УДК 330.88, 330.117, 330.132.2, 330.161, 330.101.542

ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПЦИИ РАЦИОНАЛЬНОСТИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Раквиашвили А.А.
кандидат экономических наук
старший преподаватель экономического факультета
МГУ им. М.В. Ломоносова

Ключевые слова: рациональность, иррациональность, ограниченная рациональность, поведенческая экономика, неопределенность, психология.

В статье рассматривается эволюция концепции рациональности в работах экономистов, начиная с А. Смита до современных исследователей. Подробное описание и анализ разнообразных моделей и подходов наглядно иллюстрирует причины и последствия наметившегося в XX веке отхода от всезнающего homo oeconomicus, а также позволяет сделать прогноз о дальнейшем направлении развития экономической теории.

Изучение человеческого поведения и рациональности выбора – важнейшие вопросы современной экономической науки. Благодаря активным исследованиям разнообразных ученых, в том числе и смежных направлений, работы в области экспериментальной экономики, непосредственно занимающейся указанными вопросами, уже несколько раз отмечались премиями им. А. Нобеля. Однако, в плоть до XIX века исследование человеческой рациональности не занимало важного место ни в философии, ни в экономике. Рациональность (от лат. ratio, разум) по традиции, уходящей корнями ещё к Платону и Аристотелю, долго являлось простым синонимом понятию «разумный». А благодаря Р. Декарту, Б. Спинозе и Г.В. Лейбницу такое значение рациональности используется и сегодня. Парадоксально, но даже когда философы и психологи активно изучали отклонения от рационального поведения, экономическая наука оставалась слепа к новым подходам к изучению человека. В этой связи, рассмотрение эволюции понятия рациональность на основе наиболее значимых трудов экономистов, позволяет не только проследить трансформацию основополагающих концепции и предпосылок, но и наметить возможные пути дальнейших исследований.

Адам Смит в «Исследовании о природе и причине богатства народов» ни разу не использует слово «рациональность» (или однокоренные ему слова). «Разумный» (и однокоренные слова) используются более 130 раз,[1] но в подавляющем большинстве случаев в смысле «правильный» или «оправданный», а также как: «само собой разумеющийся», «благоразумный» и т.д. И в очень редких случаях мы можем заменить слово «разумный» у Смита, на слово «рациональный», без большой потери смысла. Например:

«В целях избежания таких неудобных положений каждый разумный человек на любой ступени развития общества после появления разделения труда, естественно, должен был стараться так устроить свои дела, чтобы постоянно наряду с особыми продуктами своего собственного промысла иметь некоторое количество такого товара, который, по его мнению, никто не откажется взять в обмен на продукты своего промысла».[2]

Одновременно, Смит часто использует понятие «благоразумие» как наиболее выгодный (в денежном выражении) образ действий, а «неразумный» как расточительность и неправильный расчет:

«В действительности редко бывает так, чтобы на положении большой нации сколько-нибудь значительно отзывались расточительность или ошибки отдельных лиц. Расточительность или неблагоразумие одних всегда более чем уравновешивается бережливостью и разумным поведением других».[3]

Разумность и правильность, как правило, противостоят у Смита неразумности и ошибочности:

«Что касается ошибок и неблагоразумного образа действий, то количество благоразумных и успешных предприятий повсюду гораздо больше числа опрометчивых и неудачных, при всех наших жалобах на большое число банкротств неудачники, впадающие в это несчастье, составляют лишь ничтожную часть всех тех людей, которые занимаются торговлей и делами всякого иного рода; их будет, вероятно, не больше, чем один на тысячу. Банкротство, пожалуй, представляет собою величайшее и самое унизительное бедствие, какое может постичь невинного человека. Поэтому большая часть людей проявляет достаточную осторожность в целях избегания его. Конечно, не всем это удается, но и не всем удается избежать виселицы.

Великие нации никогда не беднеют из-за расточительности и неблагоразумия частных лиц, но они нередко беднеют в результате расточительности и неблагоразумия государственной власти».[4]

Таким образом, если использовать более современные понятия, рациональность для Смита – максимизация дохода, будь то индивидом, фирмой или государством. А уже больший доход обеспечит человеку большую удовлетворенность:

«Основное правило каждого благоразумного главы семьи состоит в том, чтобы не пытаться изготовлять дома такие предметы, изготовление которых обойдется дороже, чем при покупке их на стороне».[5] «…В других искусствах разделение труда, естественно, вводится благоразумием отдельных лиц, понимающих, что они лучше достигнут удовлетворения своих личных интересов, занимаясь одним каким-нибудь промыслом, чем несколькими».[6]

И однозначно, что Смит не имел в виду максимизацию полезности, как цель рационального – благоразумного – человека, так как он четко разделяет «эмоциональные» выгоды от выгод «материальных» ставя их выше первых.

«…Выгода лица, наносящего вред, часто равна потерям того, кто этот вред терпит. Ненависть, злоба или месть являются чувствами, побуждающими одного человека наносить вред только личности или репутации другого. Но большая часть людей не очень часто подпадает под влияние этих чувств; даже очень плохие люди поддаются им только по временам. Далее, так как удовлетворение этих чувств, как бы оно ни было приятно некоторым характерам, не сопровождается какими-либо реальными или постоянными выгодами, то большая часть людей удерживается от этого соображениями благоразумия…»[7]

Но со временем, отношение к рациональности начало меняться. В XIX веке, став одним из важнейших аргументов и для социалистов, и для либералов, «рациональность» стала неразлучным спутником большинства научных трудов.

Карл Маркс в «Капитале» использует понятия «рациональность», «иррациональность» и другие однокоренные слова десятки раз, например:

«Это стремление к абсолютному обогащению, эта страстная погоня за стоимостью являются общими и для капиталиста и для собирателя сокровищ, но в то время как собиратель сокровищ есть лишь помешанный капиталист, капиталист есть рациональный собиратель сокровищ. Непрестанного возрастания стоимости, которого собиратель сокровищ старается достигнуть, спасая деньги от обращения, более проницательный капиталист достигает тем, что он все снова и снова бросает их в обращение».[8]

В данной фразе «рациональность» легко подменить понятием «правильностью» и что очень важно, часто под рациональность понимается «бережливость»:

«Однако дело не ограничивается этим отношением отчужденности и безразличия, которое устанавливается между рабочим, носителем живого труда, и экономным, т. е. рациональным и бережливым, применением условий его труда».[9]

Иначе говоря, рациональность у Маркса, также как и у Смита, это наиболее «правильный» образ действий, «правильность» которого выражается в максимизирующем *доход* выборе.

Таким образом, несмотря на то, что термин рациональность стал одним из наиболее часто употребляемых в XIX веке терминов, серьезных изменений в его понимании не произошло. Во многом это вызвано безграничной верой в человеческий разум и объективно существующую истину, познать которую может только строгий разум. А «рациональность» как тождественный разуму не был ещё отдельным объектом исследования.

Наиболее характерные для той эпохи представления о рациональном человеке были изложены Иеремией Бентамом.

Иеремия Бентам, считал, что любые страсти поддаются исчислению. «Что касается мнения, - говорил он, – будто страсть не поддается исчислению, оно, как и большинство всех этих крайне расплывчатых и претендующих на непогрешимость суждений, не соответствует истине. Я не решился бы даже говорить, что умалишенный не предается таким подсчетам. Исчисление страстей в большей или меньшей степени происходит в каждом человеке».[10]

Работы Бентама могут считаться примером классической трактовки понятия рациональность, разделяемой (хотя и не в такой гипертрафированной форме) и Смитом, и Марксом, и другими мыслителями прошлого.

