
И. А. АВДЕЕВА

РОЛЬ ЭВРИСТИК В СТРУКТУРЕ ЭТОСА

В статье ставится проблема структурной организации этосного комплекса. Эмос является предметом исследования многих наук. Эмос понимается не просто как система ценностных предпочтений, а как сложная система ценностно-содержательных компонентов, проявляющихся различным образом и посредством различных механизмов. Изучение этоса весьма важно в связи с разработкой ряда вопросов, касающихся изучения принятия решений в сфере индивидуального и социального поведения. Современная экономическая теория также не обходит вниманием этот вопрос, предлагая в качестве понятия, фиксирующего ряд особенностей поведенческих механизмов, понятие эвристик. Эвристики понимаются как принципы, которые упрощают сложные задачи оценки вероятностей и прогнозирования значений величин до более простых (поверхностных) операций суждения, или как некие поведенческие штампы, действие которых во многих ситуациях не осознается индивидом, а лишь потом постфактум рационализируется, а действию придается ценностный смысл. Включение подобных компонентов в структуру этосного комплекса расширяет представление о том, что же такое этос как особая система поведенческих детерминант, способствующая эффективному существованию личности в социуме, а также как система социально-культурных и мировоззренческих ориентаций индивида.

Ключевые слова: *эмос, эвристика, этика, паттерн, принятие решений, этосный комплекс, ценности.*

The article touches the issue of structural organization of the ethos. Ethos now is a popular subject in many scientific disciplines. Ethos has been interpreted not just as a system of value preferences but as a complex system of values and substantial components, manifested in different ways and through different mechanisms. The study of ethos is very important for the researches in decision-making in individual and social behavior. Modern economic theory also makes its contribution to the study of ethos by suggesting the concept of heuristics. Heuristics are understood as principles of simple (surface) operations judgments or some behavioral clichés. Their effect in many situations is not perceived by an individual; and only afterwards it is rationalized via valu-

able sense. The inclusion of such components in the structure of ethos complex makes one think about ethos as a special system of behavioral determinants and an individual's system of socio-cultural and ideological orientations.

Keywords: *ethos, heuristics, ethics, pattern, decision-making, values.*

В философской литературе понятие «этнос» до сих пор является одним из самых терминологически неопределенных. Поэтому зачастую к нему прибегают в тех затруднительных случаях, когда имеют дело с исследованием и объяснением достаточно сложных систем, находящихся в поле междисциплинарных исследований. В связи с этим разработка тем, связанных со структурой и функционированием этноса, его ролью и спецификой, является на сегодняшний день весьма популярным и по этой причине актуальным направлением в ряде исследований, предметом рассмотрения не только этики, но и всего того, что по аристотелевской версии входило в сферу интересов практической философии: политической и экономической наук, социологии, психологии, конфликтологии и др. Более того, практическая востребованность этого понятия в объяснении детерминации человеческого поведения возрастает, поскольку сама концепция этноса на сегодняшний момент отражает одну из попыток системного подхода к комплексному анализу поведения, который представлял бы собой синтез различных аспектов: аксиологического, психологического, экономического, социального, культурного, мировоззренческого и ряда других. Отсюда и сложность в определении того, что же такое этнос. Более того, очевидная связь этого понятия с публичной сферой, в которой действует и проявляет себя субъект, в том числе и как моральный субъект, не добавляет этому вопросу определенности, а скорее наоборот.

Исследовательский интерес к понятию «этнос» не затухал практически на протяжении всего XX в. Начиная с М. Шелера, определившего этнос как систему ценностных предпочтений, западную науку занимает сугубо практический вопрос – как эта система проявляется в публичной сфере и как субъект реализует определенные ценностные предпочтения в ситуациях социального выбора и принятия решений (при этом решений ответственных). С этим связан еще более глубокий пласт исследования этноса как системы социокультурного мотивирования: каким образом складывается сама система ценностных предпочтений, реализуемая в этносе, каков характер ее развития, или имеет смысл говорить только о том, что на

момент принятия социально значимых решений эта система является сложившейся, константной и проявляет себя в той или иной степени автоматически? И как формируется и являет себя самоценностное предпочтение – как бесконечное экзистенциальное становление вне жестких социальных и других детерминант либо как становление под влиянием целого комплекса разного рода детерминант (аксиологических, социальных, экономических, психологических, биологических и прочих), определяющих конкретные рамки любого выбора; насколько индивид рационален в этом выборе?.. Разработка вопросов, прямо или косвенно касающихся данной проблематики, имела место в различных науках.

