

**Р.С. Сашеко,
Белорусский государственный университет**

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ЭКОНОМИКО- ПОВЕДЕНЧЕСКОГО ПОДХОДА К АНАЛИЗУ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ИНФОРМАЦИИ

В условиях развития экономики информации и экономики знаний возникает необходимость в объяснительных и прогностических возможностях экономических теорий, которые позволяют учесть психологические особенности и иррациональную природу человека в процессе принятия экономических решений. Представлены исследования Д. Канемана и А. Тверски в области когнитивных и психофизических факторов, влияющих на принятие решений.

Ключевые слова: поведенческая экономика, теория эвристик, теория перспектив, рациональность, риск, эффект якоря, эффект доступности, репрезентативность, фрейминг-эффект.

**R.S. Sashcheko,
Belarusian State University**

METHODOLOGICAL POTENTIAL OF THE ECONOMIC-BEHAVIORAL APPROACH TO THE ANALYSIS OF DECISION-MAKING IN THE CONTEXT OF THE DEVELOPMENT OF THE INFORMATION ECONOMY

In the context of the development of the information economy and the knowledge economy, there is a need for explanatory and predictive capabilities of economic theories that allow us to take into account the psychological characteristics and irrational nature of a person in the process of making economic decisions. The article presents the research of D. Kahneman and A. Tversky in the field of cognitive and psychophysical factors influencing decision-making.

Keywords: behavioral economics, heuristic theory, perspective theory, rationality, risk, anchor effect, accessibility effect, representativeness, framing-effect.

С момента обрaмления экономической науки в самостоятельную область знаний методологические предпосылки о «человеке экономическом» и полной рациональности экономического субъекта (т.е. принятие решений

осуществляется в стремление свести к минимуму неизбежные риски в экономической деятельности и выборе самого результативного варианта из имеющихся альтернатив), легли в основу «жесткого ядра» экономической теории [1, 2]. В условиях обширного потока информации, перманентных кризисов и неопределенностей внешней среды, очевидным становится тот факт, что в экономической деятельности человек не всегда склонен действовать рационально, прежде всего из-за ограниченных когнитивных способностей к быстрой обработке имеющейся информации во всей ее полноте и расчета всех вариантов выбора. Исходя из этого, в современных экономических, психологических и социологических исследованиях, происходит смена фокуса исследований от рациональных мотивов поведения экономических субъектов – к иррациональным аспектам человеческого поведения в условиях неопределенности. В условиях развития экономики информации и экономики знаний возникает необходимость в объяснительных и прогностических возможностях экономических теорий, которые позволяют учесть психологические особенности и иррациональную природу человека в процессе принятия экономических решений. Одними из первых отсылок к психологическим аспектам принятия решений можно считать работы Уорда Эдвардса, представляющего теорию принятия решений как исследовательскую тему в области психологии. Также стоит выделить эксперименты Нобелевского лауреата по экономике 1988 г. М. Алле, открывшего так называемый «парадокс Алле». Парадокс демонстрирует, что реальный экономический агент, который ведет себя рационально, выбирает такую стратегию поведения, которая ориентирована не на получение максимально ожидаемой полезности, а на достижение абсолютной надежности. Стоит также отметить эксперименты американского экономиста и военного аналитика Даниеля Эллсберга, который показал, что люди склонны выбирать те решения, для которого вероятность благоприятного исхода известна, вместо тех решений, в которых благоприятный исход не определен. Существенный вклад в исследование иррационального начала внесли представители поведенческой экономики Д. Канеман и А. Тверски, исследовательская программа которых сформировалась на стыке математики, экономики, психологии и философии.

Проводя экспериментальные исследования, Д. Канеман и А. Тверски отметили, что в условиях экономической неопределенности существуют многочисленные расхождения между мотивами реального принятия экономических решений и постулатами неоклассической теории. Для объяснения феноменов иррационального поведения авторы предложили

теорию перспектив (prospect theory). Теория перспектив описывает поведение экономических агентов при принятии решений в условиях риска, т.е. то, как хозяйствующий субъект осуществляет выбор между альтернативами с известными вероятностями. Новаторство Д. Канемана и А. Тверски в области исследования поведения экономических агентов заключается в том, что исследователи, получив эмпирические данные, выявили основные детерминанты, влияющие на поведение человека: фреймы, эвристики и поведенческие аномалии. Теория перспектив позволяет сделать следующие ключевые выводы:

- склонность экономических акторов к асимметричному восприятию прибылей и потерь: люди переживают за свои проигрыши сильнее, чем за эквивалентные выигрыши;

- люди склонны ошибаться при оценке вероятности;

- разное отношение к риску в области потерь и выгод: неприятие риска в случае выгод и склонность к риску в случае потерь.

