

Oksana Petinova

Katedra Filozofii, Socjologii i Zarządzania zasobami społecznymi i kulturalnymi
Południowo-Ukraiński Państwowy Uniwersytet Pedagogiczny im. K.D. Ushinsky'ego
(Odessa)

Когнитивные элементы неоклассической модели экономического человека

Słowa kluczowe: *homo economicus*, wiedza, racjonalność, racjonalny wybór, ryzyko, niepewność, użyteczność, maksymalizacja użyteczności.

Keywords: *homo economicus*, knowledge, rationality, rational choice, risk, uncertainty, utility, utility maximization.

Введение

Исследование форм экономического поведения человека опирается на построение моделей как аналогов реальных взаимодействий субъектов. Проблемная ситуация, связанная с формированием экономического человека в современных социальных, идеологических, хозяйственных, политических, научно-технических и культурных контекстах как экономического общественного субъекта, является чрезвычайно актуальной в условиях глобализационных процессов в мире. Доминантной теоретической предпосылкой для моделирования экономического человека как общественного субъекта, в которой развиты и интегрированы наиболее значимые смыслы предыдущих и современных подходов, является неоклассический мейнстрим (известный также как неоклассический синтез). Неоклассическая модель экономического человека представлена рациональным максимизатором полезности и отражает основные аспекты поведения потребителя. Включает психологические компоненты (потребности, предпочтения и ограничения, способность к оценке, мотивация)

Adres/Adresse: Оксана Петинаова, доктор философских наук, доцент кафедры философии, социологии и менеджмента социокультурной деятельности, Южноукраинский национальный педагогический университет имени К.Д. Ушинского (г. Одесса), ул. Старопортофранковская, 26, 65000, oksanapnpu@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-1871-1201.

и когнитивные (знания и рациональность). Анализ последних в контексте коэволюции социально-философской и экономической мысли является целью этой статьи.

Основная часть

Знание – это полная информированность о своих предпочтениях и ценах на блага. Рациональность лежит в основе способности при любых условиях и обстоятельствах выбора максимизировать полезность. Именно эта характеристика является ведущей в модели рационального максимизатора полезности. Благодаря рациональности экономический человек выстраивает иерархию потребностей (предпочтений), которые взаимозаменяемы. Он не стремится их полностью удовлетворить, а совершает рациональный (максимизирующий) выбор в пользу определенной комбинации. Например, отказывается от сиюминутных удовольствий в пользу жизненно-важных целей (страхование, обучение, жилье и др.).

Конечно, это только модель, степень ее соответствия реальности всегда может быть оспорена. М. Фридмен в знаменитой работе «Методология позитивной экономической науки» писал о том, что модель может быть использована как адекватное воспроизведение реального мира. Однако модель абстрактна и закончена; это «алгебра» или «логика». При проверке ее непротиворечивости, завершенности и при анализе ее следствий вступают в свои права математика и формальная логика. В модели нет места неясностям, догадкам и приближенности. Атмосферное давление в вакууме равно нулю, а не «небольшое». Кривая спроса для продукта конкурентного производителя горизонтальна (с нулевым углом наклона), а не «почти горизонтальна». Вместе с тем правила использования модели не могут быть абстрактными и законченными. Они должны быть конкретными и, вследствие этого, неполными, – законченность возможна только в концептуальном мире, а не в «реальном», как бы он ни интерпретировался. Модель служит логическим воплощением полуправды (Фридмен М., 1994, с. 37).

Действительно, люди в реальных экономических ситуациях не ведут себя в строгом соответствии с моделью экономического человека. В современной экспериментальной экономике в лабораторных условиях исследуются экономические решения людей в различных контролируемых ситуациях. Результаты этих экспериментов показывают, что поведение людей существенно отклоняется от предписывае-

мых стандартной моделью норм экономического поведения. Так, в 2002 г. В. Смит, американский экономист, и Д. Канеман, израильско-американский психолог, один из основоположников психологической (поведенческой) экономической теории, были удостоены Нобелевской премии по экономике «за проведение лабораторных экспериментов, используемых для эмпирического экономического анализа, особенно в изучении альтернативных рыночных механизмов» и «за применение психологической методики в экономической науке, в особенности – при исследовании формирования суждений и принятия решений в условиях неопределенности».

