

В.С. Автономов

НИУ ВШЭ; ИМЭМО РАН им. Е.М. Примакова, Москва

Постоянная и переменная рациональность как предпосылка экономической теории

Аннотация. В статье анализируется эволюция рациональности как составной части модели человека в экономической науке. В классической политической экономии эта предпосылка не выделяла предмет науки в повседневном человеческом поведении; эту важную роль играла мотивация — собственный интерес. В результате маржиналистской революции предпосылка рациональности в экономической теории сильно отделилась от ее понимания в повседневном поведении. Для того чтобы сделать экономическую теорию немного более реалистичной, используются разные стратегии, которые кратко рассматриваются в статье. Так, в рамках подхода постоянной рациональности можно выбрать модель репрезентативного агента с полной или ограниченной рациональностью. В рамках подхода переменной рациональности можно добавить дополнительного экономического агента, который как бы возьмет наблюдаемые отклонения от рационального поведения на себя, в то время как остальные агенты будут описаны привычной моделью рациональности. Вторым вариантом заключается в том, чтобы расщепить цельного экономического агента на отдельные субличности, имеющие разные, и более того, конфликтующие, цели. Наконец, имеется еще один вариант: сделать рациональность данного субъекта не только переменной, но и непрерывной, зависящей от обстоятельств, в которых находится субъект. В этом случае открывается возможность достичь оптимальной рациональности, которая может отличаться от максимальной.

Ключевые слова: *рациональность, модель человека, классическая политическая экономия, маржиналистская революция, поведенческая экономика.*

Классификация JEL: B1, B2, B3, B4, B5.

«Рациональность» — понятие настолько многозначное, что практически невозможно употреблять его вне определенного контекста. Я собираюсь рассуждать о рациональности в контексте так называемой «модели человека» в экономической науке — предпосылок относительно природы человека, из которых исходят экономисты, создавая свои теории (Автономов, 1998). В модели человека принято выделять три главных компонента. Первый — мотивация, каким интересам следует индивид: собственным, своей семье, нации, всего человечества. А также учитывается в чем воплощается этот интерес — в материальных благах, наслаждениях, комфорте. Второй — информация, о чем человек знает: собственные предпочтения, положение дел на своем рынке, цены на всех рынках, существующих, а может быть, не только существующих, но и условных (теория общего равновесия Эрроу–Дебре). Он может знать, например, и о политике центрального банка. Третий компонент относится к средствам, с помощью которых индивид, обладая информацией из компонента 2, достигает целей из компонента 1. Строго говоря, в этот компонент могли бы входить и физические возможности человека. Это было бы очень важно для Робинзона Крузо и других изолированных мелких хозяев (например, для чаяновского крестьянина). Но обычно под средствами мы понимаем когнитивные воз-

можности индивида, способ упорядочивания его действий. Человек может выбрать вариант поведения с наилучшим или удовлетворительным результатом по компоненту 1, а может, например, действовать по привычке. В этом случае он скорее всего минимизирует затраты мысленной энергии. Он может действовать логически последовательно, а может поддаться импульсу, эмоции и т.д. Расшифровав возможное содержание каждого компонента модели человека, я, наверное, поступил опрометчиво. С одной стороны, перечень мотивов можно было бы продолжить, а с другой стороны, экономисты обычно не пользуются столь широкой палитрой свойств природы человека. Для решения их профессиональных задач им достаточно гораздо более узкого представления, которое позволяет в нужной степени упростить сложную систему, называемую человеческим поведением.

