



## Публичные лекции по психологии



Организатор

Московский городской  
психолого-педагогический  
университет

II цикл «Развитие современной психологии»

# Нейроэкономические исследования социального влияния на поведение человека

Лекторы: **Шестакова Анна**, PhD, старший научный сотрудник Санкт-Петербургского государственного университета, старший научный сотрудник Московского городского психолого-педагогического университета; **Василий Ключарев**, кандидат биологических наук, доцент факультета психологии Университета Базеля (Швейцария)

В последнее десятилетие достижения нейробиологии позволили существенно приблизиться к пониманию биологических основ принятия решений. Примером новых междисциплинарных подходов является «Нейроэкономика» – одна из наиболее молодых отраслей нейробиологии. Нейроэкономика объединяет нейронауки, экономические науки, психологию и ряд других дисциплин и в широком смысле является «Нейробиологией принятия решений» или Decision Neuroscience (Rilling et al., 2008). В последние годы возник существенный интерес к изучению нейроэкономических механизмов социального влияния на принятие решений, в различных контекстах: от социального взаимодействия, до рекламы.

Одним из наиболее известных феноменов социального влияния является конформизм – изменение поведения или мнения в направлении, заданном социальными нормами (Cialdini and Goldstein, 2004). Дискриптивные нормы в значительной степени влияют на процент недобросовестных налогоплательщиков, уровень преступности, на заботу об экологии, на частоту семейных измен и на многие другие формы поведения (Kenrick et al., 2004). В то время как психологические теории подчеркивают роль социального одобрения или принадлежности группе, как своеобразного социального подкрепления (Cialdini and Goldstein, 2004), микроэкономическая теория в большей степени сосредоточена на изучении влияния наказания за нарушения норм (Fehr and Fischbacher, 2004). Интересно, что с биологической точки зрения оба подхода означают, что конформность по отношению к социальным нормам обуславливается обучением с подкреплением: социальные нормы избирательно усиливают (подкрепляют) определенное поведение. В данной работе была проверена данная гипотеза, с использованием нейроэкономического подхода (Klucharev et al., 2009).

19  
января  
среда, 18.15

Целенаправленное поведение требует контроля за его результатами и, следовательно, постоянной обратной связи (Montague et al., 2006): оптимальные поведенческие акты закрепляются, а ошибочные исправляются. Иными словами, любая наша ошибка указывает на необходимость изменить поведение и таким образом приводит к обучению. Многие модели обучения с подкреплением включают звено *ошибки предсказания вознаграждения* — разницы между ожидаемым и получаемым результатом (Sutton and Barto, 1998). Считается, что *ошибка предсказания вознаграждения*, корректирует наши действия через механизм сигнализации о необходимости изменить поведение. К настоящему моменту получено множество доказательств о роли поясной извилины мозга человека в генерации данного сигнала (Gehring et al., 1993).

Мы предположили, что в ответ на рассогласования собственного поведения и общепринятых норм нейроны нашего мозга генерируют сигнал *ошибки предсказания вознаграждения*, сходный по механизму с тем, который предсказывает теория обучения с подкреплением — для индивидуума это автоматический сигнал к тому, чтобы его поведение изменилось и стало похожим на поведение большинства. Чтобы проверить данную гипотезу, группа испытуемых участвовала в задаче, вызывающей конформное изменение мнения, при этом измерялась активность мозга с помощью метода ЭЭГ. Как и ожидалось, рассогласование собственного мнения с мнением большинства приводило к активации центральной части поясной извилины — области, отвечающей за детекцию ошибок. Таким образом, генерировался сигнал *ошибки предсказания вознаграждения*, означающий необходимость изменить свое мнение и гармонизировать его с мнением большинства.

Результаты исследования обсуждаются в свете возможных приложений в экономической психологии.



### **Место проведения лекции**

Москва, ул. Сретенка, 29, МГППУ (1 минута от м. Сухаревская)

Аудитория: 311 (ведется видеозапись лекции)

Вход по предварительной регистрации на [www.mgppu.ru/lektoriy](http://www.mgppu.ru/lektoriy)

Видео-каталог лекций: [www.youtube.com/mgppu](http://www.youtube.com/mgppu)

### **Организатор лекций**

Управление координации, планирования НИР и подготовки научных кадров МГППУ

Тел: (495) 623-06-95 (координатор Мария Сафронова)

Email: [lectorium@mgppu.ru](mailto:lectorium@mgppu.ru)

Информационные  
партнеры

**PsyJournals.ru** 

**PsyPRESS.ru** 

  
Детская психология  
[www.childpsy.ru](http://www.childpsy.ru)