

## Раздел 6. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

УДК 330.8

### АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА В ЭКОНОМИКЕ

*Смирнова Елена Анатольевна (elenasmirr@bk.ru)  
ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет»*

В статье выделены модели поведения человека в рамках различных экономических концепций. Для каждой из моделей предложен авторский вариант названия. На основе сравнительного анализа проведена группировка факторов, ограничивающих достижение целевой функции.

*Ключевые слова:* поведенческие финансы, модель поведения человека в экономике, система мотивации, целевая функция.

В теории поведенческих финансов задача построения рабочей модели экономического поведения человека является одной из самых приоритетных, поскольку знание о предпосылках и мотивации типового поведения человека при принятии им решений финансового характера позволяет спрогнозировать тенденции развития финансов и экономики в целом. Значимость нового направления финансов подчеркивает и тот факт, что в паспорт научной специальности «Финансы, денежное обращение и кредит» включен пункт, посвященный изучению поведенческих финансов, личностных особенностей и типового поведения человека при принятии решений финансового характера.

В исследовании проведен анализ моделей экономического поведения человека в ретроспективе от самых первых моделей, сформированных в рамках классической школы политической экономии, до теорий современных авторов. Необходимость такого исследования вызвана тем, что по настоящее время не создана единая унифицированная модель поведения человека, позволяющая обрисовать предпосылки и причины, моделирующие нерациональное экономическое поведение человека. Для обеспечения сопоставимости теорий в исследовании заложено три фактора, на основе которых будет проводиться сравнение: целевая функция деятельности экономического субъекта (ЦФ), мотивация к действиям (М), и система ограничений (СО) (факторов, затрудняющих процесс реализации целевой функции).

#### *Поведенческая модель человека в экономике в рамках классической школы*

А. Смит впервые подверг комплексному исследованию представление о человеческой природе. В произведениях классической школы политэкономии описана модель субъекта, которая часто называется «экономическим человеком». Она характеризуется: доминированием собственного интереса (выгоды) в мотивации экономического поведения (модель радикального субъективизма); компетентностью (информированностью + сообразительностью) экономического субъекта в собственных делах

(т.е. он компетентен в том, что затрагивает лишь его личный интерес); открытой системой анализа: учитываются классовые различия в поведении и неденежные факторы благосостояния.

В основу мотивации и целеполагания Смит ставит собственный интерес, эгоизм, «одинаковое у всех людей постоянное и неисчезающее стремление улучшить свое положение». Однако он не сводит собственный интерес людей к получению денежных доходов. Смит закладывает и ряд неэкономических факторов, влияющих на выбор занятий: приятность или неприятность занятия, легкость или трудность обучения, постоянство или непостоянство занятий, больший или меньший престиж в обществе и, наконец, большая или меньшая вероятность успеха.

К умственным способностям «экономического человека» не предъявляется никаких особых требований. Те же ситуации, когда люди действуют недостаточно рационально (с точки зрения объективного наблюдателя), классики склонны объяснить не столько их глупостью, сколько влиянием неденежных целей, в том числе и связанных с эмоциями.

Другой представитель классической школы – Д.Рикардо, стремился открыть объективные «экономические законы», по которым происходит распределение благ в обществе. Как и в работах А.Смита, собственный интерес согласно учению Д.Рикардо не сводится к чисто денежному: капиталист «может поступиться частью своей денежной прибыли ради верности помещения, опрятности, легкости или какой-либо другой действительной или воображаемой выгоды, которыми одно занятие отличается от другого».

#### *Модель поведения человека в рамках школы утилитаризма (Дж.Бентам)*

При исследовании теории утилитаризма Дж.Бентама нельзя не отметить сходство построенной им в учении модели поведения человека с рассмотренной ранее классической концепцией. Так, целью всякого человеческого действия и «предметом каждой мысли любого

