

МОДЕЛИ ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ



Лекция 3

Модели поведения человека в институциональной экономике

Три блока вопросов

1. Модель экономического и социологического человека
2. Типологии рациональности и следования своим интересам
3. Поведенческие предпосылки, принятые в современном институционализме

Модели поведения человека в институциональной экономике

1. Модель экономического и социологического человека

Модель экономического человека

Экономическая теория со времени своего возникновения как самостоятельной области знания использовала модель экономического человека. Создание такой модели обусловлено необходимостью исследования проблемы **выбора и мотивации** в хозяйственной деятельности индивидов.

Пересмотр классической модели экономического человека в рамках институционализма

Внимание экономистов к проблеме и механизму экономического выбора и условий, опосредующих этот выбор, обусловило **пересмотр классической модели** экономического человека в рамках институционализма.

Но вначале необходимо кратко рассмотреть **предпосылки**, на которых базируется **неоклассическая модель экономического человека**.

Определение рациональности

Рациональность может быть определена следующим образом: субъект (1) никогда не выберет альтернативу X , если в то же самое время (2) ему доступна альтернатива Y , которая, с его точки зрения (3), предпочтительнее X .[\[1\]](#)

[\[1\]](#) Швери Р. Теория рационального выбора: универсальное средство или экономический империализм? // Вопросы экономики. 1997. №7.

Неоклассическая модель экономического человека

В современной научной литературе для обозначения экономического человека используется акроним **РЕММ**, что означает «изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек». Такая модель предполагает, что человек по поводу извлечения полезности из экономических благ ведет себя **полностью рационально**. Это предусматривает следующие условия:

- 1) информация, необходимая для принятия решения, полностью доступна индивиду;
- 2) человек в своих поступках в сфере экономики является совершенным эгоистом, т. е. ему безразлично, как изменится благосостояние других людей в результате его действий;
- 3) не существует никаких внешних ограничений для обмена (при условии, что обмен ведёт к максимизации полезности);
- 4) желание увеличить свое благосостояние реализуется только в форме экономического обмена, а не в форме захвата или кражи.

Модели социологического человека

Для сравнения рассмотрим две модели социологического человека.

Первая модель (акроним **SRSМ**) – социализированный человек, исполняющий роль, и человек, который может быть подвержен санкциям. Это человек, **полностью контролируемый обществом**. Ставится цель – полная социализация. Процесс направляется обществом – человек играет свою роль в нём. Наконец, возможность применения санкций – это контроль со стороны общества.

Модели социологического человека

Вторая модель (акроним **OSAM**) – человек, имеющий собственное мнение, восприимчивый, действующий.

Этот человек имеет мнение относительно разных сторон окружающего его мира. Он восприимчив, но действует в соответствии со своим мнением. Но он не имеет ничего общего с экономическим человеком, т.к. **у него отсутствуют изобретательность и ограничения.**

Модели поведения человека в институциональной экономике

2. Типологии рациональности и следования своим интересам

Классификация О. Уильямсона

Согласно классификации О. Уильямсона, в экономической теории используются следующие две основные модели рационального поведения^[1]:

- 1) рациональность (как таковая);
- 2) следование своим интересам.

^[1] Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. Т.1. Вып.3. 1993. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб., 1996.

Три основные формы рациональности

1. Максимизация (сильная форма)
2. Ограниченная рациональность (полусильная форма)
3. Органическая рациональность (слабая форма)

Сильная форма рациональности

1) Максимизация. Она предполагает выбор лучшего варианта из всех имеющихся альтернатив. Этого принципа придерживается неоклассическая теория. В рамках этой предпосылки фирмы представлены производственными функциями, потребители – функциями полезности, распределение ресурсов между различными сферами экономики рассматривается как данное, а оптимизация является повсеместной

Полусильная форма рациональности

2) Ограниченная рациональность – познавательная предпосылка, которая принята в экономической теории трансакционных издержек. Это полусильная форма рациональности, которая предполагает, что субъекты в экономике стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени

Слабая форма рациональности

3) Органическая рациональность – слабая рациональность процесса. Её используют в эволюционном подходе Р. Нельсон, С. Уинтер, А. Алчиан, прослеживая эволюционный процесс в рамках одной или нескольких фирм. Такая форма рациональности изначально присуща человеку.

Три формы следования своим интересам

- 1) Оппортунизм.
- 2) Простое следование своим интересам.
- 3) Послушание.

Сильная форма следования своим интересам

1) Оппортунизм. Под оппортунизмом в новой институциональной экономике понимают «следование своим интересам, в том числе обманным путем, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими.

Намного чаще оппортунизм подразумевает более тонкие формы обмана, которые могут принимать активную и пассивную форму, проявляться *ex ante* и *ex post*». В общем случае речь идёт только об информации и всём, что с ней связано: искажения, сокрытие истины, запутывание партнера.

