

УДК 330.16

Е. В. Богомолов

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва, e-mail: evbogomolov@fa.ru

К ПРОБЛЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЫБОРА ОБУЧАЮЩИХСЯ

Ключевые слова: образовательный процесс, поведенческая экономика, когнитивное искажение.

Процесс обучения с экономической точки зрения представляет собой один из производственных процессов, в рамках которого обучающиеся как субъект-объектные участники осуществляют множество экономических выборов. Научный интерес представляет проблема такого выбора в парадигме поведенческой экономики. Целью исследования является постановка проблемы влияния когнитивных искажений на принятие экономических решений обучающимися. Материалами исследования явились научные труды по поведенческой экономике и организации образовательного процесса, данные, полученные автором в результате опроса. Исследование основывается на методах системного анализа, сравнения и других общенаучных методах. Рассмотрены эффекты гиперболического дисконтирования, фрейминга, привязки, аверсии к потерям, сверхуверенности, иллюзии контроля. Определено, что для повышения уровня экономической эффективности процесса обучения важен учет и элиминация отрицательных последствий психологических эффектов выбора действий обучающимися.

E. V. Bogomolov

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
e-mail: evbogomolov@fa.ru

TO THE PROBLEM OF STUDENTS ECONOMIC CHOICE

Keywords: educational process, behavioral economics, cognitive bias.

Economically the learning process is one of the production processes in which students, as subject-object participants, make many economic choices. The problem of such a choice in the paradigm of behavioral economics is a research interest. The purpose of the study is to challenge the problem of economic decision-making by students in the context of cognitive bias. The research materials are scientific papers on behavioral economics and the educational process organization, as well as survey data obtained by the author. The research is based on the methods of system analysis, comparison, and other general scientific methods. The effects of hyperbolic discounting, framing, anchoring, loss aversion, overconfidence, and control illusion are considered. It is determined that for increasing the level of economic efficiency of the learning process, it is important to consider and eliminate the negative psychological effects of students' action choice.

Введение

Все гуманитарные науки в той или иной степени изучают экономическое поведение. «...для целого пласта научных дисциплин, таких как философия и методология экономики и хозяйства, экономическая теория, поведенческая экономическая теория, экономическая социология, экономическая психология, нейроэкономика и др., принципиально значимым выступает построение эмпирически и экспериментально верифицированной теории экономического поведения» [1, с. 242].

Как справедливо отмечает Е.В. Королев: «...процесс обучения является технологическим процессом с присущими ему закономерностями организации: основные и вспомогательные процессы, входной, периодический и выходной контроль качества, вид процесса (агрегатно-поточный, кон-

вейерный, стендовый и др.), ритмичность и т. д.» [2, с. 60]. Любое обучение включает когнитивную, аффективную и психомоторную сферы [3]. Поэтому образовательный процесс, в отличие от материального производственного процесса, намного больше обуславливается психологическими особенностями его протекания.

Д. Канеману и А. Тверски «удалось преодолеть противоречие, возникшее вместе с установлением господства теории ожидаемой полезности, между нормативной и описательной моделями поведения» [4, с. 35]. Подход к анализу экономических процессов через призму психоэмоциональной оценки, определивший развитие отдельного направления в экономической науке – поведенческую экономику, может также успешно применяться и к анализу особенностей образовательного процесса как производственно-

го. Основой поведенческой экономики стала когнитивная психология, возникшая как противовес бихевиоризму и акцентирующая внимание на изучении познавательных процессов человека [4, с. 107].

Следует отметить, что научные изыскания по проблеме экономического поведения концентрируются вокруг финансового, либо потребительского поведения. В частности, в журнале «Вестник Алтайской академии экономики, управления и права», ориентированном на междисциплинарный подход, по этим проблемам в недавнее время были опубликованы работы Валишвили М.А., Обердерфера С.Я. [5], Кирсанова И.А., Парфеновой Л.Б. [6], Линского Д.В., Мабиала Ж., Байраковой И.В. [7], Гафуровой Г.Т., Рысаева Д.А., Шайхутдинова А.Р. [8]. Проблема эффективности экономического выбора в образовательном процессе пока еще малоизучена.

Актуальность данной проблемы обуславливается текущей экономической ситуацией, которую можно определить как гуманитарный кризис глобального производства, связанный с глубинными изменениями самого субъекта производства – человека. Рост общего потребления при росте ограничений независимости индивида в его выборе и углубления неравенства в его размерах, технологический прогресс и увеличение ценности человека как капитала при одновременном массовом снижении интеллектуального уровня молодого поколения, эволюционный рост потока информации как ресурса и эволюционная неготовность мозга человека к ее обработке. Образование как благо, способное решать эти экономические противоречия, требует особого внимания.

