

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

## Рациональность & иррациональность: Эволюция смыслов

Журнал НЭА,  
№1 (33), 2017,  
с. 146–151

**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

он выбирает тот, который будет в наибольшей степени отвечать его предпочтениям. Формальное определение модели экономического человека предполагает следующие допущения: наличие полной информации, полнота предпочтений, их транзитивность и неизменность.

При этом «в общем случае невозможно исключить поведение, движимое минутным импульсом, привычкой... или даже забывчивостью, что разрушает всякое представление о последовательной системе предпочтений» (Блауг, 2004, с. 351). Учитывая это, следует допускать возможность выбора не самого предпочтительного варианта. Как подчеркивает М. Блауг, ссылаясь на Г. Саймона, «в лучшем случае мы можем находить удовлетворительное решение» (Simon, 1957, chs. 14, 15). Кроме этого общего заключения, экономистам известны случаи, когда в силу невыполнения исходных допущений выбор оказывается ограниченно рациональным или даже нерациональным.

### 2. Феномен неполной информации.

Регулярная критика базового тезиса о рациональном поведении экономических агентов сопровождается данным онтологический принцип всю его последующую историю. Первая значимая ревизия принципа рациональности связана с отказом от предпосылки полной информации и была изложена в работах Дж. Катоны и Г. Саймона (Katona, 1951; Simon, 1955). Последний подверг сомнению способность людей правильно оценивать свой выбор (Simon, 1955). Он же ввел в научный оборот утверждающуюся в литературе категорию «ограниченная рациональность». «Люди предполагаются “намеренно рациональными”, но обладающими этой способностью в ограниченной степени» (Саймон, 1995). Наверное, с этого и начались изменения в содержании категории «рациональность».

**3. Отказ от других предпосылок рациональности.** Дальнейшая эволюция принципа рационального поведения экономических агентов нашла отражение в различных теориях. Так, после работ Дж. Катоны и Г. Саймона указанный тренд наблюдался в поведенческой экономике, концепции мериторных благ, модели Х. Марголиса, концепции нового (либертарианского и асимметричного) патернализма, где фактически уже было снято табу с иррационального поведения индивидуумов.

*Поведенческая экономика.* В последние 30–40 лет появились исследования в области

поведенческой и экспериментальной экономики, в которых получено множество эмпирических подтверждений нерационального поведения людей, обусловленного неустойчивостью и нетранзитивностью их предпочтений. В результате накопилась коллекция аномалий, демонстрирующих примеры поведения индивидуумов не только склонных ошибаться, но и делать ошибки регулярно (Kahneman, Tversky, 2000; Thaler, 2000; Канеман, Тверски, 2003; Павлов, 2007, 2011; Капелюшников, 2013а; 2013б).

*Мериторика Масгрейва.* В теории мериторных благ были описаны стандартные случаи иррационального поведения, когда индивидуумы в силу дефицита информации, воли и ресурсов выбирают не лучший для себя вариант (Musgrave, 1959; Musgrave, Musgrave, Kullmer, 1994; Tietzel M., Muller, 1998). Следует подчеркнуть также, что признание самого факта нерационального поведения вынуждает рассматривать и такое поведение индивидуумов, которое можно считать рациональным. Подобная дихотомия неизбежно приводит к двум стандартам оценки, которые, собственно, и нашли отражение в известной модели Р. Талера, Х. Шефрина, постулирующей одновременное исполнение человеком нескольких ролей (Thaler, Shefrin, 1981)<sup>1</sup>, некоторые из них порождают иррациональное поведение.

*Модель Марголиса.* В трактовке Х. Марголиса рациональный выбор должен сохранять возможность того, что «человек ведет себя таким образом, что наблюдатели считают его поведение вредным для самого человека и окружающих. Однако такое поведение может быть рациональным» (Margolis, 1982, p. 14). В своей модели справедливого распределения («fair-share»-модель, или FS-модель) Марголис также использовал принцип исполнения человеком нескольких ролей и ввел в функцию полезности индивидуума две компоненты, два его «Я» (Margolis, 1982, p. 11), в соответствии с которыми индивидуум может вести себя и нерационально.

*Новый патернализм.* Следует подчеркнуть, что лидеры нового патернализма лишь продолжили мериторную аргументацию, основанную на идее множественного «Я», усилили ее и превратили в свой главный методологический прием (Thaler, Shefrin, 1981; Sunstein, Thaler, 2003). Иными словами, они также признали возможность иррационального поведения.

