

**Экономический человек А. Смита и современные концепции поведенческих основ принятия решений**

**Научный руководитель – Мальцев Александр Андреевич**

**Сергеев Александр Иванович**

*Студент (бакалавр)*

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Экономический факультет, Москва, Россия

*E-mail: sergeevalexandriv@gmail.com*

Как считается, в основе современной экономики лежит *экономический человек* (*Homo economicus*). Согласно этой концепции, человек «склонен к обмену одного предмета на другой» [2] и ему присущ эгоизм при принятии решений, выражающийся в «постоянном и неисчезающем стремлении улучшить свое положение» [2]. Критика упрощенной модели экономического человека (выбор происходит без этических мотивов) преследовала эту концепцию на протяжении всего существования. Количество мнений продолжает расти, оставаясь «достойным предприятием» для жаждущих академического признания [5], а предложенные списки модификаций вредили «обоснованному обобщению и скорее отражали историю, а не экономику» [4]. Современный этап рассуждений о применимости концепции, приписываемой А. Смигу, к описанию поведенческих основ принятия решений можно разделить на две группы. К первой относятся взгляды на *Homo economicus* в определенном контексте: территориальном, философском, религиозном. Ко второй - сравнительный анализ концепции экономического человека и современных взглядов на поведение индивидов.

Сначала мы рассмотрим работу, которая предлагается существование отдельной модели для описания поведения граждан бывших советских республик - *Homo soveticus*. Предположение о том, что у бывших граждан Советского союза будут отсутствовать те черты и способности, которые необходимы для успешного функционирования рыночной экономики, предлагает моделировать их поведение иным образом. Все факторы, влияющие на принятие решений, разделили на поведенческие и ситуационные: первые влияют на предпочтения, вторые определяют ограничения. В результате проведенного на капиталистических странах и бывших республиках СССР опроса не было выявлено глобальных различий в поведенческих особенностях принятия решений [7]. Различия в принятии решений вызвано прежде всего ситуационными изменениями, что связано с резкой сменой политического режима и экономическими изменениями. *Homo soveticus* видится далеким от западного *Homo economicus* лишь в силу контекстуального искажения основ принятия решений, не отличаясь от него мотивацией и целями.

Следующая работа концентрируется на влиянии религиозной культуры на принятие решений в условиях новой экономики. Наиболее остро в условиях меняющейся культуры встает вопрос самоидентификации. Н. Динелло проводит разграничение западного христианства и восточного православия [6], указывая на усиление позиции индивида в противовес сильной позиции коллектива. Многовековая система иного отношения к богатству стала основой возникновения модели *Homo orthodox*, выступающей антиподом западного экономического человека. При такой постановке человек ориентирован на общество, эмоционален и спонтанен, ценит братство и воспринимает других как личностей, а не инструменты [6]. Проведенное интервью с банковскими менеджерами выявило, что большинство опрошенных идентифицируют свою модель поведения как более близкую к *Homo economicus*, несмотря на принятие части особенностей поведения *Homo orthodox*.

Особенности, присущие *Homo orthodox*, проявляются вне бизнеса, при принятии решений, связанных с личными отношениями.

В продолжение обсуждения автор рассмотрит модель «иррационального начала» (*Spiritus animalis*), созданную Р. Шиллером и Дж. Акерлофом. В работе этих ученых выделено пять основных последствий иррационального начала, конфликтующих с моделью *Homo economicus*: доверие и последствия его снижения, мотивы справедливости и злоупотребления, «денежная иллюзия» и доверчивость [1]. Модель *Spiritus animalis* предлагает альтернативный взгляд на поведенческую составляющую выбора, подкрепляя предложенные модификации эмпирическими данными.

Не менее известная работа авторства Д. Канемана и А. Тверски предлагает новый взгляд на принятие решений в условиях неопределенности, критикуя стандартное взвешивание по вероятностям, которое использует *Homo economicus*. Используя данные своих экспериментов [3], предлагаются модификация функции полезности, которая теперь опирается на новые свойства: исходное положение, избегание потерь и убывающая чувствительность. Их подход, как и предыдущая работа, базируется на эмпирических данных, учитывающих прежде всего психологическую природу человека и её влияние на принятие решений.

Каждый из рассмотренных выше подходов концентрируется на отдельном аспекте модели экономического человека Смита. Значительным шагом является возможность частичного исправления модели путем добавления новых предпосылок. Результатом такого решения становится появление большого количества работ, позволяющих проводить моделирование с учетом актуальных тенденций. Работы, рассматривающие культурные особенности, дают инсайт в понимание региональных моделей поведения. Контекстуальность рассмотренных работ позволяет лучше понять природу решений, а поведенческие модификации позволяют дополнить или незначительно изменить концепцию Смита, не лишая её академической стройности.

### Источники и литература

- 1) Акерлоф Дж., Шиллер Р. *Spiritus Animalis*, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма // пер. с англ. Д. Прияткина; под научн. ред. А. Суворова; вступ. ст. С. Гуриева - М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010. - 273 с.
- 2) Смит Адам Исследование о природе и причинах богатства народов, 1776
- 3) Daniel Kahneman, Amos Tversky Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*. 1979. Vol. 47, No. 2, с. 263-292
- 4) Joseph Persky Retrospectives: The Ethology of *Homo Economicus* // *The Journal of Economic Perspectives*. 1995, vol. 9, No. 2, с. 221-231
- 5) Leonidas Montes Das Adam Smith Problem: Its Origins, the Stages of the Current Debate, and One Implication for Our Understanding of Sympathy // *Journal of the History of Economic Thought*. 2003, volume 25, issue 01, с. 63 – 90
- 6) Natalia Dinello Russian Religious Rejections of Money and *Homo Economicus*: The Self-Identifications of the "Pioneers of a Money Economy" in Post-Soviet Russia // *Sociology of Religion*. 1998, vol. 59, 1, с. 45-64
- 7) Robert Shiller, Maxim Boycko, Vladimir Korobov Hunting for *Homo soveticus*: Situational versus Attitudinal factors in economic behavior // *Brookings Papers on Economic Activity*. 1992, 1, с. 127-194