

Нейроэкономика как новый метод исследования экономического поведения.

Научный руководитель – Брызгалина Елена Владимировна

Данилкина Дарья Сергеевна

Аспирант

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Философский факультет, Кафедра социальной философии, Москва, Россия
E-mail: darjadanilkina@rambler.ru

Современные ученые за последние два десятилетия все больше внимания уделяют эмпирически наблюдаемому поведению, постепенно отходя от изучения идеальных моделей. Нейроэкономика представляет собой субдисциплину поведенческой экономики. Исходя из того, что классическая модель экономического поведения работает лишь в 80% случаях, когда речь идет о рациональном принятии экономических решений, остальные 20% случаев, когда поведение носит иррациональный характер, данная модель объяснить не может. Отличительной чертой подхода, используемого поведенческой экономикой является отказ от рациональной модели человеческого поведения.

Прогресс в разных областях наук зачастую заставляет любую науку многократно пересматривать метод и предмет исследований. Нейроэкономика ставит одной из задач - пересмотр таких ключевых понятий в микроэкономике как «полезность» и «выбор». Используя экспериментальные методы, ученые смогли выявить какие отделы головного мозга наиболее активны в момент принятия экономических решений, большое внимание при этом нейрочелючными уделяется процессу выявления и формирования предпочтений. Ученые задаются несколькими вопросами, относительно синтеза нейронаук и экономики. Первый вопрос связан с возможностью информации, полученной в ходе нейронаучных экспериментов выступать дополнением к стандартной экономической теории. Второй вопрос касается вероятности другого вектора развития экономики, если с самого начала она развивалась, используя нейронаучные данные.

На данный момент, говорить о формировании нейроэкономикой общей теории поведения, достаточно сложно. Слабость данной концепции состоит в том, что при исследовании мозговой активности, невозможно зафиксировать ментальную активность, образы, возникающие у человека, - возможно лишь уловить нейронный сигнал в определенных частях головного мозга, интерпретация которого представляет большие сложности, ведь такие данные практически не приносят ничего нового в теорию поведения. Тем более, пока не будет показано и доказано, что человеческий выбор подчиняется законам биологии, совершенно необоснованно усложнять существующую экономическую модель. Но с другой стороны, имеющиеся классические экономические модели, не учитывают значения влияния эмоций на процесс принятия решений. В 2004 году были проведены нейробиологические исследования, подтверждающие, что эмоции представляют собой главный фактор во взаимодействии между окружающими условиями и процессом принятия решений, данные положения положены в основу «теории соматического маркера», которая первостепенное значение придает эмоциональным настроениям людей и выступает как противоположность конструкту «*homo economics*». Так же критика данной концепции связана с тем, что малая выборка нейронаучных экспериментов, из-за присущих ограничений в экспериментальных методах и неполноты знаний о функционировании мозга, значительно усложняет анализ индивидуальных различий.

Действительно, исследования экономического поведения могут происходить без вмешательства нейронауки, но экспериментальные данные, полученные нейронаукой значительно повышают эффективность этих исследований, улучшают объяснительные и прогностические возможности существующих экономических моделей. Например, нейрокогнитивный мониторинг позволяет оценить поведение людей в условиях, которые требуют высокого уровня бодрствования и внимания, что важно при работе врачей или диспетчеров. Или, например, данные об аффективных состояниях могут служить руководством к построению новых поведенческих экспериментов.