл, 2011. С. 511–546.
- Ломов Б.Ф. Математика и психология в изучении процессов принятия решений / В кн.: Нормативные и дескриптивные модели принятия решений / Под ред. Б.Ф. Ломова и др.. М.: Наука, 1981. С. 5–20.
- Луман Н. Понятие риска // Альманах THESIS. Риск, неопределенность, случайность. 1994. №5. С. 1–22.
- Любарт Т., Муширу К., Торджман С., Зенасни Ф. Психология креативности. М.: Когито-Центр, 2009.
- Люсин Д.В. Новая методика для измерения эмоционального интеллекта: опросник ЭМИн // Психологическая диагностика. 2006. № 4. С. 3–22.
- Люсин Д.В. Опросник на Эмоциональный интеллект ЭМИн: новые психометрические данные / в кн.: Социальный и Эмоциональный интеллект: от процессов к измерениям / Под ред. Д.В. Люсина, Д.В. Ушакова. М.: Институт психологии РАН, 2009. С. 264–278.
- Мадди С. Смыслообразование в процессе принятия решений // Психологический журнал, 2005. Т. 26(6). С. 87–101.

- Малахова С.И. Связь психометрического интеллекта с личностной саморегуляцией студентов. Дисс. на соискание ученой степени канд. психол. наук. М.: МГУ, 2013.
- Мамардашвили М.К. Классический и неклассический идеалы рациональности. Тбилиси: Мецниереба, 1981.
- Медведева Т.И., Ениколопова Е.В., Ениколопов С.Н. Гипотеза соматических маркеров Дамасио и игровая задача (IGT): обзор. Психологические исследования, 2013. V. 6(32), 10. <http://psystudy.ru>
- Молчанов, С. В. Структура морального поведения в концепции Дж. Реста // Психология и школа, 2005. №1. С. 111–132.
- Моросанова В. И. Индивидуальный стиль саморегуляции. М.: Наука, 1998.
- Моросанова В.И. Личностные аспекты саморегуляции произвольной активности человека // Психологический журнал, 2002. Т. 23(6). С. 5–17.
- Найт Ф. Понятие риска и неопределенности // Альманах THESIS. Риск, неопределенность, случайность. 1994. №5. С. 12-28.
- Нейман Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М.: Прогресс, 1970.
- Нижарадзе Г.А. О двух типах ригидности при решении интеллектуальных задач // Вопросы психологии, 1987. №3. С. 142–145.
- Новикова М.А., Корнилова Т.В. Самооценка интеллекта в структурных связях с психометрическим интеллектом и академической успеваемостью // Психологические исследования. 2012. Т.5. №23(2). [Электронный ресурс]. URL: <http://psystudy.ru>.
- Новикова М.А., Корнилова Т.В. «Шкалы психологической разумности»: апробация опросника на российских выборках // Психологический журнал, 2014. Т. 35(1). С. 63–78.
- Ординова Е.М. Изучение имплицитных теорий как составляющих когнитивного риска. // Психологический журнал, 2013. Т. 34(1). С. 74–85.
- Павлова Е.М. Особенности функционирования креативного потенциала у профессиональных писателей // Вестник Московского Государственного Областного Университета. Серия «Психологические науки», 2014. №3. С. 10–16.
- Павлова Е.М., Корнилова Т.В. Креативность и толерантность к неопределенности как предикторы актуализации эмоционального интеллекта в личностном выборе // Психологический журнал. 2012. Т. 33(5). С. 39–49.
- Персональность. Язык философии в русско-немецком диалоге / Под ред. Н.С. Плотникова, А. Хаардта. М.: Модест Колеров, 2007.
- Петровский В.А. Психология неадаптивной активности. М.: Горбунок, 1992.
- Плаус С. Психология оценки и принятия решений. М. : Филинь, 1998.
- Поддьяков А.Н. Ложь злоумышленнику о местонахождении жертвы и полемика о нравственном принципе правдивости. [Электронный ресурс] // Психологические исследования, 2010. N 1(9). URL: <http://www.psystudy.ru>.
- Поппер К. Открытое общество и его враги. Т.1. М.: Культурная инициатива, 1992.