Простую «фальсификацию» в качестве примера приводит В. Филатов. Он предлагает любым двум участникам поучаствовать в таком эксперименте, когда одному из них дается тысяча рублей, из этих денег он должен любую часть отдать другому. Если другой принимает эту часть, то поделенные так деньги остаются у каждого из них. Но если другой не принимает предложенную сумму – никто не получает ничего. Это условие сообщается обоим, так что они вполне могут осмыслить свой «рациональный выбор». В результате обычно первый готов отдать пятьсот, или триста, или в крайнем случае двести рублей, второй ждет от партнера примерно того же. Однако логика «рациональной максимизации» требует, чтобы первый оставил себе девятьсот девяносто девять рублей, а другому отдал один рубль, или даже одну копейку, второй – должен взять этот рубль, поскольку в ином случае он не получит ничего (Филатов В., 2012, с. 134–135).

Д. Канеман фактически ставит под сомнение модель экономического человека, исследуя механизмы принятия человеком решений в ситуации неопределенности. В 1979 г. появилась знаменитая статья «*Теория перспектив: анализ принятия решений в условиях риска*», написанная в соавторстве с профессором психологии А. Тверски (Иерусалимский и Станфордский университеты), в которой положено начало behavioral economics (поведенческая экономика) (Kahneman D., 1979, p. 263–291). На основании множества экспериментов делался вывод о невозможности людей рационально оценивать величины ожидаемых выгод или потерь и их вероятности. Была выявлена *асимметричная реакция на изменение благосостояния*: люди по-разному реагируют на эквивалентные ситуации в зависимости от того, теряют они или выигрывают. Острота переживаний человека, перенесшего утрату глубже, чем полученное удовлетворение от приобретения. Поэтому люди охотнее рискуют, чтобы избежать потерь, чем получить выгоду. Кроме того, выявилось, что люди исходят из стереотипов, предрассудков, эмоций и недооценивают вероятность

событий, которые, скорее всего, произойдут, и переоценивают менее вероятные события. Таким образом, философские экзистенциальные смыслы выбора человека связаны с выбором в условиях риска, рамочными эффектами при оценке результатов, психофизикой возможностей, эффектами формулировок, трансакциями и торговлей, потерями и затратами.

Д. Канеман и А. Тверски представили психофизический подход к анализу выбора в условиях риска, который, по их мнению, выводит многие гипотезы, исходя из психофизического анализа ценности и вероятности. Еще Д. Бернулли пытался дать объяснение поведению людей в условиях риска, неприятие которого снижается с увеличением богатства. Согласно его взглядам, если нет никаких необычных условий, то выгода, полученная из сколь угодно малого выигрыша, может считаться обратно пропорциональной имеющемуся состоянию (Бернулли Д., 1999, с. 14). Мыслитель предположил, что люди максимизируют не ожидаемое количество денег, а ожидаемую полезность этих денег. Допустив, что предельная полезность дохода уменьшается с каждым приращением дохода, он выявил то, что предельная полезность дохода снижается в том же самом процентном отношении, в котором увеличивается доход, вне зависимости от уровня дохода. Из убывающей предельной полезности благ следовала убывающая предельная полезность дохода. Маржиналисты и А. Маршалл признавали, что рациональный индивид не согласится играть с оговоренными «справедливыми» шансами; широко распространенный феномен приобретения лотерейных билетов с даже меньшими, чем справедливые, шансами, должен, следовательно, быть объяснен «любовью к игре». В игре на шансы люди не ведут себя так, как если бы они максимизировали ожидаемую полезность дохода. Другое следствие гипотезы Бернулли состоит в оправдании выравнивания доходов, скажем, за счет прогрессивного налогообложения на том основании, что один фунт, взятый у богатого человека, приводит к меньшей потере полезности для него, чем прирост полезности, который образуется при передаче этой суммы бедному; иными словами, «закон убывающей предельной полезности дохода оправдывает выравнивание доходов безо всяких ограничений, по крайней мере, если допустить, что предельная полезность дохода уменьшается одним и тем же темпом для любого человека» (Блауг М., 2009, с. 37).