Предпосылка рациональности поведения, о которой мы здесь говорим, относится к третьему компоненту модели человека в экономической науке. Она вышла на первый план далеко не сразу. Вначале главную роль, выделяющую предмет экономической науки в неупорядоченном хаосе человеческого поведения, играла мотивация — собственный интерес. Согласно Дж. Стиглеру теоретическая система А. Смита была «величественным дворцом, построенным на граните собствен-

ного интереса» (Stigler, 1971, p. 265). Даже эту предпосылку, по нашим теперешним взглядам, трудно назвать радикально упрощающей (в эпоху А. Смита и его последователей она звучала достаточно громко), но в других компонентах модели человека можно было просто ставить прочерк. А что можно сказать про когнитивный компонент модели человека в «Богатстве народов» А. Смита? Что человек способен понять свой собственный интерес лучше кого-либо другого, включая государственного чиновника, будь он хоть семи пядей во лбу. Это, конечно, важно, как аргумент против активного вмешательства государственных чиновников в экономическую жизнь простых смертных. Но по смыслу не выходит за пределы пословицы «своя рубашка ближе к телу», а в пословицах, как мы знаем, хранится народная мудрость, т.е. здравый смысл. Мы, конечно, можем, назвать действия экономических агентов у Смита рациональными, т.е. целесообразными. Но это, очевидно, не отличает их от всех людей вообще, как это делает предпосылка мотивации¹. Положение коренным образом изменилось в итоге маржиналистской революции, которая заменила теорию ценности, основанную на объективных издержках, теорией, основанной на субъективной предельной полезности. Отсюда — иной методологический статус модели человека у маржиналистов. При методологическом индивидуализме устойчивое равновесное состояние (а именно им и интересуется наука) можно рассматривать только как наилучшее для всех участников, как то, что никто не хочет изменить. Именно таким образом основной теоретической предпосылкой стала максимизация полезности, которую стали трактовать как экономическую рациональность². Это специфическая узкая трактовка рациональности характерна именно для экономической теории. Именно эта предпосылка позволила применить к экономике математический аппарат, созданный для анализа оптимальных состояний.

Здесь в наши рассуждения вторгается новая тема: соотношение экономической науки и психологии. Субъективизация теории ценности породила иллюзию, что экономическая наука психологизируется. Соответственно, возникли претензии к эко-

номистам, что они пользуются устаревшей утилитаристской психологией. Но лишь у У. Джевонса мы можем найти ссылки на Дж. Бентама, а также психофизиологический закон Вебера—Фехнера. Остальные отцы-основатели маржинализма прекрасно обходились без психологических ассоциаций. В действительности экономисты совсем не собирались создавать теорию экономизирующего индивида — их, по-прежнему, интересовали массовые феномены рынка. Только подойти к этим явлениям они хотели с другой, логической (хотя, по-видимому, психологической), стартовой площадки. Достаточно было допустить то, что индивиды максимизируют полезность, а как они это делают — экономистов не касалось. Не случайно, что в дальнейшем критика ненаблюдаемого интроспективного понятия полезности с позиций влиятельного логического позитивизма заставила ведущих экономистов-теоретиков (В. Парето, Дж. Хикса, П. Самуэльсона) от него отказаться и дать новую формулировку рациональному поведению как логически непротиворечивому, т.е. удовлетворяющему ряду аксиом (всеохватности, транзитивности и др.). Создавалось впечатление, что происходит возвращение к концепции рационального поведения как поведения последовательного, хотя дьявол спрятался в аксиомах, которые оказались не такими самоочевидными, как казалось на первый взгляд. Что же касается максимизации полезности в ситуации *определенности*, то подтвердить или опровергнуть ее невозможно: здесь всякое поведение в принципе можно описать как максимизацию целевой функции, если эту функцию представить как достаточно причудливую. Но затем максимизационная трактовка рациональности вернулась в образе максимизации ожидаемой полезности применительно к ситуациям риска у Дж. фон Неймана и О. Моргенштерна. Максимизацию ожидаемой полезности, в отличие от максимизации просто полезности, оказалось возможно точно сформулировать и проверить эмпирически — возражения логических позитивистов на нее не распространялись. Несколько поколений поведенческих экономистов, начиная с М. Алле, занимались как раз тем, что фиксировали отклонения от максимизации ожидаемой полезности. Так, понятие

¹ Как пишет Дж.С. Милль, политическая экономия касается человека «только как существа, которое желает обладать богатством и которое способно судить о сравнительной полезности средств, используемых для достижения этого результата... Она полностью абстрагируется от всех других человеческих страстей и побуждений...» (Милль, 2012, с. 56). (Дальше идет интересное уточнение, здесь для нас не важное.) Отметим, что Милль упоминает и когнитивное свойство — «способность судить о сравнительной полезности средств», но не пишет о том, что политическая экономия полностью абстрагируется от неспособности многих людей это делать!