- Поппер К. Объективное знание. М.: Эдиториал УРСС, 2002.
- Росс Л., Низбетт Р. Человек и ситуация. М.: Аспект Пресс, 2001.
- Родионова Н.В. Понимание ситуаций радиационной опасности профессионалами и непрофессионалами. Дисс. на соискание ученой степени канд. психол. наук. М.: ИП РАН, 2004.
- Рощин С. К. Психология успешного предпринимательства в США // Психологический журнал, 1993. Т. №5. С. 98–109.
- Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. СПб.: Изд-во Питер, 2000.
- Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // Альманах THESIS. Мир человека. 1993. №5. С. 16–37.
- Сайфетдинов Р.С., Сайфетдинова М.К. Психологическая готовность спасателей к риску // Вестник НЦ БЖД. 2013, №3 (17). С. 79–83.
- Сергиенко Е.А., Ветрова И.И. Тест Дж. Майера, П. Соловея, Д. Карузо “Эмоциональный интеллект” (MSCEIT v. 2.0): Руководство. М.: Изд-во Ин-т психологии РАН, 2010.
- Смирнов С.Д. Мир образов и образ мира как парадигмы психологического мышления // Мир психологии, 2003. №4. С. 18–31.
- Смирнов С.Д. Методологический плюрализм и предмет психологии // Вопросы психологии, 2005, №4. С. 3–8.
- Смирнов С.Д., Корнилова Т.В., Корнилов С.А., Малахова С.И. О связи интеллектуальных и личностных характеристик студентов с успешностью их обучения // Вестник Моск-го ун-та. Серия 14. Психология, 2007. №3. С. 82–87.
- Соколова Е.Т. Мотивация и восприятие в норме и патологии. М.: Изд-во МГУ, 1976.
- Соколова Е.Т. Культурно-историческая и клиничко-психологическая перспектива исследования феноменов субъективной неопределенности // Вестник Моск-го ун-та. Серия 14. Психология. 2012. №2. С. 37–48.
- Соколова Е.Т. Утрата Я: клиника или новая культурная норма? // Эпистемология и философия науки, 2014. Т. XLI (3). С. 191–209.
- Солдатова Г.У. Толерантность: психологическая устойчивость и нравственный императив / В кн.: Психодиагностика толерантности личности / Под ред. Г.У. Солдатовой, Л.А. Шайгеровой. М.: Смысл, 2008. С. 5–18.
- Солнцева Г.Н., Корнилова Т.В. Риск как характеристика действий субъекта. М.: МГУ – НИЦ «Инженер», 1999. 79 с.
- Социальный интеллект: теория, измерения, исследования // Под ред. Д.В. Ушакова, Д.В. Люсина М.: Изд-во ИП РАН, 2004.
- Стейн С.Дж., Бук Г.И. Преимущества EQ: эмоциональный интеллект и ваши успехи. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007.
- Степаносова О.В. Современные представления об интуиции // Вопросы психологии, 2003. №4. С. 133–143.
- Степаносова О.В., Корнилова Т.В. Мотивация и интуиция в регуляции вербальных прогнозов при принятии решений // Психологический журнал, 2006. №2. С. 60–68.