Маржиналистская количественная концепция полезности в первой трети двадцатого века сменилась порядковой, разрабатывалась в трудах Дж. Хикса и Р. Аллена. Порядковая теория полезности описывала потребительский выбор в условиях полной определенности.

Современные исследования в области теории риска (Дж. фон Нейман и О. Моргенштерн), представляют аксиоматическую теорию поведения потребителя в неопределенной ситуации. М. Фридмен и Л. Сэвидж (подробнее – ниже) описывают характер функции полезности, исходя из наблюдаемого поведения людей. Одни и те же люди страхуют свое имущество (то есть ведут себя как бернуллианские рискофобы) и в то же время участвуют в лотереях, сулящих крупный выигрыш с незначительной вероятностью при небольшой плате за участие (что характеризует их как рискофилов) (Ватник П., 2008, с. 193). Психофизика позиционируется как наука о взаимоотношениях между физическими величинами (деньги), и их психологическими эквивалентами (воспринимаемой полезностью). Аналитика авторов насыщена живыми иллюстрациями. Например, для обычного принимающего решения лица соответствие между ожидаемой и получаемой ценностью далеко от идеального. Например, люди, заказавшие обед и будучи зверски голодными, осознают: они допустили большую ошибку после пятой перемены блюд на столе. Обычное несоответствие ценностей решения и опыта создает дополнительные элементы неопределенности во многих задачах принятия решений (Канеман Д., 2003, с. 31–42).

В исследовании рационального присутствуют принципы доминирования и инвариантности. Согласно первому утверждается: если ожидание А, как минимум, не хуже ожидания В в любом аспекте, и лучше ожидания В, как минимум, в одном аспекте, то ожидание А предпочитается ожиданию В. Принцип инвариантности означает, что порядок предпочтений между различными ожиданиями не зависит от способа их описания. Авторы доказывают, что требование инвариантности, каким бы элементарным и очевидным оно ни казалось, обычно не может быть удовлетворено. Ожидания предполагают возможные результаты и вероятности их получения. Тем не менее, один и тот же выбор может быть обусловлен и описан различными способами. Например, возможные результаты игры могут быть описаны или как выгоды, или как потери.

Авторы приходят к любопытным выводам исследуя аспекты инвариантности как «нормативно необходимой», «интуитивно отвергаемой» и «психологически непредставимой». Для регулирования относительной привлекательности вариантов могут быть использованы «эффекты формулировок» в предложении и рекламе. Покупатели, например, скорее откажутся от скидки, чем согласятся на доплату. Имеет значение приемлемость выбора. Стоит ли тратить время и расходы на транспорт, если есть шанс купить товар дешевле, напри-

мер, за городом? Этот мотив может быть использован продавцом при продаже в придачу к относительно дешевому более дорогого товара, который можно приобрести, не сходя с места: вряд ли покупатель согласится прилагать дополнительные усилия, чтобы сэкономить \$15 на 150-долларовой покупке, чем \$5 – на 50-долларовой. Авторы приводят пример значения тематической организации мышления в процессе принятия решений. В одном случае было предложено сделать выбор ситуации, когда за входной билет на спектакль человек уже заплатит десять долларов и перед входом обнаружил, что потерял его. Место не было отмечено, и билет не может быть возвращен. Сорок шесть процентов испытуемых не заплатили бы денег за другой билет, а пятьдесят четыре ответили утвердительно. В случае, если есть решение посмотреть пьесу, на которую билет стоит десять долларов, но обнаружено, что потеряна купюра в эквивалентной цене по приходу в театр, то не заплатят за билет восемьдесят восемь процентов опрошиваемых, а заплатят только двенадцать. Оказывается, люди не готовы тратить определенную сумму, потеряв билет, хотя они охотно потратят такое же количество денег, потеряв ту же сумму наличных. Это непоследовательное поведение. Потеряв билет, мы вдруг становимся скупыми, а при потере денег – расточительными. Различия в ответах респондентов объясняются тематической организацией рационального мышления. Поход в театр рассматривается как транзакция, в которой стоимость билета обменивается на возможность посмотреть пьесу. Покупка второго билета увеличивает расходы на просмотр до уровня, который многие респонденты находят неприемлемым. Потеря денег, напротив, не учитывается в расходах на театр, это лишь заставляет индивида почувствовать себя несколько стесненным в средствах (Канеман Д., 2003, с. 31–42). Эти противоречивые решения нарушают важный принцип классической экономики, согласно которому доллар всегда является долларом (деньги должны быть полностью взаимозаменяемы). Однако поскольку мозг занят ментальной бухгалтерией, мы в результате относимся к своим деньгам очень по-разному.