Многоаспектность образовательного процесса требует разделения его на отдельные подпроцессы взаимодействия субъектов: обучающего и обучаемого, обучающего и менеджера обучающегося и менеджера. При этом обучающиеся выступают и как субъекты, и как объекты производственного процесса.

Целью настоящего исследования является постановка проблемы влияния когнитивных искажений на принятие экономических решений обучающимися, как субъект-объектными участниками образовательного процесса.

Задачи исследования: экстраполяция ранее обнаруженных когнитивных искажений на образовательный процесс как экономиче-

ски обусловленный, предложение методов решения проблемы когнитивных искажений в образовательном процессе и обоснование перспектив дальнейшего исследования проблемы.

Материал и методы исследования

Материалами исследования явились научные труды по поведенческой экономике и организации образовательного процесса, материалы проведенного опроса. Исследование основывается на методах системного анализа, сравнения и других общенаучных методах.

Результаты исследования и их обсуждение

Любой обучающийся является одновременно объектом и субъектом образовательного процесса. Как субъект он постоянно осуществляет экономический выбор по использованию имеющихся в его распоряжении ресурсов для получения образования как блага. К особенностям выбора обучающихся, влияющих на экономическую эффективность образовательного процесса относятся эффекты когнитивных искажений при принятии решений. Выделяют более сотни различных когнитивных искажений [9, с. 80], наиболее часто обсуждаемыми являются:

- гиперболическое дисконтирование: предпочтение меньших краткосрочных будущим большим выгодам;
- эффект фрейминга: влияние формулировки предложения (оферты) на принятие или отказ от него;
- эффект привязки (якоря): выбор, определяемый прошлым опытом, а не текущими условиями;
- аверсия к потерям: убыток воспринимается большим, чем аналогичный выигрыш;
- эффект сверхуверенности: более высокая субъективная оценка своих возможностей по сравнению с объективной;
- иллюзия контроля и обратный эффект: переоценка или недооценка своего влияния на ситуацию.

Проявления когнитивных искажений начинаются уже на этапе выбора образовательной программы. В детском и юношеском периоде бремя решений на себя берет либо государство, как регулятор экономических процессов (явление «асимметричного патернализма» [4, с. 63], выражаемое в обязательности образования определенного

уровня), либо родители (выбор школы, направлений дополнительного образования). В последнем случае обычно проявляется эффект якоря: родители опираются на собственный опыт.

При выборе профессионального образования, как правило, уже сам обучающийся принимает окончательное решение если не об изначальном выборе программы, то о продолжении обучения по ней.

О.Т. Шипкова указывает, что «ошибочный выбор приводит к тому, что результативность обучения снижается в связи с вынужденной корректировкой объема, глубины и содержания исходной программы обучения» [10, с. 184], что ведет к снижению эффективности инвестированных в данный процесс средств.

В процессе обучения обучающийся постоянно сталкивается со множеством выборов, которые могут быть не оптимальны из-за когнитивных искажений. Выбор между систематической подготовкой заданий и авральной перед контрольной или экзаменом, участие или неучастие во внеурочной работе, выполнение или отказ по дополнительным (необязательным) заданиям и т.д. Переоценка важности текущего момента по сравнению с важностью долгосрочных последствий, излишняя уверенность в своих силах и контроле ситуации, и наоборот, избегание сложных учебных задач из-за неуверенности и страха не получить оценку – спектр практических следствий когнитивных искажений.

Для подтверждения гипотезы о наличии когнитивных искажений при принятии решений при осуществлении образовательного процесса как производственного нами был осуществлен мини-опрос.

Методика опроса

Цель опроса: определение наличия когнитивных искажений при принятии обучающимися решений в ходе учебно-образовательного процесса, а именно: эффектов фрейминга, гиперболического дисконтирования и сверхуверенности. Тип опроса: анкетирование с закрытыми вопросами. Технология проведения: анонимный опрос добровольцев посредством кроссплатформенного мессенджера «Телеграмм». Выборка: студенты первого курса бакалавриата, согласившиеся принять участие. Количество полученных ответов – 70. Методы анализа данных: количественный и сравнительный

анализ. Полученные ответы сравнивались с теоретическими ожиданиями для каждого эффекта.

Результаты опроса подтвердили наличие когнитивных искажений, влияющих на эффективность образовательного процесса как производственного.

На вопрос: «На экзамене преподаватель предлагает Вам выбрать дополнительное задание. Какой вариант действий Вы выберете?» большинство (94%) предпочли ответ «Решить сложную задачу для повышения оценки», ответу «Решить сложную задачу, чтобы оценка не была снижена». Данный выбор подтверждает наличие эффекта фрейминга, одинаковый результат – более высокая оценка по-разному оценивается в результате положительного и отрицательного фрейма.