- Степин В.С. Теоретическое знание: Структура, историческая эволюция. М., 2000.
- Стернберг Р. Триархическая теория интеллекта // Иностранная психология, 1996. № 6. С. 54–61.
- Стернберг Р., Григоренко Е.Л. Инвестиционная теория креативности // Психологический журнал, 1998. № 2. С. 144–160.
- Стернберг Р., Форсайт Б., Хедланд Дж., Григоренко Е.Л. Практический интеллект. СПб.: Питер, 2002.
- Столин В.В. Самосознание личности. М.: Изд-во МГУ, 1983.
- Талеб Н.Н. Антихрупкость. Как извлечь выгоду из хаоса. М.: КоЛибри, 2014.
- Талеб Н.Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости. М.: КоЛибри, 2013.
- Тихомиров О.К. Понятия и принципы общей психологии. М.: МГУ, 1992.
- Тихомиров О.К. Структура мыслительной деятельности человека. М.: МГУ, 1969.
- Тихомиров О.К. (ред.) Психологические механизмы целеобразования. М.: Наука, 1977.
- Фейгенберг И.М., Иванников В. А. Вероятностное прогнозирование и преднастройка к движениям. М.: Изд-во МГУ, 1978.
- Фукуяма Ф. Доверие. М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 1996.
- Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. М.: Педагогика, 1986. Т. 1.
- Чигринова И. А. Две основные парадигмы понимания морального выбора в современной когнитивной психологии // Вопросы психологии, 2013. №6. С. 115–124.
- Чумакова М.А. Интеллектуально-личностная регуляция в решении задач на конструирование // Вопросы психологии, 2010. №4. С. 83–93.
- Чумакова М.А., Корнилова Т.В. Шкалы Толерантности и Интолерантности к неопределенности в модификации опросника С. Баднера // Экспериментальная психология. 2014. №1. С. 46–54.
- Шалаев Н.В. Толерантность к неопределенности в психологических теориях / Человек в ситуации неопределенности / Гл. ред. А.К. Болотова. М.: ТЕИС. 2007. С. 9–33.
- Шварцер Р., Ерусалем М., Ромек В. Русская версия шкалы общей самоэффективности Р. Шварцера и М. Ерусалема // Иностранная психология, 1996. № 7. С. 71–77.
- Шматов Г.А. Медиапланирование как технология минимизации рисков неэффективного размещения рекламы в СМИ // Вестник гуманитарного университета, 2013. №2 (2) С. 25–34.
- Шумейкер П. Модель ожидаемой полезности: разновидности, подходы, результаты и пределы возможностей // Альманах THESIS. Риск, неопределенность, случайность. 1994. №5. С. 29–80.
- Эрроу К. Восприятие риска в психологии и экономической науке // Альманах THESIS. Риск, неопределенность, случайность. 1994. №5. С. 81–90.

- Agor, W.H. The logic of intuitive decision making. Westport, CT: Quorum books, 1986.
- Allison, C.W., Chel, I E., Hayes, J. Intuition and entrepreneurial behavior // European Journal of Work and Organizational Psychology. 2000. V. 9(1). P. 31–43.
- Appelbaum, S. Psychological-mindedness: word, concept and essence // International Journal of Psychoanalysis, 1973. V. 54. P. 35–46.
- Aswerus, B. Unternehmensphilosophie und Personalentwicklung. Muenster, N.Y.: Waxmann, 1993.
- Averill, J.R. Intelligence, Emotional, and Creativity. From Trichotomy to Trinity / In: Handbook of Emotional Intelligence / R. Bar-On, J.D.A. Parker (Ed.). Jossey-Bass, 2000. P. 277–298.
- Bagby, R., Taylor, G., Parker, J. The twenty – item Toronto Alexithymia Scale-II: convergent, discriminant, and concurrent validity // Journal of Psychosomatic Research, 1994. № 38. P. 33–40.
- Boole, G. An Investigation of the Laws of Thought. New York: Dover Publications, 1854.
- Bouckenooghe D., Vanderheyden K., Mestdagh S., van Laethem S. Cognitive motivation correlate of coping style in decisional conflict // The Journal of Psychology, 2007. V. 141. P. 605–625.
- Brackett, M., Mayer, J.D. Convergent, discriminant, and incremental validity of competing measures of emotional intelligence // Personality and Social Psychology Bulletin, 2003. №29. P. 1147–1158.
- Budner S. Intolerance of ambiguity as a personality variable // Journal of Personality, 1962. V. 30. P. 29–59.
- Cattel, R. B. Theory of fluid and crystallized intelligence: A critical experiment // Journal of Educational Psychology, 1963. V. 54(1). P. 1–22.
- Chamorro-Premuzic, T., Furnham A. Self-Assessed Intelligence and Academic Performance // Educational Psychology, 2006a. №1. P. 1–11.
- Chamorro-Premuzic, T., Furnham A. Personality and self-assessed intelligence: Can gender and personality distort self-assessed intelligence // Educational Research and Reviews, 2006b. V. 1(7). P. 227–223.
- Charyton C., Snelbecker G.E. General, artistic, and scientific creativity attributes of engineering and music students // Creativity Research Journal, 2007. V. 19(2-3). P. 213–225.
- Conte, H., Plutchik, R., Jung, B. Psychological mindedness as a predictor of psychotherapy outcome // Comprehensive Psychiatry, 1990. № 31. P. 426–431.
- Conte, H., Ratto, R., Karasu, T. The Psychological Mindedness Scale: Factor structure and relationship to outcome of psychotherapy // Journal of Psychotherapy Research and Practice, 1996. №5. P. 250–259.
- Côté, S., DeCelles, K. A., McCarthy, J. M., Van Kleef, G. A., Hideg, I. The Jekyll