² Впервые на тесную связь рациональности и равновесия обратил внимание Ф. Найт (Argow, 1986).

рациональности в экономической теории как бы раздвоилось на рациональность как непротиворечивость и рациональность как максимизацию ожидаемой полезности (хотя критерий рациональности как максимизации ожидаемой полезности требует выполнения аксиом фон Неймана–Моргенштерна, во многом совпадающих с вышеупомянутым составом аксиом логически непротиворечивого поведения). Смысл критерия рациональности в том, что он позволяет учитывать только один вариант поведения, ведущий к оптимальному исходу, и не распространяется на все остальные варианты. В мире, где набор объективных ограничений нашего поведения все время меняется, принцип поведения должен оставаться неизменным, и это – условие существования экономической науки, по крайней мере в ее традиционной неоклассической версии.

Но рациональное поведение – и в том, и в другом определении – только абстракция, которую можно в разной степени применить к разным людям и ситуациям. Иногда это различие может быть существенным в рамках данной научной задачи. Возникает вопрос, что делать с этими отклонениями. Ведь они угрожают релевантности экономической теории. На него есть две группы ответов.

Группа I. В рамках постоянной рациональности.

1. Мы можем свести их к нулю, выбрав подходящим предметом анализа поведение репрезентативного агента со средним или максимальным (оптимальные привычки) уровнем рациональности. По практическим причинам репрезентативную рациональность использовал А. Маршалл (делая при этом оговорки, что она не подходит к таким областям, как монополизация рынка, и некоторым финансовым операциям). По эпистемологическим соображениям (иначе невозможна наука) ее отстаивал Л. фон Мизес. Макроэкономисты, работающие в традиции рациональных ожиданий, используют предпосылку одинаковой (и максимальной) рациональности в основном для удобства анализа.

2. Мы можем учесть их, соответственно модифицировав модель экономического человека. Этот подход характерен для поведенческой экономики с момента ее возникновения. Такие версии модели, как ограниченная рациональность г. Саймона и теория перспектив Тверски–Канемана, даже удостоились Нобелевских премий по экономике. При этом отметим, что их авторы – психологи и специалисты в области принятия решений, для которых (в отличие от экономистов) процессы, происходящие в голове человека, представ-

ляют самостоятельный интерес. То, что экономисты допустили их в свой храм славы и, в конце концов, включили поведенческую экономику в свой мейнстрим, говорит о том, что такой подход тоже может быть плодотворным с точки зрения профессионального научного сообщества экономистов.

Группа II. В рамках переменной рациональности.

1. Мы можем добавить дополнительного экономического агента, который как бы возьмет наблюдаемые отклонения от рационального поведения на себя, а остальные агенты останутся такими же рациональными, какими были, что облегчает задачу экономиста-теоретика. В качестве одного из самых ярких примеров можно привести теорию экономического развития Й. Шумпетера, в которой экономическое развитие объясняется деятельностью особых экономических агентов – предпринимателей, обладающих особой мотивацией, особым видом интеллекта и другими специфическими чертами характера. В то же время остальные экономические агенты, а их большинство, продолжают удовлетворять свои скромные потребности в рамках привычной стереотипной деятельности. Можно также привести пример из области теории финансовых рынков. Именно в этой сфере, которая, казалось бы, должна быть оплотом рациональности (там действуют высокопрофессиональные агенты, информация распространяется практически мгновенно, а торгуемые блага в большой мере взаимозаменяемы), фиксируется множество поведенческих аномалий. Р. Шиллер объясняет это, включая в модели финансовых рынков, кроме профессиональных рациональных агентов, еще и публику, которая подвержена эмоциям, в том числе панике и т.д., и, таким образом, отвечает за аномалии. Таким образом, складывается мультипликация моделей человека, характеризующихся различной степенью рациональности.

