

ЧЕЛОВЕК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ — ВЗГЛЯДЫ И ПОДХОДЫ

Д. А. Жданов

Место и роль человека в экономических теориях традиционно привлекает внимание исследователей, описывающих цели и механизмы поведения экономических субъектов. В статье представлены обзор взглядов на мотивы принимаемых таким индивидуумом решений, степень их рациональности, а также эволюция теоретических подходов и их актуальное состояние.

Современная экономическая теория все в большей степени не только оперирует идеальным экономическим индивидуумом, но и старается учесть многочисленные особенности его поведения от экономических до психологических и исторических. В этой связи констатируется, что при обсуждении путей трансформации отечественной экономической среды необходимо учитывать не только актуальные теоретические взгляды, но и особенности поведения российского экономического человека, механизмы его выбора в существующей социально-экономической ситуации.

«Если у человека нет цели, то жизнь его есть не что иное, как продолжительная смерть.»

Пьер Буаст

Место индивидуума в экономических исследованиях

Адекватное описание роли и места человека в экономических теориях всегда привлекало особое внимание исследователей, поскольку именно такой идеальный экономический субъект подразумевал индивидуума, принимающего утилитарные решения и реализующего на практике теоретические подходы. Поведение подобного абстрактного субъекта существенно отличалось от его реального собрата, а теоретические взгляды вызывали существенный скептицизм.

Целью настоящей статьи является рассмотрение современных взглядов на положение человека в экономических теориях, мотивов принимаемых им решений, степени их рациональности, а также эволюции теоретических подходов и их актуального состояния, что поможет учесть данные обстоятельства при подготовке рекомендаций по трансформации российской экономической среды.

Теоретические взгляды, описывающие механизмы функционирования хозяйственной жизни, как правило, базируются на обобщении и объяснении различных приоритетных, с позиции авторов, теорий и явлений экономиче-

ской действительности. Поскольку практика демонстрирует различные успехи в применении результатов теорий, то время от времени появляются новые подходы, объясняющие явления, не укладывающиеся в исходные концепции.

Содержательное развитие экономических теорий, в свою очередь, в значительной степени определяет эволюцию взглядов на роль человека в экономике, поведение такого экономического субъекта. Причем в более поздних по времени создания теориях роли человека постепенно уделяется все больше и больше внимания, она становится все более значимой и важной для понимания механизмов функционирования современной экономической жизни.

Рассмотрим, как менялась роль человека в различных экономических теориях, и, в первую очередь, взгляды на степень рациональности его поведения при принятии решений. Исторически сложилось несколько вариантов поведения человека, адекватных теоретическим построениям, принятым в соответствующих экономических подходах. Здесь можно, взяв за основу классификацию, приведенную в [6], отметить следующие их виды:

1. Экономический человек (*homo economicus*) А. Смита, действующий ради собственного интереса, обладающий знаниями и сообразительностью в достижении своего экономического интереса и различающийся инициативностью в зависимости роли в производстве.

2. Немецкая историческая школа (Б. Гильдербрандт, К. Книс), человек — это эгоист, обладающий чувствами солидарности и справедливости.

3. Карл Маркс рассматривал общественную сущность человека, его развитие в обществе и видел главными отношения капиталиста, получающего прибавочную стоимость и экономически зависящего от него рабочего.

4. Маржиналистская теория (У. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас), экономический субъект это «рациональный максимизатор», рационализирующий потребление, понимаемое как обмен благами.

5. А. Маршалл понимал экономику как науку, изучающую жизнедеятельность человеческого общества и обычного человека, отличающегося определенной рациональностью.

6. Согласно Дж. М. Кейнсу, экономический субъект обладает неполной информацией и находится в состоянии неопределенности, для прояснения ситуации он прибегает к помощи более информированного государства.

На базе отмеченных подходов в современной экономической теории сформировались две основные модели поведения человека. Обобщая, их можно разделить на следующие виды: модель «экономического человека» (рационального максимизатора) и так называемую альтернативную модель, к которой наиболее близка модель «человека институционального». В отечественных публикациях наиболее подробно последняя модель рассмотрена в [5, 8].