- and Hyde of emotional intelligence: Emotion-regulation knowledge facilitates prosocial and interpersonally deviant behavior // *Psychological Science*, 2011. V. 22. P. 1073–1080.
- Davies M., Stankov L., Roberts, R. D. Emotional intelligence: In search of an elusive construct // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1998. V. 75. P. 989–1015.
- Dane E., Pratt M.C. Exploring Intuition and its Role in Managerial Decision Making // *Academy of Management Review*, 2007. V. 32(1). P. 33–54.
- Deary, I., Strand, S., Smith, P., Fernandes, C. Intelligence and educational achievement // *Intelligence*, 2007. V. 35. P. 13–21.
- Di Fabio A. Decisional procrastination correlates: Personality traits, self-esteem or perception of cognitive failure? // *International Journal for Educational and Vocational Guidance*, 2006. V. 6. P. 109–122.
- Di Fabio, A., Blustein, D. Emotional intelligence and decisional conflict styles: Some empirical evidence among Italian high school students // *Journal of Career Assessment*, 2010. V. 18. P. 71–81.
- Di Schiena R., Luminet O., Chang B., Philippot P. Why are Depressive Individuals Indecisive? Different Modes of Rumination Account for Indecision in Non-clinical Depression // *Cognitive Therapy Research*, 2013. V. 37. P. 713–724.
- Douglas, M. and Wildavsky, A. Risk and Culture: An Analysis of the Selection of Technological Dangers. University of California Press, Berkeley, CA 1982.
- Durrheim K., Foster D. Tolerance of ambiguity as a content specific construct // *Personality and Individual Differences*, 1997. V. 22(5). P. 741–750.
- Dweck C.S. Self-theories: Their role in motivation, personality, and development. PA: Psychology Press, Taylor & Francis Group, 1999.
- Embretson S., Reise S.P. Item response theory for psychologists. Mahwah, NJ: Erlbaum, 2000.
- Ericsson ., Charness . Expert performance: Its structure and acquisition // *American Psychologist*, 1994. V. 49(8). P. 725–747.
- Evans, D. Risk Intelligence. How to live with Uncertainty. L.: Free press, 2012.
- Farber, B. The genesis, development and implications of psychological mindedness in psychotherapists // *Psychotherapy*, 1985. № 22. P. 170–177.
- Farrelly, D., Austin, E. J. Ability EI as an intelligence? Associations of the MSCEIT with performance on emotion processing and social tasks and with cognitive ability // *Cognition and Emotion*, 2007. V. 21(5). P. 1043–1063.
- Feningstein, A., Scheier, M., Buss, A. Public and private self-consciousness: assessment and theory // *Consulting Clinical Psychology*, 1975. V. 43. P. 522–527.
- Fiori M., Antonakis J. Selective attention to emotional stimuli: What IQ and

openness do, and emotional intelligence does not // *Intelligence*, 2012. V. 40(3). P. 245–254.