<sup>1</sup> Эта модель опубликована в «рабочих тетрадах» (Shefrin, Thaler, 1978). Она восходит к более раннему исследованию Р. Шифрина и У. Шнейдера, в котором авторы рассматривают гипотезу о наличии у человека двух когнитивных систем. Они обнаружили «борьбу разума с интуицией» — прообраз будущих моделей с множественными «Я» (Schneider, Shiffrin, 1977).

**4. Гипотеза об «истинных предпочтениях».** И мериторика, и выросшие из нее либертарианский (Sunstein, Thaler, 2003) и асимметричный (Camerer et al., 2003) патернализмы исходят из того, что действия государства направлены на создание условий, подчеркнуто это особо, для свободного потребительского выбора и лишь подталкивают экономических агентов к поведению, соответствующему их истинным предпочтениям. Гипотеза о существовании таких предпочтений стала одной из доминант в эволюции содержания понятия «рациональное поведение».

*Микроэкономика.* Государство, по мнению лидеров этого направления, ничего не навязывает, а только подталкивает индивидуумов к решению, в основе которого лежит их собственное понимание счастья. Особенностью данной конструкции они считают то, что политика подталкивания (nudge) устраняет противоречие между патернализмом и свободой выбора (Sunstein, Thaler, 2003, p. 1188). Как бы ни относиться к этому спорному выводу и его обоснованной критике (Капелюшников, 2013б, с. 32–43), отмечу главное. Даже если предположить существование неких «истинных предпочтений» индивидуумов и то, что государство имеет какие-то представления о них, то и в этом случае можно говорить только о понимании самого государства, оценивающего поведение индивидуумов как иррациональное. Таким образом, речь идет о нормативном содержании рациональности и государственной активности, направленной на коррекцию поведения индивидуумов в соответствии с установками патера и его собственным пониманием счастья. Вспомним Марголиса: наблюдатели могут считать поведение человека вредным для него самого, при том что оно является субъективно рациональным (Margolis, 1982, p. 14).

*Макроэкономика.* Особую ситуацию рассматривают макроэкономисты. В исходной кейнсианской методологии непосредственно допускались иррациональное поведение экономических агентов и возможность длительного равновесия при неполном использовании ресурсов, обуславливающие необходимость государственного регулирования (Мэнкью, 1994; Бланшар, 2010). Новые же кейнсианцы исходят из того, что, несмотря на негибкость цен и заработной платы в краткосрочном периоде, в длительной перспективе рыночная экономика стремится к равновесию с полным использованием ресурсов, а экономические агенты, действуя в соответствии с рациональными ожиданиями, оптимизируют свое поведение во времени (Ромер, 2014). Учитывая,

что период с неполным использованием ресурсов может затянуться, новые кейнсианцы признали необходимость активного макроэкономического регулирования.

Рассматривая оба подхода в поведенческой оптике, можно сопоставить присущее каждому из них направление государственной активности. Если, в соответствии с традиционным кейнсианством, регулятор создает условия и тем самым подталкивает нерациональных экономических агентов к рациональному поведению, то возникает естественный вопрос, что же стимулирует государство, с точки зрения новых кейнсианцев, методология которых опирается на рациональность агентов. Ответом на него может служить следующее объяснение: даже когда вмешательство государства направлено на минимизацию отклонения от равновесия или ускорение возврата к нему, то и в этом случае добиться поставленных целей можно лишь через изменение поведения экономических агентов. Воздействуя на их поведение, регулятор, фактически, оценивает его как нерациональное, поскольку оно чревато в отдельные моменты времени потерями благосостояния. Иначе говоря, и новые кейнсианцы допускают возможность некой эпизодической иррациональности поведения экономических агентов и наличия у них истинных предпочтений.

**5. Теория опекаемых благ.** Рассматривая поведение людей как данность, я исхожу из того, что они действуют при всех обстоятельствах субъективно рационально, в том числе и в ситуациях, описанных Р. Маргройвом и Г. Марголисом, а позже и поведенческими экономистами. При этом для объяснения их поведения, оцениваемого как иррациональное, не обязательно прибегать к искусственным построениям, к моделям с несколькими функциями полезности каждого индивидуума и наличием у них «истинных предпочтений». Особенность данной теории заключается не в отрицании феномена двойственности предпочтений, а в ином понимании его природы.