В середине XX в. в западной социологии весьма популярной становится теория социального выбора (Дж. Бьюкенен, К. Эрроу и др.). Эта теория, считавшаяся частным случаем теории рационального выбора, складывалась под влиянием идей Ф. Хатчесона, Д. Юма, А. Смита, Дж. Бентама, А. Маршалла и др. В попытках формализации логики действий индивида в различных обстоятельствах все больше внимания уделялось так называемому «оппортунистическому» поведению, ограничивающему рациональность, а также действиям индивидов в условиях неполноты информации, что тоже давало повод избегать излишней рационализации ввиду ее бесперспективности в заданных условиях информационного ограничения. Теория социального выбора в качестве одной из ключевых гипотез предполагала также, что в ряде случаев принятия решения субъект вообще не склонен обращаться к анализу собственных ценностных предпочтений, а действует лишь как экономический субъект, не имеющий ни злой, ни доброй природы, не испытывающий к своим собратьям ни положительных, ни отрицательных чувств, действующий лишь по принципу «услуга за услугу» в условиях изначальной поведенческой нейтральности. Кроме того, конфликтующие обязанности, противоречивая рациональность (на долгую и близкую перспективу и др.) зачастую приводят к разрешению ситуаций отнюдь не путем актуализации тех или иных ценностей (как это предлагается в различных методиках разрешения этических конфликтов путей процедуры рационализации) и не путем стремления к максимизации благ, а путем минимизации затрат и экономии интеллектуальных и прочих усилий, а также посредством стремления сохранить определенный уровень своих потребностей без претензий на большее.

С другой стороны, в сложных ситуациях возникает проблема так называемых транзакционных издержек – трудность учета всех факторов, влияющих на выбор человека, которая также создает ситуацию уже упомянутой неполноты информации и вызванного ею отказа от анализа. Так возможен ли вообще в таком случае какой-либо подлинно моральный (ценностный) выбор в содержательном плане, а не только приписывание апостериори формально-ценностного характера совершенному действию?

Для социальной практики это имеет принципиальное значение, например в ситуации реализации социально ответственного поведения в условиях партисипативной демократии и т. п. Пытаясь в очередной раз найти ответы на эти вопросы, мы вновь и вновь приходим к констатации факта системной сложности социальных феноменов различного рода – права, морали, политики и др. Понятие этоса в этом плане обладает, как уже отмечалось выше, большим исследовательским потенциалом и объяснительными возможностями, соединяя в себе культурные, исторические, социальные, политические, психологические и другие содержательные моменты, и, самое главное, оставаясь при этом одним из базовых понятий этики. В таком значении этос выходит за рамки своего понимания только как системы ценностных предпочтений, с одной стороны, или как совокупности установленных нравов – с другой.

В начале XX в. М. Вебер, В. Зомбарт, М. Шелер широко использовали понятие «этос» в своих теориях, трактуя его в целом вполне в духе древнегреческой философии, но привнеся характерные для этого периода идеологичность и социальность. М. Шелер предположил также и существование группового этоса, который является господствующим по отношению к этосу личности, этосу фактическому: подобно тому как этос человека определяет, с одной стороны, то, что он желает, к чему стремится, а с другой – то, что вызывает у него интерес и становится предметом его познания, господствующий этос общества формирует социальную мораль, а также соответствующие ей цели практической деятельности и предметы теоретического познания. В то же время этос становится господствующим благодаря тому, что он «в большей мере, чем другие этосы, соответствует “личностному образцу”, который на определенном историческом этапе вырабатывает социальная общность (группа, класс, общество, эпоха)» [Шелер 1994: 78]. М. Шелер подчеркивает, что, «как правило, “личностные образцы” интуи-

тивно схватывают, представляют и развивают одаренные харизмой “вожди” этой общности, лидеры ее основных групп. Большая часть граждан, “масса”, перенимает их у “вождей” путем непроизвольного и сознательного подражания».