Позиция Бентама, жившего в XVIII-XIX вв. о неограниченных возможностях по исчислению любых «характеристик» человека перманентно пользовались популярностью. Милль говорил: «В основе общечеловеческой морали лежит принцип утилитарности или максимального счастья, то есть все действия должны считаться правильными или ошибочными с единственной точки зрения: способствуют ли они достижению счастью или нет соответственно. Счастье при этом означает удовольствие и отсутствие боли и страданий, несчастье – страдания и отсутствие удовольствия».[11]

Идей Бентама стали востребованы и в XX веке, когда во главе с Г. Беккером экономический империализм предпринял попытку широкой экспансии метода неоклассической экономической теории в другие разделы науки. Сам Беккер писал: «…два крупнейших специалиста по криминологии XVIII и XIX вв. – Беккариа и Бентам – не видели ничего зазорного в использовании экономических расчетов. К сожалению, этот подход за последние сто лет как-то отступил в тень, и я полагаю, что мой вклад можно рассматривать как попытку воскрешения, модернизации и, смею надеяться, углубления изысканий этих первооткрывателей».[12]

Представители этого направления использовали экономические инструменты анализа применительно к широкому кругу вопросов (в т.ч. относящихся к области других общественных наук), указывая при этом на превосходство экономического метода над методами других наук. При этом, в основе всех их концепции лежит человек рациональный, но в отличие от ранних представителей экономической науки, последователи Бентама понимали рациональность как выбор, максимизирующий полезность. Такая смена в принципе была ожидаемой, так как маржиналистская революция показала важность субъективной составляющей при принятии решения и невозможность объективной оценки мотивов человека.[13]

Таким образом, ранние представления о человеке-разумном со временем трансформировались в неоклассическую концепцию человека-максимизатора, основу которой заложили работы Л. Роббинса, утверждавший, что современная ему экономическая наука не ограничивается рамками «материалистического определения», а изучает человеческое поведение «с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление».[14]

Человеческое существование, с точки зрения представителей экономического империализма, можно охарактеризовать следующим образом:

1) у человека различные цели;

2) «время и средства для достижения целей ограничены»;

3) располагаемые ресурсы могут быть направлены на достижение альтернативных целей;

4) «каждый момент времени разные цели обладают различной важностью».[15]

Отталкиваясь от этих условий, экономический империализм начал экспансию своей методологии в самые разные науки. Наиболее яркий представитель экономического империализма, нобелевский лауреат Г. Беккер утверждал следующее: «…экономический подход уникален по своей мощи, потому что он способен интегрировать множество разнообразных форм человеческого поведения… и предлагает плодотворную унифицированную схему для понимания всего человеческого поведения».[16] Более того, он считает, что «человеческое поведение не следует разбивать на какие-то отдельные отсеки, в одном из которых оно носит максимизирующий характер, в другом – нет, в одном мотивируется стабильными предпочтениями, в другом – неустойчивыми, в одном приводит к накоплению оптимального объема информации, в другом не приводит. Можно скорее полагать, что все человеческое поведение характеризуется тем, что участники максимизируют полезность

при стабильном наборе предпочтений и накапливают оптимальные объемы информации и других ресурсов на множестве разнообразных рынков».17

В основе экономического метода, по Беккеру, лежит три условия: максимизация, равновесие и устойчивость вкусов. Как он сам заявил, «связанные воедино предположения о максимизирующем поведении, рыночном равновесии и стабильности предпочтений, проводимые твердо и непреклонно, образуют ядро экономического подхода в моем понимании».[18]

Говоря о максимизации, Беккер имеет в виду максимизацию функции полезности или богатства, причем все равно кем – семьей, фирмой, профсоюзом или правительственными учреждениями.[19] Второй принцип – рыночное равновесие – «предполагает существование рынков, с неодинаковой степенью эффективности, координирующих действия разных участников – индивидуумов, фирм и даже целых наций – таким образом, что их поведение становится взаимосогласованным».[20] Причем рынки могут иметь, часто, экзотический характер: «брачный рынок», «рынок идей», «рынок преступности» и т.д. Для иллюстрации приведем слова Беккера о брачном рынке и подборе партнера: «Одинакового качества мужчины получают одинаковый доход на эффективном брачном рынке, как при любом варианте женитьбы, так и при сохранении статуса холостяка».[21]

Но наибольший интерес представляет третий основной принцип экономического империализма – стабильность предпочтений. По Беккеру «предпочтения не изменяются сколько-нибудь существенно с ходом времени и не слишком разнятся у богатых и бедных или даже среди людей, принадлежащих к разным обществам и культурам».[22] Очевидно, этот пункт многим может показаться наиболее спорным, и, правда, представить, что у всех людей будут стабильные и, по сути дела, предсказуемые предпочтения, очень сложно. Возможно, осознавая это, Г. Беккер совместно с Дж. Стиглером написали отдельную статью, обосновывающую устойчивость человеческих предпочтений.[23]

Сегодня классическая модель человека-максимизатора продолжает активно использоваться в экономической теории, однако это уже не доминирующая концепция и современные труды в этой области используют более реалистичные предпосылки, получая при этом более значимые теоретические и практические выводы. Но до современных концепций, экономистом потребовалось пройти долгий путь трансформации взглядов, в некоторой степени не завершенный по сей день.

Трансформация классических представлений о рациональности

В конце XIX века начался серьезный сдвиг в философии, во многом обусловленный кардинальными изменениями, произошедшими в естественных науках. А XX век и вовсе вызвал всплеск интереса к рациональности, в том числе из-за двух ужасных мировых войн, зародивших у многих сомнения в разумности и максимизирующем характере любых действий человека.

К проблеме рациональности обращались почти все ведущие философы XX века: К. Ясперс, М. Вебер, Т. Кун, И. Лакатос, К. Поппер, Р. Карнап, Г. Башляр, Ю. Хабермас, М. Хайдеггер, Э. Гуссерль и др.

В результате к концу XX века накопилось столь большое количество различных трактовок рациональности, что какая-либо строгая их систематизация представляет большую сложность. Ввиду того, что целью данной статьи является не анализ философского аспекта проблемы, а исследование рациональности в экономической науке, позволим привести относительно упрощенную классификацию:

- классическая рациональность;
- неклассическая рациональность;
- постнеклассическая рациональность.[I]

В классической интерпретации, рациональность тождественна разумному, и во многом есть способ познания объективной реальности[II] (истины). Но под воздействием, в первую очередь физики, а также психологии, неклассическая рациональность, исходит из субъектинвости наблюдателя, и субъективного характера истины (для отдельно взятого человека). Вместе с тем, не отвергается идея возможности объективной истины и объективных методов её познания. Так, Хайдеггер, сравнивая новую европейскую рациональность с древнегреческой, указывал, что в отличие от грека, который, являясь частью сущего, пытается понять себя и свое место в мире, «европеец» противопоставляет себя миру, и, исследуя мир, пытается понять его.[24] Э. Гуссерль считал, что законы логики одинаково «истинны» для всех разумных существ. Похожая позиция у К. Поппера: «рационализм – ‘‘это расположенность выслушивать критические замечания и учиться на опыте. Это, по сути дела, позиция, которая предполагает, что ‘‘*я могу ошибаться, и ты можешь ошибаться, но совместными усилиями мы можем постепенно приближаться к*

[I] Предложенная нами, относительно простая классификация не означат, что мы хотим полностью отобразить все ключевые концепции XX века исключительно в столь жестких рамках. Например, точка зрения К. Поппера по отношению к рациональности очень сложно отнести к одному из трех предложенных типов. Вместе с тем, данная систематизация позволяет нам немножко упростить очень сложную картину современных философских теории, подробное рассмотрение которых не является целью данной работы. Дальнейшее описание различных подходов к ряду важных философских проблем, лишь призвано показать весь плюрализм мнений, воцарившийся в XX веке и указать на некоторые следствия из этого многообразия.