*Микроэкономика.* Речь идет о существовании двух источников оценки, каждый из которых отражает определенные предпочтения, но никак не предполагает двоемыслия одного и того же индивидуума. Собственно, исходя из этого в теории опекаемых благ и была предложена иная трактовка двойственности предпочтений. В основании данной теории лежит австрийский принцип методологического субъективизма, в соответствии с которым поведение индивидуума следует трактовать «с субъективной точки зрения

как то, к чему стремится действующий человек, потому что в его глазах это желательно» (Мизес, 2005, с. 24). Одновременно с данным принципом эта теория, опирающаяся на Концепцию экономической социодинамики (Grinberg, Rubinstein, 1999, 2005), допускает существование внешнего источника оценки — автономного носителя нормативного стандарта. С позиций именно внешнего источника, на основе его предпочтений поведение индивидуума и может оцениваться как иррациональное или ограничено рациональное.

*Макроэкономика.* Аналогичная ситуация наблюдается в макроэкономике, где, как считают новые кейнсианцы, экономические агенты действуют субъективно рационально, оптимизируя во времени свое поведение. При этом если в мериторике и поведенческой экономике патернализм государства опирается на некие «истинные предпочтения» индивидуумов, то экономическое регулирование в макроэкономике базируется на его стремлении ускорить процесс возвращения к полному использованию всех ресурсов или уменьшению масштабов отклонения от равновесного состояния экономики. Нетрудно заметить, что понимание государства, как скорректировать их поведение, имеет ту же природу, что и его знание «истинных предпочтений» индивидуумов. И в том, и в другом случае, опираясь на собственные представления как должно быть, государство манипулирует поведением экономических агентов.

\*\*\*

Даже краткая история категории «рациональность», утвердившейся в мейнстриме в качестве одного из постулатов экономической теории, свидетельствует о регулярных попытках подвергнуть сомнению всеобщий характер этого онтологического принципа. Его тесные предпосылки пытались преодолеть или заменить авторы многих теоретических конструкций, демонстрируя, фактически, изменение самих смыслов категорий «рациональность» и «иррациональность». Мне представляется, что на нынешнем этапе развития экономической науки важным результатом в изучении процесса эволюции категорий «рациональность» и «иррациональность» стало возвращение к австрийской субъективной рациональности (Machlup, 1982, р. 42) и пониманию того, что все люди «ведут себя намеренно рационально» (Simon, 1957). Иррациональным же их поведение может считаться только с точки зрения внешнего наблюдателя с позиций его представлений о лучшем выборе и счастье людей.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Белянин А.В.** (2015). О некоторых прочтениях рациональности. [Электронный ресурс] ВШЭ. Режим доступа: <https://conf.hse.ru/2015/program/>, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус. (дата обращения: январь 2017 г.).
- Бланшар О.** (2010). Макроэкономика. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.
- Блауг М.** (2004). Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. М.: НП «Журнал Вопросы экономики».
- Капелюшников Р.И.** (2013а). Поведенческая экономика и «новый» патернализм // *Вопросы экономики*. № 9. С. 66–90
- Капелюшников Р.И.** (2013б). Поведенческая экономика и «новый» патернализм // *Вопросы экономики*. № 10. С. 28–46.
- Мизес Л. фон** (2005). Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. Челябинск: Социум.
- Мэнкью Н.Г.** (1994). Макроэкономика. М.: Изд-во МГУ.
- Павлов И.А.** (2007). Поведенческая экономическая теория — позитивный подход к исследованиям человеческого поведения. М.: Институт экономики РАН.
- Павлов И.А.** (2011). Феномен «уклонения от двусмысленности» в теории рационального выбора. М.: Институт экономики РАН.
- Ромер Д.** (2014). Высшая макроэкономика. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.
- Саймон Г.** (1995). Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении. В кн.: «*Теория фирмы*». Гальперин В.М. (ред.). СПб.: Экономическая школа. С. 54–72.
- Camerer S., Issacharoff S., Loewenstein G., O'Donoghue T., Rabin M.** (2003). Regulation for Conservatives. *Behavioral Economics and the Case for Asymmetric Paternalism* // *University of Pennsylvania Law Review*. Vol. 151. P. 1211–1254.
- Grinberg R., Rubinstein A.** (1999). *Ökonomische Soziodynamik und rationales Verhalten des Staates*. Köln: BIOST-Verlag.
- Grinberg R., Rubinstein A.** (2005). *Economic Sociodynamics*. Berlin, Heidelberg, New York: Springer-Verlag.
- Kahneman D., Tversky A.** (eds.). (2000). *Choices, Values and Frames*. New York: Cambridge University Press.
- Katona G.** (1951). *Psychological Analysis of Economic Behavior*. New York: McGraw-Hill.
- Machlup F.** (1982). *Austrian Economics* // *Encyclopedia of Economics*. New York: McGraw-Hill.

