

УНИВЕРСАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ЧЕЛОВЕКА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ: ЧЕЛОВЕК ОБУЧАЕМЫЙ («НОМО TRAINUS»)

Лепехова Юлия Сергеевна¹
*аспирантка 1 года обучения,
МГУ им. М.В. Ломоносова
Экономический факультет
(г. Москва, Россия)*

Аннотация

В статье предпринята попытка разработать универсальную модель человека в экономической теории путем обобщения и систематизации основных концепций и результатов исследований в области экономики, социологии и психологии. Для моделирования «Человека обучаемого», в частности, был использован двухсистемный подход когнитивных психологов Д. Канемана и А. Тверски.

Ключевые слова: модель человека, поведенческая экономика, двухсистемный подход, процесс принятия решений.

JEL коды: В 410, D 030.

¹ Лепехова Ю.С.: jlepekhova@gmail.com

1. Введение

Общественные науки, пытаясь выявить закономерности функционирования как общества в целом, так и отдельно взятого индивида, базируются на определенных моделях человека. В экономической теории центральное место занимает неоклассическая модель рационального максимизатора, которая построена на сильно упрощающих настоящую реальность предпосылках. В этой связи, на протяжении практически всего периода существования данной модели появлялись теории (как в рамках экономической науки, так и в области психологии и социологии), ее критикующие и опровергающие. Однако, несмотря на убедительность и эмпирическую доказательность альтернативных взглядов, предлагаемые в их рамках модели также не были совершенными и полностью исчерпывающими. Таким образом, на данный момент экономическая теория не обладает универсальной целостной моделью человека, в связи с чем данная проблема является наиболее актуальной с точки зрения методологии и философии экономической науки.

Поэтому целью настоящей статьи является попытка разработать универсальную модель человека путем обобщения и систематизации основных теорий и результатов исследований в области экономики, социологии и психологии. Таким образом, объектом исследования данной работы является модель человека в экономической теории, а предметом выступает универсализация мнений и научных достижений, касающихся данного моделирования. Для достижения поставленной цели нам необходимо решить следующие задачи: определить «жесткое ядро» и «защитный пояс» новой теории.

2. «Жесткое ядро» универсальной модели

Довольно много моральной критики было высказано в отношении эгоистического поведения человека, в основе которого лежит максимизация собственной полезности. И.Бентам утверждал, что *«Природа поставила человечество под управление двух верховных властителей – страдания и удовольствия. Им одним предоставлено определять, что мы можем делать, и указывать, что мы должны делать...»* (Бентам, 1998, с. 17). Действительно, человек максимизирует свое положительное эмоциональное состояние, однако, на наш взгляд, в данном случае необходимо обращать внимание на источники индивидуального благополучия.

А именно получаемая индивидом полезность может быть вызвана различными факторами: как собственным удовольствием от потребления чего-либо, так и теплым светом (warm glow) от помощи ближнему (Coleman, 1998). Иначе говоря, индивид максимизирует свою функцию полезности, объясняющими переменными которой могут выступать как эгоистические, так и альтруистические потребности. Таким образом, основой универсальной модели является предпосылка о максимизирующем полезность поведении человека, обладающего различного рода предпочтениями.

Ошибочно принимая во внимание исключительно эгоистические мотивы, неоклассика также неверно рассматривает предпочтения индивидов как неизменную и не подвергающуюся влиянию извне величину. Другими словами, главным недостатком неоклассической теории (да и многих других концепций моделирования человеческого

поведения), на наш взгляд, является однопериодность – анализ принятия решений здесь и сейчас (в одном периоде) при заданных неизменных предпочтениях и ограничениях. Следует отметить, что экономическая наука попыталась «исправить» данный недостаток теорией межвременного выбора, которая лишь частично заполнила обозначенный пробел.