[II] В какой-то мере «объективная реальность» - тавтология, так как реальность не может не быть сущей, а будучи сущей, она объективна, т.е. не зависит от субъекта.

истине’’. Это позиция, которая не расстается легко с надеждой, что такими средствами, как аргументирование и систематическое наблюдение, люди могут достичь соглашения по многим важным вопросам. Эта позиция также предполагает, что даже в том случае, когда требования и интересы людей расходятся, они нередко могут обсуждать многие свои претензии и предложения и достигать – может быть, с помощью арбитража – компромисса, который в силу своей беспристрастности будет приемлемым для большинства, если не для всех. Короче говоря, рационалистическая позиция, или, как её можно назвать, ‘‘позиция разумности’’, очень близка к позиции науки с её уверенностью, что в поисках истины мы нуждаемся в сотрудничестве и что с помощью аргументирования можно добиваться некоторого приближения к объективности».[25] (курсив в оригинале – А.Р.).

Иначе говоря, хотя субъективности стало уделяться больше внимания, но объективность оставалась основой, которая могла лишь трактоваться по-разному.

Но дальнейшее развитие философии ещё больше шло по пути субъективизации. Во второй половине XX века философы обратили внимание на язык, как основы мышления. Если до этого, субъективным мог быть лишь наблюдатель, и в определенной степени, объект наблюдения, то постнеклассическая философия утверждает, что и метод познания не может быть объективным, так как зависит от специфики используемого языка.

Тем не менее, принципиальная трансформация представлений о рациональности отразилась крайне незначительно на экономической теории. Лишенная объективных оснований, экономика рисковала потерять научность, и экономисты до последнего сопротивлялись субъективизации. Первые шаги в этом направлении были сделаны лишь в середине XX века О. Моргенштерном и Дж. Нейманом.

До них «риск» не помещался в привычную картину мира рациональных людей. Плата за риск считалась иррациональной, так как не приводила к максимизации дохода. Но Нейман и Моргенштерн показали, что люди, будучи в основной своей массе не склонными к риску, не максимизируют доход в стремлении максимизировать ожидаемую полезность, которая есть сумма ожидаемых полезностей всех возможных исходов.[1] Учет различного отношения людей к риску дал толчок развитию экономической теории, особенно в последней трети XX века.

М. Фридман и Л.Дж. Сэвидж дополнили подход Неймана-Моргенштерна, предложив функцию ожидаемой полезности с точками

[1] Многие идеи, развитые Нейманом и Моргенштерном, в том числе различное отношение людей к риску, были выдвинуты ещё в статье Даниила Бернулли Specimen Theoriae Novae de Mensura Sortis, опубликованной на латыни в 1738 году в Санкт-Петербурге. Однако перевод на немецкий появился лишь в 1896 году, а на английский лишь 213 лет спустя оригинала – в 1954 году, из-за чего многое пришлось «изобретать» заново.

перегиба,[26] углубив тем самым анализ поведения человека в условиях риска и неопределенности. А благодаря работам Джейкоба Маршака и целого ряда психологов концепция Неймана и Моргенштерна была неоднократно проверена, и часто предсказания теории подтверждались на практике.[27]

Вместе с тем, постепенно накапливались данные, прямо противоречащие предсказаниям теории. Эксперименты С. Лихтенштейна, П. Словича, Д. Гретера, Ч. Плотта и других экономистов (и часто психологов) демонстрировали результаты, противоречащие ***аксиоме транзитивности предпочтений,***[I] по сути дела, лежащей в основе концепции Неймана-Моргенштерна.

Тем не менее, плата за риск легко влилось в мейнстрим экономической науки, и окончательно трансформировала представления о максизирующем поведении, сдвинув акцент с максимизации дохода, на максимизацию полезности.[II] Но это было не единственной попыткой пересмотреть концепцию рационального поведения.[III]

Очевидные противоречия с реальными данными и чрезмерная абстрактность модели рационального человека толкали многих ученых к поиску альтернативных концепции и постепенно наметились новые подходы в оценке роли рациональности при анализе человеческого поведения. Герберт Саймон предложил концепцию ограниченной рациональности, сделав тем самым первую попытку оспорить основу экономической теории – максимизирующее поведения. Указывая на ограниченность когнитивных способностей человека, и отвергнув предпосылку полноты информации, доступной экономическим субъектам, Саймон заменил максимизацию полезности достижением удовлетворительного результата.[28]

По Саймону, существует определенный уровень целей, (или желаний), достижение которых человек может охарактеризовать как «удовлетворительный». Более того, в случае невозможности достичь этого уровня в течении некоторого времени, предпочтения могут изменяться в

[I] Аксиома транзитивности (ключевая аксиома микроэкономики): для любых наборов A, B и C, если набор A не хуже набора B, и набор B не хуже набора C, то набор A не хуже набора C.

[II] Хотя понятие «полезность» было введено ещё в конце XIX века, окончательно, идея максимизации полезности получило признание именно благодаря работам Неймана и Моргенштерна, так как их идей позволили ответить на важные вопросы, давно известные (ещё со времен Бернулли), но не объясненные в рамках экономической теории.

[III] Здесь и далее при описании трансформации представлении о рациональности не всегда соблюдается хронология появления новых теорий и концепций. Хотя, как правило, усиление роли субъективных факторов происходило постепенно, одновременно с этим, сторонники строгой рациональности до сих пор занимают существенную часть научного сообщества, поэтому, строго говоря, нельзя утверждать, что концепция человека-максимизатора ушла в прошлое. На современном этапе в экономической теории уживаются сразу несколько, местами противоречащих друг другу, подходов к человеческому поведению в целом, и к рациональности в частности.

сторону уменьшения. В итоге, индивид будет стремиться не к максимизации полезности, а к достижению «удовлетворенности».

По словам О. Уильямсона концепция Г. Саймона представляет собой полусильную форму рациональности. Она предполагает, что экономические субъекты «стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени».[29] В поисках оптимального решения, человек, ведя себя вполне рационально, чаще всего останавливает поиски на каком-то *приемлемом* для него варианте, так и не найдя оптимального.[30] И в этой связи Саймон предлагает уделить внимание не только рациональности выбора, но и рациональности процедур принятия решений.

Вкратце, с точки зрения Г. Саймона, рациональность человека может быть ограничена следующими факторами:

- Ограниченность вычислительных возможностей;
- Интеллект как ограниченный ресурс;
- Процедуры рационального поиска;
- Внимание как ограниченный ресурс.[31]

Иначе говоря, человек, во-первых, ограничен возможностями по обработке информации, даже при использовании современных компьютеров.

Во-вторых, интеллект человека не способен всегда адекватно оценивать имеющуюся информацию, и невозможно использовать интеллект одинаково эффективно, когда речь заходит о нескольких различных процедурах выбора.[32]

В-третьих, информация, которая может быть полезна при совершении выбора, может быть столь обширна, что рациональным будет скорее разработка приемлемого алгоритма поиска, чем перебор всех альтернатив. Это также вытекает из предыдущего условия, так как, если интеллект – ограниченный ресурс, то «стремление его сэкономить вполне объяснимо».[33] Именно это и обеспечит рациональный алгоритм поиска. В итоге, вероятнее становится *приемлемый* результат, а не наиболее оптимальный.