Полусильная форма следования своим интересам

2) **Простое следование своим интересам** – это тот вариант эгоизма, который принят в неоклассической экономической теории. Стороны вступают в процесс обмена, заранее зная исходные положения противоположной стороны. Все их действия оговариваются, все сведения об окружающей действительности, с которыми им придется сталкиваться, – известны. Контракт выполняется, так как стороны следуют своим обязательствам и правилам. Цель достигается. Не существует никаких препятствий в виде нестандартного или нерационального поведения, а также отклонения от правил. То же, что и обычная рациональность.

Слабая форма следования своим интересам

3) **Послушание.** Последняя, слабая форма ориентации на собственный интерес – послушание.

Адольф Лоу формулирует ее суть следующим образом: «Можно представить себе крайний случай монолитного коллективизма, где плановые задания в централизованном порядке выполняются функционерами, которые полностью идентифицируют себя с поставленными перед ними глобальными задачами».

Но в чистом виде такой тип вряд ли существует в экономике, поэтому он скорее применим к изучению эволюции социализации человека, чем к объяснению мотивов при принятии решений, так как за него решают другие.

Модели поведения человека в институциональной экономике

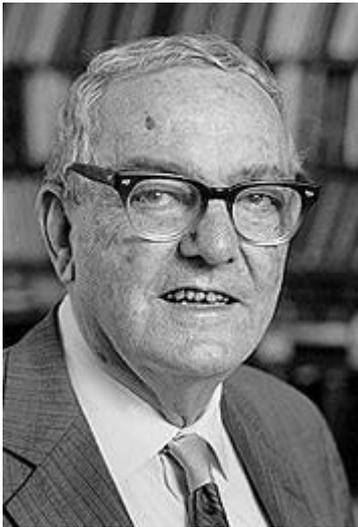
3. Поведенческие предпосылки, принятые в современном институционализме

Поведенческие предпосылки, принятые в современном институционализме

В рамках современной неоинституциональной экономики используются две поведенческие предпосылки –

- **ограниченная рациональность**
- **оппортунизм**

Концепция рациональности Г. Саймона



Герберт Саймон
(1916-2001)

Более радикальный подход содержится в работах **Герберта Саймона**.

Саймон предлагает заменить принцип максимизации – **принципом удовлетворенности**, так как в сложных ситуациях следование правилам удовлетворительного выбора выгоднее, чем попытки глобальной оптимизации.

Концепция рациональности Г. Саймона

Саймон отмечает, что в экономической теории понятие удовлетворённости не играет такой роли, как в психологии и теории мотивации, где оно является одним из самых важных.

Согласно психологическим теориям, побуждение к действию происходит из неудовлетворенных стремлений и исчезает после их удовлетворения. Условия удовлетворённости, в свою очередь, зависят от уровня устремлений, который зависит от жизненного опыта

Концепция рациональности Г. Саймона

Придерживаясь этой теории, можно предположить, что целью фирмы является не максимизация, а достижение определённого (удовлетворительного) уровня прибыли, удержание определённой (удовлетворительной) доли рынка и определённого объёма продаж.

Это подтверждается статистическими данными. Это также согласуется с исследованиями **Холла и Хитча** (ценообразование по формуле издержки плюс стандартная надбавка), а также **Сайерта и Марча** (фирмы, положение которых на рынке стабильно, действуют менее энергично).

Критика старого институционализма

В рамках старого институционализма неоклассическая концепция экономического человека и «данных предпочтений» постоянно подвергается критике.

Во-первых, старые институционалисты говорят о том, что необходимо учитывать **влияние процесса обучения на формирование поведенческих предпосылок индивидов.**

Критика старого институционализма

Во-вторых, при анализе экономического поведения важно учитывать **роль привычек**.

Привычки сами по себе формируются посредством повторения действия или мысли.

Они обуславливаются предшествующей деятельностью и обладают устойчивыми, самоподдерживающимися свойствами. С помощью привычек индивидуумы выносят оценки их собственной уникальной истории. Привычки являются основой и рефлексивного, и не рефлексивного поведения. Для человека привычки сами по себе являются средствами более глубокого обдумывания и

Критика старого институционализма

В-третьих, важность привычек реализуется при принятии предпосылки о нисходящей причинной связи. «Преобразующая нисходящая причинная связь» (по Ходжсону) – охватывает и индивидов, и население, не только ограниченных определёнными факторами, но также изменившихся в результате действия сил причинных связей, связанных с высшими уровнями [\[1\]](#).

[\[1\]](#) Hodgson Geoffrey M., The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory. Cambridge Journal of Economics 2003, 159-175.

Критика старого институционализма

Акт размышления в пределах запутанной совокупности наслаивающихся друг на друга привычек, в конечном счёте, предполагает не большую свободу индивида, чем та, которой обладает максимизирующий полезность робот в экономике мейнстрима.