Индивидуумов, фигурирующих в этих моделях, также можно с определенной долей условности разделить на две группы, исходя из характера целевой функции экономической деятельности субъекта и мотивов его поведения. Первая категория таких людей будет ориентирована на максимизацию экономической выгоды, улучшение материального состояния, а вторая — на комфортное встраивание в систему социальных институтов, улучшение своего социального статуса, положения в обществе. Другими словами, можно сказать, что первый тип ориентирован на приобретение экономических ресурсов (денег, товаров, средств производства), он склонен к эгоистическому взгляду на мир и соответствующему поведению, а второй — на завоевание символических ресурсов (уважения, власти, почета), ему свойственна большая социальная вменяемость [8]. Рассмотрим далее подробно указанные подходы

Традиционная модель экономического человека

В неоклассической экономической теории принято считать, что человек в своем хозяйственном поведении руководствуется принципом «максимизации ожидаемой полезности», или, другими словами, является рациональным максимизатором, иногда его называют «человек экономический». Экономический человек находится в ситуации, когда количество доступных ему ресурсов ограничено, и он вынужден выбирать решения, обеспечивающие наилучшую отдачу от них. Считается, что в этой ситуации деятельность индивидуума является целенаправленной, он стремится к лучшему удовлетворению своих материальных потребностей, непрерывно пытается выбрать наиболее выгодный тип поведения, подсчитывая все последствия в виде плюсов и минусов. Факторы, обуславливающие выбор им возможного решения, делятся на две группы: предпочтения и ограничения.

Линденберг [15] предложил для обозначения экономического человека использовать

акроним *RREEMM*¹, что характеризует его как человека, сочетающего следование правилам и избегание их, то есть принимающего достаточно самостоятельные решения, в зависимости от того, что он сочтет выгодным. Такая модель предполагает, что индивидuum при получении экономических благ ведет себя рационально.

Экономическому человеку свойственны следующие характеристики [1]:

1. Он действует на конкурентном рынке, действия других экономических субъектов влияют на него минимально.

2. Его выбор является рациональным, из известных вариантов он выбирает тот, который в наибольшей степени отвечает его предпочтениям, позволяет максимизировать целевую функцию, возможную выгоду

3. Он обладает всей необходимой для принятия конкретного решения информацией.

Следуя данным взглядам, можно представить экономического субъекта как человека, владеющего собой и своими поступками, руководствующегося критерием максимизации полезности и не учитывающего предпочтения других людей.

В настоящее время данная классическая модель продолжает совершенствоваться. Она стала более универсальной за счет превращения целевой функции в «максимизацию всего, что угодно». Наибольшее число нововведений относится к поиску и обработке информации, трактовке настоящей и будущей неопределенности, формированию ожиданий.

В состав характеристик экономического человека фактически входят следующие основные компоненты: выбор, предпочтения и ограничения, оценивание, порядок принятия решения, наличие информации и рациональность. Прокомментируем три из перечисленных позиций, приоритетных в контексте настоящей работы.

Оценивание. Условием оценивания различных альтернатив является возможность их сопоставления друг с другом. В модели экономического человека сопоставимость обеспечивается с помощью однородных субъективных оценок человека. Они могут принимать количественное или качественное выражение, в зависимости от того, используется кардиналистский или ординалистский способ представле-

ния критериев оценки лицом, принимающим решение.

Принятие решений. Экономический человек осуществляет выбор на основе собственных приоритетов, в соответствии со своими предпочтениями, не учитывая мотивы других людей (конкурентов, контрагентов или государства в лице регуляторов, законодателей или представителей исполнительной власти).

Рациональность. Одно из основных допущений неоклассического подхода заключается в аксиоме о рациональном выборе человека, то есть его решения являются результатом упорядоченного мышления, он может оценить результаты возможных решений и выбрать из них лучшее. На основании предположений о рациональном поведении человека формулируется функция, определяющая его выбор, — функция полезности. Полезность — это величина, которую при осуществлении выбора максимизирует человек с рациональным экономическим мышлением. Личность, следующая аксиомам рационального выбора, является рациональным человеком.