И наконец, в-четвертых, концентрация внимания при решении множества различных проблем или одной, но сложной проблемы, также мало вероятна, что может повлечь за собой отклонения от рационального поведения.

Ограниченная рациональность Г. Саймон в целом признается многими учеными, но сложность формализованного анализа привела к тому, что данный подход почти не используется в аналитических целях. Тем не менее, стремление к более реалистичным моделям, привело к широкому изучению человеческого поведения, в том числе и к изучению

нестандартных ситуации.[I] Так Ходжсон подробно исследует проблему выбора с учетом норм, традиции и правил.

Например, в ситуации выбора между двумя одинаково «неудобными» решениями, часто наиболее удачным получается выбор на основе традиции, так как в этой ситуации часть ответственности перекладывается на всё общество, принимающее эту традицию.

С этой точки зрения нормы, традиции и привычки могут быть полезными как для общества, так и для отдельных индивидов. Хотя могут быть ситуации, когда традиции и нормы, вступают в противоречие с индивидуальными интересами, например, на войне исполнение приказа может привести к гибели человека.

Отношение к социальным нормам в экономической теории неоднородно. С точки зрения Резенфорда, «то, что индивиды вырабатывают правила и следуют им, само по себе не означает, что они не ведут себя рационально… Ещё более очевидно, что для индивида совершенно рационально подчиняться существующим социальным или юридическим нормам, если издержки подчинения делают приверженность норме его максимизирующим выбором в любом случае».[34]

Иная позиция у В. Ванберга. С его точки зрения, «сущность следования правилам заключается не в том, чтобы взвешивать или вычислять в каждом конкретном случае, а в том, чтобы оставаться до некоторой степени невосприимчивым к меняющимся особенностям каждой ситуации выбора», [35] иначе говоря, избегать совершения обдуманного выбора.[36]

Однако наиболее радикальное изменение отношения экономистов к рациональности произошло благодаря значительному прогрессу психологии и накоплению экспериментальных данных по человеческому поведению.

Окончательный уход от человека-максимизатора

Развитие психологии и других наук, особенно гуманитарных, безвозвратно изменили человеческое общество. Благодаря Дарвину человек узнал, что он – потомок обезьяны, психологи начали высматривать истинные мотивы поведения, и то, что было раньше табу, (восприятие сексуальной жизни и т.д.) стало нормальным поведением. По этому поводу Э. Фромм писал: «Среди открытий конца XIX в. эпохальным событием

[I] Стоит отметить, что критика неоклассического рационализма – одна из важных частей институционализма и нового институционализма. Первая критика человека-максимизатора была озвучена ещё Т. Вебленом, а многие идеи нового институционализма основаны как раз на концепции ограниченной рациональности Г. Саймона, хотя соответствующий аналитический инструментарий, подобный методам, используемым в неоклассической экономической теории, так и не был разработан. Возможно, правда, особенность институционального подхода этого и не требует.

стало то, что Фрейд обнаружил ключ к пониманию целой системы сил, определяющих структуру личности, а также то, что некоторые из этих сил противоречат друг другу. Открытия бессознательных процессов, а также динамической структуры личности позволили Фрейду высветить радикально новые, глубинные корни человеческого поведения. Правда, они вызвали определенную тревогу, ибо с этого момента стало невозможно прикрываться добрыми намерениями; они были опасными, ибо общество было до самого основания потрясено тем, что каждый мог узнать о себе и других все, что угодно».[37] Одновременно с этим, антропологи, археологи и историки, пришли к выводу, что изначально женщина играла ключевую роль в обществе, и лишь потом матриархат сменился патриархатом.[38] На другом же конце науки – физики доказали, что всё в мире относительно… И на этом фоне экономическая наука продолжала развивать идею homo oeconomicus, абсолютно рационального и бесконечно осведомленного существа. И чем больше развивались другие науки, тем больше казалось, что экономика теряет связь с реальностью.

Ученые-экономисты, изобретая и развивая всё новые теории, коренным образом меняли жизнь миллионов человек, но до середины XX века никто не смог бросить серьезный вызов основам экономической теории – рациональному максимизатору. Критиковать было конечно легко, но как придумать разумную альтернативу? В определенной степени действовало правило, выдвинутое М. Фридманом, что раз нет теории, лучше предсказывающей будущее, то имеющаяся теория, несмотря на её недостатки, не может быть отброшена.

Но во второй половине XX века всё начало меняться. Шаг за шагом экономисты отдалялись от «классической рациональности» и в конце 1970-х начале 1980-х гг. заговорили об иррациональности. И не удивительно, что первые же попытки найти иррациональные мотивы в человеческом поведении были встречены большинством в штыки. Мужчины XIX-XX вв. не могли поверить, что когда-то был матриархат, и доминирование мужчин не заложено в человеке природой. А апологеты регулирования до сих пор не принимают тот факт, что иерархия и командное управление не являются естественным для человека, а лишь стали следствием последующих социальных изменений, следствием приспособления человека к новым реалиям.[39] А как же могли экономисты, считавшие себя оплотом рационализма, признать, что они сами и все остальные не так уж и часто руководствуются чистым рассудком?[40]

Первое отступление от классических представлений о поведении человека заключалось в допущении, что он может ошибаться и отклоняться от оптимального выбора из-за специфического отношения к риску, а также из-за предпочтения «удовлетворительного» результата «лучшему». В той или иной степени, все эти нововведения были

позаимствованы в неоклассическом подходе. Но по мере развития других наук, смежных с экономической теорией, появились новые представления о поведении индивида, которые принципиально поменяли отношение к рациональности. Использование методов психологии в экономике очень быстро дали значимый результат, и в 2002 году психолог Д. Канеман был награжден Нобелевской премии по экономике «За исследования в области принятия решений и механизмов альтернативных рынков». Получив широкое распространение в конце XX века, экономическая психология убедительно показала, что человек не только может не максимизировать свой доход, но и делать выбор не максимизурующий полезность.[I]

Тем не менее, очень долго психологию встречало стойкое безразличие экономистов: «Сам термин «рациональность» психологи обычно применяют именно к процедуре принятия решения, а не к её результату. Для экономиста же это объяснение сводится к тому, чтобы показать, что результаты выбора, воплощенные в поведении, соответствуют концепции экономической рациональности. Если этого не наблюдается, экономист обязан доказать, что в конечном счете, если *уточнить условия проблемы* (курсив мои – А.Р.), поведение все-таки является экономически рациональным».[41]

Психология познания дала большой объем информации на основе многочисленных экспериментов, которые с точки зрения экономической теории объяснить невозможно. Психологи-когнитивисты показали, что полное использование имеющихся в распоряжении данных, – скорее, редкое исключение, чем правило.[42] Более того, благодаря психологам была окончательно опровергнута аксиома транзитивности. По результатам проведенных исследований Канеман и Тверски выявили: «Отсутствие логики оказывается явлением универсальным и устойчивым. Оно одинаково типично для самых рафинированных и самых наивных. Даже когда участникам экспериментов предъявлялись их взаимоисключающие ответы, они, тем не менее, в большинстве своем продолжали «иррациональный выбор» - к своему же удивлению. Особенно это сильно проявлялось в эксперименте «про неизвестную болезнь», где испытуемые продолжали избегать риска, когда речь шла о «сохранении жизней», и были готовы идти на риск, когда ставился вопрос о «потере жизней». Главный вывод этих экспериментов: «инвариантность[II] с нормативной точки зрения обязательна, интуитивно бесспорна и психологически несбыточна».[43] «Инвариантность не срабатывает гораздо чаще, чем многие

[I] Г. Саймон тоже указывал на немаксимизирующее поведение, но подход экономической психологии серьезно отличается от концепции ограниченной рациональности. Последняя предполагает ограниченность когнитивных способностей и добровольное недостижение максимизирующего результата. Тогда как в данном случае речь идет о неспособности достичь максимизирующий результат по психологическим причинам.