И так, проблемы принятия решений соотносятся с выбором между сохранением «статус-кво» и альтернативой, у которой есть и достоинства (связывается с выигрышем), и недостатки (связывается с потерями). Потери хуже выигрышей, поэтому выбор будет скорее осуществлен в плане сохранения «статус-кво». В выводах авторы указывают, что фреймы исходов нередко индуцируют ценности, не находящие аналогов в реальном опыте. Например, фреймы расходов как необратимых затрат или как цены страхования, вероятно, могут по-

влиять на реальный исход. В подобных случаях оценка исходов в контексте принимаемых решений поможет не только предугадывать происходящее, но и формировать его. В новой предложенной Д. Канеманом и А.Тверски теории *перспективы* (prospect theory) обосновываются многие иррациональные поступки людей, не объяснимые с позиций человека экономического: нормальный человек оценивает будущие выгоды в абсолютном выражении в сравнении с некоторым общепринятым стандартом, что мешает правильной оценке и указывает на то, насколько плохо люди умеют прогнозировать будущее.

В. Смит, оппонент Д. Канемана, одновременно с ним был награжден Нобелевской премией. Это свидетельствует о признании дополнительности полученных результатов. Вывод В. Смита касался того, что экспериментальная проверка в основном подтверждает, а не опровергает принципы рационального поведения. В опытах В. Смита испытуемые люди в условиях многократного, а не единичного, как у Д. Канемана, взаимодействия вначале совершали ошибки и поступали иррационально, но, по мере накопления опыта, принимали рациональное решение, предсказанное экономической теорией.

Рациональность, тесно связанная с информированностью (обладанием нужным для экономических действий знанием), стала предметом острой методологической дискуссии еще со времен маржиналистской революции. Маржиналисты признавали наличие знаний субъекта хозяйствования о выгодах и утратах, технологиях, о ценах на желанные блага и ресурсы, т.е о субъективных предпочтениях и объективных ограничениях. Эта предпосылка совершенного предвидения результатов будущих действий субъекта. Предпосылка рационального выбора при полной информации описывается в терминах, которые характеризуют упорядоченную систему человеческих предпочтений со свойствами полноты, транзитивности, рефлексивности, монотонности, замещаемости и выпуклости. Слабым местом предпосылки полной информации является сама жизнь, так как в ней все же присутствует и неопределенность, и нехватка информации. Поэтому не случайно, что изучение проблем неопределенности, поиска и обработки информации и формирования ожиданий, которые приобретают первоочередное значение в условиях неполной информации, стало магистральной линией философии экономики XX века. По Ф. Хайеку, для решения проблемы создания рационального экономического порядка надо обладать релевантной информацией, знать систему предпочтений и располагать полным знанием об имеющихся средствах (Найек F., 1978).