Неоклассическая теория исходит из предположений, что у потребителя присутствует определенная совокупность предпочтений, находящихся в установленной взаимозависимости, что позволяет определить его функцию полезности. Однако выбор экономического субъекта предсказуем, только если окружающая ситуация является относительно стабильной, а заложенные в ней возможности могут быть им осознаны.

Альтернативные модели

Наряду с неоклассическим в современной экономической науке существуют и альтернативные подходы, сформированные на базе посткейнсианской, поведенческой, неавстрийской и институционалистской школ. Можно отметить следующие контуры альтернативной модели экономического поведения:

1. Она менее абстрактна, чем неоклассическая, собственно, поэтому альтернативные подходы не обладают универсальностью, которая свойственна основному течению.

2. В ней акцентируется не логический выбор из имеющихся альтернатив, а познавательная деятельность субъекта, в ходе которой он взаимодействует с внешним миром, сталкиваясь с различными проблемами.

3. Здесь отсутствует характерный для неоклассики детерминизм, объяснение человеческих действий ищется не в изменении внеш-

¹ *RREEMM* — *Resourceful, Restricted, Expecting, Evaluating, Motivated, Meaning* — то есть человек изобретательный, ограниченный, ожидающий, оценивающий, мотивированный и осмысливающий.

них условий, а в самом человеке, его внутреннем мире.

4. Большое значение придается неопределенности. Это происходит как из-за нехватки информации о будущем или настоящем, так и из-за неопределенности поведения окружающих, действующих с учетом своих мотивов. Субъекты не могут определить последствия своих действий и вынуждены опираться на свои нерациональные (в силу отсутствия информации) ожидания, предчувствия, интуицию. На поведение людей влияют устойчивые стереотипы: привычки, условности, нормы.

5. Человек ограничен в обработке имеющейся информации и принятии взвешенных решений. Даже если бы он обладал полной информацией обо всех вариантах поведения, то все равно не смог бы за ограниченное время сравнить их.

6. К традиционным целям, стоящим перед человеком — благосостояние, полезность, удовлетворение потребностей — добавляются специфические цели познающей личности: самореализация, стремление к совершенству, творчество, здесь также присутствует обеспечение внутреннего комфорта в процессе познавательной деятельности и принятия решений — это, прежде всего, сохранение непротиворечивой системы ценностей, своего душевного мира, а также избегание когнитивных диссонансов, чрезмерного напряжения и т. д.

В 2002 г. Дэниэл Канеман получил Нобелевскую премию по экономике за доказательство того, что «человеческие решения закономерно отклоняются от стандартной модели». Он писал: «В процессе принятия решения субъекты игнорируют самые основные принципы и правила, лежащие в основе теории рационального выбора» [16]. Вместо калькуляции своей выгоды люди просто следуют привычкам и традициям, игнорируя вероятностных журавлей, выбирают надежных синиц в руках, недооценивают возможность отрицательного исхода в «привычных» ситуациях («ошибка профессионала»). Они, как правило, готовы рисковать не для получения выигрыша, а чтобы избежать проигрыша.

Остановимся далее на некоторых альтернативных концепциях. В первую очередь, обратим внимание на теории или отдельные подходы, в которых акцентируется внимание на роли человека, механизмах принятия решений, степени рациональности его выбора.

Теория ограниченной рациональности, поведенческая экономическая теория. Принятие решений в условиях ограниченной информации

подробно рассматривается в теории ограниченной рациональности (Г. Саймон), и сформированной на ее основе поведенческой (бихевиористской) экономической теории. Ее отправной точкой стала необходимость пересмотра предпосылки о полной информации, входившей в неоклассическую модель человека.