[II] Инвариантность – другое название Аксиомы транзитивности.

подозревают. Рекламный сюжет может подтолкнуть к покупке, несмотря на отрицательные для покупателя последствия, хотя другая формулировка могла бы заставить его воздержаться от покупки. Опросы общественного мнения часто дают противоположные результаты, если одни и те же вопросы ставятся в разных формулировках».[44] Психологи-когнитивисты настаивают, что невозможно процедуры выбора описать однозначно, ибо на ответ может влиять формулировка вопроса, а не какая-либо ожидаемая полезность или «удовлетворительный результат».

В итоге, экономисты, занятые большей частью кредитно-денежной и фискальной политикой (и множеством других вопросов экономической теории), говорили, что человек совершает выбор, руководствуясь максимизацией полезности, поиском «удовлетворительного результата» (этот ряд можно ещё продолжить), а психологи, напрямую изучающие человеческое поведение, утверждали обратное, подкрепляя свой утверждения результатами множества испытаний. Возникал справедливый вопрос – кому верить? Тем, кто изучает богатство и бедность, или тем, кто изучает человека и человеческое поведение?

Присуждение нобелевской премии по экономике психологу показывает, что частичное объединение двух очень сложных и интересных наук уже произошло, а экономисты начали «постепенно отходить от предположения о рациональном поведении людей, принимая нас такими, какие мы и есть в действительности: противоречивыми, неуверенными и немного сумасшедшими».[45]

Этот синтез двух наук и породил в результате экономическую психологию, одно из перспективных направлений современных исследований, занимающуюся такими темами, как «житейское понимание экономики; факторами, лежащими в основе экономических решений; отношениями между личной идентичностью и массовым потреблением» и др.[46]

В рамках психологии есть множество направлений, изучающее различные экономические вопросы.

Теория обоснованного действия Фишбейн и Адзен[47] указывает на решающую роль противодействия «установки» и «нормативных убеждений».[I] Лунт и Ливингстоун изучали значение антропологии, кросс-культурных исследований и социологии. Они обнаружили набор переменных, отличающих бережливых от небережливых, и получили социально-психологический портрет бережливого человека.[48]

Популярные в 1930-х годах социально-психологические исследования нищеты и безработицы, вновь стали востребованными в 1980-х гг. благодаря работам Фурнхема, Льюиса, Яходы и др.[49] В конце XX века

[I] Нормативные убеждения - это взгляды значимых других, умноженные на коэффициент оценки этих взглядов

появились работы психологов по проблеме долга, в том числе анализирующие кризисы задолженности.[50]

Развитие психологии и накопление солидного объема экспериментальных данных, противоречащих классическим представлениям о рациональности заставило таки экономистов признать возможность нерационального поведения. «Сегодня это вылилось в появление растущей школы экономистов, которые, используя последние достижения экспериментальной психологии, ведут массированное наступление на саму идею рационального поведения, как отдельного человека, так и целого сообщества».[51]

А наибольшая заслуга в этом принадлежит работам Тверски и Канемана, показавших, например, что, «имея дело со статистической информацией, люди часто опираются на множество эвристик, таких, как аналогия и репрезентативность. Согласно модели, люди используют различные специфические формы рассуждения и стремятся скорее к обоснованности, чем к оптимальности. Если какой-либо способ в прошлом доказал свою эффективность в подобной ситуации, то люди удовлетворяются тем, чтобы повторить свое решение, и не ищут более оптимальное».[52] Именно их работы, описавшие множество примеров иррациональности, и предложившие совершенно новый аналитический инструментарий, позволили гармонично дополнить экономическую науку понятием «иррациональность».

Теория перспектив Канемана и Тверски выделяет несколько ключевых эффектов, свидетельствующих об отклонениях от рационального поведения.

«Эффект формулирования вопроса», уже рассмотренный ранее, хорошо иллюстрирует следующий анекдот. Молодой монах спросил настоятеля, может ли он курить во время молитвы. «Конечно, нет», - последовал ответ. Монах из соседней кельи вызвался помочь и, придя к настоятелю, спросил: «Святой отец, могу ли я молиться во время курения?» Этот эффект может проявляться во множестве случаев. Врачи и пациенты по разному относятся к лечению, если ожидаемый результат представлен в терминах «жизнь» или «смерть». Например, хирургическое вмешательство, которое с вероятностью N% приводит к смертному исходу, будет менее предпочтительно, чем «медикоментозное» лечение с вероятностью (100-N)% сохраняющая жизнь.[53] А продажи в магазинах могут серьезно упасть, если «скидку» заменить «доплатой», при одной и той же цене.[54] В случае со скидкой начальная цена, с которой сравнивают, больше, соответственно оценка выбора происходит в терминах «выигрыша». А в случае с доплатой, изначальная цена ниже, и тогда выбор оценивается в терминах «проигрыша».

«Эффект умственной бухгалтерии» проявляется в неодинаковом отношении к различным источникам дохода, в зависимости от собственных субъективных предпочтений экономических агентов.[55] Например, доход, полученный в результате роста цены акции, ценится меньше, чем доход от дивидендов, даже если идет речь об одной и той же сумме.[56] Исследовав этот факт, Шифрин и Стетмен пришли к выводу, что дивиденды служат средством самоконтроля, ограничивающего расходы. Инвесторы «верят в то, что ограничение их трат на потребление суммой получаемых дивидендов – это правильно, а финансирование этих трат за счет продажи акций недопустимо».[57]

Оптимальный результат часто не достигается из-за ***«эффекта склонности к определенности***», заключающегося в нежелании людей менять status quo. Стремление идти на сохранение существующего положения дел заставляет совершать определенные траты, снижая итоговый результат.[58] Этот эффект тесно связан с «***эффектом зеркального отражения»***, когда люди слишком болезненно воспринимают потери, а равный по сумме выигрыш ценится, обычно, существенно меньше.

В этой связи, большой интерес представляет исследование Тверски и Крейга Фокса, которые дали новое объяснение неприятию людьми неопределенности и риска. Тверски и Крейг Фокс детально исследовали неприятие неопределенности. Цель их экспериментов состояла в выяснении, в каких ситуациях люди предпочитают иметь дело с известными вероятностями, а в каких – с неизвестными. Результат был достаточно неожиданным - неизвестные вероятности предпочитаются в ситуациях, где люди чувствуют свою компетентность, и известные вероятности в ситуациях, где они ощущают свою некомпетентность. На основе этих исследовании Тверски и Фокс сделали вывод, что неприятие неопределенности «порождается чувством некомпетентности...»[59]

Но, отклонения от рационального поведения этими эффектами не ограничиваются. ***«Эффект всезнания»*** приводит к тому, что человек завышает свои собственные оценки об окружающем мире. «Это может быть вызвано так называемой «***эвристикой представления***»: тенденцией человеческого разума относится к окружающим явлениям как к представителям уже известного ему класса. Это дает человеку чувство, что явление ему знакомо, и уверенность в том, что он правильно определил его суть. Таким образом, например, люди «видят» в потоке данных некую структуру, хотя на самом деле ее там нет.[60] «***Волшебство воображения***» приводит к «выявлению» причинно-следственных связей между явлениями, которые никак на самом деле между собой не связаны. «Так, приобретение акции, резко прибавившей в цене после покупки, будет объяснено профессионализмом инвестора, а не удачей».[61] Этот эффект может усилиться и перерасти в «***квазиволшебство воображения***», когда

тот же инвестор будет вести себя так, «как если бы он считал, что его собственные мысли могут влиять на события, даже если сам он знает, что это невозможно».[62] Близка к этому феномену и так называемая «***ложная память***» - убежденность в своих собственных прогнозах текущих событий, даже когда эти прогнозы вообще не производились.