Скрупулезно эту проблему исследовал американский экономист Ф. Найт в работе «Риск, неопределенность и прибыль». В книге излагается теория предпринимательства и философия получения предпринимательской прибыли, дается глубокий анализ основных предпосылок теории совершенной конкуренции и модификаций, которые вносит в нее фактор неопределенности. Ф. Найт выявил риск особой нестрахуемой неопределенности, который играет важную роль в возникновении предпринимательской прибыли. Основными источниками такой неопределенности выступают экономическое развитие и неустраняемые различия в деловых способностях людей. Если риск может быть обозначен, застрахован и устранен, то неопределенность основана на неповторяющихся событиях, не может быть фиксирована статистически. Она является фундаментальным свойством рыночной системы. Мыслитель утверждает, что измеримая неопределенность, или собственно «риск», настолько отличается от неизмеримой, что по существу вообще не является неопределенностью. Соответственно он ограничивает употребление термина «неопределенность» случаями неколичественного рода. Именно такая, «подлинная» неопределенность, а отнюдь не риск, как это принято утверждать, образует основу полноценной теории прибыли и дает объяснение различию между реальной и совершенной конкуренцией Ф. Найт анализирует теоретическую модель общества, основанного на совершенной конкуренции и приходит к выводу, что главным условием совершенной конкуренции является отсутствие неопределенности (в подлинном смысле, т.е. неизмеримой неопределенности (Найт Ф., 2003, с. 30–31).

Экономическое поведение человека реализуется в условиях среды с ограниченными ресурсами, будь то деньги, время, информация, следствием чего является неопределенность и конкуренция. Любая неопределенность связана с рисками. Это реальное препятствие на пути получения выгоды от оборота ограниченных ресурсов. Экономический информированный в нужном направлении рациональный экономический субъект (человек) находится под влиянием материальных, физических, психологических и коммуникативных факторов. Осуществляя выбор, он, как экономический агент, предусматривает степень риска, используя специальные приемы (включает в свои расчеты возможные расходы, разрабатывает мероприятия для снижения риска, отказывается от сомнительных проектов).

Критика рациональной модели «человека экономического» представлена в работах нобелевских лауреатов Г. Саймона и М. Алле (Алле М., 1994; Саймон Г., 2004). В частности, Г. Саймон в «Науках об искусственном» писал: «...нам часто приходится довольствоваться

лишь приближенным достижением цели конструирования, в таких случаях свойства внутренней системы как бы «вылезают наружу». Иными словами, поведение системы лишь частично отвечает поставленной цели, частично же оно отражает ограниченные возможности внутренней среды...» (Саймон Г., 2004, с. 22). Итак, пределы рациональности обусловлены как особенностями среды, так и характеристиками нелинейной системы личности. Пользу может принести обучение стратегиям преодоления препятствий и оптимального выбора.

Главные компоненты современной неоклассической модели экономического человека тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены. Неограниченность потребностей, предпочтения и ограничения, способность к оценке, мотивация, информация и рациональность в большей или меньшей степени присутствуют во всей системе обменного и распределительного циклов. Это касается и собственно обменного поведения (покупательского, сбытового, предложения, спроса, потребителей/производителей); монетарного поведения как механизма стоимостной коммуникации, оценки благ и перераспределения выгод; посреднического поведения, связанного с обменом конъюнктурной и конфиденциальной информацией между субъектами рынка.

В дистрибутивном поведении экономического человека ведущую роль играют такие характеристики неоклассической модели, как неограниченность потребностей, предпочтения и ограничения, так как оно обеспечивает связь с ресурсной экономической базой, ориентирует на норму присвоения ресурсов, определяет меру расходов блага и пользы от оборота, обеспечивает контроль над правом обладания ими и выгодой от их использования. В хозяйственной (суверенно-дистрибутивной по В. Верховину (Верховин В., 1994, с. 124) модификации модели дистрибутивного поведения фиксируются правовые аспекты действий субъектов рынка на получение выгоды от использования принадлежащих им ресурсов. В функционально-дистрибутивной модификации отражаются особенности поведения тех, кого нанимают на работу, кто получает компенсацию за труд на договорной или иной основе как выгоду, извлеченную из принадлежащих другим экономическим ресурсам. Комиссионно-дистрибутивная модификация характеризует поведение административно-правовых и других «контролеров» назначенных собственниками ресурсов. В результате усилий создаются условия, разрабатываются приемы, совершенствуются средства для удовлетворения человеческих потребностей. Мотивация может иметь утилитарный, гедонистический, эмоциональный, нормативно-императивный и др. характер, зависеть от само- и взаимодействий, стереотипов массового сознания, быть