чувствующего и мыслящего существа» Бентам, как и классики, провозгласил «благополучие (well-being)» в той или иной форме. Однако благополучие трактовалось им в стиле доминирующей в те времена концепции гедонизма: «природа отдала человечество во власть двум суверенным повелителям: страданию и наслаждению». Бентам исходил из того, что наслаждения и страдания поддаются количественному измерению и соизмерению. Наслаждения и страдания, согласно Бентаму, являются своего рода векторными величинами. Основными компонентами этих векторов он считает: 1) интенсивность, 2) продолжительность, 3) вероятность (если речь идет о будущем), 4) доступность (пространственная), 5) плодотворность (связь данного удовольствия с другими), 6) чистота (отсутствие элементов обратного знака, например, удовольствие, сопряженное со страданием, чистым не является), 7) охват (количество людей, затронутых данным чувством). При этом важнейшими компонентами считаются первые два. Благополучие, как предполагает автор, может измеряться следующим образом: берется сумма интенсивностей всех удовольствий за данный период времени, умноженных на их продолжительность, и из нее вычитается общее количество страданий (рассчитанное по аналогичной формуле), испытанных за тот же период.

Относительно требований, предъявляемых к интеллектуальным способностям человека, Бентам исходит из того, что каждый человек в состоянии производить все те арифметические действия, которые нужны для получения максимума счастья, хотя признает, что такой метод принятия решений «недоступен прямому наблюдению». Бентам не исключает возможность ошибок, возникающих из-за недостаточной способности людей к арифметике, либо их «злой воле» (в случае, если человек пристрастно оценивает счастье других людей), либо, наконец, простым предрассудкам. Однако при этом Бентам игнорирует влияние на принятие решений со стороны каких-либо эмоций. Впоследствии данную концепцию, созданную Бентамом, назвали *счетным рационализмом*.

#### *Модель поведения человека в рамках школы историзма (К.Книс)*

Появление новой *исторической школы* экономической теории повлияло на существенную модификацию человеческой модели. Так, в области мотивации субъекта к эгоизму классиков добавляются еще два более благородных побуждения: «чувство общности» и «чувство справедливости». Человек более не рассматривается как отделенный от общества индивид, его поступкам, мотивации, образу мышления придается социальный характер. Доказывается это примером развития в те времена частной благотворительности: если человек настолько

альтруистичен в потреблении, что делится со своими близкими, то, видимо, в производстве он тоже не руководствуется чисто эгоистическими мотивами.

Таким образом, модель экономического субъекта исторической школы существенно отличается от классического «экономического человека» и бентамовского гедониста. Если «экономический человек» - рациональный максимизатор, хозяин своих намерений, а гедонист - пассивен, но одержим единственной страстью - быть счастливей, то человек исторической школы представляет собой пассивное существо, подверженное внешним влияниям, и испытывающее воздействие со сторон двух видов побуждений: эгоистического и альтруистического. Так, основоположник исторической школы К. Книс считает, что все экономические явления и законы «национальной экономики» порождены комбинацией двух факторов: реального (материальная внешняя среда) и личного (внутренняя духовная жизнь человека). Следовательно, экономическая деятельность является органической частью общественной жизни, ограничена законами и моралью.

#### *Модель поведения человека в рамках концепции маржинализма (Джевонса, Вальрас)*

В основе экономической теории маржиналистов лежит модель *рационального потребителя*. Целью обмена и производства для каждого из участников у маржиналистов остается получение максимальных наслаждений или наибольшее удовлетворение потребностей (продолжается концепция гедонизма). Однако эта мотивация, свойственная бентамовской модели, дополняется 1 законом Госсена (все потребности имеют тенденцию к насыщению, при последовательном потреблении полезность каждого следующего блага уменьшается).

Применение закона убывающей полезности способствовало ужесточению требований маржиналистов (Джевонса и Вальраса) к аналитическим способностям экономического субъекта. Поскольку субъективно воспринимаемая полезность каждой следующей единицы блага падает, а объективные сложности, связанные с ее добыванием, возрастают, неизбежно должен наступить момент, когда дальнейшее приращение благ даст не прирост удовольствий, а их сокращение. Таким образом, рациональный максимизатор полезности в концепции Джевонса и Вальраса является «наследником» бентамовского гедониста, вооруженным арсеналом математического анализа, благодаря которому возможно моделирование оптимального поведения, учитывающая ограничения, накладываемые законом насыщения потребностей.

В рамках школы раннего маржинализма происходит трансформация поведенческой модели: субъект становится проще с точки зрения мотивации, поскольку предполагается стабиль-

ность системы индивидуальных предпочтений и ее независимость от внешних воздействий, в т.ч. от социальных норм поведения, индивидуальных представлений и понятий этического, нравственного, морального поведения. Но при этом накладывается существенное ограничение на процесс реализации целевой функции: для рациональности суждения субъект должен располагать точным знанием хотя бы о всех доступных ему альтернативах. Для принятия оптимального решения необходим точный прогноз того, чем закончится любой из возможных вариантов поведения. Таким образом, в свойства маржиналистского экономического субъекта попадает и «совершенное предвидение».

