

Для цитирования: Илюхин А. А., Пономарёва С. И., Илюхина С. В. Принцип рациональности в поведенческой экономике // Журнал экономической теории. — 2019. — Т. 16. — № 2. — С. 214–224

doi 10.31063/2073-6517/2019.16-2.4

УДК 330.88

JEL B50, D0, D60

ПРИНЦИП РАЦИОНАЛЬНОСТИ В ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКЕ¹

А. А. Илюхин, С. И. Пономарёва, С. В. Илюхина

Статья посвящена исследованию теории рационального выбора в развитии поведенческой экономики. Цель работы — исследование принципа рациональности в поведенческой экономике как имманентной части модели человека и определение практических форм его применения. Методологическая база исследования включает основные концептуальные положения теории рационального выбора и поведенческой экономики. В работе используются общенаучные методы исследования: метод сравнения, системного анализа, систематизации информации и экспертных оценок.

Выявляются теоретико-методологические основания трактовки понятия «рациональность» в экономической науке. Отмечается амбивалентность понятия «рациональность», принятого экономической наукой. Анализируются изменения базовых понятий и идей, на которых основывается принцип рациональности в экономической науке. Делается вывод о целесообразности употребления понятия рациональность только в определенном контексте. Эта методологическая посылка обусловила особенность подхода авторов к анализу принципа рациональности, который рассматривается как составной элемент модели человека в поведенческой экономике.

Показаны перспективы модификации принципа рациональности в свете современного развития поведенческой и экспериментальной экономики. Рассмотрен позитивный результат критической оценки принципа рациональности в поведенческой экономике — появление новых и альтернативных концепций. Сделан вывод о целесообразности дополнения традиционной методологии и теории рационального выбора достижениями поведенческой экономики, а также нейроэкономики и других смежных научных дисциплин. Выявлены методологические и прикладные основания выделения критерия рационального выбора в поведенческой экономике.

Утверждается, что разработанный поведенческой экономикой принцип рациональности может использоваться в качестве теоретического обоснования предлагаемых государством практических форм реализации «поведенческой» политики.

Ключевые слова: поведенческая экономика, теория рационального выбора, принцип рациональности, модель экономического поведения, методология

Актуальность и методология исследования

Обсуждение проблемы рационального выбора в экономической науке имеет длительную историю. Однако и сегодня вокруг фундаментального принципа рациональности, лежащего в основе понятия рационального выбора, ведется много споров (Автономов, 2017; Дятел, 2015; Капелюшников, 2017; Комарова, 2018; Пономарева, 2013). В поле зрения экономистов по-прежнему находится традиционная дилемма рационального выбора в неоклассической модели человека: методологический конфликт между теоретической моделью выбора (рациональная максимизация полезности) и его реальным осуществлением (под воздействием различных психологических «особенностей», привычек, эмоций, культуры и т. д.).

В настоящее время развитие экспериментальной и поведенческой экономики позволяет по-новому оценить данную методологическую дилемму и сформулировать новую концептуальную модель человека, которая дает многостороннее междисциплинарное объяснение его поведения и устраняет имеющиеся противоречия. Симптоматично, что проблему рационального выбора экономисты стали активно обсуждать в рамках дискуссии вокруг набирающей популярность поведенческой экономики и ее нормативной программы — патернализма (Автономов, 2015; Белянин, 2017; Пономарева, 2013; Пономарева, 2018).

В экономической литературе и сегодня предлагается множество определений категории рациональности². Заметим, что в сосуще-

¹ © Илюхин А. А., Пономарева С. И., Илюхина С. В. Текст. 2019.

² Р. Капелюшников приводит пять наиболее распространенных пониманий «рационального», предложенных

ствовании нескольких альтернативных трактовок «рационального» нет ничего необычного, однако подобная многозначность может стать источником противоречий в трактовке рационального выбора и его критериев, что делает невозможным продуктивный научный диалог. Таким образом, неясность в интерпретации понятия рациональности делает ее теоретико-методологическое осмысление по-прежнему актуальной задачей для экономической теории.

В данном исследовании рациональность рассматривается как составная часть модели человека в поведенческой экономике, в этом заключается особенность теоретического и методологического подходов авторов. При этом особое внимание уделено вопросу включения проблемы рациональности в данной интерпретации в предметную область экономической теории.

Как правило, в модели человека выделяют три главных компонента: мотивация, информация и средства достижения поставленной цели. Обычно под средствами понимают когнитивные возможности индивида, способ упорядочивания его действий (Автономов, 2017. С. 142). Именно с этих методологических позиций мы рассматриваем принцип рациональности в поведенческой экономике. Такой наш подход обусловлен тем, что «рациональность», как уже было отмечено, является настолько многозначным понятием, что употреблять его целесообразно только в определенном контексте. В этой связи авторы рассматривают процесс ассимиляции экономической теорией основных принципов теории рационального выбора, предложенного поведенческой экономикой и смежными с ней научными дисциплинами.

В работе исследована рабочая гипотеза о том, что разработанный поведенческой экономикой принцип рациональности может использоваться в качестве теоретического обоснования предлагаемых государством прак-

тических форм реализации «поведенческой» политики. Это определяет теоретическую и практическую значимость исследования.

Таким образом, цель работы — исследование принципа рациональности в поведенческой экономике как имманентной части модели человека и определение практических форм его применения.

Цель достигается реализацией следующих задач исследования, определяющих структуру работы:

1. Изучение модификации трактовки принципа рациональности в экономической теории.
2. Выделение проблемы рационального выбора в поведенческой экономике как составной части модели экономического поведения.
3. Обоснование расширенной трактовки понятия «рациональность» и включение его в предметное поле экономической теории.
4. Определение приоритетной практической области применения принципа рациональности в экономической политике.