М. Вебер использует понятие «этос» в первую очередь для того чтобы разграничить житейскую мудрость и практическую мораль, оказывающую постоянное воздействие на повседневное «жизненное поведение» больших групп людей. Соответственно этос для него – понятие, характеризующее моральный кодекс человека как субъекта социального действия. Понимаемый таким образом этос является производным от моралей – больших этических систем. Связывая «дух капитализма» с «протестантской этикой», М. Вебер видит в понятии этоса необходимое опосредование для перехода с макросоциологического уровня (история – культура – общество и т. д.) на микросоциологический (субъект социального действия – цели – средства и т. д.). Усвоенные индивидами предписания протестантской этики, составлявшие их этос и определявшие их повседневное «жизненное поведение», создали, по мнению Вебера, ту нравственную атмосферу в общественном хозяйстве, в которой зародился и окреп «дух капитализма». То есть в целом М. Вебер следует в русле аристотелевской традиции в ее понимании исследователями на рубеже XIX–XX вв., определяя этос как комплекс, сформированный под влиянием неких сложных обстоятельств практического характера, в основном культурно-исторического, и в то же время являющийся особым комплексом социокультурной мотивации человека в обществе.

Таким образом, можно констатировать, что содержание категории «этос» в конце XIX – начале XX в. вернулось к древнегреческой трактовке – жизненного поведения, обычаев – и было разведено с категорией «этика». Как представляется, причин этому было несколько. Помимо бурного развития экспериментальной психологии на фоне общего околонучного брожения умов в Европе того периода следует отметить и определенный консерватизм (фундаментализм, академизм), которым к этому периоду была поражена этика как наука, увлеченная решением фундаментальных вопросов своего бытия и справедливо критикуемая. Неслучайно ряд, казалось бы, сугубо этических вопросов перешел в предметное поле других наук. Так случилось и с понятием «этос». Например, современная психология, занимаясь проблемой изучения сложных си-

стем социокультурного мотивирования и побуждения, выделяет в качестве таковых систем концепцию этоса М. Вебера, диспозитивов М. Фуко, теорию социальных полей К. Левина [Патяева 2012]. При этом все три вида предложенной мотивации несколько не теряют своего этического смысла, а лишь расширяют его за счет внесения новых аспектов понимания.

Помимо психологии этической проблематики касались исследования в русле других социально-гуманитарных дисциплин, как, например, упоминавшаяся выше теория социального поведения, разрабатываемая современной социологией. Свой вклад в разработку данной проблематики внесла и современная политэкономия, изучающая как одну из своих базовых проблем проблему поведения экономического человека, в том числе с учетом ряда психологических моментов и социально-психологических характеристик, сосредоточившись на действии определенных механизмов нашего выбора и вводя в обрисованный нами исследовательский дискурс понятие эвристики.

Понятие эвристики для гуманитарного знания отнюдь не новое. Оно появляется еще в Древней Греции как характеристика и название метода открытия чего-то нового путем наводящих вопросов. Так часто называют метод Сократа (сократическая беседа). Со временем по мере своей употребительности это понятие приобретает ряд других значений. В частности, под эвристикой может пониматься деятельность по организации процесса продуктивного творческого мышления, связанная более с психологией и физиологией, нежели с философией, а также теория и практика избирательного поиска при решении сложных интеллектуальных задач, как частный случай методики проб и ошибок. Затем термин «эвристика» стал пониматься в значении особой науки, изучающей природу мыслительных операций человека, а также науки, целью которой становится изучение творческой деятельности. Подобный диапазон значений говорит о том, что в разных дисциплинах и науках этот термин приобретает новые и новые смыслы.

Эвристика как наука развивается на стыке психологии, структурной лингвистики, теории информации. Следует отметить, что в различной степени эвристика как наука строилась вокруг разработки моделей, альтернативных системно-аналитическим моделям. В качестве примеров можно назвать модель слепого поиска Д. Кэмпбелла, лабиринтную модель В. Смолла, структурно-семан-