Принятие решений в модели Саймона раскладывается на этап поиска и этап принятия удовлетворительного варианта [11, 12]. Он исходил из того, что у человека, принимающего решения, нет готовых вариантов, их нужно искать самому, к тому же он обладает ограниченными когнитивными способностями. Из ограниченности информации следует ограниченность рациональности. Он предполагал, что субъекты в экономике стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени. Поэтому хозяйственный субъект ведет поиск альтернатив до тех пор, пока не будет найден первый приемлемый (удовлетворительный) вариант. К. Левин, развивая данные идеи, указывал, что приемлемость или неприемлемость варианта определяется с помощью показателя «уровень притязаний индивида».

При выборе удовлетворительного варианта от индивидуума требуется существенно меньше информированности и счетного искусства, чем в неоклассическом подходе. Ему не нужна точная информация о результативности данного варианта и нет нужды сравнивать его с другими с учетом функции полезности. Достаточно интуитивного представления о том, что данный вариант выше или ниже приемлемого уровня, а сравнивать варианты между собой нет необходимости.

Идеи Саймона развил Роналд Хайнер, указавший, что для того чтобы ориентироваться в условиях неопределенности, люди располагают набором правил поведения, причем не универсальных, а привязанных к часто встречающимся экономическим ситуациям. Иногда отклонения от этих правил могли бы быть выгодны, но в силу неопределенности среды трудно установить правильный момент для отказа. Чтобы формализовать модель инерционного поведения, Хайнер предложил формулу идентификации варианта поведения. Человек меняет его, если качество принимаемого решения превышает уровень, равный отношению возможного убытка от несвоевременного принятия решения к ожидаемой выгоде от своевременного. Решение принимается, когда оно надежно, в противной ситуации человек не реагирует на новую информацию, хотя при удаче

он мог бы получить выгоду. Выбор оказывается относительно независимым от конкретной ситуации и в существенной мере определяется поведением.

Рациональность, описываемую в теориях Саймона, Хайнера и др., можно считать ограниченной лишь относительно формального максимизационного критерия. В то же время их модель принятия решений, по сути, соответствует более широким критериям рациональности, распространяющимся не только на результаты действий, но и на процесс принятия решений.

Теории переменной рациональности. Принятие решения экономическим субъектом можно разделить на две стадии: стадию сбора и обработки информации и стадию выбора варианта. Традиционная модель человека предполагает принятие оптимального решения на обеих стадиях. Поведенческая теория предлагает для обеих стадий «ограниченно рациональную» процедуру выбора не оптимального, а удовлетворительного решения. Концепции переменной рациональности сосредоточивают внимание на второй стадии, где главное не наличие информации, а способность ее осмыслить. Эта теория не исходит из заданной рациональности экономического субъекта (совершенной или ограниченной), а определяет ее как переменную величину и отмечает факторы, побуждающие человека вести себя более или менее обдуманно и расчетливо. Экономическая рациональность, тождественная максимизации целевой функции, является верхним пределом, к которому стремится переменная рациональность при максимальных когнитивных затратах.

Харви Лайбенштайн отмечал, что уровень рациональности (продуманности) человеческого поведения зависит от двух элементов: мыслительной энергии и душевных сил [9]. Экономическому субъекту тяжело досконально продумать возможное решение. Однако общественная природа человека, стандарты и нормы, которые ставит перед ним общество, нивелируют на практике эти сложности. Такие требования отчасти ощущаются человеком как свои собственные, а отчасти действуют как внешние ограничители его поведения. Если же «протестантская этика» не позволяет ему быть праздным, то речь идет об интернализированной норме. В результате происходит конфликт личных стремлений, общественных (групповых) норм поведения с физиологическими потребностями человека и его желанием экономии сил. В итоге достигается рациональность,

удовлетворяющая внутренний запрос на качество принимаемого решения и далекая от абсолютной рациональности.

Согласно Пьеру-Луи Рейно, варианты экономического поведения человека зависят от затрат умственной энергии. Наибольших затрат требует осознанное, рациональное поведение, поэтому экономические субъекты поступают так реже всего. С другой стороны, полностью неосознанное поведение, когда человек движется по инерции, практически не тратя энергию, тоже не лучший вариант, поскольку не обеспечивает самосохранения. В результате наиболее часто будут встречаться квазирациональные формы поведения.