обусловлена индивидуальными особенностями и общей экономической культурой, осознанием степени свободы, отражать социокультурную матрицу поведения экономического человека определенной исторической эпохи и нормативные стандарты общества, национальную специфику, идеологию и пр. Аккумуляция информации означает вызревание вывода, рефлексии потребностей, мотивов, целей, поведенческих альтернатив и внешних факторов. Все это вместе создает необходимые условия для оценки альтернативных вариантов и принятия решения на основе полученной информации. Оценка характеризуется глубоким, основанным на логике размышлений, умозаключений, расчете подходом к ее формированию и поверхностным, импульсивным, с оглядкой на интуицию.

Неполнота информации в контексте неопределенности была предметом исследования многих ученых (Дж. Кейнс, Ф. Найт, Дж. Хикс, Ж. Дебре, К. Эрроу). В связи с этим анализировались рост значения неопределенности и связанных с ней ожиданий. Феномены, связанные с неопределенностью, рассматриваются в теории поиска и ожидаемой полезности, в теории рациональных ожиданий, которая пришла на смену гипотезе адаптивных ожиданий. Ее сущность заключается в том, что у человека вернее всего формируются ожидания, основанные на прошлом опыте, например, ожидание такого же среднего темпа инфляции, который был несколько лет подряд. Адаптивные ожидания (неоптимальные) связаны с пассивным поведением среднестатистического экономического субъекта. Предполагается, что он принимает решения, пользуясь неизменным набором показателей, удельный вес которых не меняется, а реакция на изменение независимых переменных является симметричной, так что уровень рациональности эконометрического человека ниже, чем в основном течении экономической теории. В то время как конституирующая для основного течения предпосылка оптимизационного поведения распространялась на новые области, сфера ожиданий оставалась практически необъясненной в терминах модели максимизирующего экономического человека.

Согласно гипотезе рациональных ожиданий, люди могут использовать больше информации с опорой и на опыт, и на собственные прогнозы, поэтому ожидания меняются динамичнее (Muth J., 1961, p. 315–335).

Ожидания людей формируются не только на основе известных данных, но и на основании ожидаемых результатов экономической политики, статистики и пр. Конечно, это реальный шанс прогноза с минимальной ошибкой. Однако слабые стороны в этой теории есть. Это своеобразная поливариантность принятия решений в случае

неоднородности проявления функции полезности у разных людей. Что грозит утратой самой важной прогностической способности.

Среди недостатков концепции рациональных ожиданий как признанной и неотъемлемой части основного течения современной экономической теории указывается, как правило, то, что она допускает условие подготовленности, экономической грамотности субъекта в момент принятия решения, что позволяет ему правильно соотнести свои ожидания с объективными вероятностями будущих событий, – это весьма сложно и проблематично в силу изменений внешних условий выбора, отсутствия гарантий их достоверного прогноза, невозможности проверить обоснованность своих ожиданий. Еще сложнее опытным путем проверить жизнеспособность модели, которая положена в основу формирования рациональных ожиданий. Революция рациональных ожиданий, с точки зрения В. Автономова «способствовала утверждению методологического индивидуализма — даже противники гипотезы рациональных ожиданий из лагеря посткейнсианцев строят теперь свои макроэкономические модели на определенных микроосновах, – и модели максимизирующего экономического человека в области макроэкономики» (Автономов В., 1998, с. 163).

Кроме адаптивных и рациональных, было также предложено рассматривать иррациональные ожидания, т. е. ожидания, формируемые на базе принципиально неполной информации, а именно информации, из которой принимающим решение лицом сознательно исключена существенная часть. Не учитывать возможные неблагоприятные для данного субъекта исходы – значит, находиться в плену иррациональных ожиданий. Например, если потенциальному клиенту известно множество случаев, когда данное предприятие или банк не выполняли своих обязательств перед покупателями, то надежды на то, что в конкретном случае обмана не произойдет, следует отнести к иррациональным (Стиглер Дж., 1995, с. 526).