Предлагаемый в статье обзор новых и альтернативных поведенческой экономике подходов к проблеме рациональности позволяет выстраивать теоретико-методологические и прикладные основания критического анализа данной проблемы. Соответственно рассматривается аргументация критиков теории рациональности, представленная поведенческими экономистами.

Отметим, что критика в адрес поведенческой экономики возникла практически одновременно с ее появлением, но это вовсе не ставит под сомнение ее потенциал, более того, научная критика, на наш взгляд, дает положительные результаты и повышает потенциал данной теории. Кроме того, позитивный результат критической оценки любой теории — выдвижение альтернативных концепций, альтернативных гипотез. Таким образом создаются предпосылки развития экономической теории и, как правило, идет приращение научного знания.

Модификация принципа рациональности в экономической теории

Представители поведенческой экономики предлагают свою модель экономического агента, отличающуюся от моделей неоклассики, к традиционной модели рационального выбора добавляются когнитивные ограничения для учета специфических аномалий. (Канеман, Тверски, 2003; Канеман, 2014; Талер, Санстейн, 2017; Талер, 2017). Однако заметим,

известным немецким экономическим социологом К.-Д. Оппом: 1) рациональное = наличие у кого-то консистентных (транзитивных, полных, независимых от контекста) предпочтений; 2) рациональное = максимизация кем-то объективной полезности («объективной» в данном случае означает «полезности с точки зрения внешнего наблюдателя»); 3) рациональное = максимизация кем-то субъективной полезности («субъективной» в данном случае означает «полезности с точки зрения самого агента»); 4) рациональное = сознательное продумывание кем-то своих действий перед их началом; 5) рациональное = наличие у кого-то полной информации о последствиях своего поведения (Капелюшников, 2018. С. 359–360).

что на настоящий момент поведенческие экономисты еще не предлагают единого теоретико-методологического подхода для моделирования поведения экономических агентов с учетом их когнитивных ошибок. Но можно отметить общую позицию, которую представители поведенческой экономики занимают по отношению к неоклассической модели рационального выбора, — они не признают ее в качестве дескриптивной теории, но принимают как нормативный идеал.

Цели нашего исследования предполагают рассмотрение изменения базовых идей и понятий, на которых основывается теория рационального выбора. Известно, что неоклассическая модель рационального человека прошла длительное развитие от маргиналистской революции в 1870-х годах до формирования наиболее полной версии рационального выбора в 1930-х годах, а затем в сторону постепенного ослабления тех или иных предпосылок в 1960–1980-е годы¹.

В результате маргиналистской революции основной теоретической предпосылкой экономического анализа модели человека становится максимизация полезности, которую стали трактовать как экономическую рациональность. В 1930-е годы классическая теория подверглась коренной ревизии, однако основополагающие принципы рациональной модели выбора остались неизменными, в частности принцип методологического индивидуализма, согласно которому именно индивидам отводится решающая роль в экономической жизни общества. Отметим, что объектом ревизии становится основополагающая предпосылка маржинализма о совершенной (полной) информации. Именно на нереалистичность этой предпосылки, ограничивающей применение экономического анализа, было обращено внимание экономистов.

Новая формулировка рационального поведения как логически непротиворечивого, т. е. удовлетворяющего ряду аксиом (всеохватности, транзитивности и др.), стала результатом критики со стороны представителей логического позитивизма. Ведущие представители

экономической науки (В. Парето, Дж. Хикс, П. Самуэльсон) пытались, насколько возможно, ослабить предпосылку совершенной информации и предложить более реалистичную теорию. Этот процесс происходил как в микроэкономике («неопределенность» или «риск»), так и макроэкономике («проблема ожиданий»). Что же касается максимизации полезности в ситуации определенности, то экономисты не пытались ее подтвердить или опровергнуть и продолжали описывать как максимизацию целевой функции (Автономов, 2017. С. 143).

Проблема включения неопределенности и риска в неоклассическую теорию была решена с приходом в экономическую науку математиков. Рациональное поведение индивида (максимизация целевой функции) стало рассматриваться в рамках теории ожидаемой полезности, теории игр, теории поиска и концепции асимметричной информации.

И сегодня теория ожидаемой полезности, включая все ее разновидности с учетом разных концепций и трактовок полезности и вероятности, остается универсальным инструментом неоклассической микроэкономии. Отметим, что теория имеет не только дескриптивное, но также нормативное применение. Рекомендации заключаются в следующем: рациональный экономический субъект для того, чтобы улучшить качество принимаемых решений, должен ориентироваться на вариант с максимальной ожидаемой полезностью.

Теория ожидаемой полезности подвергалась критике со стороны ряда экономистов, психологов и других специалистов, которые изучали процессы принятия решений в разных сферах экономической деятельности. Можно выделить основное направление критики — теория ожидаемой полезности только предписывает, как должен вести себя экономический агент, принимающий решения в условиях неопределенности и риска, а не дает описания его реального поведения в таких ситуациях.

Представители теории ожидаемой полезности (Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн) полагали, что понятие рационального поведения, лежащее в основе экономической теории, необходимо определить количественно, а количественный показатель ожидаемой полезности должен включать такие компоненты, как вероятность и полезность. Математизация теории рациональности дала положительные результаты: максимизацию ожидаемой полезности оказалось возможным точно сформулировать и проверить эмпирически. Так, понятие рациональности в экономической теории как

¹ Уточним, что идеи рационального выбора впервые возникли в XVIII веке в рамках концепции морали шотландской философской школы, к которой примыкал и А. Смит, с одной стороны, и принципов школы утилитаризма, с другой. «Старые» экономисты не рассматривали рациональное поведение в качестве предмета экономической теории. Эта предпосылка вышла на первый план не сразу, а первоначально в модели человека важным компонентом являлась мотивация — собственный интерес.