Fogel G. Psychological mindedness as defense // *Journal of the American Psychoanalytic Association*, 1993. V. 43. P. 793–822.

Frenkel-Brunswick, E. Tolerance towards ambiguity as a personality variable// *The American Psychologist*, 1948. №3. P. 268.

Frenkel-Brunswick, E. Intolerance of ambiguity as an emotional and perceptual personality variable // *Journal of Personality*, 1949. V.11. №1. PP. 108–143.

Fraley, C., Raftery, A.E. Model-based methods of Classification: Using the mclust Software in Chemometrics // *Journal of Statistical Software*, 2007. V. 18(6). P. 1–13.

Furnham, A. A content, correlational and factor analytic study of four tolerance of ambiguity questionnaires // *Personality and Individual Differences*, 1994. V. 16. P. 403–410.

Furnham, A. Self-estimates of intelligence: culture and gender difference in self and other estimates of both general (g) and multiple intelligences // *Personality and Individual Differences*, 2001.V. 31. P. 503–517.

Furnham, A., Zhang, J., Chamorro-Premuzic, T. The relationship between psychometric and self-estimated intelligence, creativity, personality, and academic achievement // *Imagination, Cognition and Personality*. 2005. V. 25(2). P. 119–145.

Gardner, H. Are there additional intelligences? The case for naturalist, spiritual, and existential intelligences / In: *Education, information, and transformation*. Upper Saddle River / Ed. J. Kane. NJ: Merrill-Prentice Hall, 1998. P. 111–131.

Gardner, H. Audiences for the theory of multiple intelligences // *Teachers College Record*, 2004. V. 106. P. 212-220.

Gigerenzer, G. Moral intuition – fast and frugal heuristics? / *Moral Psychology: Vol. 2. The cognitive science of morality: Intuition and diversity* / Ed. W. Sinnott-Armstrong. Cambridge, MA: MIT Press, 2008. PP. 1–28.

Goldstein, W.M., Hogarth, R.M. Judgment and decision research: Some historical context / In: *Research on judgment and decision making. Currents, Connections, and Controversies* / Ed. H. Goldstein. Cambridge University Press, 1997. P. 3–65.

Hastie, R.K., Dawes, R.M. *Rational Choice in an Uncertain World: The Psychology of Judgment and Decision Making*. 2nd ed. 2010. SAGE Publication.

Holling, H., Precke, F. Self-estimates of intelligence – methodological approaches and gender differences // *Personality and Individual Differences*, 2005. V. 38. P. 503–517.

Husin N.I.W., Santos, A., Wan, H.M.R., Nordin, M.S. The Place of emotional intelligence in the intelligence taxonomy: Crystallized intelligence or fluid