- Margolis H.** (1982). *Selfishness, Altruism and Rationality: A Theory of Social Choice*. Chicago, London: University of Chicago Press.
- Musgrave R.A., Musgrave P.B., Kullmer L.** (1994). *Die öffentlichen Finanzen in Theorie und Praxis. Band 1*. Tübingen: Mohr.
- Musgrave R.A.** (1959). *The Theory of Public Finance*. New York, London: McGraw-Hill Book Company Inc.
- Schneider W., Shiffrin R.M.** (1977). Controlled and Automatic Human Information Processing I. Detection, Search, and Attention Processing II. Perceptual Learning, Automatic Attending and a General Theory // *Psychological Review*. Vol. 84. No. 1. P. 1–66; No. 2. P. 127–190.
- Shefrin H.M., Thaler R.** (1978). An Economic Theory of Self. Center for Economic Analysis of Human Behavior and Social Institutions. Working Paper No. 208.
- Simon H.A.** (1955). A Behavioral Model of Rational Choice // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 69. No. 1. P. 99–118.
- Simon H.A.** (1957). A Behavioral Model of Rational Choice, in *Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting*. New York: Wiley.
- Sunstein C., Thaler R.** (2003). Libertarian Paternalism is Not an Oxymoron // *University of Chicago Law Review*. Vol. 70. P. 1159–1202.
- Thaler R.H.** (2000). From Homo Economicus to Homo sapiens // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 14. No. 1. P. 133–141.
- Thaler R.H., Shefrin H.M.** (1981). On Economic Theory of Self-Control // *Journal of Political Economy*. No. 2. P. 392–406.
- Tietzel M., Muller C.** (1998). Noch mehr zur Meritorik // *Zeitschrift für Wirtschafts und Sozialwissenschaften*. No. 118. Heft 1. Jahrgang. Berlin: Duncker & Humblot. S. 106.
- Поступила в редакцию 15 января 2017 года*
- REFERENCES (with English translation or transliteration)
- Belyanin A.V.** (2015). *About Some Rationality Preferences*. Moscow: National Research University – Higher School of Economics. Available at: <https://conf.hse.ru/2015/program/> (accessed: January 2017, in Russian).
- Blanchard O.** (2010). *Macroeconomics*. Moscow: National Research University – Higher School of Economics (in Russian).
- Blaug M.** (2004). *Methodology of Economic Science, or How the Economists Explain It*. Moscow: NP “Zhurnal Voprosy ekonomiki” (in Russian).
- Camerer C., Issacharoff S., Loewenstein G., O’Donoghue T., Rabin M.** (2003). Regulation for Conservatives. Behavioral Economics and the Case for Asymmetric Paternalism. *University of Pennsylvania Law Review*, 151, 1211–1254.
- Grinberg R., Rubinstein A.** (1999). *Ökonomische Soziodynamik und rationales Verhalten des Staates*. Köln: Verhalten des Staates.
- Grinberg R., Rubinstein A.** (2005). *Economic Sociodynamics*. Berlin, Heidelberg, New York: Springer-Verlag.
- Kahneman D., Tversky A.** (2003). Rational Choice, Values and Frames. *Psychological Journal*, 24, 4, 31–42 (in Russian).
- Kahneman D., Tversky A.** (eds.) (2000). *Choices, Values and Frames*. New York: Cambridge University Press.
- Kapelushnikov R.I.** (2013b). Behavior Science and a “New” Paternalism. *Questions of Economy*, 10, 28–46 (in Russian).
- Kapelushnikov R.I.** (2013a). Behavior Science and a “New” Paternalism. *Questions of Economy*, 9, 66–90 (in Russian).
- Katona G.** (1951). *Psychological Analysis of Economic Behavior*. New York: McGraw-Hill.
- Machlup F.** (1982). Austrian Economics. In: *Encyclopedia of Economics*. New York: McGraw-Hill.
- Mankiw N.G.** (1994). *Macroeconomics*. Moscow: Moscow State University Publishers (in Russian).
- Margolis H.** (1982). *Selfishness, Altruism and Rationality: A Theory of Social Choice*. Chicago, London: University of Chicago Press.
- Mizes L. von.** (2005). *Peoples’ Activities: a Treatise on Economic Theory*. Cheliabinsk: Socium (in Russian).
- Musgrave R.A.** (1959). *The Theory of Public Finance*. New York, London: McGraw-Hill Book Company Inc.
- Musgrave R.A., Musgrave P.B., Kullmer L.** (1994). *Die öffentlichen Finanzen in Theorie und Praxis. Band 1, 6*. Tübingen: Auflage.
- Pavlov I.A.** (2007). *Behavior Economics – Positive Approach to Human Behavior research*. Moscow: Institute of Psychology, RAS (in Russian).
- Pavlov I.A.** (2011). Phenomenon of “Escape form Dual Thinking” in the Theory of Rational Choice. Moscow: Institute of Economics, RAS (in Russian).
- Romer D.** (2014). *Higher Macroeconomics*. Moscow: National Research University Higher School of Economics (in Russian).