В этой связи мы предлагаем обратить внимание на динамическую модель человека, которую можно назвать как «Человек обучаемый» («Homo trainus»). Отличительной предпосылкой данной концепции является предположение о том, что существует связь между настоящими предпочтениями и, во-первых, той средой, в которой социализируется индивид, а, во-вторых, результатами его выбора в прошлом. Именно данная модель вбирает в себя основные положительные результаты предложенных ранее теорий, разрешая возникшие противоречия.

Таким образом, жестким ядром универсальной модели человека является максимизирующее поведение индивида при динамично изменяющихся предпочтениях.

3. «Защитный пояс» универсальной модели

Долгое время экономическая наука базировалась на предпосылке о том, что каждый индивид в любой ситуации способен совершить рациональный выбор, поскольку обладает неограниченными счетными способностями и всей необходимой информацией (Автономов, 1998). Другими словами, каждый всё знает и это всё умеет обработать для того, чтобы принять оптимальное решение. Возможно, в эпоху разработки данной теории в большинстве случаев обозначенная предпосылка и отвечала действительности, но с развитием человечества и усложнением взаимосвязей в производстве и жизни общества в целом, перестала адекватно отражать существующую реальность.

Одной из первых попыток доказать, что уже не каждый человек является таким всезнающим, стала теория воображения Дж. Шекла, который ввел элементы уникальности и индивидуальности в процессы мышления (Шаститко, 2011). Затем теория ограниченной рациональности Г. Саймона также подвергла критике приписываемую человеку сущность «счетной машины» (Саймон, 1993). Однако революционным открытием в области теории принятия решений стал двухсистемный подход когнитивных психологов Д. Канемана и А. Тверски, на гипотезах которого мы и выстраиваем нашу концепцию.

Данный подход заключается в разделении механизма обработки информации на две когнитивные системы (Kahneman, 2002). Системе 1 соответствуют быстрые, автоматические поступки, которые являются ассоциативными и трудно контролируруемыми. В свою очередь, Системе 2 присущи медленные и последовательные действия, которые требуют усилий и являются сознательно контролируруемыми. Какая именно система будет задействована при решении определенной задачи, зависит от многих факторов, основным из которых является «доступность информации, т.е. легкость, с которой определенная мысль приходит на ум» (Канеман, Словик, Тверски, 2005).

При определении новых условий (низкая степень доступности) для решения задачи требуются определенные мыслительные усилия, которые соответствуют Системе 2. В этой

ситуации для оценки альтернатив выбора индивид осуществляет поиск информации – либо в рамках внешней среды (опыт других), либо в собственной памяти (собственный опыт).

Однако главной дилеммой здесь остается момент остановки поиска, т.е. определение того, что дороже: потери полезности – «снижение уровня притязаний» (Саймон, 1993) или издержки поиска новой информации. Если же данные источники не дают удовлетворительного ответа на предъявляемый запрос, то методом проб и ошибок индивид начинает пополнять резервы собственного опыта (именно так совершаются открытия в различных областях науки).

Другими словами, человек постоянно учится на ошибках либо чужих, либо собственных (последнее наиболее эффективно, как показывает повседневный опыт). В первом случае внешняя среда может определять поведение индивида, во втором – человек, получая новые знания, может менять внешнюю среду. Таким образом, в рамках Системы 2 выявляются определенные закономерности и вырабатываются правила (не обязательно объективно верные), которые и уменьшают существующую неопределенность.

Если положительные результаты действий в рамках выработанных правил будут повторяться долгое время, то и доступность информации начнет повышаться, доходя до автоматических неосознаваемых действий, т.е. переходя в Систему 1. Данный процесс можно сравнить с тренировками: выполнение схожих упражнений увеличивает степень автоматизма аналогичных действий. То же самое можно сказать и о моделях поведения, которые усваивает человек в процессе социализации в определенной среде. Как пишет Дж. Ходжсон, *«во многих случаях успешное обучение влечет за собой формирование привычек, которые закрепляют модели познания и поведения и выводят их из сферы сознательного обдумывания»* (Ходжсон, 2000, с. 5).

