УДК 330

**Шапошников А.М.**

к.э.н., доцент, научный сотрудник кафедры

экономико-математического моделирования РУДН

Руководитель НОЦ Поведенческой и цифровой экономики

ВШКУ РАНХиГС

Российская Федерация, Москва

**Аннотация**

На примере прототипа системы оценки эмоционального состояния человека, разработанного специалистами цифрового университета SkillFolio проанализированы возможности практического применения достижений поведенческой экономики.

**Ключевые слова**

Поведенческая экономика, рациональное поведение, эмоциональный интеллект.

**КОГНИТИВНО-ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ: ВОЗМОЖНОСТИ ОЦЕНКИ И КОРРЕКЦИИ**

**Shaposhnikov A.M.**

PhD Economics, Associate Professor,

Researcher at the Department of Economics

and Mathematics modeling of RUDN University

Head of the Research Center for Behavioral and Digital Economics

HSE RANEPA

**Abstract**

Using the example of a prototype system for assessing a person’s emotional state, developed by specialists from the SkillFolio digital university, the possibilities of practical application of the achievements of behavioral economics were analyzed.

**Keywords**

Behavioral economics, rational behavior, emotional intellect

**COGNITIVE-BEHAVIORAL DEFINITIONS OF CONSUMER BEHAVIOR: POSSIBILITIES FOR ASSESSMENT AND CORRECTION**

На протяжении многих десятилетий экономисты стремились создать универсальную, обобщенную модель человека, характерную для рыночной экономики. Только одни ученые рассматривали поведение человека в связи с его стремлением к обогащению, другие – с точки зрения ограниченности ресурсов, третьи – в процессе выбора оптимального поведения и т.д. В любом случае экономика, и особенно ее драйвер развития – потребление, базируется на поведении потребителей. Это привело к формированию новой научной подотрасли – поведенческой экономики, которая учитывает психологические особенности человеческого восприятия и суждения о рыночных продуктах Учет этих особенностей дает возможность улучшить объясняющую способность экономической теории путем введения дополнительных предпосылок о поведении агентов, более точно описывающих поведение человека в какой-либо конкретной ситуации [1, c. 3–13].

Представители поведенческой экономики обращают внимание не только, и не столько на поведение как процесс, а на стимулы и ограничения, определяющие результат этого поведения [2, c. 266–270]. Такой подход позволяет расширить технологии и методы междисциплинарных исследований поведенческой экономики, как одной из наук о человеке, наряду с психологией, философией, социологией и другими отраслями знаний. Тенденция взаимопроникновения и взаимосвязи экономической науки с другими науками проявляется, с одной стороны, во влиянии общественных наук на развитие экономической науки, а с другой – в применении достижений экономики для развития социальных наук. Это отражает продолжающееся развитие междисциплинарных отношений, расширение границ объекта и предмета отдельно взятой отрасли науки [3, c. 44–49].

С точки зрения поведенческой экономики, что иррациональность поведения экономических субъектов является предсказуемой, и предлагают общую систему детерминант когнитивно-психологического характера, которые оказывают воздействие на процесс экономического выбора. Обобщив исследования ряда ученых поведенческой экономики, можно выделить следующие когнитивно-психологические детерминанты: восприятие, интуиция, эмоциональные искажения, ожидания (Д. Канеман, А. Тверски, Т. Гилович); институты, трансакционные издержки (П. Слович); неформальные институты, восприятие, интуиция, эмоциональные искажения (В. Смит); ожидания, предпочтения (А. фон Хайек, Л. Фон Мизес, Д. Катона); знания, информация, эмоциональные искажения (Р. Талер, К. Санштейн); эмоции, относительность, ожидания, социальные нормы (Д. Ариели) и др.

Таким образом, эмоциональное состояние является одним из факторов, влияющих на особенности экономического выбора. Именно изучение эмоционального состояния человека, отдельных его составляющих представляется весьма актуальным направлением поведенческой экономики.

С. Камерер (C. Camerer), С. Исахарофф (S. Issacharoff), Г. Лоуэнштайн (G. Loewenstein), Т. О'Донохью (T. O’Donoghue) и М. Рабин (M. Rabin) выделяют психологически «горячие» состояния (гнев, страх, восхищение, возбуждение и др.), находясь в которых люди могут принимать непродуманные решения; а также психологически «холодные» состояния (спокойствие, хладнокровие, здравое размышление и др.), которые способствуют принятию взвешенных решений [4, c. 1211–1254]. Т.е. находясь в «горячем» состоянии человека неспособен объективно оценить реальные выгоды и издержки.

Представляется вполне справедливым вывод С.В. Беликовой о том, что учет когнитивно-поведенческих детерминант, которые оказывают влияние на результат экономического выбора, несмотря на сложность его прогнозирования, позволяет современной экономической науке выработать систему эффективного управления субъективной иррациональностью, тем самым снизить риски хозяйственной среды [5, c. 26–34]. Возможность предсказывать поведенческие ошибки, на наш взгляд, и является главным достижением поведенческой экономики.