Любопытен философский пассаж Дж. Стиглера, американского экономиста, Лауреата Нобелевской премии 1982 г. за «новаторские исследования промышленных структур, функционирования рынков, причин и результатов государственного регулирования» о неосведомленности: она «...подобна холодам: при достаточных расходах мороз может быть терпимым или даже приятным, но было бы чрезмерно дорого полностью устранить все воздействия холода. И так же как анализ человеческого жилья и одежды был бы неполным без учета холодной погоды, наше понимание экономической жизни будет неполным, если мы не будем систематически учитывать холодных ветров неосведомленности» (Neumann J., 1953).

Теория ожидаемой полезности (Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн) связана с рациональным выбором в пользу максимальной ожидаемой полезности в условиях неполной информации и в ситуации риска, а не истинной неопределенности. Несмотря на критику, эта теория является основополагающей предпосылкой философско-экономического анализа рационального поведения. В параметрических ситуациях, когда субъект вынужден адаптироваться в среде, не имея возможности ее изменить, и теория ожидаемой полезности, и теория поиска применимы. В стратегических ситуациях при невысоком количестве участников состояние рынка зависит от действий каждого из них (торги). Исследование подобных ситуаций было предпринято А. Курно, Дж. Нэшем, Дж. Нейманом, О. Моргенштерном. Имеются в виду варианты теории игр, которые стали применяться для объяснения экономических моделей поведения. Согласно теории игр, участники стремятся максимизировать свой выигрыш (у олигополии – это прибыль). Оказывается, что в большинстве случаев стратегия каждого игрока зависит от стратегии других, и равновесие возникает, когда каждый игрок выбирает такую стратегию, которая соотносится с лучшими стратегиями других игроков. Это называется «равновесием Нэша». Интересные находки в психологии игроков на философско-экономическом поле все же компенсировались изъянами, которые фиксировались при экстраполяции выводов на реальные ситуации. Оказалось, что условием стратегического поведения экономического поведения является распределение, равномерность и асимметричность информации. Асимметричное распределение информации активно изучается представителями институционализма, так как это явление имеет отношение к функционированию общественных институтов.

Заключение

И так, концепция рационального, информированного, целеустремленного человека, который умеет осуществлять разумный выбор, является востребованной в теориях о свободном конкурентном обществе. Потребности субъектов хозяйствования зависят от цели деятельности: потребитель стремится к удовлетворению своих потребностей, предприниматель – к прибыли, государство – к народному благосостоянию. Экономический выбор нацелен на достижение максимального удовлетворения потребностей при определенных (минимальных) затратах и понимается как оптимальный из доступных

ограниченных ресурсов и вариантов их использования. В научном дискурсе широко представлен такой элемент неоклассической модели экономического человека, как мотивация в узком (эгоистическом) и широком смысле, сочетающий личное и общественное благо. Социально-философский ракурс исследования позволили выявить преимущества модели рационального максимизатора. Идея максимизации всегда была основополагающей в понятии «рационального экономического человека». И какие бы изменения и уточнения не претерпела теория, «экономический человек», как и раньше, остается в основном субъектом, который максимизирует и оптимизирует.

NOEOKLASYCZNY MODEL CZŁOWIEKA EKONOMICZNEGO – WYBRANE ASPEKTY

(STRESZCZENIE)