Поясним наши рассуждения на простом примере. Предположим, индивид попадает в незнакомое помещение, и ему необходимо узнать, который сейчас час. Для этого он решает пойти поискать часы в комнатах. Допустим, открыв дверь на кухню, он не обнаружил часы, но, взглянув в окно, предположил, что сейчас примерно пять часов вечера. Если индивиду достаточно этой информации (т.е. издержки поиска комнаты с часами для него выше, чем потери от незнания точного времени), то и в последующих периодах он будет определять время по освещению кухни дневным светом.

Допустим, индивид находит комнату с часами, таким образом, он для себя устанавливает правило: чтобы узнать время в этих апартаментах, необходимо зайти в гостиную и посмотреть на правую стену. Если данное правило дает положительные результаты длительный период времени, то действия индивида становятся автоматическими, т.е. ему не нужно каждый раз задумываться о том, какие действия необходимо произвести для достижения результата.

Таким образом, в определенных условиях существования индивид вырабатывает модели поведения, которые могут со временем превратиться в бессознательные привычки. Существование данных привычек уже выявлено в общественных науках. Например, с точки зрения социологии, определенные традиции и ценностные установки можно считать

Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. Том 6. Выпуск 4. устоявшимся неосознаваемым поведением. Другими словами, культурные особенности можно назвать привычкой той или иной нации.

Однако основная проблема заключается в том, что эти привычки, выработанные в прошлом, при изменяющихся условиях настоящего могут мешать рациональному поведению. Таким образом, опыт прошлого может не только положительно, но и отрицательно влиять на получаемые результаты. Предположим, что в рамках нашего примера часы были перевешены (возможно, даже самим индивидом) с правой стороны на левую. Но привычка не исчезает сразу, и каждый раз, заходя в гостиную, индивид сначала будет смотреть на правую стену.

Что касается социума, то в данном случае исправление ситуации усложняется увеличением издержек за счет количества индивидов, чем и объясняется проблема колее культур и неэффективности мер «шоковой терапии». Таким образом, для многих обществ существует необходимость в модернизации, однако вопрос об эффективности и относительной безболезненности проводимых мер остается открытым.

Заключение

Таким образом, в данной статье была предпринята попытка выработать универсальную модель человека, являющей собой синтез результатов исследований таких наук, как экономика, социология и психология. Другими словами, мы попытались создать междисциплинарный каркас, который вобрал бы в себя всё лучшее, что дали нам общественные науки в области познания человеческого поведения. Однако, очевидно, что данная область содержит довольно много нераскрытых аспектов, разработка которых является направлением дальнейших исследований.

Список литературы

Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. Спб.: Экономическая школа, 1998;

Бентам И. Введение в основания нравственности и законодательства. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 1998;

Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения: пер. с англ. – Харьков: Изд-во Институт прикладной психологии «Гуманитарный Центр», 2005;

Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Т.1. N3;

Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение // Вопросы экономики, № 1, 2000;

Шаститко А.Е. Модели человека в экономической теории. М.: ИНФРА-М, 2011;

Coleman J. Social Capital in the Creation of Human Capital // American Journal of Sociology, Vol 94, 1998;

Kahneman D. Maps of Bounded Rationality: A Perspective on Intuitive Judgment and Choice: Nobel Prize Lecture, 2002.

UNIVERSAL HUMAN MODEL IN ECONOMIC THEORY: A TRAINED HUMAN («HOMO TRAINUS»)

Julia Lepekhova²
Graduate student
MSU
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

Abstract

The article attempts to develop a universal human model in economic theory by summarizing and systematizing the basic concepts and the results of researches in economics, sociology and psychology. In particular, author uses a two-system approach of cognitive psychologists D. Kahneman and A. Tversky to create the model «Trained human».

Key words: human model, behavioral economics, two-system approach, decision-making process.

JEL codes: B 410, D 030.

² Lepekhova J.: jlepekhova@gmail.com