Как утверждают в своем исследовании Г. Вильялобос-Суньига (G. Villalobos-Zúñiga) и М. Керубини (M. Cherubini), психологические теории могут предложить новые возможности для дизайнеров и выявить новые области исследований. Психологические теории могут определять характеристики, которыми приложения для изменения поведения должны обладать для поддержки вмешательств по изменению поведения [6, c. 102449].

Так, например, Социальная когнитивная теория (или SCT) [7, c. 23–28], Теория планируемого поведения (или TPB) [8, c. 11–39], Транстеоретическая модель (или TTM) [9, c. 390], Модель убеждения в здоровье (или HBM) [207, c. 354–386] – сосредоточены на наблюдаемом поведении: они предсказывают, могут ли люди совершать целевые действия (например, выполнять физическую активность, регулярно пить чистую воду) на основе различных конструкций (конструкции являются основными детерминантами или механизмами, которые теория постулирует для влияния на поведение) [10, c. 3307–3316]. Многие конструкции перечисленных теорий связаны с мотивацией, которая побуждает людей к действию. В этих теориях концепция мотивации является унитарной концепцией.

Эти и другие теории используются в качестве основы для разработки различных приложений. Имеются исследования, которые показывают, что более 100 000 приложений для здоровья доступны по всему миру для смартфонов; самые популярные приложения предназначены для физических упражнений, диеты и управления весом, а 500 миллионов пользователей используют мобильные приложения для здоровья [11, c. e012447]. Причина такого роста очевидна: смартфоны широко распространены и предоставляют уникальную возможность охватить широкую аудиторию пользователей. Кроме того, приложения для изменения поведения все чаще используются в программах укрепления здоровья на основе приложений, что могло способствовать их распространению [12, c. 2838].

Цифровой университет диагностики и развития EQ и SOFT SKILLS «SkillFolio» занимается, в частности, исследованием эмоционального интеллекта [13]. Цифровая платформа SkillFolio выступает в качестве инструмента для работы психологов, педагогов и HR-специалистов, используется для целей самоопределения, эмоционального развития и развития гибких компетенций. Компания «SkillFolio» является участником фонда «Сколково».

В основе данной системы лежит методика измерения уровня эмоционального интеллекта (EQ) В. Шиманской. Для изучения данного конструкта В. Шиманской предложена модель, в которой выделены ключевые драйверы эмоционального интеллекта: Осознанность, Самооценка, Мотивация, Адаптивность. Эта модель предполагает, что взаимодействие с информацией, с самим собой и окружающим миром строится в зависимости от степени развития этих драйверов. Они не являются неизменными и могут быть развиты.

Опросник состоит из 96 утверждений, описывающих 4 драйвера и степень их развития у человека. Участнику предлагается 96 утверждений, с которыми он может согласиться либо не согласиться. Каждый драйвер также образован 4 навыками:

* Осознанность – умение осознавать свои мысли, чувства, эмоции и поведение.
* Самооценка – принятие, ассертивность, позитивное восприятие мира и решительность.
* Мотивация – открытость новому, целеполагание, переживание неудач, стремление к самоактуализации и детерминации.
* Адаптивность – эмпатия, стрессоустойчивость, принятие решений и коммуникабельность.

Таким образом, формируется профиль из 16 навыков. Эти навыки становятся теми рычагами, которые позволяют индивидууму развивать свой эмоциональный интеллект и занимать желаемое место среди своего окружения. Формирование каждого из этих навыков способствует совершенствованию драйвера в целом. Практика показывает, что навыки улучшают друг друга: совершенствование одного навыка влечет за собой совершенствование других – смежных навыков.

Кроме того, эмоциональный интеллект и интеллект существуют неразрывно друг от друга. Эмоциональный интеллект является составляющей интеллектуально-эмоционального профиля личности. И хотя на взаимодействие IQ и EQ обращают внимание многие исследователи, это первая модель, которая наглядно показала данное взаимодействие. EQ является очевидной базой, без достаточного развития которой использование IQ индивидуума не может осуществляться эффективно.

Данная методика является средством диагностики, отбора, адаптации целого спектра личностных и эмоциональных характеристик. В сфере бизнеса эта процедура может применяться для решения практических задач

* по профориентации и реализации программ, смежных со сферой образования;
* в рамках реализации различных программ подбора, адаптации и поддержки персонала, для сохранения ценных сотрудников;
* для оптимизации рабочего процесса и повышения эффективности его результатов;
* для решения вопросов о повышении квалификации кадров, их переквалификации и возможности получения дополнительного образования в смежной области или области, которую компания собирается развивать в перспективе;
* для подготовки сотрудников к участию и ведению встреч как внутри компании, так и за ее пределами;
* в практике психологов и психотерапевтов.

Также в индивидуальном порядке ее можно применять как средство самопознания и саморазвития.