бы раздвоилось на рациональность как непротиворечивость и рациональность как максимизацию ожидаемой полезности.

Безусловно, экономисты-теоретики учитывали, что в экономике нечасто встречаются ситуации, когда полезности и вероятности поведения индивида могут быть точно измерены эмпирически. Но именно благодаря проверкам теории ожидаемой полезности появился новый метод экономического анализа, позволивший по-новому решить назревшие методологические проблемы, — экспериментальная и поведенческая экономика. Это связано с появлением поведенческой теории принятия решений, которую можно представить как модификацию рациональной теории выбора. Представители поведенческой теории принятия решений предложили, как они полагали, эмпирически адекватную теорию выбора (Д. Канеман, А. Тверски, Р. Талер), описывающую реально наблюдаемые процессы. Объектом анализа поведенческой экономики становится рациональный индивид, обладающий полной информацией, неограниченными когнитивными способностями и не страдающий от недостатка воли.

Предшественниками «новой» поведенческой экономики — так называемой «старой» поведенческой экономикой (Дж. Катона, Г. Саймон) (Simon, 1955; 1971) — была предпринята попытка модификации предположения о рациональности индивидов. Они показали, что реальность далеко не всегда можно описать с помощью канонических схем, сколь бы удобными они ни были аналитически. В действительности, с точки зрения Г. Саймона (Саймон, 1993; 2000), именно ограниченность когнитивных способностей не позволяет экономическим агентам на практике принимать решения, оптимальные с теоретической точки зрения. Делается вывод о том, что конвенционная концепция рациональности, принятая в стандартных моделях, должна быть заменена концепцией ограниченной рациональности. Работы Г. Саймона не сразу были признаны профессионалами и, вероятно, воспринимались многими экономистами как малозначимое направление науки. Однако за последние десятилетия предмет и методология экономики изменились весьма существенно, и в настоящее время концепция ограниченной рациональности оказалась достаточно корректной с дескриптивной и нормативной точек зрения, хотя и подвергалась критике.

«Новая» поведенческая экономика в последние десятилетия заметно упрочила свои позиции и получила признание в экономической

науке (Акерлоф, Шиллер, 2010; Пономарева, 2018; Kahneman, Tversky, 1979; 2000). Теория поведенческой экономики основывается на выявленных с помощью экспериментов отклонениях в поведении человека, которые определяются ими как когнитивные ошибки. Речь идет об отклонениях от ожидаемого поведения в соответствии с неоклассической экономической теорией.

Заметим, что поведенческая экономика вовсе не отрицает принцип рациональности, представленный неоклассиками. Идеалом, к которому рекомендуется стремиться, остается полностью рациональное поведение, отвечающее интересам самого индивида: избавившись от потерь, связанных с когнитивными ошибками, он достигает максимума благосостояния. Но если люди являются ограниченно рациональными и не способны избавиться от имеющихся у них когнитивных ошибок сами, собственными силами, помочь им в этом может «патер», в роли которого выступает, к примеру, государство, политические организации или партии.

Важно отметить, что в отличие от «старого» патернализма, пытающегося улучшить положение индивидов, но лишая их при этом свободы выбора, «новый» патернализм предполагает, что использование инструментов государственного контроля позволят улучшить благосостояние индивидов, не ограничивая (или почти не ограничивая) их личной свободы выбора. Эта идея реализуется в нескольких различных, но очень близких версиях: «асимметричный патернализм» Камерона и его соавторов; «легкий патернализм» Дж. Ловенштейна и Э. Хэйсли; «либертарианский патернализм» Санстейна и Талера.

Набор форм «поведенческой» политики включает не только новые рекомендации со стороны государства, но и совокупность традиционных методов государственного регулирования, включая множество законодательных и административных запретов. Отметим главное: представители поведенческой экономики рассматривают как возможные и допустимые любые формы государственного вмешательства при условии, что они способствуют эффективному устранению когнитивных и поведенческих ошибок. При этом признается, что не все предлагаемые формы «поведенческой» политики равнозначны: одни направления политики представляются им более предпочтительными, другие — менее.

Отметим, что экономисты классифицируют их работы как относящиеся к области изучения

отклонений реального поведения индивидов от схем классической теории рационального выбора. Более того, поведенческая экономика и «новый» патернализм выступают в качестве теоретического основания принятия и исполнения государственных решений всех уровней. Однако необходимо подчеркнуть, что на настоящий момент теория поведенческой экономики не предлагает единого готового подхода к моделированию поведения экономических агентов с учетом когнитивных ошибок.

В экономической науке двадцатого века еще до появления поведенческой экономики были теории, в которых делалось предположение об иррациональности человеческой природы (кейнсианство, теория адаптивных ожиданий). Так, у Дж. М. Кейнса многие экономические агенты являются иррациональными по своей природе: рабочие страдают от денежной иллюзии; потребителям свойственны склонность к потреблению и сбережению, инвесторы зачастую подвергаются смене иррациональных волн оптимизма и пессимизма, и т. д. В рамках классического монетаризма и теории адаптивных ожиданий также допускается иррациональное поведение экономических агентов, которые не всегда способны адаптироваться к отклонениям номинального дохода от ожидаемого его уровня и совершают ошибки в своем поведении. При этом экономические агенты не только не учатся на своих ошибках, но и могут повторять их вновь.