- intelligence factor // *Social and Behavioral Sciences*, 2013. V. 97. P. 214 – 223.
- Janis, I., Mann, L. *Decision Making: A Psychological Analysis of Conflict, Choice and Commitment*. New York: The Free Press, 1977.
- Kagan, J. Reflection-impulsivity: the generality and dynamics of conceptual tempo // *Journal of Abnormal Psychology*, 1966. V. 71. P. 17–24.
- Kasperson, R.E., Kasperson, J.X. Hidden hazards / In: *Acceptable Evidence: Science and Values in Risk Management* / D. G. Mayo, R.D. Hollander (Eds.). NY: Oxford University Press, 1991. P. 9–28.
- Kaufman, A.S. King WISC the Third assumes the throne // *Journal of School Psychology*, 1993. №31. P. 345–354.
- Kaufman, A.S. Tests of Intelligence / In: *Handbook of Intelligence* / Ed. R.J. Sternberg. NY: Cambridge University Press, 2000. P. 445–476.
- Klein, G. Developing expertise in decision making // *Thinking and Reasoning*, 1997. V. 3. P. 337–352.
- Kong, D.T. "Mayer–Salovey–Caruso Emotional Intelligence Test" (MSCEIT/MEIS) and overall, verbal, and nonverbal intelligence: Meta-analytic evidence and critical contingencies // *Personality and Individual Differences*, 2014. V. 66. P. 171–175.
- Kornilova, T.V., Kornilov, S.A. Acceptance of uncertainty, Rigidity, Self-Competence, and the Moderating Role of Intelligence: a Structural Equation Model // Шестая международная конференция по когнитивной науке: Тезисы докладов. 23-27 июня 2014 г., Калининград. С. 698–699.
- Kornilova, T.V., Kornilov, S.A., Chumakova, M.A. Subjective Evaluations of Intelligence and Academic Self-Concept Predict Academic Achievement: Evidence from a Selective Student Population // *Learning and Individual Differences*, 2009. V. 19(4). P. 596-608.
- Kurz-Milcke, E., Gigerenzer, G. Heuristik decision making // *Marketing JRM*, 2007. №1. P. 48–60.
- Kyllonen, P.C., Christal, R.E. Reasoning Ability is (little more than) working-memory capacity?! // *Intelligence*, 1990. №14. P. 389–433.
- Lashoefer, J. *Zum Stilwandel in richtlichen Entscheidungen: ueber stilistische Veraenderungen in englischen, franzosischen und deutschen zivilrechtlichen Urteilen und in Entscheidungen des Gerichtshofs der Europaeschen Gemeinschaften*. Muenster, NY: Waxmann, 1992.
- Longford, S. Uncertainty in decision-making: Intelligence as a Solution / In: *Uncertainty and risk: multidisciplinary perspectives* / G. Bammer, M. Smithson (Eds.). Earthscan, 2009. P. 219–231.
- Ma, H. The effect size of variables associated with creativity: A meta-analysis // *Creativity Research Journal*, 2009. V.21. №1. P. 30–42.



- MacCann, C. Further examination of emotional intelligence as a standard intelligence: A latent variable analysis of fluid intelligence, crystallized intelligence, and emotional intelligence // *Personality and Individual Differences*, 2010. V. 49(5). P. 490–496.
- Maccann, C., Pearce, N., Roberts, R.D. Emotional intelligence as assessed by situational judgment and emotion recognition tests : Building the nomological net // *Psychological Topics*, 2011. V. 20. P. 393–412.
- MacDonald, A. Revised scale for ambiguity tolerance: Reliability and validity // *Psychological Reports*, 1970. V. 26. P. 791–798.
- Mann, L., Burnett, P., Radford, M., Ford, S. The Melbourne Decision Making Questionnaire: An Instrument of Measuring Patterns for Coping with Decisional Conflict // *Journal of Behavioral Decision Making*, 1997. V. 10 (1). P. 1–19.
- Mayer, J., Salovey, P., Caruso, D. Emotional intelligence: New ability or eclectic traits? // *American Psychologist*, 2008. № 63. P. 503–517.
- Mayer, J., Panter, A., Caruso, D. Does personal intelligence exist? Evidence from a new ability-based measure // *Journal of Personality Assessment*, 2012. №94. P. 124–140.
- McCallum, M., Piper, W.E. Psychological mindedness and emotional intelligence. / In: *The handbook of emotional intelligence* / R. Bar-On and J.D.A. Parker (Eds.). SF: Jossey-Bass, 2000. P. 118–135.
- Meehl, P.E. *Clinical versus statistical prediction: A theoretical analysis and a review of the evidence*. M.N.: University of Minnesota Press, 1954.
- Moore, B., Fine, B. *Psychoanalytic terms and concepts*. CT and England American Psychoanalytic Association and Yale University Press: 1990.
- Nyklicek, I., Denollet, J. Development and evaluation of balanced index of psychological mindedness (BIPM) // *Psychological Assessment*, 2009. № 1. P. 32–44.
- Osman, M. Controlling Uncertainty: A Review of Human Behavior In Complex Dynamic Environments // *Psychological Bulletin*, 2010. V. 136(1). P. 65–86.
- Pacini, R., Epstein, S. The relation of rational and experiential information processing styles to personality, basic beliefs, and the ratio-bias phenomenon // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1999. V. 76. №6. P. 972–987.
- Phillips, J.G., Ogeil, R.P. Decisional styles and risk of problem drinking or gambling // *Personality and Individual Differences*, 2011. V. 51. P. 521–526.
- Pidgeon, N. Risk, Uncertainty and Social Controversy: From Risk Perception and Communication to Public Engagement / In: G. Bammer, M. Smithson (Eds.)/ *Uncertainty and Risk: Multidisciplinary Perspectives*, 2008. Earthscan. P. 349–362.
- Pidgeon, N. F., Hood, C., Jones, D. and Turner, B.A. Risk perception / In: *Risk:*

