

Конкуренция в научной среде: собственническое и территориальное поведение, сокрытие знаний и намеренное искажение данных

А.Н. Поддьяков

доктор психологических наук
НИУ ВШЭ, ИПРАН

5 сентября 2026 г.

Есть исследования двойственности и противоречивости аспектов научной деятельности, связанных с:

- необходимостью кооперироваться и обмениваться знаниями;
- скрывать знания от конкурентов, представителей враждебных государств и пр.

Одно из недавних:

Valdez et al. (2025). Systemic territoriality in academia: The Gollum effect's impact on scientific research and careers. *One Earth*, 8(6)

<https://doi.org/10.1016/j.oneear.2025.101314>

(Влияние эффекта Голлума на научные исследования и карьеру).



«Эффект Голлума» проявляется в нежелании исследователей и групп делиться данными, методами, материалами, темами исследований или даже целыми областями знаний, преднамеренном искажении описаний методов, агрессивном блокировании исследовательских возможностей, ресурсов, образцов или авторства.

«Ключевым фактором эффекта Голлума, вероятно, является гиперконкурентная культура, которая стала определяющей для современной академической среды.»

Авторы опросили 563 исследователя из 64 стран в области экологии, сохранения биоразнообразия и наук об окружающей среде.

Результаты

44% респондентов сталкивались с “эффектом Голлума”.

Последствия: более двух третей сообщили о сбоях в карьере, включая отказ от исследовательских тем, смену учреждений или уход из науки.

Одна пятая респондентов признала, что занималась подобным поведением.

Пример дезинформации, оправданной впоследствии коллегами

Левин А. (2026). Веха в истории сверхпроводимости.

https://elementy.ru/nauchno-populyarnaya_biblioteka/437694/

Физики одной исследовательской группы разработали метод, позволивший достичь рекордной длительной сверхпроводимости при атмосферном давлении и $t = -122\text{ }^{\circ}\text{C}$.

В работе участвовал профессор Пол Чжу Цзинъю, который 40 лет назад одним из первых занялся этой проблемой.



«Пол Чжу Цзинъю опасался, что в процессе анонимного рецензирования его статьи кто-то воспроизведет его результаты и обнародует их первым под своим именем (такое случается). Поэтому в отправленной в редакцию рукописи он заменил иттрий (Y) на иттербий (Yb), а также слегка подправил весовые соотношения ингредиентов.

Эта предосторожность оказалась не лишней... Судя по последующим событиям, имела место та самая утечка информации, которой опасался автор.

Когда эта история получила огласку, исследователя обвинили в дезинформации и нарушении этики. Но постепенно большинство ученых согласилось, что Пол Чжу Цзинъю поступил правильно (это показали опросы)». Пол Чжу Цзинъю — не Голлум. В некоторых случаях так можно — общее мнение.

«Голлумо-подобное» поведение в терминах человеческого метакapиала

Человеческий капитал, традиционно, — знания и умения человека.

Человеческий метакapиал — способности личности управлять развитием и использованием своего человеческого капитала (Watts, 2002).

Человеческий метакapиал 2 — способности, знания и умения субъекта по управлению развитием и использованием человеческого капитала других субъектов (Поддьяков, 2016).

Знания о том, как эффективно ограничивать чужой доступ к своим знаниям и умениям (например, искусно строя свою научную публикацию, маккиавелистски обсуждая тему на конференциях, законодательно ограничивая доступ к обучению по чувствительным специальностям абитуриентам из враждебных стран и т.д.), — это часть человеческого метакapиала 2.

В неявном виде чужой человеческий капитал и метакапитал в конкурентных средах оценивается по тому, какую пользу и какой ущерб эти капитал и метакапитал приносят:

- обладателю;
- другим субъектам.

Возможный подход к формализации в явном виде

В конкурентных средах человеческий капитал субъекта должен интерпретироваться не как скалярная, а как векторная величина в $n+1$ -мерном пространстве, где k -ое измерение пространства обозначает выгоду (ущерб) от реализации человеческого капитала данного субъекта для k -го участника: $ЧК(s, o_1, o_2, \dots, o_n)$.

(Т.е. это многомерное оценивание знаний, умений и способностей субъекта множеством другим субъектов, имеющих разные интересы, с точки зрения этих интересов.)

То же самое относится и к человеческим метакапиталам 1 и 2 — они должны интерпретироваться не как скалярная, а как векторная величина в $n+1$ -мерном пространстве.

Поддьяков А.Н. Человеческий
метакапитал: управление
формированием и передачей знаний в
социальных средах с несовпадающими и
противоположными интересами
участников

// Социальная психология знания
/ Под общ. ред. А. Л. Журавлева,
Д. В. Ушакова.

М.: Институт психологии РАН, 2016.

apoddiakov@hse.ru

ПСИХОЛОГИЯ
СОЦИАЛЬНЫХ
ЯВЛЕНИЙ



СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЗНАНИЯ

А. Л. Журавлев, Д. В. Ушаков,
Т. А. Нестик, А. Н. Поддьяков,
А. В. Юревич

