

УДК 330.16

А. С. Верещагина, В. М. Усенко,
факультет истории, философии и права,
Омский государственный педагогический университет
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Н. В. Черноножкина

Концепция иррационального экономического поведения человека

Аннотация. В статье анализируется, как изменялись взгляды ученых на поведение человека в экономике — от представления о полностью рациональном «экономическом человеке» до более современных идей, учитывающих индивидуальные психологические особенности личности. Рассматриваются главные причины иррационального поведения человека. Подчеркивается, что современная наука не предписывает, как люди должны поступать, а описывает, как они поступают на самом деле, признавая «ограниченную рациональность» человека.

Ключевые слова: иррациональное поведение, поведенческая экономика, ограниченная рациональность, ошибки мышления, модель идеального экономического человека.

Долгое время главной основой экономической теории была модель так называемого «рационального экономического человека» (*Homo economicus*). Считалось, что этот человек всегда имеет четкие цели, может без труда просчитать все варианты и неизменно выбирает самое выгодное для себя решение. Однако многочисленные наблюдения и эксперименты показывают, что реальные люди так не поступают. Импульсивные траты, откладывание важных дел на потом, влияние контекста, в котором сформулирован вопрос, на наш выбор, неспособность правильно оценить шансы — всё это говорит об устойчивых и повторяющихся отклонениях от идеала полной рациональности.

Изучение закономерностей экономического поведения важно, потому что оно помогает строить более точные модели для предсказания экономических и социальных процессов. Цель исследования — установить, как развивалось понятие «иррациональное поведение», и описать модель поведения реального, а не вымышленного, человека в экономике.

Первичного прорыва в изменении классической модели экономического поведения добился Герберт Саймон, предложив теорию ограниченной рациональности [1, с. 25]. Он справедливо заметил, что в реальном мире у людей нет всей нужной информации, времени или умственных сил, чтобы найти идеальное решение. Поэтому вместо того, чтобы искать самый лучший вариант (максимизировать пользу), люди ищут тот, который их устраивает (так называемая стратегия «удовлетво-

рения»). Таким образом, поведение, отклоняющееся от идеала, перестали считать просто ошибкой и начали рассматривать как разумную адаптацию к сложным условиям.

Настоящий переворот в изучении нерациональности совершили психолог Даниэль Канеман и экономист Амос Тверски. Они экспериментально доказали, что поведенческие отклонения от логики не случайны, а системны и предсказуемы. В их основе лежат ментальные ярлыки (эвристики) — упрощенные правила, которые экономят умственные усилия, но часто приводят к ошибкам. Эвристики представляют собой «поведенческие стратегии, основанные на предыдущем опыте решения аналогичных проблем» [2, с. 31].

К самым известным ярлыкам и ошибкам относятся:

- Оценка по легкости воспоминания (эвристика доступности). Она проявляется в том, что мы считаем событие более вероятным, если можем легко вспомнить примеры.

- Эффект якоря (привязки). Наши оценки сильно зависят от первоначальной цифры. Например, первая цена, которую мы видим на ценнике или слышим в переговорах, становится «якорем» и тянет за собой все наши дальнейшие суждения о стоимости.

- Влияние формулировки (эффект рамки). Разный способ подачи одной и той же информации меняет наш выбор. Классический пример эффекта: люди охотнее соглашаются на операцию, если сказано, что «выживут 90 из 100 пациентов», чем, если сказано, что «умрут 10 из 100», хотя смысл идентичен.

– Страх потерь (неприятие потерь). Для человека психологическая боль от потери чего-либо гораздо сильнее, чем радость от приобретения того же самого.

Поведенческая экономика расширила представления об экономическом поведении, включив в него нижеперечисленные факторы, которые игнорировала классическая модель.

– Проблема самоконтроля и сиюминутные выгоды. Людям свойственно сильно переоценивать сиюминутные удовольствия в ущерб долгосрочным целям.

– Власть эмоций. Принятие решений никогда не происходит холодно и беспристрастно. Чувства страха, жадности, азарта или доверия могут легко перевесить трезвый расчет и подтолкнуть нас к импульсивным и невыгодным поступкам.

– Давление общества. Экономический выбор часто продиктован не личной выгодой, а желанием «быть как все», соответствовать нормам своей группы или следовать за большинством.

Представления об иррациональном поведении человека прошли долгий путь: от второстепенной

идеи до одного из главных элементов современной экономики и социологии. Было установлено, что иррациональность — это не хаос, а результат закономерной и системной работы нашего мозга, который пытается быть эффективным в условиях ограниченных возможностей и неопределенности.

Современная наука пришла к выводу, что нерациональный человек — это не «сломанная» версия идеального «экономического робота», а сложный экономический субъект, чьи поступки, хоть и не всегда логичны, но поддаются изучению и прогнозированию. Отказ от модели того, каким человек должен быть, в пользу реалистичного описания того, каков он есть, открывает большие возможности. Это позволяет создавать более эффективные госуслуги и социальные программы (например, используя мягкое «подталкивание»), разрабатывать финансовые продукты и маркетинговые ходы, учитывающие реальное поведение людей, и, в конечном итоге, лучше понимать причины экономических кризисов. Таким образом, человек — не существо нелогичное, а существо, чья логика имеет свои четкие и изучаемые пределы.

1. Автономов В. С. Модель человека в экономической науке. — СПб. : Экономическая школа, 1998. — 229 с.

2. Поведенческая и экспериментальная экономика : учеб. пособие / Н. И. Ларионова, Ю. А. Варламова, Ю. Л. Одинцова, И. А. Кабашева. — Казань : Изд-во Казан. ун-та, 2022. — 112 с.