Знаменательно, что во второй половине XX в. в макроэкономике превалировало представление о нерациональности экономических агентов, а в микроэкономике оставалась модель рационального выбора. В настоящее время макроэкономика в большинстве случаев рассматривает поведение рационального экономического агента, а в микроэкономическом анализе усиливается внимание к различным формам иррационального поведения. Это связано во многом с тем, что содержание и инструментарий экономической науки в конце XX века стали шире и богаче, чем сто лет назад: возникло множество новых направлений, теорий и концепций.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в настоящее время развитие экспериментального и эволюционного подходов уже достигло такого уровня, который позволит переосмыслить и дополнить неоклассическую теорию и построить новую модель человека, дающую более глубокое и целостное объяснение его поведения, и устранил имеющиеся противоречия.

Новые подходы к анализу принципа рациональности и его эмпирическому использованию

Поведенческая экономика не отказывается от основополагающих принципов теории рациональности. Разработки последних десятилетий в области когнитивной психологии, нейробиологии и других наук существенным образом расширили предлагаемое поведенческими экономистами понятие рациональности и позволили дополнить стандартную модель рациональности.

Отмечая позитивный вклад поведенческой экономики в создание современной модели поведения человека, ряд профессионалов подвергает критике основной методологический принцип поведенческой экономики — активное использование экспериментальных методов, в том числе лабораторных и полевых. Критики утверждают, что данные о поведении экономических агентов, полученные в результате экспериментального наблюдения, не в полной мере отражают реальное поведение индивидов. Также отмечается, что поведенческие теории, такие как теория перспектив, не могут отразить в силу ограниченности своей методологической базы экономическое поведение в целом, а являются просто моделями принятия решений отдельных индивидов. Можно согласиться с некоторыми положениями критики, но, безусловно, вклад поведенческой экономики в разработку концепции рациональности нельзя недооценивать.

В рамках поведенческой экономики появляется новое научное направление — нейроэкономика. Профессионалы в этой области научного знания отмечают, что нейроэкономика объясняет поведение человека при решении экономических задач с совершенно конкретными нейрофизиологическими и биохимическими процессами в различных разделах головного мозга, и эти процессы происходят на клеточном уровне, а само их исследование имеет исключительно естественнонаучный характер (Белянин, 2017. С. 158; Шаститко, 2016). Можно отметить позитивный результат появления данного направления научных изысканий — новая модель является результатом научных изысканий представителей целого ряда смежных дисциплин, ее исследование носит междисциплинарный характер. Кроме того, нейронаучные методы исследования поведения человека позволят придать новое содержание устоявшимся в традиционной экономике понятиям, в том числе связать уровень полезности с интенсивностью нервной

деятельности в заданных отделах головного мозга.

Безусловно, экономистам необходимо учитывать достижения данной научной дисциплины, но ответить на вопрос о том, может ли эта новая модель заменить предыдущую и оказаться более удобной для решения экономических задач, непросто. К примеру, экономисты отмечают сложности, возникающие при попытке предложить операциональное нейро-научное определение рациональности и предложить ее нейробиологические измерители. Действительно, эта задача сложна для нынешнего этапа развития нейронауки, которая пока не предлагает универсального критерия рационального поведения. Соответственно оценки этой науки экономистами зачастую оказываются диаметрально противоположными: сторонники нейроподхода говорят о возможности использования этого метода исследований в экономике, а его противники утверждают, что анализ на нейроуровне вообще не относится к предмету экономической науки (Белянин, 2017; Шаститко, 2016).

А. В. Белянин, критически оценивая результаты исследования модели человека, проведенные нейроэкономикой, отмечает позитивные результаты, но и задает «неудобные» вопросы. К примеру, если все, что делает человек предопределено взаимодействием нейронов, то что предопределяет действия самих нейронов? Почему разные люди в одинаковых условиях и стимулов выбирают разные предпочтения? И все же Белянин, с позицией которого мы согласны, отмечает в большей мере позитивный результат возможного объединения исследований классической экономической теории и нейроэкономики: могут быть предложены новые подходы к анализу поведения человека и созданы новые смыслы понятия «рациональность». Рассматривается возможность формирования новой модели экономического человека, которую он называет *homo postoeconomicus*, совместными усилиями неоклассики и нейроэкономики. И как следствие — придается новый импульс исследованию теории рационального выбора в традиционной и поведенческой экономике, а также в смежных с ними научных дисциплинах (Белянин, 2017. С. 158–160).

Заслуживает внимания подход А. А. Шаститко к анализу поведенческой экономики с позиций применения методов когнитивной психологии в экономике. В своих научных публикациях он предлагает новый подход для моделирования предпочтений индивида, от-

личающийся от предпосылок неоклассической теории рационального выбора (Шаститко, 2016). Нельзя утверждать, что в предложенной концепции происходит полный отказ от неоклассической теории, поскольку в качестве методологической базы исследования рационального выбора используются принципы нормативного и позитивного анализа.

Кроме того, А. Шаститко в целях своего исследования использует понятие ограниченной рациональности, введенное в научный оборот представителями «старой» поведенческой экономики (Дж. Катона, Г. Саймон). Соответственно предметом исследования становятся два типа рациональности — функциональная и инструментальная, что позволяло поведенческим экономистам выделить два основных типа отклонений поведения экономических агентов от варианта, предложенного неоклассической теорией выбора. Первое из них, как отмечает Шаститко, обусловлено нестандартными, отличными от неоклассической теории предпочтениями, а второе — когнитивными ошибками, возникающими при принятии решений с целью удовлетворения своих предпочтений. А. Шаститко отмечает, что поведенческая и экспериментальная экономика выявляют множество отклонений реального поведения людей от рационального (что подтверждается экспериментально) и именно знания достижений когнитивной психологии могут помочь объяснить данные отклонения.