Социоэкономическое и гуманистическое направления. Социальная, или гуманистическая, экономическая теория базируется на междисциплинарном анализе экономических явлений с привлечением этики, социологии, психологии, антропологии и других дисциплин. Сторонники гуманистического направления стремятся преодолеть ограниченность анализа модели человека каждой из наук и на основе их интеграции построить новую теорию.

Известный представитель данного направления А. Этциони утверждает, что движимое собственным интересом рациональное поведение происходит в контексте, заданном запросами личности и интересами общества, то есть мотивация хозяйственного субъекта характеризуется не одной, а минимум двумя целями, одна — личные удовольствия, полезность, другая — нравственный долг. Плюралистическая мотивация означает, что предпочтения человека, как правило, противоречат друг другу, причем противоречия могут возникать не только между удовольствиями и моральным долгом, но и между различными удовольствиями или видами морального долга. У человека отсутствует стабильная и непротиворечивая система предпочтений, и важно определить условия, когда одно «я» оказывается сильнее другого.

На выбор средств достижения целей влияют как рациональные, так и эмоциональные и этические соображения, присущие индивиду как члену социальной группы или общества в целом. Нормативно-аффективные факторы, по формулировке Этциони, могут выделить один из возможных вариантов как единственно приемлемый или, напротив, неприемлемый, сокращая тем самым набор возможностей, подвергающихся рациональному анализу. Они могут эмоционально окрасить оцениваемые варианты, прервать рациональную процедуру (например, в пользу первого удовлетворитель-

ного варианта, как у Саймона). Принятие индивидуальных решений в значительной мере объясняется факторами, действующими на уровне коллектива и общества в целом (например, распределением власти), что часто оправдывает отказ от методологического индивидуализма.

Институциональные концепции. В институциональном подходе акцент делается на внешние факторы экономического развития, на институты, проблематика институциональных исследований включает теорию потребительского спроса, теорию благосостояния, анализ социально-экономических институтов. Она выступает в различных модификациях: социально-психологический институционализм (Торстейн Веблен), социально-правовой (Джон Р. Коммонс), конъюнктуроведение (Уэсли К. Митчелл) и другие теории. Для нового институционализма характерен отход от акцентов на технические факторы и разворот к человеку, социальным проблемам, вследствие чего возникают: экономическая теория прав собственности (Рональд Коуз), теория общественного выбора (Джеймс Бьюкенен).

Институциональный подход, как и иные альтернативные взгляды, кроме поведенческого, обращает внимание на исходные факторы (рутины, властные отношения и др.). Основная идея: человек — основной экономический ресурс постиндустриального общества. Институционализму свойственны следующие особенности:

1. Более широкая трактовка предмета экономики. Здесь учитывается целый набор политических, правовых, психологических и иных аналогичных факторов.

2. Изучение не столько условий функционирования механизмов хозяйствования, сколько их трансформации.

3. Анализ хозяйственных отношений не с позиций «экономического человека» (действий отдельных субъектов), а с учетом их места в обществе.

Таким образом, институционализм привнес в портрет человека и экономических систем свои оригинальные черты. Он в меньшей степени, чем неоклассика, придерживается методологического индивидуализма, тяготеет к объяснениям, принятым в социологии, не исходит из человеческой природы как из данности, а пытается изучить закономерности ее формирования и эволюции. Для институционалистов факторы, предопределяющие поведение человека в экономической жизни, берут начало в прошлом не только человека, но и об-

щества в целом. Человек выступает здесь как биосоциальное существо, на которое воздействуют биологическая природа и общество.

Оба эти воздействия объединил еще Т. Веблен [2], введя категории «инстинктов», говоря не о биологических, неосознанных аспектах человеческой деятельности, а о способах (обычаях) осознанного и целенаправленного поведения, формирующегося в определенном культурном контексте и передающегося из поколения в поколение. Отсюда он вывел внутреннюю противоречивость капитализма, сочетающую рациональную организацию производства и иррациональные общественные формы.