Экономика мейнстрима стремится объединить обе вещи: идеологию индивидуальной свободы с моделью прогнозируемого человеческого выбора.

Критика старого институционализма

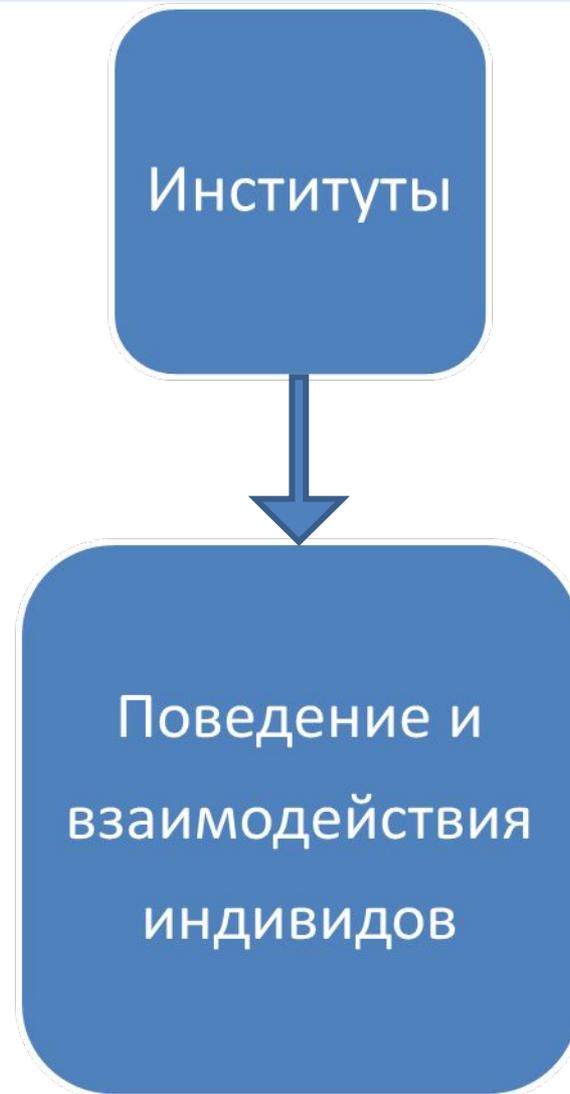
Традиционные институционалисты утверждают, что, с одной стороны, выбор есть в значительной степени **непредсказуемый результат функционирования сложной нервной системы человека**, на которую оказывает влияние комплексная, открытая и изменяющаяся окружающая среда.

С другой стороны, **на наш выбор влияет наследственность, воспитание и обстоятельства**. Человеческое поведение не является ни беспричинным (необусловленным), ни абсолютно предсказуемым.

Восходящая причинная связь



Нисходящая преобразующая причинная связь



Поведенческие эффекты

Как показали Д. Канеман и А. Тверски принятие решений в условиях неопределенности должна основываться на учете психологических факторов. По сравнению со стандартными моделями принятия решений в условиях доступности информации и реализации принципа максимизации.

- Tversky A., Kahneman D. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases // Science 27 September 1974: Vol. 185. no. 4157, pp. 1124 - 1131

Поведенческие искажения



Регресс к среднему

Неправильные представления о регрессии (как проявление регресса к среднему).

Что ведет, например, к переоценке отрицательных стимулов (наказаний) по сравнению с положительными стимулами.

Иллюзорная взаимосвязь

Неправильное предубеждение в оценке частоты, с которой два события произойдут одновременно. Восприятие индивидом взаимоотношений там, где их в реальности нет, или восприятие взаимоотношений более тесными, чем они есть на самом деле.

Если мы верим, что событиям предшествуют предчувствия, мы отметим и запомним случаи, когда мы заранее думали о чем-то и впоследствии это происходило. И в то же время мы редко отмечаем и запоминаем случаи несовпадения событий.

Например, если мы вспомним о друге и он тут же нам позвонит, мы отметим и запомним это совпадение. А если мы думаем о друге, а он не звонит, или если он звонит, а мы о нем до этого не вспоминали, то такие случаи останутся незамеченными.

Иллюзия валидности

Под иллюзией валидности понимается ситуация избыточности входных данных, которая уменьшает точность прогноза при принятии решений в условиях неопределенности.

Люди, делая прогнозы, в большей степени опираются на исходную информацию, нежели на статистические данные. Например, по описанию человека делают заключение о его профессии. И чем больше таких входных данных, тем более увереннее в прогнозе человек и тем чаще он ошибается. «Избыточность входных данных уменьшает точность, даже если она увеличивает уверенность, таким образом, люди часто уверены в прогнозах, которые скорее всего, будут ошибочны.

Данный психологический эффект, например, влияет на переоценку действенности мер государственного регулирования, заключающегося в рационализации механизмов распределения и перераспределения прав собственности.