А. Шаститко считает, что поведенческую экономику несправедливо критикуют за то, что ее представители пока не поясняют, при каких условиях проявляются когнитивные ошибки и каково их распределение среди населения. Предпосылки поведенческой экономики, с ее точки зрения, могут быть дополнены новым подходом, основная идея которого состоит в моделировании предпочтений как результата человеческой памяти. Плодотворным, на наш взгляд, является также предложенное исследование процесса принятия решений экономическим агентом посредством сознательной и подсознательной обработки информации.

Можно согласиться с тем, что исследование, предложенное Шаститко, позволят рассмотреть закономерности поведения экономических агентов с новых позиций. В предложенных научных публикациях автор данного исследования отмечает возможное практическое применение методов поведенческой экономики в теории фирмы. К примеру, оно может быть использовано для определения роли менеджера компании как центра принятия реше-

ний. В этом случае интерпретация поведения на рынке самих компаний может осуществляться с точки зрения когнитивных ошибок их менеджеров (Шаститко, 2016. С. 139).

Отметим еще один существенный результат научной дискуссии о проблеме статуса рациональности в поведенческой экономике — появление альтернативных подходов. Сошлемся на публикации Р. Капелюшникова, в которых дается критическая оценка концепции поведенческой экономики, с которой можно согласиться, и рассматриваются альтернативные варианты теории рационального выбора (Капелюшников, 2017; 2018).

Среди профессионалов набирает популярность концепция экологической рациональности, связанная с работами немецкого психолога Г. Гигеренцера и его сторонников (Р. Зельтен, Н. Берг, Д. Голдстейн, К. Кацикопулос, П. Тодд, Р. Хертвиг и др.). Капелюшников достаточно убедительно анализирует различие позиций этих двух школ, но мы остановимся только на некоторых, важных для нашего анализа концептуальных противостояниях этих теорий. Р. Капелюшников отмечает, что наиболее отчетливо противостояние двух школ проявляется в их отношении к такому психологическому феномену, как эвристики. В поведенческой экономике использование эвристик оценивают достаточно негативно и утверждают, что индивиды, использующие их, совершают грубые ошибки, поэтому им необходима патерналистская опека. Г. Гигеренцер и его соавторы оценивают роль эвристик иначе, полагая, что именно эвристики позволяют ограниченно рациональным индивидам принимать верные, рациональные решения и достигать хороших результатов (Капелюшников, 2018. С. 369–370).

Можно назвать еще одно различие позиций этих школ. Р. Капелюшников отмечает тот факт, что обе школы используют понятие ограниченной рациональности индивидов, выступая оппонентами традиционной теории рационального выбора. Однако концепция экологической рациональности, как утверждает Капелюшников, отвергает концепцию неограниченной рациональности в качестве дескриптивной и нормативной теории. Он полагает, что указанные разногласия являются результатом разных теоретических подходов к понятию «рациональность»: в поведенческой экономике речь идет о логической рациональности, а в работах Г. Гигеренцера и его соавторов — об экологической рациональности, под которой понимается поведение, позволяющее добиваться успеха в той или иной институци-

ональной среде (в той или иной экологической нише) (Капелюшников, 2018. С. 369–370).

Итак, можно утверждать, что теория рациональности поведенческой экономики может быть дополнена разработками нейроэкономики и концепцией экологической рациональности. В итоге в будущем может сформироваться новая модель экономического поведения, включающая междисциплинарный подход к анализу рационального выбора.

При этом важно не просто ограничиваться обзором новых взглядов, какими бы новаторскими они ни были. Экономическое исследование должно опираться на анализ того, как изменились базовые понятия и как их появление влияет на «жесткое» ядро экономической науки. На наш взгляд, появление поведенческой экономики не только не угрожает релевантности экономической науки, но дополняет и обогащает ее инструментарий, расширяет возможности практического применения.

В рамках исследования принципа рациональности в теории поведенческой экономики нами было проведено социально-экономическое исследование мировоззренческих установок молодежи на достижение жизненного успеха (Илюхин, Илюхина, 2018). Понятие жизненного успеха, по ощущениям, субъективная категория, но можно предположить, что в основе жизненного успеха как экономической категории лежат объективные факторы, выявление которых позволяет понять направления формирования хозяйственной мотивации человека. В качестве репрезентативной группы была выбрана молодежь (18–25 лет), так как в силу многих причин эта социальная группа является главным звеном, способным обеспечить реализацию индивидуализации производства и потребления, принципиальное снижение энергоемкости и материалоемкости производства, конструирование материалов и организмов с заранее заданными свойствами и другие условия достижения шестого технологического уклада. С помощью онлайн-сервиса Google Forms были изучены взгляды и мнения около 700 молодых людей и 300 зрелого возраста (42–50 лет), вопросы касались понимания жизненного успеха, факторов его достижения, необходимых для этого условий и действий.

В ходе социально-экономического исследования выявлены некие обобщенные существенные факторы и характеристики, присущие группам людей с определенными схожими чертами и наклонностями. Субъективные подходы, различающие стороны качества жизни и объективные факторы, их формирующие: ког-

нитивные оценки и позитивные и негативные эффекты. Например, было выявлено, что молодежь, вне зависимости от того, что имеет более низкие доходы в отличие от трудоспособного населения зрелого возраста, более позитивна в оценках, это связано с надеждами на будущий жизненный успех, особенностями социального восприятия, респонденты отмечают, что основными источниками жизненного успеха для них являются возможность самореализации, уверенность в будущем, семья, дети и хорошее здоровье.

Главный вывод, сделанный по результатам социально-экономического исследования, совершенно однозначен: все респонденты, осознанно или интуитивно, исходят из принципа рациональности в выборе оптимальной модели хозяйственного поведения. Это, на наш взгляд, должно быть основой формирования мотивационной среды экономических агентов при разработке экономической политики государства. Таким образом доказана гипотеза о том, что разработанный поведенческой экономикой принцип рациональности может использоваться в качестве теоретического обоснования предлагаемых государством практических форм реализации «поведенческой» политики.