*Модель поведения человека в рамках концепции маржинализма К. Менгера*

Отличительной чертой направления К. Менгера в рамках общей школы маржинализма (и, прежде всего, отличием от теорий Дживонса и Вальраса) является акцентирование исследований на субъективном отношении индивида к вещи, его ожиданий полезности от использования этой вещи, предпочтений. Все экономические категории Менгер стремится вывести исходя из природы данных субъективных предпочтений. Как подчеркивает К. Менгер, любые блага, сами по себе, с точки зрения экономиста, лишены каких-либо объективных свойств, и, прежде всего, ценности. Эти свойства придает им лишь соответствующее отношение того или иного субъекта. Однако субъект в концепции Менгера не застрахован от ошибок — он может, к примеру, неверно оценить свои будущие потребности и средства их удовлетворения.

Особый интерес к теории Менгера в наши дни вызван еще и ростом значимости владения информацией, знаниями, владению которых Менгер придавал большую роль. При этом степень рациональности, требуемая от хозяйственного субъекта, в теории Менгера, находится на порядок ниже, чем в моделях Дживонса и Вальраса. Это проявляется, в частности, и в другой особенности австрийской школы, а именно в том, что австрийцы не употребляют не только математических методов исследования, но даже геометрических иллюстраций своих теоретических положений, поэтому здесь идея необходимости счетного рационализма не находит своего отражения, а на интеллектуальные способности индивида не накладывается жестких ограничений.

Впервые при попытках описания моделей поведения человека важную роль (в австрийской теории) занимает фактор времени. Ученые не забывали подчеркивать, что ценностные суждения людей непосредственно зависят от того, на какой период времени они могут рассчитывать удовлетворение своих потребностей (период предусмотрительности).

*Модель поведения человека в рамках неоавстрийской концепции Л. Мизеса и Ф. Хайека*

Сформировавшаяся неоавстрийская концепция хоть и относится к маржиналистскому направлению, однако если сузить предмет ее изучения до поведенческой модели человека можно сказать, что неоавстрийская школа в каком-то смысле находится посередине между концепцией детерминированного выбора неоклассической школы и концепцией субъективизма Дж. Шэкля. С неоклассиками данное направление сближает идея происхождения мотивов поведения человека: так, в неоавстрийской школе отвергается экономическая природа возникновения мотивов, а главенствующая роль принадлежит здесь психологии человека.

Центральное место в методологии неоавстрийской школы занимает концепция «неявного знания» Хайека. Отличает данное направление от неокейнсианского и трактовка неопределенности: если для Кейнсианской теории неопределенность заключалась в преодолимой нехватке информации, то Хайеком неопределенность рассматривалась несколько шире. Так, в «знание» включались неосознанные субъектом и необлегаемые им в слова привычки, навыки и прочее. Трактовка ограниченности информации в данной концепции отличается от альтернативных подходов тем, что авторы признают существование «принципиальной непознаваемости» некоторых важнейших экономических переменных, т.к. они являются субъективными и недоступными внешнему наблюдателю. Иными словами, в данной концепции субъективными являются не только потребности, но и знания.

В концепции неявного знания мы обнаруживаем черты (опора на привычки), сближающие ее с поведенческой теорией (в особенности у Хайнера) и новым институционализмом (Бьюкенен и др.), для которого «правила» имеют основополагающее значение. Из неполноты знания вытекает также логическая невозможность для участников рынка максимизации своей целевой функции. Участники рынка хоть и предпочитают более ценное благо менее ценному, но достичь оптимума не могут, хоть и продвигаются к нему в результате обмена.

*Модель поведения человека в рамках концепции институционализма (Т. Веблена, Д. Дьюи, Дж. Коммонс, Д. Норт, Р. Нельсон, С. Уинтер)*

Отличительной особенностью представителей институционализма является то, что в трактовке социально — экономических явлений они исходят из определяющей роли не индивидуальной (как в политической экономии классического направления), а групповой психологии. Институционалисты рассматривают человека как биосоциальное существо, находящееся под перекрестным воздействием своей биологической природы и общества. Оба эти воздействия объединил в своей категории «инстинктов»

Т.Веблен. Веблен поставил в центр исследований не «рационального», а «живого» человека и попытался определить чем диктуется его поведение на рынке.