Другой видный институциональный исследователь Джон Дьюи [4], объяснял поведение людей как эффект привычки. Он утверждал, что человеческая натура — это совокупность «импульсов и привычек, которые человек постигает в процессе обучения, испытывая положительную или отрицательную реакцию общества на свое поведение». Привычка здесь — не стереотипы действий или условный рефлекс, а склонность к некоторым видам и способам реакции. Привычка, по Дьюи, напоминает правила поведения, отмеченные в поведенческих теориях (Р. Хайнер). Привычка не противостоит рациональности в широком смысле слова, а является способом ее осуществления. Относительная стабильность привычки делает человеческое поведение предсказуемым.

Дж. Коммонс, развивая институционалистские концепции человека, разграничил привычку и обычай. В отличие от первой, относящейся к личному опыту, обычай — это «вид социального принуждения», общественные, институционализированные нормы поведения, позволяющие «качать» людей, отказывающихся от традиционных правил, управлять их поведением.

Новый институционализм (О. Уильямсон, Д. Норт, Р. Познер и др.) расширил набор ограничений, в которых действует хозяйственный субъект, включив в них ограничение памяти и способностей человека. Применяя к институтам модель рациональной максимизации, он объединил конкретность, свойственную институциональному подходу, и логику, присущую неоклассическому. При этом произошел отказ от принципа методологического индивидуализма: объяснение отбора институтов, обеспечивающих экономию транзакционных издержек, носит холистский функциональный характер.

Уильямсон отмечал, что «экономическая теория транзакционных издержек описывает человеческую природу такой, какой мы ее знаем, используя понятия ограниченной рациональности и оппортунизма. Первое отражает ограниченность наших познавательных способностей. Второе — представляет собой альтернативу посылке о прямом и примитивном следовании индивидов своим интересам» [13].

Взгляды институциональной экономики завоевали популярность, в том числе в связи с тем, что агенты действуют здесь не «в чистом поле» свободного рынка, а в окружении реальной среды, институтов — организаций, правил, традиций и т. п. Побудительными мотивами их действий являются не столько максимизация прибыли, сколько стремление соответствовать институциональным нормам и правилам, улучшить свое положение в рамках этих институтов.

Модель индивидуума, действующего в рамках институционального подхода, можно по аналогии назвать «человек институциональный». Характер его поведения и особенности экономических ориентиров, в том числе в сопоставлении с поведением человека экономического, подробно представлены в [7].

Рациональность поведения экономического человека

Обобщим взгляды различных школ на рациональность поведения экономического субъекта. Традиционный смысл, вкладываемый в термин «рациональный» (или разумный, целесообразный), подразумевает, что это что-то доступное пониманию, продуманное, внутренне обоснованное. Отсюда рациональная (целесообразная) деятельность экономических субъектов — это деятельность, направленная на эффективное достижение стоящих перед ними целей и учитывающая имеющиеся ограничения и возможности.

Задача рационального использования экономических ресурсов традиционно возникает в связи с их ограниченностью, отсюда вытекает рациональность поведения экономического субъекта. Сутью такого поведения является максимизация личной выгоды и минимизация затрат с учетом имеющихся ограничений. Таким образом, рациональность человека определяется тем, что его выбор приводит к результату, в наибольшей степени соответствующему целям такого индивидуума.

На определение способа рационального поведения влияют различные специфические факторы, например, время. Поясним.

Максимизация прибыли в краткосрочном периоде предполагает, кроме прочего, стремление к снижению издержек. Но, если предприниматель заботится о развитии своего бизнеса, он должен мыслить в долгосрочной перспективе. Для этого приходится сегодня осуществлять дополнительные затраты, чтобы в будущем расширить рынок своей продукции.

Как отмечалось выше, существует несколько трактовок понятия «рациональность». В неоклассической интерпретации данное понятие означает возможность оценки всех имеющихся альтернатив для выбора наилучшей, приносящей наибольшую материальную выгоду. Такая постановка декларирует, что человек может оценивать возможные перспективы, произвести расчет лучших параметров. Данный вариант обычно называют «полной рациональностью». Идея «полной рациональности» базируется на предположении о наличии достаточной информации для наилучшего выбора.