Заключение

Проблема рационального выбора и сегодня остается предметом острых теоретических и методологических споров. И хотя неоклассический принцип рациональности сохранил свой статус в качестве базового методологического ориентира экономического анализа, экономическая наука в последние десятилетия вышла за пределы традиционной неоклассической модели человека и предложила новые подходы к решению проблемы рационального выбора.

Экономисты говорят о расширении концепции экономической рациональности, и с этим утверждением нельзя не согласиться. В статье рассмотрена проблема соответствия нового, расширенного понятия «рациональность» изменению предметного пространства и методологического инструментария фундаментальной экономической науки. Изложенная в статье эволюция теории и методологии анализа рационального выбора экономической наукой от маргиналистской революции до появления поведенческой экономики позволила рассмотреть изменение предпосылок конверсионной модели рационального выбора. Особое внимание было уделено современной модификации предположения о рациональности индивидов.

Аналитический обзор эволюции теории рационального выбора позволил авторам сделать вывод о том, что понятие «рациональность» приобретает новые смыслы и в силу этого его необходимо анализировать только в определенном контексте. Эта методологическая посылка определила особенность подхода авторов к анализу принципа рациональности в поведенческой экономике.

Можно утверждать, что модель экономического человека в последние десятилетия дополняется, обогащается достижениями смежных с экономикой научных дисциплин, таких как когнитивная психология и нейробиология. Результаты этих исследований позволили современной экономической науке сформировать новую и дополнить конвенционную модель рациональности. Действительно, утилитаризм и рациональность являются отнюдь не универсальными формулами поведения экономического человека. Мы согласны с экономистами, констатирующими расширение предметного пространства экономической науки за счет множества психологических, личностных и иных характеристик поведения человека. Можно утверждать, что эти процессы, с одной стороны, существенно обогащают инструментарий экономического анализа для объяснения реального поведения, а с другой — раскрываются новые возможности развития самой экономической теории.

Отметим и практическое значение теоретического исследования принципа рациональности. Рациональное поведение человека в хозяйственной среде определяется множеством факторов, среди которых присутствуют и те, которые формируются субъективными оценками человека, но главные составляющие такого равновесия безусловно одинаковы для всех; нельзя делить материальные условия и социально-психологические факторы, обеспечивающие комфортное равновесие человека, максимально возможную мотивацию во всех сферах жизни; материальные условия и социально-психологические факторы являются элементами единой системы, во взаимодействии рождающие синергетический эффект, связанный, в первую очередь, с эффективной хозяйственной самореализацией, особенно в среде молодежи.

Полученные результаты позволяют определить нормативные установки поведенческой экономики и санкционировать меры «поведенческой» политики, принимаемые государством. В статье сделан вывод о значении теории рациональности, предложенной по-

веденческой экономикой, как теоретического основания санкционирования государственного вмешательства («подталкивание») в поведении ограниченно рационального индивида. В рамках поведенческой экономики предложен актуальный, на наш взгляд, нормативный стандарт оценки деятельности «патера», т. е. определяется мера качества проводимой эко-

номической политики. Таким образом, нормативная программа поведенческой экономики — «новый» патернализм — может быть использована для оценки политики «подталкивания», применяемой государством в целях повышения благосостояния отдельных индивидов и общества в целом.

Список источников

- Акерлоф Дж., Шиллер Р.* Spiritus Animalis, или как человеческая психология управляет экономикой. — М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010.
- Автономов В. С.* На какие свойства человека может опереться экономический либерализм // Вопросы экономики. — 2015. — № 8. — С. 5–24.
- Автономов В. С.* Постоянная и переменная рациональность как предпосылка экономической теории // Журнал Новой экономической ассоциации. — 2017. — № 1. — С. 142–146.
- Белянин А. В.* Лицом к человеку: достижения и вызовы поведенческой экономики // Журнал Новой экономической ассоциации. — 2017. — № 2. — С. 166–175.
- Белянин А. В.* Homo oeconomicus и Homo postoeconomicus // Журнал Новой экономической ассоциации. — 2017. — № 1. — С. 157–161.
- Дятел Е. П., Голомолзина Н. В.* Ценность альтернативы (в порядке обсуждения статьи В. М. Ефимова «Исходный институционализм и экономическое образование») // Известия Уральского государственного экономического университета. — 2015. — № 3 (59). — С. 6–12.
- Заостровцев А. П.* О рациональной иррациональности // Журнал Новой экономической ассоциации. — 2017. — № 1. — С. 151–156.
- Илюхин А. А., Илюхина С. В.* Экономика счастья: роль, взгляды и оценки молодежи // Управленец. — 2018. — Т. 9. — № 2. — С. 12–17. — DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-2-3.
- Канеман Д., Тверски А.* Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. — 2003. — № 4. — С. 31–42.
- Канеман Д.* Думай медленно... решай быстро. — М.: АСТ, 2014.
- Капелюшников Р.* Статус принципа рациональности в экономической теории: прошлое и настоящее // Журнал Новой экономической ассоциации. — 2017. — № 1. — С. 162–166.
- Капелюшников Р.* Поведенческая экономика: несколько комментариев о рациональности и иррациональности // Журнал экономической теории. — 2018. — № 3. — С. 359–376.
- Комарова О. В.* Формирование общественных приоритетов развития в экономической науке // Журнал экономической теории. — 2018. — Т. 15. — № 2. — С. 177–181.
- Пономарева С. И.* Формирование нового типа рациональности в экономическом знании // Известия Уральского государственного экономического университета. — 2013. — № 2. — С. 6–11.
- Пономарева С. И.* Нормативные установки поведенческой экономики и формы «поведенческой» политики // Управленец. — 2018. — № 3. — С. 14–19.
- Саймон Г.* Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. — 1993. — Вып. 3. — С. 16–38.
- Саймон Г.* Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении // Вехи экономической мысли. — Том 2. Теория фирмы / под общ. ред. В. М. Гальперина. — СПб.: Экономическая школа, 2000.
- Талер Р., Санстейн К.* Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье / Р. Талер, К. Санстейн; пер. с англ. Е. Петровой; [науч. ред. С. Щербаков]. — М.: Изд-во Манн, Иванов и Фербер. — 2017.
- Талер Р.* Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. — М.: Изд-во «Эксмо», 2017.
- Шаститко А. А.* Поведенческая экономика: применение методов когнитивной психологии в экономике // Общественные науки и современность. — 2016. — № 2. — С. 132–141.
- Kahneman D., Tversky A.* Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // Econometrica. — 1979. — Vol. 47. — No. 2. — P. 263–291.
- Kahneman D., Tversky A. (Eds.).* Choices, values and frames. — New York: Cambridge Univ. Press, 2000.
- Simon H. A.* A Behavioral Model of Rational Choice / Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in Social Setting. — New York: Wiley, 1971.
- Simon H. A.* Behavioral Model of Rational Choice // Quarterly Journal of Economics. — 1955. — Vol. 69. — No. 1. — P. 99–118.
- Sunstein C., Thaler R.* Libertarian paternalism is not an oxymoron // Univ. of Chicago Law Review. — 2003. — Vol. 70. — P. 1159–1202.