Следующий вопрос показал наличие среди студентов двух категорий: подверженных гиперболическому дисконтированию и осознающих долгосрочные выгоды. Выбрать на семинаре задачу, правильное решение которой принесет 1 балл, предпочли 50%, равно как и другие 50% выбрали задачу, правильное решение которой поможет понять теоретическую модель.

На наличие эффекта сверхуверенности указывает факт, что на вопрос о выборе между тремя простыми заданиями, дающих возможность получить по 1 баллу за каждое, и одним сложным, с возможностью (при успешном выполнении) получить 4 балла, 64% выбрали второй вариант.

Устранение эффектов когнитивного искажения – одна из задач организаторов образовательного процесса, в т.ч. преподавателя (учителя) как субъекта данного процесса. Для этого могут использоваться следующие методы.

1) Эффект подталкивания (наджинг от англ. «nudge»): подсказки, напоминания, которые подталкивают к определенному выбору, оставляя за обучающимися свободу выбора. Конкретными инструментами выступают: напоминание о сроках, различие в получаемых баллах за разные виды учебных действий, позволяющий быстро находить требуемые учебные материалы интерфейса учебной платформы.

2) Социальное влияние: примеры моделей учебного поведения, транслируемые старшими обучающимися, для чего важен институт наставничества в учебном заведении.

3) Упрощение выбора: четкость инструкций, консультирование, которые позволяют сделать выбор более осознанным.

4) Фрагментация задач: преодоление сложности через дробление одной задачи на несколько мелких. Например, подготовка частей задания в разные сроки.

5) Тайм-менеджмент занятий: четкое планирование времени обучения и отдыха. Примером одного из методов тайминга (расписания мероприятия) является метод «Помидора (tecnică del pomodoro)»: 25 минут работы - 5 минут отдыха.

6) Положительный фрейминг: избегание негативных формулировок учебных задач. Например, контрольная работа проводится, чтобы была возможность показать прогресс в учебе, а не выявить недостатки.

Заключение

В процессе обучения происходит постоянный экономический выбор обучающегося по использованию своих ресурсов. Выбор определяется не только рациональными расчетами, но и когнитивными искажениями, эмоциями и социальным контекстом. Учет этих факторов позволит разрабатывать эффективные стратегии оптимизации образовательного процесса как производственного, и следующей из этого оптимизации использования ресурсов общества в целом.

Подход к рассмотрению экономического поведения субъектов в рамках образовательного процесса через призму когнитивных искажений является достаточно новым и требует дальнейшего развития.

Библиографический список

1. Неверов А. Н. К проблеме взаимосвязи личностных особенностей и выбора стратегии экономической активности // Системогенез учебной и профессиональной деятельности: Материалы VII Международной научно-практической конференции, Ярославль, 20–22 октября 2015 года. Том Часть 1. Ярославль: Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д. Ушинского, 2015. С. 242-244.
2. Королев Е. В. Экономика образовательного процесса: основные параметры и результаты моделирования // Интеграция образования. 2015. Т. 19, № 3. С. 59–69. DOI: 10.15507/Inted.080.019.201503.059.
3. Bloom B.S., Engelhart M.D., Furst E.J. и др. Taxonomy of educational objectives: The classification of educational goals. Vol. Handbook I: Cognitive domain. David McKay Company, 1956. 407 p.
4. Борисов А.Ю. Поведенческая экономика как направление современной экономической мысли: дис. ... канд. экон. наук. Москва, 2018. 175 с.
5. Валишвили М.А., Обердирфер С.Я. К вопросу об (ир)рациональности инвесторов на финансовом рынке // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2025. № 3-1. С. 19-25. DOI: 10.17513/vaael.4022.
6. Кирсанов И.А., Парфенова Л.Б. Поведенческая экономическая теория и поведенческие финансы как необходимый этап развития модели экономического человека // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 9-1. С. 48-57. DOI: 10.17513/vaael.1302.
7. Линский Д.В., Мабиала Ж., Байракова И.В. Поведенческий подход в развитии экономических предпочтений экономических агентов // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 5-2. С. 200-205. DOI: 10.17513/vaael.2197.
8. Гафурова Г.Т., Рысаев Д.А., Шайхутдинов А.Р. Наджинг, или как воздействовать на поведение потребителей // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 5-2. С. 208-215. DOI: 10.17513/vaael.3464.
9. Вениг С.Б., Соловьева В.А., Абрамович В.Р. Формирование профессиональной образовательной системы с учетом когнитивных искажений в мышлении студента // Управление устойчивым развитием. 2022. № 2(39). С. 78-83. DOI: 10.55421/2499992X_2022_2_78.
10. Шипкова О.Т. Поведенческая экономика образования как инструмент успешной реализации образовательной программы (на примере магистратуры) // Экономическая психология: прошлое, настоящее, будущее. 2016. № 3-1. С. 183-188.