Т. Веблен доказал, что в рыночной экономике потребители подвергаются всевозможным видам общественного и психологического давления, вынуждающих их принимать неразумные решения. Так в экономическую теорию вошло понятие «престижное или показное потребление», получившее название «эффект Веблена».

Пересмотру подлежали и движущие мотивы человеческого поведения. Так, в рамках данной концепции, не максимизация выгоды, а инстинкт мастерства, инстинкт праздного любопытства (продолжение инстинкта игры как формы познания мира) и родительское чувство (забота о ближнем) формируют облик экономики в целом. Очевидно неприятие положения классической школы, что человек стремится к получению максимальной выгоды для себя, подчиняя свои действия «арифметике пользы». Веблен считает, что человек не машина для исчисления ощущений наслаждения и страдания и его поведение не может сводиться к экономическим моделям, основанным на принципах утилитаризма и гедонизма. Теория, дающая удовлетворительную трактовку экономического поведения человека, должна включать и внеэкономические факторы, объяснять поведение в его социальном аспекте.

Особое место в институциональном подходе занимает категория *привычки*. Согласно теории Дьюи, человеческая природа состоит из природных «импульсов и привычек, которые человек постигает в процессе обучения, испытывая положительную или отрицательную реакцию общества на свое поведение». Другой категорией, моделирующей поведение человека, является *обычай*. Дж. Коммонс приводит разграничение понятий «привычка» и «обычай». Так, если привычка берет свое начало в личном опыте каждого отдельного человека, обычай – это «вид социального принуждения, которое осуществляет пот отношению к индивидуам коллективное мнение тех, кто чувствует и поступает одинаково». В данной трактовке категория «обычай» сходна с категорией «общественная норма». Однако существует также понятие *рутины*, которое Р.Нельсон и С.Уинтер трактуют как «сравнительно сложный образец поведения, применяемый в ответ на воздействие небольшого числа сигналов, легко опознаваемый и функционирующий в автоматическом режиме», иными словами, рутина – это тот способ, которым обычно совершается действие.

*Модель поведения человека в рамках альтернативных неоклассической концепций радикального субъективизма (П. Эрл, Ш. Доу, Б. Лоусби, Дж. Шэкл)*

В 1980-е годы в западной экономической мысли начал складываться комплексный альтернативный подход, основанный на альтернативной модели человека. В группу теорий, получивших название «теории экономического воображения», входят исследования Д.Шэкла, Л.Лахмана, Дж.О. Дрисколла, М.Риццо, другое название течения, которое сформировали данные ученые – *теория радикального субъективизма*.

Отличие новой сложившейся концепции от ранее существовавших заключается, прежде всего, в том, объяснение человеческих действий ученые данного направления находят не в изменении внешних условий его деятельности, а в первую очередь в самом человеке, в его *внутреннем мире*. Если неоклассическая модель основана на постулате рациональности, то для альтернативной модели исходным понятием является неопределенность. Существующую для каждого экономического субъекта неопределенность можно трактовать двояко. Во-первых, это нехватка информации о будущем или настоящем, которую можно восполнить, но не при существующей институциональной структуре. Во-вторых, это в принципе неустранимая неопределенность, связанная с тем, что окружающая субъекта «среда» состоит из людей, которые также действуют по своим, только им известным соображениям. Поэтому прошлый опыт не может быть ключом к будущему (Дж. Шэкл). Каждому человеку доступно лишь частичное, неполное знание, а полное - прерогатива только рынка в целом (Ф. Хайек). Поведение людей определяется некоторыми устойчивыми стереотипами: привычками, условностями, нормами. Оптимизационная процедура, предполагаемая неоклассической моделью, в данном случае невозможна.