тическую модель. В основе последней лежит принцип построения системы моделей, которая отражает структуру связей семантического характера между объектами, образующими «поле» задачи. В процессе построения такой системы моделей субъект осуществляет следующие действия: выделение в потоке входной информации дискретных объектов (селективный отбор объектов); выявление связей между ними (путем прямого наблюдения или проведения рассуждений об этих связях); *актуализацию* тех выделенных множеств объектов и связей, которые представляют *интерес* с точки зрения поставленной цели; абстрагирование от неактуальных объектов и связей; формирование обобщенных элементов из однотипных (по актуальным связям) структур; нахождение связей между обобщенными элементами; поиск по полученному обобщенному лабиринту с учетом предшествующего опыта на аналогичных обобщенных лабиринтах. В кибернетическом плане структурно-семантическая модель исследовалась в работах В. М. Глушкова, А. А. Фельдбаума, а в психологическом – В. Н. Пушкина, Д. Н. Завалишиной и др. По существу, на той же модели основаны известные исследования Н. А. Бернштейна и его учеников. Понятие эвристики (положительной и отрицательной) используется также И. Лакатосом в качестве характеристики определенных моментов в процессе развития научной теории. Однако современное употребление понятия «эвристика» варьируется от своего первоначального значения до совершенно иного содержательного смысла: речь идет о *понимании эвристики как об эмпирическом правиле, упрощающем или ограничивающем поиск решений в сложной предметной области* (как уже было отмечено, также в ситуации неполноты информации, оппортунистического поведения и др.), а также как о знании, приобретенном в результате накопленного опыта, которым впоследствии человек начинает пользоваться автоматически, в качестве простого и быстрого подбора вариантов без излишней рационализации и долгого анализа ситуаций.

Эвристики – понятие, возвращение которого в ином исследовательском контексте приписывается Д. Канеману, лауреату Нобелевской премии по экономике 2002 г. за применение психологической методики в экономической науке при исследовании формирования суждений и принятия решений в условиях неопределенности. Введенное Д. Канеманом понятие имеет мало общего с соответствующим древнегреческим понятием. Однако, как пред-

ставляется, ему принадлежит честь создания эффективной теории его использования. Можно сказать, что содержательная связь окончательно не потеряна, но все же Канеман расширяет содержание понятия «этнос» посредством введения весомых действующих факторов поведения человека, помимо ценностных ориентаций, нормативной детерминации, личных склонностей и психологических характеристик личностного свойства. Все это подчас работает и на уровне эвристик, однако процесс актуализации всех названных факторов становится автоматическим и быстрым, делая процесс принятия решений, в том числе и этических, быстрым и «экономным». Это делает эвристики, с одной стороны, не индивидуально-ситуативной характеристикой поступка и не масштабным свойством большой системы, а с другой – вполне работающим объяснительным механизмом поступков особого свойства, о которых пойдет речь в дальнейшем.

Данное понятие, как уже отмечалось выше, было введено не только для объяснения нерационализированного поведения (именно такового, поскольку нерациональными автоматические механизмы поведения тоже назвать нельзя). (Это просто иной тип рациональности. – *И. А.*) Данное понятие было введено также и для разграничения метода системного анализа ситуации, который представляется весьма «громоздким» для постоянного ситуативного применения, от других характеристик человеческих действий и принятия решений в ситуации выбора различного рода (социального, политического, морального и др.). Эвристики в целом определяются как принципы, которые *упрощают* сложные задачи оценки вероятностей и прогнозирования значений величин до более простых (поверхностных) операций суждения, или как некие поведенческие штампы и базируются на так называемом эвристическом алгоритме, правильность которого для всех возможных случаев не доказана, но про который известно, что он дает достаточно хорошее решение в большинстве случаев.

Действие эвристик можно сравнить с дефиницией предпочтения у М. Шелера, который утверждал, что оно, являясь априорным, происходит без всякого стремления, выбора и желания. По мнению Д. Канемана и ряда его последователей, они высокоэкономичны и обычно эффективны, но недооценка этих механизмов поведения приводит к систематическим ошибкам в прогнозе [Канеман и др. 2005]. Недостаточность внимания к подобным «мелким» вещам

порой создает трудности социального анализа (равно как и прочих видов анализа, касающихся поведения индивида). Ошибки основывались на следующих допущениях:

- при столкновении со сложным вопросом человек склонен заменять его более легким и отвечать уже на него;
- эмоции в жизни человека оказывают большое влияние на принятие решений, что приводит к подмене причинно-следственной связи понятиями «нравится/не нравится», а уже потом – попыткам объяснить свой выбор логически;
- человек склонен переоценивать степень собственного понимания мира и недооценивать роль случайности.

Подобные вещи отнюдь не способствуют объективной оценке ситуаций в области социальных практик и отнюдь не презентативны в анализе мотивировок и ценностных предпочтений.