Люди часто выделяют из доступных им данных, с их точки зрения, наиболее важные, обделяя вниманием остальную информацию. Это явление получило название - «***Эвристика доступности***». Более того, той информации, которая легче вспоминается, приписывается большая важность. Несмотря на то, что вероятность погибнуть в автокатастрофе во много раз выше, чем вероятность крушения самолета, большинство людей уверены, что полет на самолете опаснее езды на автомобиле. А причины этому – яркие и запоминающиеся репортажи об авиакатастрофах, резко контрастирующие с «обыденными» сводками о дорожно-транспортных происшествиях.

«Эффект привязки», или ***«эвристика привязки и корректировки»***, способствует иррациональному выбору из-за особенностей восприятия различных чисел человеком.

И особенно важное место среди отклонений от рационального поведения, занимает «***эвристика репрезентативности***» - способ судить на основании сложившихся стереотипов, пренебрегая другой важной информацией.

Теория перспектив была подкреплена многими исследованиями и множество ученых с 1990-х гг. активно занимаются развитием аналитических возможностей психологического подхода. В этой связи остановимся на некоторых наиболее известных исследованиях, проведенных не Канеманом и Тверски.[63] Так, Мэттью Рабин создал математические модели, объясняющие иррациональное поведение субъектов, например, откладывание принятия важных решений.[64] А Муллайнатан Сендхил использовал теорию перспектив при исследовании силы воли и эгоизма.[65] Большой интерес представляет исследование Колина Камерера, который изучив поведение таксистов в Нью-Йорке, выявил их немаксимизирующее поведение, которое было объяснено исключительно благодаря теории перспектив. Он выяснил, что устанавливая определенную норму выручки, таксисты в оживленные дни заканчивали работу раньше, а при условии небольшого числа пассажиров работали больше обычного. Очевидно, такое поведение противоречит принципам рациональности, так как, следуя принципу максимизации, таксисты должны были работать сверх нормы в самые прибыльные дни, и работать меньше в «плохие» дни, минимизируя возможные убытки.[66]

Используя инструментарий теории перспектив Камерер смог дать вполне убедительное объяснение этого факта. В данном случае норма

выручки воспринималась водителями как некая цель, достижение которой необходимо. Если цель не достигалась в установленное время, то таксисты прилагали больше усилий, работая сверхурочно, а когда цель достигалась, они получали удовлетворение от «победы» и это же удовлетворение снижало мотивацию дальнейшей работы в «доходные» дни.

Благодаря таким исследованиям теория перспектив получила дальнейшее развитие по самым разным направлениям, а поведенческая экономика сегодня одна из наиболее популярных и быстроразвивающихся разделов экономической теории.

Необходимо отметить, что высокая популярность теории перспектив и экономической психологии во многом обусловлено неполным включением в анализ случаев отклонения от рационального поведения. Когда Канеман и Тверски смогли на основе экспериментальных данных продемонстрировать «немаксимизацию» целевой функции полезности, стало казаться, что решающий шаг в сторону иррациональности сделан, раз человек не максимизирует ни доход, ни полезность. Однако, «принципиальная неаналитичность иррациональности» взяла верх. В 1992 году Канеман и Тверски в статье, подводящей итог достижениям теории перспектив, делают следующее заключение: «Теории выбора в лучшем случае приблизительны и несовершенны... Выбор является процессом конструктивным и ситуационным. Столкнувшись со сложной проблемой, люди... используют приблизительные и отрывочные расчеты».[67] При этом они «принимают упорядоченные решения, хотя их рациональность не всегда отвечает принятым критериям».[68] А так как упорядоченные решения предсказуемы, нет причин считать, что поведение неминуемо окажется произвольным, только лишь потому, что не соответствует жестким теоретическим постулатам.[69] Поэтому сегодня, экономическая наука, хотя и не ограничивается узкими рамками человека-максимизатора, основана лишь на предсказуемых случаях отклонения от рационального поведения. Иррациональные и непредсказуемые элементы ещё не нашли отражения в науке и оставляют широкое поле для дальнейших исследований в области человеческого выбора.

Библиография

1. Ajzen, I., Fishbein, M. (1980). Understanding Attitudes and Predicting Social Behaviour. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall. 1980 – 278 pp.
2. Benartzi S., Thaler, R.H. Myopic loss-aversion and the equity premium puzzle (1995) Quarterly Journal of Economics, CX , p. 75-92
3. Bertrand M., Mullainathan S. Do people mean what they say? Implications for subjective survey data // American Economic Review. 2001. Vol. 91. No. 2. p. 67-72

4. Colin F. Camerer Taxi Drivers and Beauty Contests 1997 Engineering & Science №1
5. Ford J. (1988). The Indebted Society: Credit and default in the 1980s. London: Routledge. 1989. – 208 pp.
6. Frank R.H. (1997) The Frame of Reference as a Public Good, The Economic Journal 107 (November), p. 1832-1847.
7. Furnham A. (1982). Explanations for unemployment in Britain. European Journal of Social Psychology, 12, 335- 352.
8. Furnham, A. (1982). Why are the poor always with us? Explanations for poverty in Britain. British Journal of Social Psychology, 21, 311-322.
9. Jahoda M., Lazarefeld P., Zeisel H. Marienthal: The sociography of an unemployed community. Transaction Publishers 2002. –128 pp.
10. Kahneman D., Knetsch J.L., Thaler R.H. Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias (1991) Journal of Economic Perspectives, 5(1), p. 193-206
11. Kahneman, D., Knetsch, J.L., Thaler, R.H. Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem (1990) Journal of Political Economy, 98(6) , p. 1325-1348
12. Lea S.E.G., Webley P., Levine R.M. (1993). The economic psychology of consumer debt. Journal of Economic Psychology, 14(l), 85-120
13. Livingstone S., Lunt, P. (1993). Savers and borrowers: Strategies of personal financial management. Human Relations, 46(8), 963-985
14. Lunt, P. and Livingstone, S. Mass Consumption and Personal Identity. Buckingham, U.K.: Open University Press. 1992. –224 pp.
15. Marschak J. Rational Behavior, Uncertain Prospects and Measurable Utility // Econometrica, April 1950, v.18, no.2, p. 111–141
16. McNeil B., Pauker S., Sox H.Jr., Tversky A. On the elicitation of preferences for alternative therapies // New England J. of Medicine. 1982. № 306. P. 1259-1262
17. Miller G.A. The Magical Number Seven, Plus or Minus Two: Some Limits on Our Capacity for Processing Information The Psychological Review, 1956, vol. 63, Issue 2, pp. 81-97
18. Rabin M. Communication Between Rational Agents» Journal of Economic Theory, June 1990, vol. 51, pp. 144-170
19. Rabin M. A Perspective on Psychology and Economics, 2002 http://repositories.cdlib.org
20. Rethinking thinking // The Economist Dec 16th 1999 http://www.economist.com/
21. Shefrin H., Statman M. Explaining Investor Preference for Dividends // Journal of Financial Economics, 1984, vol. 13, №2, p. 253-282
22. Shefrin H.H., Thaler R.H. The behavioral life-cycle hypothesis (1988) Economic Inquiry, 26, p. 609-643;