Реальность, которую рассматривает человек данной модели – это не объективная, а мысленная реальность. В определенной степени данное течение является продолжением процесса «субъективизации» экономической теории после введения в нее субъективных потребностей (Менгер, Бем-Баверк, Визер), однако с определенным допущением. Если в теории Менгера на субъективную ценность блага не влияло прошлое, то в теории Шэкла, человек, выбирая вариант поведения, не может знать всю информацию о настоящем, и, тем более, о будущем, оно неизвестно ввиду зависимости от будущих выборов самого субъекта, от выборов других субъектов. Исходя из этого, в концепции радикального субъективизма выбор экономического субъекта беспредпосылочен, в отличие от неоклассической модели поведения человека,

цели которого известны, человек Шэкла выбирает и цели, и средства.

Мотивацию выбора Шэкл трактует также в традициях субъективизма: а) люди выбирают не между вещами, а между намерениями их приобрести; б) цель выбора состоит в немедленном достижении хорошего эмоционального состояния выбирающего, который приобретает надежду (и, видимо, некоторое чувство облегчения от того, что выбор уже сделан) ценой принятия на себя определенных обязательств.

Наконец, целевая функция. Здесь к традиционным целям - благосостоянию, полезности, удовлетворению потребностей добавляются специфические цели творческой, познающей и действующей личности: самореализация, стремление к совершенству, радость творчества, достижение большого контроля над внешними обстоятельствами. Другая группа мотивов включает в себя обеспечение душевного комфорта в самом 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.

*Модель поведения человека в рамках неоклассической концепции Дж. Стиглера и М. Фридмена*

В рамках неоклассической концепции маржинализма мы можем видеть сохранение основных принципов данного направления экономического учения, однако, с уточнением некоторых составляющих его компонентов и сменой акцентов. Так, по мнению Дж. Стиглера, деятельность человека является целенаправленной, причем целеполагание происходит заранее, до начала самой деятельности. При этом труднодоступность и платность информации задаются как внешние ограничения, в которых работает максимизационный аппарат экономического субъекта. Такой подход приводит к тому, что требования к его интеллектуальным способностям не снижаются, а наоборот возрастают - ему приходится перед тем как приниматься за свое главное дело - выбор варианта поведения - решить еще одну задачу - установить оптимальный размер нужной ему информации. Традиционная неоклассическая теория, основываясь на предпосылках совершенной конкуренции, предполагала, что поведение каждого участника рынка не зависит от поведения остальных участников. Эта предпосылка подверглась пересмотру, в частности, в теории игр, основанной Дж. фон Нейманом и О. Моргенштерном. Теория игр близко примыкает к теории ожидаемой полезности, только здесь «исходы» определяются не абстрактной «средой», а взаимодействием субъекта и его партнера-соперника. С конца 60-х - начала 70-х годов особую популярность приобрел еще один спо-

соб встраивания в неоклассическую теорию феномена ожиданий. Это так называемая гипотеза рациональных ожиданий: для решения различных конкретных теоретических задач эта гипотеза требует от участников экономического процесса, чтобы их ожидания либо оптимально использовали всю имеющуюся и относящуюся к делу информацию (слабая формулировка), либо соответствовали предсказаниям теоретических моделей общего равновесия.

*Модель поведения человека в концепции переменной рациональности Х. Лайбенштейна*

Группа теорий, получивших название теории переменной рациональности, отличается от поведенческой и неоклассической концепции смещением акцента в предмете исследования на стадию сбора и обработки информации, а не выбора альтернативы. При этом теории переменной рациональности трактуют степень рациональности экономического субъекта как переменную величину, зависящую от факторов, которые побуждают человека вести себя более или менее расчетливо. Наиболее ярким представителем группы теорий переменной рациональности является Харви Лайбенштейн, согласно концепции которого степень рациональности человеческого поведения зависит от двух «сил»: физиологической (животной) природы человека и его общественной природой. Так, физиологическая природа человека требует от него экономить мыслительную энергию и душевные силы. Чем более продуманным будет решение, тем больше труда и связанных с ним негативных эмоций доставит экономическому субъекту процесс его принятия. И, если бы поведение человека определялось *только его физиологической природой*, оно было бы *минимально рациональным*.

Общественная природа человека требует от него больших затрат физических и умственных сил, поскольку в обществе большим уважением пользуется продуманное, рациональное поведение, и, соответственно, оно приносит человеку большее удовлетворение. В связи с этим возникает конфликт общественных норм поведения с физиологическими со стремлением человека к экономии энергии и сил, в результате разрешения которого достигается оптимальная для душевного комфорта человека степень рациональности, которая, тем не менее, не является абсолютной (той, которая рассматривается в оптимизационных моделях).