Вводились и описывались три типа эвристик, которые используются человеком при оценках в условиях неопределенности [Там же]:

- репрезентативность, которая обычно используется, когда людей просят оценить вероятность того, что объект А или случай принадлежит классу или процессу В;
- доступность событий или сценариев, которая часто используется, когда людей просят оценить частоту класса или правдоподобия отдельно взятого варианта развития событий;
- корректировка или «привязка», которая обычно используется при количественном прогнозировании, когда доступна соответствующая величина.

Можно сказать, что все три типа представляют собой попытки редукции ситуации в условиях неопределенности (неполноты информации и неочевидности «верного» решения) к ситуациям, «знакомым» из накопленного и пройденного *опыта*, или, другими словами, до той степени определенности, которую позволяет предположить предшествующий опыт человека. Однако здесь возникает весьма интересная практическая проблема – насколько в случае спроектированного создания искусственной неопределенности ситуации будет предсказуем выбор индивида? Ведь в случае эвристик речь идет именно о вероятности случайного выбора (на основе поверхностных операций суждения) в условиях сложных задач, когда сложность этих задач не под силу индивиду и он действует иным способом, нежели просчет вероятностей. Казалось бы, каким обра-

зом подобные вероятностные психологические моменты связаны с общими системами социокультурного мотивирования? Связь, на наш взгляд, очевидна – редукция происходит в рамках *опыта*, являющегося следствием *социокультурного взаимодействия индивида и среды*. Подобные вещи непосредственно связаны именно с этосными комплексами и отраженными в них различным образом социокультурными стереотипами (традициями, сложившимися ценностными предпочтениями, паттернами и пр.). Эвристики проявляют, таким образом, не просто определенного вида редукцию и «экономия» рационального мышления, но главным образом соотносятся с более глубинными пластами человеческого сознания и опыта, демонстрируя иные механизмы функционирования ценностных предпочтений. При этом эвристики оказываются достаточно гибкими и не столь консервативными, как традиции или более фундаментальные, но подобные им системообразующие вещи (идеалы, нормативные системы, ценности).

В связи с этим нельзя обойти вниманием все более и более употребляемое в современной этике и социальных дисциплинах понятие паттерна. Строгой логической взаимозависимости между эвристиками и паттернами искать не следует, но взаимодействие их (непосредственное или опосредованное) внутри некоей системы, образуемой определенными аксиологическими параметрами, очевидно. Здесь хотелось бы обратиться к вполне определенному пониманию паттерна, приводимому Э. Ю. Соловьевым, – паттерну как образцу человеческой практики и результата культурного развития. Одновременно через эти паттерны транслируется ценностное содержание всей цивилизации: «Вместе с тем мне сразу хочется уточнить, что под ценностями в этом определении следует понимать не просто установившиеся отвлеченные представления об Истине, Добре и Красоте, а прежде всего *оценки, отнесенные к различным видам человеческой деятельности*. Суждения о достоинстве (или недостойности) труда, хозяйствования, управленческих занятий, образования, богослужебной практики, научных исследований, ремесла, искусства, философии, праздников, зрелищ – вот что, на мой взгляд, составляет самое существенное измерение цивилизации. Цивилизация санкционирует известные образцы (или, как теперь говорят, паттерны) человеческой практики, утверждает “идеальные типы” работы, поступания и речи...» [Соловьев 2006]. Оценки находят отражение в конкретных паттернах (образ-

цах поведения в конкретном социокультурном поле), и устойчивость этих паттернов, закрепленная в общественной практике и воспроизводимая в коллективном опыте, санкционирует действие эвристик. На очевидную связь общекультурных паттернов с ценностями, нормами и политикой указывает и Е. Патяева, приводя в качестве примера концепцию К. Левина [Патяева 2012]. При этом паттерны создают тот самый культурный климат, системно формирующий намерения, желания, мотивы, которые в итоге определяются как детерминированные социальными и культурными условиями и в свою очередь детерминирующие большинство ситуаций социального (в том числе морального) выбора.

На основе эвристик была разработана концепция *интуитивного* паттерна, структура которого включает в себя формальную и неформальную части. Неформальная часть, определяющаяся как субъективный бессознательный опыт интерпретации информации (Д. Канеман здесь говорит прежде всего об информации рынка, но вследствие глобального характера данной информации мы можем сделать выводы и относительно других видов социального поведения. – И. А.) и идентификации данного паттерна, является, по предположению некоторых маркетологов, основной [Яковлев 2012]. И в этом смысле позиционирование интуитивного паттерна как наиболее эффективного в целом созвучно, например, пониманию интуиции как приоритетного способа познания окружающей действительности у Б. Спинозы, однако все же отличается содержанием, поскольку интуиция в данной концепции определяется как способность прямого, непосредственного постижения истины без предварительных логических рассуждений и без доказательств.