Несмотря на то, что принцип рациональности экономического выбора, представляет идеальную модель поведения, он не является бесполезной абстракцией, поскольку позволяет унифицировать и обобщить основные закономерности поведения экономических субъектов.

В то же время экономическая наука за последние годы существенно детализировала данный принцип с учетом особенностей поведения отдельных категорий индивидуумов. В частности, Г. Саймон предложил концепцию «ограниченной рациональности», основанную на невозможности получения экономическим субъектом полной информации для осуществления обоснованного выбора. Человек стремится действовать рационально, но может это делать только в ограниченной степени. Стремление к рациональности означает минимизацию затрат при использовании ограниченных ресурсов, и, если интеллект является ограниченным ресурсом, стремление сэкономить на его использовании, на познавательных усилиях, вполне объяснимо. Отсюда решение, которое человек выбирает, является не лучшим из возможных, а первым из удовлетворительных (удовлетворяющих индивидуальный уровень притязаний). Для обозначения такого решения, обеспечивающего достаточное удовлетворение, используется даже специальный термин *satisficing* (от *satisfy* — удовлетворять и *suffice* — достаточный) — приемлемый, но не обязательно максимальный результат.

Оливер Уильямсон, развивая подход Саймона, выделял три формы рационально-

сти: сильную (предполагающую максимизацию), полусильную (ограниченную) и слабую (органическую, процедурную) [14].

В рамках полусильной рациональности человек при принятии решений стремится, с одной стороны, к минимизации когнитивных усилий, а с другой — к уменьшению отклонений от норм поведения. В этом случае его поведение становится квазирациональным. В результате человек старается придерживаться привычного типа поведения, даже если его изменение в перспективе может принести ему дополнительные дивиденды. Слабой формой рациональности выступает рациональность, ограниченная принятыми в обществе нормами, моралью, традициями, юридическими законами, административными или стратегическими барьерами. Здесь учитывается влияние на поведение людей их религиозных взглядов или идеологии (А. Алчиан, Р. Нельсон, С. Уинтер, О. Уильямсон, Ф. Хайек).

Г.Б. Клейнер в [8] вводит понятие органической иррациональности, учитывающей органически присущие любому индивиду качества и особенности, приводящие к нарушению рациональности поведения. Он отмечает, что существует широкий круг устойчивых психологических особенностей человека, вызывающих отклонение от рационального выбора. Например, он может вести себя при выборе цели крайне непоследовательно, не всегда отличать реальные альтернативы от нереальных, предпочитать решения, близкие предыдущему опыту, выбирать альтернативы в соответствии с традиционными процедурами, не обязательно отвечающими конкретной ситуации и т. п.

Человек, обладающий органической иррациональностью, при принятии решения воспринимает не всю имеющуюся информацию. Он, например, может «размывать» ситуацию, делая нечеткими как целевую функцию, так и ограничения выбора, либо, наоборот, исказить постановку задачи, жестко ограничивая альтернативы или необоснованно их «выпячивая». При восприятии реальной картины, как размытой, «текучей», так и чересчур ригидной, с обостренными и искаженными формами, принятие решения осуществляется им на основе либо фрагментарного анализа и субъективного выбора, либо слабой процедурной рациональности [8].

Принято считать, что сегодняшний российский «экономический человек» отличается от западной модели экономического человека (см., например, [10]). Его поведение в

существенной степени импульсивно и иррационально. Если же рациональность и присутствует, то в большей степени это «краткосрочная», сиюминутная рациональность — вместо «долгосрочной» рациональности западного типа.

Российский человек экономический часто живет одним днем, текущей прибылью или доходом, и во многих случаях не способен оценить свою экономическую позицию в долгосрочной перспективе. Эгоцентризм такого человека также порой является излишне выраженным. Он не стремится к достижению коллективных (общественных) благ, поскольку часто просто не способен увидеть в них свою долгосрочную выгоду, для него не столь важны моральные нормы и общественные правила. Российского «человека экономического» отличает высокая вероятность оппортунистического поведения, возможно, поэтому ему так сложно выстраивать партнерские отношения с другими участниками рынка.