23. Stigler G.J., Becker G. De Gustibus Non Est Disputandum // The American Economic Review, Vol. 67, No. 2 (Mar., 1977), - pp. 76-90
24. Thaler R. Toward a positive theory of consumer choice// J. of Economic Behavior and Organization. 1980. № 1. P. 39-60.
25. Thaler R.H. Mental accounting matters (1999) Journal of Behavioral Decision Making, 12(3) , 183-206
26. Thaler R.H. Towards a positive theory of consumer choice (1980) Journal of Economic Behavior and Organization, 1, p. 39-60;
27. Thaler, R. H. Mental accounting and consumer choice (1985) Marketing Science, 4, 199-214
28. Thaler, R. H. Saving, fungibility and mental accounts (1990) Journal of Economic Perspectives, 4, 193-205
29. Vanberg V. Rules and Choice in Economics and Sociology. — Jahrbuch fur Neue Politische Okonomie, 1988, No 7, p. 1-22

30. Автономов В.С. Модель человека в экономической теории и других социальных науках // Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 3. М.: ГУ-ВШЭ, 1998 – с. 24-71
31. Беккер Г. Выбор партнера на брачных рынках // THESIS 1994 №6 – с. 12-36
32. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
33. Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS 1993. Т. 1. Вып. 1. – с. 24-40
34. Бернстайн П. Против богов: Укрощение риска. – 2-е изд., стер. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – 400 с.
35. Блауг М, Методология экономической науки, или как экономисты объясняют. – М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004. – 416 с.
36. Болл Ф. Критическая масса. Как одни явления порождают другие. М.: Гелеос. – 528 с.
37. Гайденко П.П. «Фундаментальная онтология» М. Хайдеггера как форма обоснования философского иррационализма // Вопросы философии. - 1963. - № 2. - с. 93-104
38. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24. - №4. – с. 31-42
39. Лунт П. Психологические подходы к потреблению: вчера, сегодня, завтра Иностранная психология, №9 1997 – с. 8-16
40. Маркс К. Капитал: Критика политической экономии - М.: Политиздат, 1983 - . Т.1 - 905 с.
41. Маркс К. Капитал: Критика политической экономии - М.: Политиздат, 1983 - Т.3 - 1985. - 508 с.

42. Роббинс Л. Предмет экономической науки // THESIS. 1993. Вып. 1. – с. 10-23
43. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. Мир человека. - Осень 1993.- Т.1, вып. 3. – с. 16-38.
44. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении // Вехи экономической мысли. Вып. 2 / Под ред. В.М.Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – с. 54-72
45. Смит А. Исследование о природе и причине богатства народов М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
46. Сото У. Социализм, экономический расчет и предпринимательская функция / пер. с англ. В. Кошкина под ред. А. Куряева. – М., Челябинск: ИРИСЭН, Социум, 2008. – 488 с.
47. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа THESIS, 1993, вып. 3 – с. 39-49
48. Фридман М., Сэвидж Л.Дж. Анализ полезности при выборе среди альтернатив, предполагающих риск. Вехи экономической мысли Вып. 1 /под редакцией В. М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1993 – с. 208-249
49. Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности М.: АСТ: АСТ МОСКВА: ХРАНИТЕЛЬ, 2007 – 621 с.
50. Хайдеггер М. Время картины мира. // Хайдеггер М. Работы и размышления разных лет. / Составитель и переводчик А.В. Михайлов. – М.: Гнозис, 1993. – с. 148–162.
51. Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение // Вопросы экономики. №1 2000 – с. 39-55
52. Шачин С.В. Опыт исследования понимания рациональности в традиции «постметафизического мышления» XX века // Рабочие тетради по компаративистике. Гуманитарные науки, философия и компаративистика. СПб.: 2003. – с. 120–124
53. Элиаде М., Кулиано Й. Словарь религий, обрядов и верований. / Ред. Т.Громовой М., СПб. «Рудомино», Университетская книга 1997. – 414 с.
54. Эрроу К. Восприятие риска в психологии и экономической науке THESIS, 1994, вып. 5 – с. 81-90

1 См. Смит А. Исследование о природе и причине богатства народов М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
2 Там же с. 83
3Там же с. 348
4 Там же с. 349
5 Там же с. 443
6 Там же с. 655-656
7 Там же с. 665

8 Маркс К. Капитал: Критика политической экономии - М.: Политиздат, 1983 - . Т.1 – с. 164
9 Маркс К. Капитал: Критика политической экономии - М.: Политиздат, 1983 - Т.3 - 1985. - с. 98
10 Цит. по Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – с. 35 (сноска 13)
11 цит. по Болл Ф. Критическая масса. Как одни явления порождают другие. М.: Гелеос. – с. 444
12 Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – с. 344
13 Как сказал Ф. Хайек. «И, наверное, не будет преувеличением, если мы скажем, что на протяжении последних ста лет каждое серьезное открытие в экономической теории было шагом вперед в последовательном приложении субъективизма» Цит. по Сото У. Социализм, экономический расчет и предпринимательская функция / пер. с англ. В. Кошкина под ред. А. Куряева. – М., Челябинск: ИРИСЭН, Социум, 2008. – с. 28
14 Роббинс Л. Предмет экономической науки // THESIS. 1993. Вып. 1. – с. 18.
15 Там же с. 16-18
16 Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS 1993. Т. 1. Вып. 1. - с. 26.
17 Там же с. 38.
18 Там же с. 27
19 Там же с. 26
20 Там же с. 26
21 Беккер Г. Выбор партнера на брачных рынках // THESIS 1994 №6 – с. 13
22 Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение. // THESIS 1993 т. 1, вып. 1, с. 26
[23] См. Stigler G.J., Becker G. De Gustibus Non Est Disputandum // The American Economic Review, Vol. 67, No. 2 (Mar., 1977), - pp. 76-90
24 Шачин С.В. Опыт исследования понимания рациональности в традиции «постметафизического мышления» XX века // Рабочие тетради по компаративистике. Гуманитарные науки, философия и компаративистика. СПб.: 2003. – с. 120–124; См. также Гайденко П.П. «Фундаментальная онтология» М. Хайдеггера как форма обоснования философского иррационализма // Вопросы философии. - 1963. - № 2. - с. 93-104; Хайдеггер М. Время картины мира. // Хайдеггер М. Работы и размышления разных лет. / Составитель и переводчик А.В. Михайлов. – М.: Гнозис, 1993. – с. 148–162.
25 Поппер К. Призыв Бернайса к более широкому пониманию рациональности // Эволюционная эпистемология и логика социальных наук: Карл Поппер и его критики / пер. с англ. Д.Г. Лахути; Изд. 2-е. – М.: Эдиториал УРСС, 2006. – с. 168-169
26 Подробнее см. Фридман М., Сэвидж Л.Дж. Анализ полезности при выборе среди альтернатив, предполагающих риск. Вехи экономической мысли Вып. 1 /под редакцией В. М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1993 – с. 208-249
27 Эрроу К. Восприятие риска в психологии и экономической науке THESIS, 1994, вып. 5 – с. 82, также см. Marschak J. Rational Behavior, Uncertain Prospects and Measurable Utility // Econometrica, April 1950, v.18, no.2, p. 111–141
28 См. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. Мир человека. - Осень 1993.- Т.1, вып. 3. – с. 16-38.
29 Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа THESIS, 1993, вып. 3 – с. 41
30 См. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. Мир человека. - Осень 1993.- Т.1, вып. 3. – с. 16-38
31 Подробней см. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении // Вехи экономической мысли. Вып. 2 / Под ред. В.М.Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – с. 54-72
32 Ограниченность интеллекта может проявляться в самых разных формах. Психолог Джордж Миллер обнаружил закономерность, суть которой состоит в способности кратковременной человеческой памяти запомнить и повторить только 7 ± 2 элемента. А если количество элементов больше семи (в крайнем случае, девяти), то мозг разбивает элементы на группы таким образом, чтобы количество запоминаемых элементов было от 5 до 9. См. подробней Miller G.A. The Magical Number Seven, Plus or Minus Two: Some Limits on Our Capacity for Processing Information The Psychological Review, 1956, vol. 63, Issue 2, pp. 81-97
33 См. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа THESIS, 1993, вып. 3 – с. 41
34 Цит. по Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение // Вопросы экономики. №1 2000 – с. 41

