

УДК 338.48.6

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОСТЬ В ИССЛЕДОВАНИИ КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Кандричина И.Н.

Белорусский национальный технический университет

Различного рода состязательные отношения широко распространены в обществе, ведь они являются разновидностью социального сравнения. В широком смысле их можно определить как агонистические взаимодействия, в которые индивиды инвестируют ресурсы для получения конкурентного преимущества и/или прибыли. Сегодня примерами соревновательных или конкурентных отношений могут выступать: научно-исследовательские гонки, политические соревнования, юридические баталии, конкурсы на исследовательские гранты, заявки на работу, спортивные соревнования, военные конфликты и многое другое.

Конкурентные отношения являются предметом изучения экономических, психологических, биологических и ряда других наук. Однако исследования, проведенные в рамках различных теоретико-методологических направлений и подходов, часто демонстрируют практически тождественные результаты. Например, исследования в области теории поведенческих игр показали, что люди часто отклоняются от прогнозируемых моделей поведения в стратегической перспективе, а исследования социальных состязаний выявили систематические отклонения между наблюдаемым поведением и предсказанным на основе положений теорией игр. Поэтому представляется целесообразным рассматривать конкурентные отношения за пределами дисциплинарных границ. Ведь сегодня в контексте современных научных исследований проблема состоит уже не в накоплении фрагментированных знаний и фактов, а в использовании разнообразных сведений для построения реактивного, практико-ориентированного и междисциплинарного научного знания.

Междисциплинарность касается переноса парадигм и методов исследования из одной дисциплины в другую. Это система взаимодействия, которая варьируется от простого обмена идеями до взаимной интеграции концепций, методологий, исследовательских процедур, терминологических дискурсов. Междисциплинарность выходит за пределы отдельной научной дисциплины, но ее конечная цель остается в рамках первичного дисциплинарного исследования.

Использование междисциплинарного подхода при анализе конкурентных отношений и состязательного поведения, привело к

появлению четырех основных направлений исследований: мотивы соревновательного поведения, распределение ресурсов в конкурентных отношениях, межгрупповые соревновательные отношения и механизмы разрешения конфликтов.

Идея о том, что уверенность в себе способствует победе в конкурентной борьбе, поскольку она может заставить противника отступить или пойти на уступки, была сформулирована Р. Триверсом в 1976 году. В 2017 году М.К. Смит, Р. Триверс и В. фон Хиппель [1] подтвердили данную гипотезу с помощью междисциплинарного исследования мотивов соревновательного поведения, рассматривая самообман и самоуверенность как способ получения преимущества в межличностных взаимодействиях.

Одной из самых больших загадок конкурентные отношения является систематический перерасход ресурсов. Одним из объяснений данного отклонения является то, что людьми движет «жажда победы», побуждая их вкладывать больше ресурсов в конкурентную борьбу, чем необходимо. Еще одно объяснение заключается в том, что у людей есть конкурентные социальные предпочтения, и вместо того, чтобы максимизировать свою абсолютную эффективность, они увеличивают относительную. С.А. Кокс [2], исследуя эти два объяснения посредством синтеза социальной психологии, эконометрики и компьютерного моделирования, установил, что чрезмерное инвестирование в противостояние обусловлено не конкурентными предпочтениями, а когнитивными факторами.

С. Дек, С. Саранги и М. Уайзер [3] рассмотрели процесс инвестирования и распределения ресурсов в конкурентной борьбе с помощью игры в «Гекс». В данном соревновании каждый игрок распределяет ресурсы по разным регионам. Общий победитель определяется комбинацией заявленных регионов. В ходе лабораторного эксперимента они обнаружили, что совокупное поведение в разных регионах в значительной степени согласуется с теоретико-игровыми предсказаниями Д. Ковенка и М. Уайзера. В частности, субъекты ведут более жесткую борьбу за области, которые более важны для победы. Однако в тоже время они почти полностью игнорируют менее важные сектора, что не согласуется с теорией.

Б. Лоераккер и Ф. ван Винден исследовали, как способность лидера вызывать эмоции у членов своей группы может влиять на их поведение. Используя лабораторный эксперимент, они показывают, что руководство примером и эмоциональное лидерство оказывают значительное влияние на поведение работников и последователей.

Междисциплинарное исследование А. Скали [4] было направлено на определение роли богов-морализаторов Африки в межгрупповых

конфликтах. Предоставляя абсолютные принципы морали, религиозные верования, как это ни парадоксально, способствовали возникновению и развитию более жестокого конфликта с более тяжелыми последствиями. Система строгих моральных ценностей и неукоснительное следование им наделяла верующих чувством праведности и порождала у них стимулы для ведения острых смертоносных конфликтов с «нарушителями» догматов.

Д.А. Лакомба, Ф. Лагос и Е. Рубен Ф. Ван Винден [5] исследовали процесс развития и завершения конкурентного взаимодействия посредством двух различных поведенческих моделей: «Шумный конфликт», основанной на определении победителя противоборства случайным образом в зависимости от относительных затрат и вложений участников в противоборство, и «Решающий конфликт», базирующейся на утверждении, что победителем состязания становится тот участник, который больше инвестирует в конфликтное взаимодействие. Исследователи оценили влияние «решительности» на интенсивность протекания конфликта и вероятность заключения длительных отношений сотрудничества. Вопреки предсказаниям теории игр, они обнаружили, что более стабильное партнерство возникают впоследствии конкурентной борьбы с высоким уровнем решительности и настойчивости участников.

Р.Ф. Баумайстера, Т. Рейнольдса и К.А. Вохса междисциплинарно изучали эвристические возможности экономического метода в отношении сущности и закономерностей гендерной конкуренции.

Литература

1. Smith, M.K. Self-deception facilitates interpersonal persuasion / M.K. Smith, R. Trivers, W. von Hippel // *Journal of Economic Psychology*. – 2017. – № 63. – pp. 93-101.
2. Cox, C.A. Rent-seeking and competitive preferences / C.A. Cox // *Journal of Economic Psychology*. – 2019. – № 71. – pp.92–102
3. Deck, C. An experimental investigation of simultaneous multi-battle contests with strategic complementarities / C. Deck, S. Sarangi, M. Wisler // *Journal of Economic Psychology*. – 2017. – № 63. – P. 117-134.
4. Skali, A. Moralizing gods and armed conflict / A. Skali // *Journal of Economic Psychology*. – 2017. – № 63. – P. 184-198.
5. Lacomba, J.A. Decisiveness, peace, and inequality in games of conflict / J.A. Lacomba, F. Lagos, E. Reuben, F. Van Winden // *Journal of Economic Psychology*. – 2017 – 63. – P. 216-229.