2. Можно расщепить экономического агента, сделав самостоятельными его разные субличности (множественные «я»). Такой прием применяется в исследованиях пристрастий, пагубных привычек, когда человек не полностью властен над собой, и т.д. (например, случай Одиссея и сирен, исследованный в специальной книге Ю. Эльстером (Elster, 1984)). Особый случай слабости воли связан с гиперболическим дисконтированием (ситуация, когда человек заранее рационально планирует свои будущие действия, связанные с некоторыми издержками, но когда наступает момент их предпринять, не делает этого, так как его решимость ослабевает). Государство

может прийти на помощь рациональной стороне человека с помощью политики подталкивания (nudge) (Thaler, Sunstein, 2008).

3. Наконец, еще одна опция: сделать рациональность данного субъекта не только переменной, но и *непрерывной*, т.е. зависящей от обстоятельств, в которых он находится. В этом случае открывается возможность достичь оптимальной рациональности, которая может отличаться от максимальной. Интересно, что сторонниками данного подхода выступают профессиональные экономисты, хотя их аргументы можно отнести к психологическим или даже психофизиологическим. Одно из первых упоминаний о переменной и оптимальной рациональности одного субъекта мы находим у Е. Бем-Баверка: «До известного пункта выгода, получаемая нами благодаря срабатыванию расчёту, может превышать соединяющуюся с ним затрату умственной энергии, и в такой мере затрата эта оказывается рациональной с хозяйственной точки зрения. Но за указанными пределами расчетливость начинает приводить уже к результатам совершенно противоположным... в делах важных и крупных расчет должен быть совершенно точным, в делах средней важности он должен быть умеренно точным, в бесчисленной массе мелочей обыденной хозяйственной жизни он должен быть очень поверхностным» (Бем-Баверк, 1992, с. 338). По Х. Лайбенштейну (Leibenstein, 1976), степень рациональности человеческого поведения зависит от двойственной природы человека. Его физиологическая природа побуждает экономить мыслительную энергию и не мучиться над принятием решений. Но его социальная природа, общественные стандарты и нормы требуют больших затрат умственных сил – в обществе более продуманное, рациональное поведение пользуется большим уважением. Взаимодействие этих сил ведет к достижению уровня рациональности, оптимального для душевного комфорта. В работах французского экономпсихолога П.Л. Рейно из колебаний уровня рациональности выводится даже существование экономических кризисов (Reynaud, 1966).

ЛИТЕРАТУРА

- Автономов В.С.** (1998). Модель человека в экономической науке. СПб: Экономическая школа.
- Бем-Баверк Е.** (1992). Основы теории ценности хозяйственных благ. В кн.: «Австрийская школа в политической экономике». М.: Экономика.
- Мильль Д.С.** (2012). Об определении предмета политической экономии и о методе

исследования, свойственном ей. В кн.: «Философия экономики. Антология». Хаусман Д. (ред.). М.: Изд-во Института им. Е.Т. Гайдара. С. 55–76.

- Arrow K.** (1986). Rationality of Self and others in an Economic System // *Journal of Business*. Vol. 59. No. 4. P. 2.
- Elster J.** (1984). Ulysses and the Sirens. Studies in Rationality and Irrationality. Cambridge: Cambridge University Press.
- Leibenstein H.** (1976). Beyond the Economic Man: A New Foundation for Microeconomics. Cambridge: Harvard University Press.
- Reynaud P.-L.** (1966). La psychologie économique // *Que sais je?* No. 1124.
- Stigler G.** (1971). Smith's Travels on the Ship of State. In: "History of Political Economy". Vol. 3. No. 2. P. 265–277.
- Thaler R., Sunstein C.** (2008). Nudge. Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness. New Haven: Yale University Press.