- неспособность человека верно оценить будущую выгоду в абсолютном выражении, поскольку человек оценивает в сравнении с общепринятым стандартом или привычным уровнем доходов, пытаясь избежать ухудшения своего положения [3, с. 32].

Согласно теории перспектив, процесс принятия решений проходит в два этапа: редактирование (editing) и оценку (evaluation). На первом этапе различные варианты выбора упорядочены по некоторым эвристическими наблюдениями. Оценки субъективной ценности потерь и выигрыша подаются в отношении некоторой точки отсчета. Функция субъективной ценности, которая проходит через эту точку, имеет s-образный вид, асимметрия которого показывает, что при некотором заданном значении абсолютной ценности субъективная ценность потерь выше, чем субъективная ценность выигрыша. На каждом этапе человек использует подсознательный прием для упрощения процесса анализа сложных ситуаций и вероятностей, получивший название – эвристика. На этапе редактирования, эвристики помогают вообразить информацию в более простом, понятном и сжатом виде, что облегчает оценку полезности альтернатив на этапе оценки. Д. Канеман и А. Тверски отмечают, что эвристики имеют место в когнитивных процессах, по причине ограниченности способности человека к вычислению и обработки большого пласта необходимой информации.

Предполагается, что в подсознании человека эвристик может быть достаточно много. В работе «Принятие решений в условиях неопределенности:

правила и предубеждения» авторы обратили внимание на три из них: эффект якоря, эффект доступности и репрезентативность.

Эффект якоря, или эвристика привязки и корректировки, означает привязку оценки возможности некоторого события к точке отсчета, которая была получена ранее.

Под эвристикой доступности понимается оценка возможных будущих событий исходя из тех примеров и событий, которые могли всплыть в памяти индивида.

Под эвристикой репрезентативности, или эффектом негативной приманки, понимается мыслительные действия человека, когда выводам, полученным на основе аналогии, приписываются свойства вероятностных оценок.

Изучая иррациональное экономическое поведение, авторы приходят к выводу, что на принятие экономических решений сильное влияние оказывают психологические фреймы. Так, изменение предпочтений может происходить под влиянием формулировки или контекста, так называемого фрейма (framing): формулирование одной и той же проблемы с точки зрения выгод или с точки зрения потерь приводит к разным результатам. Человек склонен избегать риска (risk-averse), если речь идет о выигрыше, и, напротив, принимать риск (risk-seeking), если речь идет о проигрыше. С эффектом неприятия потерь связан эффект наделенности (endowment effect), подразумевающий, что человек склонен выше оценивать те товары, которыми уже обладает, чем те, которыми может обладать. Другим типом фрейма является склонность к предпочтению альтернатив, характеризующихся более полной информацией.

Приведенные данные из теории перспектив и специфики человеческого суждения доказывают, что реальное поведение экономических субъектов системно нарушает законы рациональности. Однако не только суждения, но и механизмы принятия решений в условиях неопределенности систематически отходят от идеалов традиционной экономической теории.

Таким образом, исследования, проведенные А. Тверски и Д. Канеманом, позволили понять глубже механизмы функционирования психических процессов при принятии решений и создать полноценную дескриптивную модель поведения индивида.

Список литературы:

1. Барсуک И.А. Генезис и эволюция экономического знания как философско-методологическая проблема // Философия и социальные науки. 2015. № 3. С. 96-100.

2. Сащeko P.C. У истоков методологии экономической науки: Н.У. Сениор и Дж. С. Милль // Журнал Белорусского государственного университета. Философия. Психология. 2020. №2. С. 33-39.

3. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. 2003. Т. 24. №4. С. 31-42.