- Analysis, Perception and Management, The royal Society, London, 1992. P. 89–134.
- Plucker, J.A., Renzulli, J.S. Psychometric Approaches to the Study of Human Creativity / In: Handbook of Creativity / Ed. R.J. Sternberg. NY: Cambridge University Press, 1999. P. 35–61.
- Rhodes, M. An Analysis of Creativity / In: Frontiers of creativity research: Beyond the basics / Ed. S.G. Isaksen. Buffalo, NY: Bearly, 1987. P. 216–222.
- Salovey, P., Mayer, J. D. Emotional intelligence // Imagination, Cognition and Personality, 1990. V. 9. P.185–211.
- Sari, E. The relations between decision making in social relationships and decision making styles // World Applied Sciences Journal, 2008. V. 3(3). P. 369–381.
- Schulte, M.J., Ree, M.J., Carretta, T.R. Emocionalniy intellect: not much more than g and personality // Personality and Individual Differences, 2004. V. 37. P. 1059–1068.
- Shill, M.A., Lumley, M.A. The Psychological Mindedness Scale: Factor structure, convergent validity and gender in a non-psychiatric sample // Psychology and Psychotherapy: Theory, Research and Practice, 2002. V. 75. P. 131–150.
- Slovic, P. The Perception of Risk. Earthscan publication. London: Business & Economics, 2000.
- Spearman, C. 'General intelligence,' Objectively determined and measured // The American Journal of Psychology, 1904. V. 15(2). P. 201–292.
- Steel, P. The nature of procrastination: A meta-analytic and theoretical review of quintessential self-regulatory failure // Psychological Bulletin, 2007. V. 133. P. 65–94.
- Sternberg, R.J., The Rainbow Project Collaborators. The Rainbow Project: Enhancing the SAT through assessments of analytical, practical, and creative skills // Intelligence, 2006. V. 34(4). P. 321–350.
- Yaniv, I., Hogarth, R.M. Judgmental versus statistical prediction: Information symmetry and combination rules // Psychological Science, 1993. V. 4. P. 58–62.
- Zeidner, M. Roberts, R. D. Matthews, G. The science of emotional intelligence: Current consensus and controversies // European Psychologist, 2008. V.13. P. 64–78.
- Zenasni, F., Besancon, M., Lubart, T. Creativity and tolerance of ambiguity: An empirical study // Journal of Creative Behavior, 2008. V. 42(1). P. 61–73.
- Zeng, L., Proctor, R.W., Salvendy, G. Can Traditional Divergent Thinking Tests Be Trusted in Measuring and Predicting Real-World Creativity? // Creativity Research Journal, 2011. V. 23(1). P. 24–37.