- Schneider W., Shiffrin R.M.** (1977). Controlled and Automatic Human Information Processing I. Detection, Search, and Attention Processing II. Perceptual Learning, Automatic Attending and a General Theory. *Psychological Review*, 84, 1, 1–66; 2, 127–190.
- Shefrin H.M., Thaler R.** (1978). An Economic Theory of Self. Center for Economic Analysis of Human Behavior and Social Institutions. Working Paper No. 208.
- Simon H.** (1995). Decision Making Theory in Economic and Behavioral Sciences. *Teoriya firmy*. Saint Petersburg: Ekonomicheskaya shkola, 54–72 (in Russian).
- Simon H.A.** (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics*, 69, 1, 99–118.
- Simon H.A.** (1957). A Behavioral Model of Rational Choice, in *Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting*. New York: Wiley.
- Sunstein C., Thaler R.** (2003). Libertarian Paternalism is Not an Oxymoron. *University of Chicago Law Review*, 70, 1159–1202.
- Thaler R.H.** (2000). From Homo Economicus to Homo sapiens. *Journal of Economic Perspectives*, 14, 1, 133–141.
- Thaler R.H., Shefrin H.M.** (1981). On Economic Theory of Self-Control. *Journal of Political Economy*, 2, 392–406.
- Tietzel M., Muller C.** (1998). Noch mehr zur Meritotik. *Zeitschrift für Wirtschafts und Sozialwissenschaften*, 118, 1, 106. Jahrgang. Berlin: Duncker & Humblot.

Received 15.01.2017

## A.Y. Rubinstein

Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

### Rationality & Irrationality: Evolution of the Senses

**Abstract.** The author analyses a principle of rational behavior and the changes in the meaning of “rationality” and “irrationality” in a number of economic theories – behavioral economics, Margolis model, the concepts of merit goods and a new paternalism, the theory of patronized goods. The author comes to a conclusion, that behavior may be considered irrational only from the point of outside observer – from the point of his preferences, the notions about what “it should be”.

**Keywords:** *rationality, irrationality, behavioral economics, meritotik, new paternalism, theory patronized goods.*

Classification JEL: A12, B41, D01, D03.

## А.П. Заостровцев

НИУ ВШЭ; Европейский университет в Санкт-Петербурге, Санкт-Петербург

### О рациональной иррациональности

Журнал НЭА,  
№1 (33), 2017,  
с. 151–156

**Аннотация.** В работе рассмотрена теория рациональной иррациональности, согласно которой люди могут бесконечно придерживаться иррациональных убеждений, если материальные издержки ошибки минимальны. Иррациональные убеждения означают систематические, а не случайные ошибки. Избиратели часто голосуют согласно своим устоявшимся ошибочным представлениям, потому что частные издержки их ошибок равны нулю. Нулевые издержки есть результат практически нулевых шансов стать решающим голосующим: единственный голос не влияет на результаты выборов. В этом случае рационально получать психологические выгоды от демонстрации убеждений, принимая любые разрушительные решения на избирательном участке. В результате политическую иррациональность можно сравнить с загрязнением окружающей среды. В обоих случаях частные выгоды от самоограничения отсутствуют. Бремя государства благосостояния на Западе и массовая поддержка контрсанкций в России демонстрируют рациональную иррациональность избирателя. За государство благосостояния голосуют и те, кому повышение налогов обходится дорого: ведь каждый из несущих потери знает, что его личный выбор в массе голосующих никак не влияет на результат. Вместо этого они удовлетворяют свое чувство справедливости. Похожим образом обстоят дела и с поддержкой контрсанкций