*Модель поведения человека в рамках бихевиористской концепции (теории ограниченной рациональности)*

К бихевиористской концепции можно отнести совокупность теорий, описывающих процесс принятия решений в различных областях экономики. Приверженцы поведенческой теории ищут рациональность не в самом решении, а в *процедуре его принятия*. Центр тяжести

поведенческого анализа лежит не в области мотивации, а в *сфере обработки информации и принятия решений*. Звание основателя поведенческой теории принадлежит Нобелевскому лауреату Герберту Саймону. Он разработал нормативные алгоритмы принятия «правильных решений».

Наибольшую известность приобрела созданная Саймоном обобщенная дескриптивная модель экономического поведения - *теория ограниченной рациональности*. Процесс принятия решений в модели описывается двумя направлениями - поиска и принятия удовлетворительного варианта (*satisficing*). Саймон исходит из того, что перед человеком, принимающим решения, нет готовых альтернатив, их нужно искать самому. Но в отличие от теории поиска модель ограниченной рациональности не считает, что в процессе поиска вариантов можно максимизировать полезность, т.к. для этого нет необходимой информации: субъект не может заранее знать исходов каждого варианта, во-первых, из-за неопределенности, не сводимой к риску, во-вторых, из-за своих ограниченных счетных способностей и, в-третьих, из-за того, что у него, вопреки неоклассической модели, нет всеобщей и последовательной функции полезности, которая позволила бы сравнить разнородные альтернативы. Из тех же самых соображений он не сможет выбрать оптимальный вариант, когда у него уже будет набор альтернатив.

Согласно концепции Саймона, поиск оптимальных вариантов поведения ведется до тех пор, пока не будет найден первый приемлемый (удовлетворительный) вариант, а затем прекращается. Измерение данной приемлемости объясняется категорией «уровня притязаний» (*aspirations level*), разработанной в психологической науке Куртом Левином: в каждый момент времени у человека есть некоторое представление о том, на что он может (имеет право) рассчитывать. Вариант считается удовлетворительным, если он позволяет человеку преодолеть планку - уровень притязаний. При этом выбор удовлетворительного варианта требует от экономического субъекта гораздо меньшей информированности, чем в неоклассической модели. Ему уже не надо иметь точную информацию об исходе данного варианта и сравнивать его с исходами альтернативных вариантов в рамках общей функции полезности.

Субъект традиционной неоклассической микроэкономики должен адекватно реагировать на любое изменение окружающих условий, которое необходимо учесть, если хочешь достичь оптимума, поэтому его поведение обладает абсолютной гибкостью. Реальные же люди недостаточно компетентны, чтобы безошибочно действовать в условиях неопределенности. Для того чтобы с максимальной надежностью ориентироваться в таких условиях, они располагают, по мнению Р. Хайнера, *готовым набором правил поведения*, причем не универсальных, а применимых к наиболее часто встречающимся в экономической жизни ситуациям. В ряде случаев отклонения от этих правил могли бы быть выгодны, но в силу неопределенности среды установить правильный момент для отклонения не представляется возможным. Для того чтобы формализовать свою модель инерционного поведения Р. Хайнер выводит формулу так называемого «универсального условия надежности». Это условие сводится к тому, что человек изменяет свое поведение, если «степень надежности» (отношение вероятности сделать выбор в правильный момент к вероятности изменить поведение не вовремя) превышает некоторый допустимый предел, который равен отношению возможного убытка от принятия решения не вовремя к возможной выгоде от принятия своевременного решения. Соответственно, взвешивается как выгодность принятия решения, так и его вероятность. Эта концепция во многом схожа с теорией поиска, но с одним важным исключением: теория поиска сохраняет оптимизационную процедуру, а возможность постоянных изменений поведения в зависимости от меняющихся условий. Модель Хайнера объясняет феномен «порогов»: поведение меняется лишь тогда, когда внешний раздражитель превышает пороговую величину.

В рамках статьи рассмотрены лишь некоторые модели экономического поведения человека. Итоговый обзор выделенных моделей поведения с указанием на мотивацию, целевую функцию и систему ограничений представлен в таблице 1. В таблице предложены авторские варианты трактовки каждой модели поведения человека, выведенные на основе ключевых позиций рассмотренных концепций.

