

Модель человека в поведенческой экономике как методологическое основание современной экономической теории

Научный руководитель – Тутов Леонид Арнольдович

Лозина Ольга Игоревна

Аспирант

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Экономический факультет, Кафедра философии и методологии экономики, Москва, Россия

E-mail: lozina.olia@yandex.ru

Проблема моделирования поведения человека в экономической теории имеет давнюю историю. Общепринятая модель, используемая в неоклассическом подходе, REMM (*К. Бруннер, М.Йенсен, У.Меклинг*) указывает на такие базовые свойства, как наличие полной, исчерпывающей информации о ситуации и об альтернативах выбора, точный расчет предпочтительности каждой из альтернатив, вероятности наступления событий и поведения других агентов, определенные и устойчивые предпочтения, максимизация собственной выгоды [1]. В данной модели человек предстает как абсолютно рациональный участник экономических отношений, принимающий эффективные решения. Однако развитие экономической теории привело к тому, что модель не соответствует действительности: в реальности существуют ограничения, которые не позволяют индивидам принимать рациональные решения. Более того, определенные обстоятельства даже в типичных ситуациях способны спровоцировать людей на изменение поведения в ущерб собственным долгосрочным интересам. Встает также вопрос понятия единых критериев полезности: для каждого индивида она проявляется субъективно, это условная величина, не содержащая в себе качественного основания.

Поведенческая экономика в свою очередь позволяет объяснить экономическое поведение с помощью включения в его анализ психологических и когнитивных особенностей индивидов.

Цель: обосновать роль модели человека в поведенческой экономике как методологического основания современной экономической теории.

Прежде всего, с точки зрения поведенческой экономики рациональность экономических агентов не ограничивается неоклассической трактовкой, отождествляемой с максимизацией полезности, а употребляется в более широком смысле, соотносится с категорией разумного, адекватного варианта. Как отмечал Г.Саймон, один из родоначальников поведенческой экономики, человеческое поведение всегда содержит значительный рациональный компонент, так как индивид оценивает, что здраво и разумно для него [3]. Соответственно, подобное понимание рациональности позволяет утверждать, что люди принимают то или иное решение разными способами исходя из их индивидуальных особенностей, поэтому ключевым становится исследование не конечного выбора, а процесса принятия решения об этом выборе.

Экономический выбор, совершаемый индивидом, во многом зависит от прогноза, который он делает на основании собственных суждений. Однако ввиду когнитивных ограничений мышления эти суждения неточны. В ходе экспериментов (*Д.Канеман, А.Тверски*) было выявлено, что принимая решения, люди полагаются на эвристики - автоматические механизмы, позволяющие упростить данный и экономить усилия. Наиболее известные из них: эвристика доступности (*availability heuristics*), определяющая события, которые проще извлечь из памяти, как более вероятные; эвристика репрезентативности (*representativeness heuristics*), заключающаяся в классификации событий в соответ-

ствии с тем, насколько они соответствуют какому-либо типичному примеру; эффект якоря (*anchoring*), проявляющийся в смещении численных ответов в сторону числа, которое до этого попало в сознание [4]. Таким образом, суждения не могут быть надежной опорой ввиду их нестабильности и зависимости от контекста.

Кроме того, в рамках поведенческой экономики выделяется ряд характеристик поведения индивидов, которые не позволяют удовлетворять требованиям рациональности в ее общепринятом неоклассическом понимании. Современные исследования показывают, что предпочтения индивидов зависят от точки отсчета, которой пользуется индивид: обычно - это набор благ, которым он обладает. Люди склонны не терять блага из набора текущего потребления, чем приобретать другие.

Поведенческий подход в экономике также показывает, что люди обречены на ошибки оптимизма и пессимизма, которые способствуют недооценке или переоценке вероятности наступления нежелательных событий. Как следствие, под влиянием этих ошибок они принимают слишком рискованные решения, не соответствующие их возможностям, или наоборот, неоправданно избегают риск. Данный феномен раскрыт в рамках теории перспектив, во многом объясняя, почему люди действуют так, чтобы избежать краткосрочных потерь, чем достичь долгосрочной прибыли [4].

Таким образом, ввиду когнитивных ограничений поведение индивида связано не с эффективностью как максимизацией полезности, а является удовлетворительным решением для рационализации своей деятельности. Подобные явления находят эмпирическое подтверждение, показывая, как индивиды принимают решения при долгосрочном экономическом планировании и краткосрочных действиях.

Стоит отметить, что на поведение экономического агента существенно влияет не только внешняя среда, прежде всего институты, но также интериоризированные им ценности, нормы и модели действий [2]. В связи с этим рациональность расширяется посредством включения в ее анализ норм морали, что игнорируется в рамках неоклассического подхода. Поступки индивида связаны с обеспечением приемлемого баланса морали и с достижением удовлетворенности эгоистических потребностей для достижения собственной выгоды.

Таким образом, поведенческая модель человека становится крайне актуальной на современном этапе развития экономической науки, подчеркивая значимость субъективных особенностей индивидов. Главная задача заключается в ее использовании для прогнозирования и корректировки поведения экономических субъектов на разных уровнях экономической системы. Поскольку люди во многом совершают идентичные ошибки и реагируют на те или иные события схожим образом, это дает возможность направлять их поведение в наиболее эффективную для функционирования экономики сторону.

Источники и литература

- 1) Лебедева Н.М., Татарко А.Н. Ценности культуры и модели экономического поведения. М.: «Спутник+», 2011. 389 с.
- 2) Марущак И.В. Эволюция модели экономического человека в теории человеческого капитала: от homo economicus до homo transcatus // Креативная экономика. 2017. № 8. С. 839-846.
- 3) Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. №3. С. 16-38.

- 4) Kahneman D. Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgment and choice. Prize Lecture, 2002 // URL: https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2002/kahnemann-lecture.pdf