35 Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение // Вопросы экономики. №1 2000 – с. 42, см. также Vanberg V. Rules and Choice in Economics and Sociology. — Jahrbuch fur Neue Politische Okonomie, 1988, No 7, p. 1-22

36 Кстати, это противоречит представлениям К. Поппера о рациональности. Для Поппера, рациональность проявляется в том, что «индивиды всегда действуют в соответствии с ситуацией, в которой находятся», а не избегают дополнительных умственных усилий в непривычных ситуациях, о чем говорил Ванберг. См. Автономов В.С. Модель человека в экономической теории и других социальных науках // Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 3. М.: ГУ-ВШЭ, 1998 – с. 28-30

37 Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности М.: АСТ: АСТ МОСКВА: ХРАНИТЕЛЬ, 2007 – с. 212

38 Не зря многие главные божества древности – женского пола. Только после восхождения на престол вавилонских богов Мардука, свергнувшего верховную богиню Тиамат, мужской пол окончательно взял верх над женским. Подробней см. Элиаде М., Кулиано Й. Словарь религий, обрядов и верований. / Ред. Т.Громовой М., СПб. «Рудомино», Университетская книга 1997. – 414 с.

39 Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности М.: АСТ: АСТ МОСКВА: ХРАНИТЕЛЬ, 2007 – с. 187

40 Кстати сказать, сам К. Поппер признал ограниченность строгой рациональности, заявив, что «вероятно, постулат рациональности неверен». Блауг М, Методология экономической науки, или как экономисты объясняют. – М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004. – с. 352-353

41 Автономов В.С. Модель человека в экономической теории и других социальных науках // Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 3. М.: ГУ-ВШЭ, 1998 – с. 45

42 Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение // Вопросы экономики. №1 2000 – с. 48

43 Бернстайн П. Против богов: Укрощение риска. – 2-е изд., стер. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – с.296

44 Там же с.296

45 Rethinking thinking // The Economist Dec 16th 1999 http://www.economist.com/

46 Лунт П. Психологические подходы к потреблению: вчера, сегодня, завтра Иностранная психология, №9 1997 – с. 8-16

47 Ajzen, I., Fishbein, M. (1980). Understanding Attitudes and Predicting Social Behaviour. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall. 1980 – 278 pp.

48 Lunt, P. and Livingstone, S. Mass Consumption and Personal Identity. Buckingham, U.K.: Open University Press.1992. – pp. 224.

49 Jahoda M., Lazarefeld P., Zeisel H. Marienthal: The sociography of an unemployed community. Transaction Publishers 2002. – pp. 128; Furnham A. (1982). Explanations for unemployment in Britain. European Journal of Social Psychology, 12, 335- 352. Furnham, A. (1982). Why are the poor always with us? Explanations for poverty in Britain. British Journal of Social Psychology, 21, 311-322.

50 Ford J. (1988). The Indebted Society: Credit and default in the 1980s. London: Routledge. 1989. – 208 pp. Livingstone S., Lunt, P. (1993). Savers and borrowers: Strategies of personal financial management. Human Relations, 46(8), 963-985; Lea S.E.G., Webley P., Levine R.M. (1993). The economic psychology of consumer debt. Journal of Economic Psychology, 14(l), 85-120.

51 Rethinking thinking // The Economist Dec 16th 1999 http://www.economist.com/

52 См. Лунт П. Психологические подходы к потреблению: вчера, сегодня, завтра Иностранная психология, №9 1997 – с. 8-16

53 См. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24. - №4. – с. 36-37; см. также McNeil B., Pauker S., Sox H.Jr., Tversky A. On the elicitation of preferences for alternative therapies // New England J. of Medicine. 1982. № 306. P. 1259-1262

54 См. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24. - №4. – с. 31-42; см. также Thaler R. Toward a positive theory of consumer choice// J. of Economic Behavior and Organization. 1980. № 1. P. 39-60.

55 См. Thaler R.H. Mental accounting matters (1999) Journal of Behavioral Decision Making, 12(3) , 183-206; Thaler, R. H. Saving, fungibility and mental accounts (1990) Journal of Economic Perspectives, 4, 193-205; Thaler, R. H. Mental accounting and consumer choice (1985) Marketing Science, 4, 199-214.

56 Бернстайн П. Против богов: Укрощение риска. – 2-е изд., стер. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – с. 304-323

57 Там же с. 311; Подробней см. Shefrin H., Statman M. Explaining Investor Preference for Dividends // Journal of Financial Economics, 1984, vol. 13, №2, p. 253-282

58 Rethinking thinking // The Economist Dec 16th 1999 http://www.economist.com/

59 Бернстайн П. Против богов: Укрощение риска. – 2-е изд., стер. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – с. 301
60 Rethinking thinking // The Economist Dec 16th 1999 http://www.economist.com/
61 Там же
62 Там же
63 Кроме того, см. Benartzi S., Thaler, R.H. Myopic loss-aversion and the equity premium puzzle (1995) Quarterly Journal of Economics, CX , p. 75-92; Kahneman, D., Knetsch, J.L., Thaler, R.H. Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem (1990) Journal of Political Economy, 98(6) , p. 1325-1348; Kahneman D., Knetsch J.L., Thaler R.H. Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias (1991) Journal of Economic Perspectives, 5(1), p. 193-206; Shefrin H.H., Thaler R.H. The behavioral life-cycle hypothesis (1988) Economic Inquiry, 26, p. 609-643; Thaler R.H. Towards a positive theory of consumer choice (1980) Journal of Economic Behavior and Organization, 1, p. 39-60; Frank R.H. (1997) The Frame of Reference as a Public Good, The Economic Journal 107 (November), p. 1832-1847.
64 Rabin M. Communication Between Rational Agents» Journal of Economic Theory, June 1990, vol. 51, pp. 144-170; Rabin M. A Perspective on Psychology and Economics, 2002 http://repositories.cdlib.org
65 Bertrand M., Mullainathan S. Do people mean what they say? Implications for subjective survey data // American Economic Review. 2001. Vol. 91. No. 2. p. 67-72
66 Colin F. Camerer Taxi Drivers and Beauty Contests 1997 Engineering & Science №1
67 Бернстайн П. Против богов: Укрощение риска. – 2-е изд., стер. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – с. 301
68 Там же с. 302
69 Там же с. 302