Таблица 1

**Сравнение поведенческих моделей человека  
в рамках направлений различных экономических школ**

Научное направление	Основные положения (по трем признакам: мотивация (М), целевая функция (ЦФ), система ограничений (СО))
Поведенческая модель человека в экономике в рамках классической школы <i>«Модель радикального субъективизма»</i>	М: 1. Личная денежная выгода (получение денежных доходов) 2. Побочные интересы: «приятность» занятия, легкость обучения, престиж, постоянство занятости, вероятность успеха ЦФ: Максимизация прибыли путем поиска наиболее выгодного вложения капитала, находящегося в распоряжении человека, реализация неденежных интересов СО: Влияние эмоций, привычек, предрассудков, ограниченная информированность
Модель поведения человека в рамках школы утилитаризма (Дж.Бентам) <i>«Модель субъективного гедонизма»</i>	М: Благосостояние в той или иной форме ЦФ: Достижение определенного уровня наслаждения по критериям его интенсивности, продолжительности, вероятности, доступности, плодотворности, чистоты, охвата СО: Недостаточная способность людей к арифметике, субъективизм, предвзятости
Модель поведения человека в рамках школы историзма (К.Книс) <i>«Модель нравственного гедонизма»</i>	М: Эгоизм, чувство общности, чувство справедливости ЦФ: Повышение благосостояния, соблюдение моральных и этических законов жизни СО: Законы, мораль
Модель поведения человека в рамках социально-правовой школы (А.Вагнер) <i>«Модель этического гедонизма»</i>	М: 1. Физиологические потребности 2. Эгоистические мотивы (желание выгоды, боязнь нужды, пр.) ЦФ: Удовлетворение потребностей СО: Общественные нормы поведения
Модель поведения человека в рамках концепции маржинализма (Джевонс, Вальрас) <i>«Модель совершенного предвидения»</i>	М: Нужды потребления ЦФ: Получение максимальных наслаждений или наибольшее удовлетворение потребностей (на основе сравнения субъективной полезности вещей) СО: Необходимость владения точным знанием об исходах альтернативных решений, аналитические способности, позволяющие использовать математические методы анализа («совершенное предвидение»)
Модель поведения человека в рамках концепции маржинализма К.Менгера <i>«Модель субъективного маржинализма»</i>	М: Потребность, формируемая отношением индивида к вещи, его предпочтениями, ожиданиями, познаниями ЦФ: Удовлетворение потребностей СО: Доступность информации, фактор времени
Модель поведения человека в рамках неовстрийской концепции Л. Мизеса и Ф. Хайека <i>«Модель субъективного знания»</i>	М: Стремление к удовлетворению субъективных потребностей, в т.ч. стремление к повышению благосостояния ЦФ: Наибольший (субъективно оцениваемый) уровень удовлетворения потребностей СО: Непознаваемость информации в связи с субъективной природой ее восприятия
Модель поведения человека в рамках концепции институционализма (Т.Веблена, Д.Дьюи, Дж.Коммонс, Д.Норт, Р.Нельсон, С.Уинтер) <i>«Модель биосоциального индивида»</i>	М: Инстинкт материнства, праздного любопытства, родительский инстинкт, склонность к приобретательству, «набор эгоистических склонностей». ЦФ: Упрочнение своего положения и статуса в обществе ради самого статуса либо повышение статуса как рационального средства осуществления иных целей: творческих, социально-преобразующих СО: «Внутреннее» ограничение памяти и вычислительных способностей человека, инстинкты, привычки, обычаи, рутины