Д. Канеман предполагает, что интуиции в ее экстрасенсорном истолковании не существует, обосновывая наличие интуиции как специальной системы «быстрого» мышления, основанного на научении. В рамках исследования он выделял две системы мышления: быструю, которую можно назвать интуитивной, и медленную. Первая система получает информацию от естественных потребностей и инстинктов. Ее функция – постоянно добавлять информацию о новых стимулах к прошлому опыту и уже полученным знаниям и, следовательно, поддерживать стабильность воспринимаемого мира, его непрерывность во времени, пространстве и причинно-следственных связях. Используя эвристики, она позволяет

быстро ориентироваться и действовать адекватно обстоятельствам. Эта та самая часть, через которую проявляются фундаментальные базовые социокультурные ценностные основания этоса и одновременно происходит эволюционирование этоса под действием изменяющихся обстоятельств, когда эвристики не срабатывают и в действие приводятся другие механизмы адаптации, зачастую приводящие к пересмотру ценностного содержания паттернов, а затем и самих ценностей. Таким образом, этос, несмотря на культурно-историческую устойчивость и воспроизводимость, способен практически к постоянному изменению в определенных исторических условиях и ситуациях и в то же время сохранению фундаментальных ценностных оснований. Однако и в этом случае возможность ошибок в работе системы существует, поскольку она изначально была спроектирована с учетом среды, в которой мы эволюционировали, а не в той, в какой существуем сегодня [Канеман и др. 2005]. Она способна и к обучению по ассоциации. При этом трудно обучается, но если что-то выучила, то делает это потом автоматически, не требуя усилий.

Вторая же система мышления (неинтуитивное «медленное» мышление) легко адаптируется, но решения этой системой принимаются медленно и требуют внимания и усилий. При этом если решения в рамках первой системы находятся сразу, без промежуточных шагов, то в рамках второй можно отслеживать весь процесс размышления.

По мнению Д. Канемана, нерациональное мышление, проявляющееся через эвристики, не только практически невозможно устранить в силу когнитивных причин, но и оно имеет тенденцию к усилению своей роли уже потому, что мозг «стремится экономить на мышлении». В связи с этим *меняется и сфера каузальности морального поведения человека в социуме*. Этос как система ценностных предпочтений имеет уже несколько иной смысл, чем смысл выбора и актуализации неких ценностей вследствие *рациональных* или каких-либо *усилий* сознания.

Следует отметить, что в целом паттерн – относительно новая категория, эффективность которой в социальных исследованиях подчас подвергается сомнению с точки зрения невозможности четкой трактовки его понимания. В рамках данного исследования его использование созвучно использованию понятия «габитус», который

позволяет субъекту *спонтанно* ориентироваться в социальном пространстве и *реагировать* на события и ситуации [Шматко 1993]. В отличие от ценностей и мотивов, которые можно выбрать, обосновать или оправдать, паттерн, по мнению социологов, просто предпочитается, накладывается на предметное поле и легитимирует себя через ритуализацию и канонизацию базовых ценностей. В этом проявляется его наиболее тесная взаимосвязь именно с эвристиками. В оценке соотношения паттерна и эвристик (если такое вообще считать плодотворным в силу недостаточной исследовательской определенности обоих понятий) можно заметить, что эвристики проявляют устойчивые паттерны социокультурного пространства и порожденной им ментальности, а сами паттерны, как и эвристики, также могут быть включены в структуру этоса.

Значение эвристик в структуре этоса существенно возрастает в связи с формированием глобального коммуникативного пространства, одной из важных характеристик которого является ускорение обмена информацией и соответственно сокращение времени на подготовку субъектов глобальной коммуникации (индивидуальных и коллективных) к контакту. Лимит времени (при условии важности ожидающейся коммуникации) существенно усложняет формирование правильной реакции в соответствии с тем или иным идеальным образцом, но однозначно самым непосредственным образом влияет на формирование устойчивых форм коммуникации. И в связи с этим представляется любопытным тот факт, что в целом ряде случаев ценности и мотивы выступают не как собственно причины тех или иных действий, а лишь как их оправдание или обоснование, оформленное уже постфактум как комментарий к прошедшему действию (с положительным или отрицательным результатом) или уже состоявшейся коммуникации. Потому этос уже не может рассматриваться как понятие чисто этическое и структурно прозрачное образование.