Sunstein C., Thaler R. *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. — New Haven: Yale Univ. Press, 2009.

Thaler R. *Mental Accounting and Consumer Choice* // *Marketing Science*. — 1985. — Vol. 4. — No. 1. — P. 199–214.

Информация об авторах

Илюхин Алексей Александрович — кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономики, Уральский государственный экономический университет (Екатеринбург, Российская Федерация, e-mail: iluhiaa@usue.ru).

Пономарёва Светлана Ивановна — кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономики, Уральский государственный экономический университет (Екатеринбург, Российская Федерация, e-mail: PonomarevaSI@e1.ru).

Илюхина Светлана Викторовна — кандидат экономических наук, доцент кафедры информационных технологий и статистики, Уральский государственный экономический университет (Екатеринбург, Российская Федерация, e-mail: iluhisv@usue.ru).

For citation: Ilyukhin, A. A., Ponomareva, S. I., & Ilyukhina, S. V. (2019). Principle of Rationality in Behavioural Economics. *Zhurnal Ekonomicheskoy Teorii* [Russian Journal of Economic Theory], 16(2), 214-224

Ilyukhin A. A., Ponomareva S. I., Ilyukhina S. V.

Principle of Rationality in Behavioural Economics

This article is devoted to the study of the rational choice theory in the development of behavioural economics. The aim of this study is to research the principle of rationality in behavioural economics as an immanent part of a person model and to define practical forms of its application. The methodological framework of this research includes basic concepts of the rational choice theory and behavioural economics. General scientific methods have been used in this study: method of comparison, systemic analysis, systematization of information and expert assessments.

Theoretical and methodological foundations for the interpretation of the “rationality” concept in economic science are revealed. The conventional economic term “rationality” is noted to be ambivalent. Basic concepts and ideas on which the principle of rationality is based in economics are analyzed in terms of their changes. The conclusion is drawn on the relevant use of a rationality concept only in a certain context. This methodological rationale determined a special authorial approach to the analysis of the principle of rationality which is considered as a component of a person model in behavioural economics.

Perspectives of modification of the principle of rationality are shown in the light of the modern development of behavioural and experimental economics. The emergence of new and alternative concepts is viewed as a positive result of the critical evaluation of the analyzed principle.

Thus, it is found viable to complement the traditional methodology and the rational choice theory with the achievements of behavioural economics, neuroeconomics, and other interdisciplinary sciences. Methodological and applied framework for the selection of the criterion of the rational choice in behavioural economics is revealed. The principle of rationality developed by behavioural economics is claimed to be of use in theoretical justification of “behavioural policy” and its practical implementation offered by the national government.

Keywords: behavioural economics, rational choice theory, principle of rationality, model of economic behavior, methodology

References

Akerlof, Dzh., & Shiller, R. (2010). *Spiritus Animalis, ili kak chelovecheskaya psikhologiya upravlyayet ekonomikoy* [*Spiritus Animalis or how human psychology controls economy*]. Moscow, Russia: LLC “United Press”. (In Russ.)

Avtonomov, V. S. (2015). Na kakiye svoystva cheloveka mozhet operet'sya ekonomicheskii liberalism [On which personal traits can the economic liberalism rely]. *Voprosy ekonomiki* [Issues of Economics], 8, 5–24. (In Russ.)

Avtonomov, V. S. (2017). Postoyannaya i peremennaya ratsional'nost' kak predposylka ekonomicheskoy teorii [Constant and variable rationality as a prerequisite of economic theory]. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii* [Journal of the New economic association], 1, 142–146. (In Russ.)

Belyanin, A. V. (2017). Litsom k cheloveku: dostizheniya i vyzovy povedencheskoy ekonomiki [Facing human: achievements and challenges of behavioural economics]. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii* [Journal of the New economic association], 2, 166–175. (In Russ.)

Belyanin, A. V. (2017). Homo oeconomicus i Homo postoeconomicus [Homo oeconomicus and Homo postoeconomicus]. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii* [Journal of the New economic association], 1, 157–161. (In Russ.)