## Продолжение таблицы 1

Научное направление	Основные положения (по трем признакам: мотивация (М), целевая функция (ЦФ), система ограничений (СО))
Модель поведения человека в рамках альтернативных неоклассической концепций радикального субъективизма (П. Эрл, Ш. Доу, Б. Лоусби, Дж. Шэкп) «Модель мысленной реальности»	М: 1. Рост уровня притязаний, который обусловлен человеческим воображением 2. Сохранение непротиворечивой системы ценностей, своего душевного мира, избегание когнитивных диссонансов, чрезмерного напряжения 3. Немедленное достижение хорошего эмоционального состояния
	ЦФ: Удовлетворение субъективных потребностей (сформированных в мысленной реальности), самореализация, стремление к совершенству, радость творчества, достижение большого контроля над внешними обстоятельствами
	СО: Информационные ограничения, связанные с незнанием стремления иных субъектов, отсутствием полного знания о прошлом и настоящем; ментальные умозаключения о нереальности осуществления некоторых альтернатив, привычки, условности
Модель поведения человека в рамках неоклассической концепции Дж. Стиглера и М. Фридмана «Модель взаимодействия»	М: Удовлетворение потребностей согласно сформированным предпочтениям
	ЦФ: Лучшее удовлетворение материальных потребностей, поддающихся насыщению в соответствии с первым законом Госсена
	СО: Труднодоступность и платность информации, высокие требования к интеллектуальным способностям человека, незнание поведения других участников рынка
Модель поведения человека в концепции переменной рациональности Х. Лайбенштейна «Модель переменной рациональности»	М: Необходимость принятия рациональных решений с целью высокого уровня удовлетворения потребностей либо сохранения душевного комфорта
	ЦФ: Достижение удовлетворительного уровня реализации потребностей при сохранении душевного равновесия и баланса сил и энергии
	СО: Влияние общественной и физиологической природы человека на выбор образа мышления и поступков
Модель поведения человека в рамках бихевиористской концепции (теории ограниченной рациональности) «Модель ограниченной рациональности»	М: Собственные предпочтения, сформированные под воздействием влияния традиций, правил, посторонних советов
	ЦФ: Поиск и принятие допустимого (удовлетворительного) решения, способствующего удовлетворению потребностей
	СО: Неизмеримая неопределенность, ограниченные счетные и когнитивные способности человека
Социальноэкономическое (гуманистическое) направление (А. Этциони) «Модель плюралистической мотивации»	М: Личные удовольствия, полезность, нравственный долг
	ЦФ: Удовлетворение потребностей, достижение душевного равновесия как следствие выполнения нравственного долга
	СО: Эмоциональные, этические соображения

В соответствии с принципом многомодельности исследования социально-экономических систем, экономический агент одновременно наделен компонентами всех рассмотренных моделей, каждая из которых по сути своей отображает лишь одну из граней личности человека, и даже в своей совокупности эти модели составляют небольшую часть того, что в реальности представляет собой индивид. Наша жизнь настолько многогранна, а мыслительные процессы настолько сложны, что задачу создания единого стереотипного типа поведения можно назвать утопической, и, разумеется, мы не ставим ее в исследовании. Однако, как показала проведенная систематизация, мы можем отметить определенное сходство научных подходов к попытке пояснения природы поведения человека в экономике. И на этой основе мы можем сделать вывод о том, что определенная типизация экономического поведения все же возможна.

Комплексное представление о первопричинах, заложенных в основу экономических дей-

ствий, понимание стимулов, движимых людьми, дает возможность реального предвидения траектории развития экономических тенденций, а, значит, и повышения эффективности управления финансами.

### Литература

1. Автономов В.С. Человек в зеркале экономической науки. М.: Наука, 1993. 176 с.
2. Ващенко Т.В., Лисицына Е.В. Поведенческие финансы — новое направление финансового менеджмента. История возникновения и развития // Финансовый менеджмент. 2006. №1.
3. Васильчук Ю.А. Социальное развитие человека в XX веке. Фактор культуры // Общественные науки и современность. 2003. N 1. с.5-30
4. Дилигенский Г.Г. Социально-политическая психология. М., 1994. 304 с.
5. Клейнер Г.Б. Homo economicus и Homo institutus в российской институциональной

- среде // *Общественные науки и современность*. 2003. N 3. с. 5-18
6. Румянцева С.Ю. Природа хозяйственной мотивации как проблема и как парадигма // *Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова*. 2005. N 4 -5. с. 74-88
  7. Уильямсон О.И. *Экономические институты капитализма*. СПб., 1996. 201 с.
  8. Фаткин Л.В. *Парадоксы менеджмента*. М., 2002. 196 с.
  9. Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение // *Вопросы экономики*. 2000. №1. с.39-55
  10. Шубин А.В. *Преданная демократия. Перестройка и неформалы*. М., 2006.
  11. Kaufman В.Е. The organization of economic activity: insights from the institutional theory of John R. Commons // *Journal of Economic Behavior & Organization*. 2003. Vol. 52 . p.79-85.