Как уже отмечалось выше, элементы этоса никогда не активизируются автономно, но всегда формируют комплекс, в котором находятся в определенных также иерархически сформированных отношениях и который можно определить как этосный. «Этосный комплекс», или «этос», можно определить как согласованную, иерархически и систематически организованную структуру ценностей, мотивов, эвристик, паттернов, которые избирательно и комплексно актуализируются для совершения социального действия,

в рамках которой ценности формируют ценностно ориентированное действие, мотивы и паттерны – целеориентированное действие, а эвристики – аффективное или традиционное действие. Несмотря на то, что ценности выступают основой действий личности, поскольку именно они служат основными ориентирами, формирующими идеалы и определяющими ее стратегию, все же следует учитывать, что так или иначе ориентированное действие предполагает лишь доминирование того или иного элемента этоса, в любом случае действующего в составе комплекса, побуждающего человека к действию.

Диапазон элементов структуры этоса практически может быть достаточно широк, определяясь объемом знаний человека об окружающем мире, обществе и культурах, в нем существовавших, существующих или прогнозируемых. И в этом смысле весь спектр коммуникаций (в самом широком значении этого слова), предоставляя неограниченные возможности к познанию, обеспечивает столь же неограниченные возможности и к расширению диапазона ценностей и мотивов. При этом и сам диапазон, и его структура имеют подвижный характер, поскольку их элементы способны изменяться как качественно, так и количественно. В силу наличия как положительно, так и отрицательно ориентированных элементов этос может быть внутренне противоречивым, однако к моменту совершения действия в рамках формирующегося этического комплекса противоречие либо разрешается, либо подавляется. Этосный комплекс всегда конкретно-историчен, а его избирательная актуализация всегда происходит в рамках подготовки к социальному действию и может происходить как по внешним, так и по внутренним причинам. При этом основным фактором, влияющим на формирование этосного комплекса, являются внешние обстоятельства, а его основные элементы суть результат социализации, их носитель действует в определенных условиях, которые накладывают достаточно жесткие, хотя и иногда не осознаваемые, ограничения. Эвристики как раз демонстрируют подобный неосознаваемый характер действий.

В целом же этос может быть представлен как образование, имеющее достаточно сложную и иерархизированную структуру, способствующую эффективному существованию личности в социуме, формирующуюся и актуализирующуюся под влиянием социальных условий. Однако нельзя сказать, что введение нового поня-

тия, даже если за ним стоит серьезная эмпирическая наработка, закрывает собой проблему детерминации морального выбора в рамках этосного комплекса, и вопрос о детерминантах морального действия по-прежнему остается открытым и требующим дальнейших исследований.

Литература

Канеман Д. Исследования психики: интуиция [Электронный ресурс]. URL: http://univertv.ru/video/psihologiya/obwaya_i_kognitivnaya_psihologiya/is_sledovaniya_psihiki_intuiciya/ (дата обращения: 10.06.2016).

Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения. Харьков: Изд-во Ин-та прикл. психол. «Гуманитарный Центр», 2005.

Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. 2003. Т. 24. № 4. С. 31–42.

Патяева Е. Ю. Системы социокультурного мотивирования: «этос», «социальное поле», «диспозитив» // Вестник Московского университета. Серия 14. Психология. 2012. № 3. С. 81–94.

Соловьев Э. Ю. Основные паттерны новоевропейской цивилизации: «трудоголик», «профессионал», «предприниматель», «правозащитник». 2006. Этика: информационный ресурс [Электронный ресурс]. URL: ethicscenter.ru/solov-1.

Степаносова О. В. Интуитивные компоненты в процессе принятия решений: автореф. дис. ... канд. психол. наук. М.: МГУ, 2004.

Шелер М. *Ordo amoris* / М. Шелер // Избр. произв. – М. – 1994.

Шматко Н. Введение в социоанализ Пьера Бурдьё // Социология политики. М., 1993.

Яковлев С. Применение интуитивных паттернов в трейдинге. 2012 [Электронный ресурс]. URL: <http://my-strategy.blogspot.ru/2012/12/blog-post.html>.