Поступила в редакцию 15 января 2017 года

REFERENCES (with English translation or transliteration)

- Arrow K.** (1986). Rationality of Self and Others in an Economic System. *Journal of Business*, 59, 4, 2.
- Autonomov V.S.** (1998). Model of Man in Economics. Saint-Petersburg: Ekonomicheskaya Shkola (in Russian).
- Boehm-Bawerk E.** (1992). Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts. In: "Austrian School in Political Economy". Moscow: Ekonomika, 243–426 (in Russian).
- Elster J.** (1984). Ulysses and the Sirens. Studies in Rationality and Irrationality. Cambridge: Cambridge University Press.
- Leibenstein H.** (1976). Beyond the Economic Man: A New Foundation for Microeconomics. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mill J.S.** (2012). On the Scope of Political Economy and the Method of Investigation Proper to it. In: "Economic Philosophy. Anthology". Moscow: Izd-vo Instituta im. E.T. Gaidara, 55–76 (in Russian).
- Reynaud P.-L.** (1966). La psychologie économique. *Que sais je?* 1124.
- Stigler G.** (1971). Smith's Travels on the Ship of State. *History of Political Economy*, 3, 265–277.
- Thaler R., Sunstein C.** (2008). Nudge. Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness. New Haven: Yale University Press.

Received 15.01. 2017

V.S. Avtonomov

National Research University Higher School of Economics; Primakov's Institute of World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

Constant or Variable Rationality As an Assumption of Economic Theory

Abstract. The article deals with evolution of rationality assumption as component of the model of man in economic science. In classical political economy this assumption didn't play the key role separating the scope of economic science – this role was performed by the assumption of self-interest. The rationality assumption became important as a result of the Marginal revolution and began to be an object of special research only in the context of expected utility maximization hypothesis of von Neuman and Morgenstern. These developments made it remote from everyday human behavior. In order to make economics a bit more realistic various strategies are used which are briefly surveyed. Within the constant rationality approach we could choose a model of a representative agent characterized by full or bounded rationality. Within the variable rationality approach an additional economic agent may be introduced who will be responsible for observed deviations from rational behaviour, while all the other agents could be described by the familiar rational model. The second variant consists in splitting the economic agent into different subpersonalities, having different, and moreover, conflicting goals. Still another option is to make rationality not only variable but also continuous. In this case it is possible to reach the optimal rationality which differs from the maximum one.

Keywords: *rationality, model of man, classical political economy, marginal revolution, behavioral economics.*

JEL Classification: B1, B2, B3, B4, B5.

А.Я. Рубинштейн

ИЭ РАН, Москва

Журнал НЭА,
№1 (33), 2017,
с. 146–151

Рациональность & иррациональность: ЭВОЛЮЦИЯ СМЫСЛОВ

Аннотация. В работе рассматривается принцип рационального поведения и анализируются смысловые изменения в содержании категорий «рациональность» и «иррациональность» в ряде экономических теорий: поведенческой экономике, модели Х. Марголиса, концепциях мериторных благ и нового патернализма, теории опекаемых благ. Автор приходит к выводу, что иррациональным поведение может считаться только с точки зрения внешнего наблюдателя, с позиций его предпочтений и представлений о том, как должно быть.

Ключевые слова: *рациональность, иррациональность, поведенческая экономика, меритория, новый патернализм, теория опекаемых благ.*

Классификация JEL: A12, B41, D01, D03.

Рыночная система хозяйства предполагает, что в ней действуют экономические агенты, характеризующиеся рациональным экономическим поведением. Согласно А. Смиту, предложившему модель *homo oeconomicus* («человека экономического»), в основе всех экономических процессов лежит эгоизм. При этом благосостояние общества обуславливается рациональным поведением экономических агентов, каждый из которых стремится к максимизации своей выгоды в рамках имеющихся бюджетных ограничений. «С

формальной точки зрения понятие «рациональность» очень удобно, поскольку оно позволяет свести исследование поведения человека к решению формальной задачи максимизации» (Белянин, 2015). Настоящая работа посвящена анализу смысловых изменений как в содержании самой категории «рациональность», так и ее антитезы – «иррациональность».

1. Принцип рационального поведения.

Как известно, выбор *homo oeconomicus* (экономического человека) является рациональным в том смысле, что из доступных вариантов