Кроме того, SkillFolio предлагает полностью автоматизированный процесс диагностики и динамически изменяемую персонализированную траекторию обучения, а также непрерывный мониторинг эмоционального состояния пользователя при помощи фитнес-трекеров. Специалистами SkillFolio разрабатывается мобильное приложение для отслеживания и коррекции психоэмоционального состояния на основании физических показателей с фитнес-браслета.

Прототип системы оценки эмоционального состояния человека на основе технологий гибридного интеллекта позволит обеспечивать выполнение функций по выдаче рекомендаций по регуляции эмоционального состояния, построения персональной траектории развития эмоционального интеллекта человека.

Система БОС (биологическая обратная связь) доказала, что человек способен влиять и корректировать свое состояние, если может его осознать. В предлагаемом SkillFolio мобильном приложении используются формы обнаружения эмоций через измерение изменений в речевых паттернах и мониторинг биомаркеров, таких как вариабельность сердечного ритма, для измерения уровня стресса.

Таким образом подтверждается ценность поведенческой экономики как прикладной науки. Результаты экспериментов поведенческой экономики позволяют разъяснить поведение экономических субъектов, что может быть использовано как в научных исследованиях, так и в реальной деятельности различных сфер экономики. Кроме того, достижения поведенческой экономики наряду с достижениями других отраслей знаний о человеке и его поведении все чаще используются при разработке приложений, которые призваны привести к позитивным изменениям в поведении (например, похудеть, бросить курить, выучить новый язык или сократить количество отходов) [6, c. 102449]. Такие приложения называют приложениями для [изменения поведения](https://www.sciencedirect.com/topics/engineering/behaviour-change), потому что они были явно разработаны для содействия изменению поведения и поддержания [14, c. 3307–3316]. Приложения для изменения поведения используют множество стратегий для изменения поведения пользователя. Один из вариантов, а именно приложение для отслеживания и коррекции психоэмоционального состояния рассмотрен в данной статье.

Список литературы

1. Воронина, Л.А. Научные подходы и генезис методологии поведенческой экономики [Текст] / Л.А. Воронина, А.М. Шапошников // Экономика: теория и практика. – 2019. – № 3 (55). – С. 3–13.
2. Шульгин, М.В. Экономическое поведение в фокусе междисциплинарных исследований [Текст] / М.В. Шульгин // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2011. № 10 (57). С. 266 – 270.
3. Злотников, А.Г. Социологическая составляющая концепций нобелевских лауреатов по экономике [Текст] / А.Г.Злотников // Наука и инновации. – 2018. – № 4 (182). – С. 44–49.
4. Camerer, C.F. Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for «Asymmetric Paternalism» / C.F. Camerer [et al.] // University of Pennsylvania Law Review. – 2003. – Vol. 151. – № 3. – Р. 1211–1254.
5. Беликова, С.В. Поведенческие эффекты при формировании предпочтений экономического выбора хозяйствующего субъекта [Текст] / С.В. Беликова // Journal of economic regulation (Вопросы регулирования экономики). – 2017. – № 1. – Vol. 8. – С. 26–34.
6. Villalobos-Zúñiga, G. Apps That Motivate: a Taxonomy of App Features Based on Self-Determination Theory / G. Villalobos-Zúñiga, M. Cherubini // International Journal of Human-Computer Studies. – 2020. – V. 140. – Р. 102449.
7. Bandura, A. Social foundations of thought and action / A. Bandura. – Englewood Cliffs. NJ. 1986. Р. 23–28.
8. Ajzen, I. From Intentions to Actions: A Theory of Planned Behavior / I. Ajzen / In Action Control: From Cognition to Behavior, edited by Kuhl J., Beckmann J. – New York: Springer-Verlag, 1985. – Р. 11–39.
9. Prochaska, J.O. Stages and processes of self-change of smoking: toward an integrative model of change / J.O. Prochaska, C.C. DiClemente // Journal of consulting and clinical psychology. – 1983. – № 51(3). – Р. 390.
10. Hekler, E.B. Mind the theoretical gap: interpreting, using, and developing behavioral theory in HCI research / E.B. Hekler, P. Klasnja, J.E. Froehlich, M.P Buman / In Proceedings of the SIGCHI Conference on Human Factors in Computing Systems, 2013. – Р. 3307–3316.
11. Edwards, E.A. Gamification for health promotion: systematic review of behaviour change techniques in smartphone apps. / E.A. Edwards [et al.] // BMJ open. – 2016. – № 6(10). – Р. e012447.
12. Lee, M. Mobile app-based health promotion programs: a systematic review of the literature / M. Lee [et al.]// International journal of environmental research and public health. – 2018. – № 15(12). – Р. 2838.
13. SKILLFOLIO. Цифровой университет новых гуманитарных профессий и SOFT SKILLS [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://skillfolio.ru/.
14. Hekler, E.B. Mind the theoretical gap: interpreting, using, and developing behavioral theory in HCI research / E.B. Hekler, P. Klasnja, J.E. Froehlich, M.P Buman / In Proceedings of the SIGCHI Conference on Human Factors in Computing Systems, 2013. – Р. 3307–3316.