Отмеченные свойства связаны, по нашему мнению, как с традиционным патернализмом еще советского человека, его инфантильностью¹, нежеланием и неумением принимать самостоятельные долгосрочные хозяйственные решения, так и с постоянно усиливающимся присутствием государства уже в сегодняшней хозяйственной жизни России.

Подводя итоги, отметим, что современная экономическая теория все в большей степени не только оперирует идеальным экономическим индивидуумом, а старается учесть многочисленные особенности его поведения от экономических, до психологических и исторических. Это позволяют более адекватно отразить происходящие экономические процессы.

Рассматривая российскую предпринимательскую среду, поведение экономических субъектов в наших реалиях, следует отметить, что отечественному экономическому человеку исторически присущи свои особенности поведения и механизмы принятия решений. Поэтому обсуждая пути трансформации экономического климата в современной России, необходимо, с одной стороны, базироваться на актуальных теоретических взглядах, а с другой — учитывать особенности поведения экономического индивидуума в складывающейся социально-экономической ситуации.

¹ Эволюция патернализма советского человека наглядно проиллюстрирована, например, Е. Т. Гайдаром, см. [3].

Список источников

1. Автономов В. С. Человек в зеркале экономической теории. — М.: Наука, 2003. — 320 с.
2. Веблен Т. Теория праздного класса // Экономическая мысль Запада / Под редакцией В. В. Мотылева — М.: Прогресс, 1984.
3. Гайдар Е. Т. У реформаторов вновь появился шанс // Собр. соч. Т. 8. — М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2014. — 768 с.
4. Дьюи Д. Психология и педагогика мышления / Пер. с англ. Н. М. Никольской. — М.: Совершенство, 1997. — 208 с.
5. Ерзкян Б. А. Человек институциональный, или эволюция концепции homo economicus // Вестник Государственного университета управления. — 2000. — № 1. — (Институциональная экономика).
6. История экономических учений: учеб. пособие / Автономов В. С., Ананьин О. И., Макашева Н. А. и др. — М.: Инфра-М, 2009. — 784 с.
7. Клейнер Г. Б. Агенты и институты. К проблеме институционального выбора // Homo institutus — человек институциональный. Гл. 2. — Волгоград: Волгу, 2005. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kleiner.ru/skrepk/a-i-2005.pdf>.
8. Клейнер Г. Б. К методологии моделирования принятия решений экономическими агентами // Экономика и математические методы. — 2003. — Т. 39. — № 2.
9. Лейбенштейн Х. Аллокативная эффективность в сравнении с 'X-эффективностью // Вехи экономической мысли. Вып. 1. Теория потребительского поведения и спроса — СПб.: Экономическая школа, 1993.
10. Орехов А. М. Методы экономических исследований. — М.: Инфра-М, 2009. — 392 с.
11. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1978. — Вып. 3. — С. 16-38.
12. Саймон Г. А. Теория принятия решений в экономической теории и в науке о поведении // Вехи экономической мысли. / Под ред. В. М. Гальперина, С. М. Игнатъева, В. И. Моргунова. — СПб.: Экономическая школа, 2000. — Т. 2.
13. Уильямсон О. И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. — 1993. — Вып. 3.
14. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция — СПб, Лениздат, 1996.
15. Lindenberg S. Social rationality as a unified model of man. Including bounded rationality // Journal of Management and Governance. — 2001. — № 8 (3-4). — P. 239-251.
16. Tversky A., Kahneman D. Advances in prospect theory. Cumulative representation of uncertainty // Journal of Risk and Uncertainty. — 1992. — № 5. P. — 297-232.

УДК 330.8

Ключевые слова: неоклассическая экономическая теория, институциональная экономическая теория, экономический человек, мотивы поведения, рациональность выбора, механизмы принятия решений, органическая иррациональность