Dyatel, E. P., & Golomolzina, N. V. (2015). Tsennost' al'ternativy (v poryadke obsuzhdeniya stat'i V. M. Efimova “Iskhodnyy institutsionalizm i ekonomicheskoye obrazovaniye”) [Value of an alternative (discussing an article by V. M. Yefimov “Initial institutionalism and economic education”)]. *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta* [Journal of the Ural State University of Economics], 3(59), 6–12. (In Russ.)

Zaostrovtssev, A. P. (2017). O ratsional'noy irratsional'nosti [On rational irrationality]. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii* [Journal of the New economic association], 1, 151–156. (In Russ.)

- Ilyukhin, A. A., & Ilyukhina, S. V. (2018). Ekonomika schast'ya: rol', vzglyady i otsenki molodezhi [The Economy of Happiness: Role, Opinions and Evaluations by Young People]. *Upravlenets [The Manager]*, 9(2), 12–17. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-2-3. (In Russ.)
- Kaneman, D., & Tverski, A. (2003). Ratsional'nyy vybor, tsennosti i freymy [Rational choice, values and frames]. *Psikhologicheskii zhurnal [Psychological Journal]*, 4, 31–42. (In Russ.)
- Kaneman, D. (2014). *Dumay medlenno... reshay bistro [Thinking, Fast and Slow]*. Moscow, Russia: AST. (In Russ.)
- Kapelyushnikov, R. (2017). Status printsipa ratsional'nosti v ekonomicheskoy teorii: proshloye i nastoyashcheye [The status of the principle of rationality in economic theory: the past and the present]. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii [Journal of the New economic association]*, 1, 162–166. (In Russ.)
- Kapelyushnikov, R. (2018). Povedencheskaya ekonomika: neskol'ko kommentariyev o ratsional'nosti i irratsional'nosti [Behavioural economics: several comments on rationality and irrationality]. *Zhurnal ekonomicheskoy teorii [Journal of the New economic association]*, 3, 359–376. (In Russ.)
- Komarova, O. V. (2018). Formirovaniye obshchestvennykh prioritetov razvitiya v ekonomicheskoy nauke [Formation of public priorities of development in economic science]. *Zhurnal ekonomicheskoy teorii [Russian Journal of Economic Theory]*, 15(2), 177–181. (In Russ.)
- Ponomareva, S. I. (2013). Formirovaniye novogo tipa ratsional'nosti v ekonomicheskoy znaniy [Formation of the new type of rationality in economic knowledge]. *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta [Journal of the Ural State University of Economics]*, 2, 6–11. (In Russ.)
- Ponomareva, S. I. (2018). Normativnyye ustanovki povedencheskoy ekonomiki i formy "povedencheskoy" politiki [Regulations of behavioural economics and forms of "behavioural" policy]. *Upravlenets [The Manager]*, 3, 14–19. (In Russ.)
- Saymon, G. (1993). Ratsional'nost' kak protsess i produkt myshleniya [Rationality as the process and product of thinking]. *THESIS [THESIS]*, 3, 16–38. (In Russ.)
- Saymon, G. (2000). Teoriya prinyatiya resheniy v ekonomicheskoy teorii i nauke o povedenii [The theory of decision-making in economic theory and behavioural science]. In V. M. Gal'perin (ed.), *Vekhi ekonomicheskoy mysli. Tom 2. Teoriya firmy [Milestones of economic thought. Volume 2. Theory of firm]*. SPb: Economic school. (In Russ.)
- Taler, R., & Sanstejn, K. (2017). *Nudge. Arkhitektura vybora. Kak uluchshit' nashi resheniya o zdorov'ye, blagosostoyanii i schast'ye [Nudge. The architecture of choice. How to improve our decisions on health, welfare and happiness]*. Moscow, Russia: Mann, Ivanov and Ferber. (In Russ.)
- Taler, R. (2017). *Novaya povedencheskaya ekonomika. Pochemu lyudi narushayut pravila traditsionnoy ekonomiki i kak na etom zarabotat' [New behavioural economics. Why people violate rules of traditional economics and how to make money out of it]*. Moscow, Russia: Eksmo Publ. (In Russ.)
- Shastitko, A. A. (2016). Povedencheskaya ekonomika: primeneniye metodov kognitivnoy psikhologii v ekonomike [Behavioural economics: application of methods of cognitive psychology in economics]. *Obshchestvennyye nauki i sovremennost' [Social sciences and modernity]*, 2, 132–141. (In Russ.)
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (Eds.). (2000). *Choices, values and frames*. New York: Cambridge Univ. Press.
- Simon, H. A. (1971). *A Behavioral Model of Rational Choice, in Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in Social Setting*. New York: Wiley.
- Simon, H. A. (1955). Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99–118.
- Sunstein, C., & Thaler, R. (2003). Libertarian paternalism is not an oxymoron. *Univ. of Chicago Law Review*, 70, 1159–1202.
- Sunstein, C., & Thaler, R. (2009). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. New Haven: Yale Univ. Press.
- Thaler, R. (1985). Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science*, 4(1), 199–214.

Authors

Alexey Alexandrovich Ilyukhin — PhD in Economics, Associate Professor, Department of Political Economy, Ural State University of Economics (Ekaterinburg, Russian Federation; e-mail: iluhiaa@usue.ru).

Svetlana Ivanovna Ponomareva — PhD in Economics, Associate Professor, Department of Political Economy, Ural State University of Economics (Ekaterinburg, Russian Federation; e-mail: PonomarevaSI@e1.ru).

Svetlana Viktorovna Ilyukhina — PhD in Economics, Associate Professor, Department of Information Technology and Statistics, Ural State University of Economics (Ekaterinburg, Russian Federation; e-mail: iluhisv@usue.ru).