Artykuł jest poświęcony kwestii, w jaki sposób i czym się kieruje człowiek (konsument), dokonując poszczególnych wyborów, które mają na celu maksymalizowanie osiągniętych zysków. Problem jest analizowany w paradygmacie neoklasycznego modelu *homo oeconomicus* („człowieka ekonomicznego”). Ukazany jest także historyczny rozwój tego modelu w kontekście koewolucji myśli społeczno-filozoficznej oraz ekonomicznej. Autorka zauważa, że neoklasyczny model „człowieka ekonomicznego” jest nabudowany na dwóch fundamentalnych założeniach. Po pierwsze, zakłada się, że człowiek (konsument) dysponuje wyczerpującą wiedzą odnośnie do cen towarów i usług, a także przewidywanych ich zmian w najbliższej przyszłości. Po drugie, zakłada się, że człowiek (konsument) zawsze dokonuje racjonalnych wyborów, przy czym racjonalność oznacza dążenie do maksymalizowania zysków i równocześnie minimalizowania strat. Autorka zauważa, że zgodnie z neoklasycznym modelem *homo oeconomicus* wybory człowieka w obszarze ekonomii zmierzają zawsze do maksymalnego zaspokojenia potrzeb przy możliwie najmniejszych kosztach.

THE NOECKLASICAL MODEL OF THE ECONOMIC HUMAN – SELECTED ASPECTS

(SUMMARY)

The article is devoted to the question of how and what man (the consumer) is guided by making individual choices that aim to maximize profits. The problem is analyzed in the paradigm of the neo-classical “homo-economic” model. It also shows the historical development of this model in the context of the co-evolution of socio-philosophical and economic thought. The author notes that the neo-classical model of “economic man” is based on two fundamental assumptions. First of all, it is assumed

that a man (consumer) has comprehensive knowledge about the prices of goods and services, as well as their expected changes in the near future. Secondly, it is assumed that a human (consumer) always makes rational choices, while rationality means striving to maximize profits and at the same time minimize losses. The author notes that in accordance with the neoclassical “homo-economic” model, human choices in the field of economics always aim at maximizing the satisfaction of needs at the lowest possible cost.

ЛИТЕРАТУРА

- Hayek Friedrich, 1978, *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, London, VII.
- Kahneman Daniel, 1979, *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, Vol. 47, No. 2, p. 263–291.
- Kesej Juraj, Sedlak Vladimir, 2018, *Security of Europe in the Context of Migration Causes*, Politicke vedy, Vol. 21, No. 2, p. 159–177.
- Kyvliuk Olga and Svyrydenko Denys, 2017, *Academic Mobility as “Brain Drain” Phenomenon of Modern Higher Education*, Studia Warmińskie, Issue 54, p. 361–371.
- Muth John, 1961, *Rational Expectations and the Theory of Price Movements*, Econometrics. Vol. 29, No. 3, p. 315–335.
- Neumann John, 1953, *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton Univ. Press, VIII.
- Terepyshchyi Sergii, 2017, *Educational Landscape as a Concept of Philosophy of Education*, Studia Warmińskie, Issue 54, p. 373–383.
- Автономов Владимир, 1998, *Модель человека в экономической науке*. Экономическая школа, СПб, вып. 2.
- Алле Морис, 1994, *Поведение рационального человека в условиях риска: критика постулатов и аксиом американской школы*, THESIS, вып. 5, с. 217–241.
- Бернулли Даниил, 1999, *Опыт новой теории измерения жребия*. Вехи экономической мысли. В 6 т. Т. 1. *Теория потребительского поведения и спроса*, Экономическая школа, СПб, с. 11–27.
- Блауг Марк, 2009, *100 великих экономистов до Кейнса*, Экономическая школа, СПб.
- Ватник Павел, 2008, *Даниил Бернулли – экономист*, Финансы и Бизнес, № 2, с. 188–194.
- Верховин Владимир, 1994, *Экономическое поведение как предмет социологического анализа*, Социологические исследования, № 10, с. 120–126.
- Институциональная экономика*, 2001, под рук. акад. Д. С. Львова. Москва, Инфра-М.
- Канеман Даниэль, 2003, *Рациональный выбор, ценности и фреймы*, Психологический журнал, Т. 24, № 4, с. 31–42, <http://baguzin.ru/wp/wp-content/uploads/2015/03/Даниэль-Канеман-Амос-Тверски.-Рациональный-выбор-ценности-и-фреймы.docx> (12.08.2016).
- Найт Фрэнк, 2003, *Риск, неопределенность и прибыль*, Москва, Дело.
- Саймон Герберт, 2004, *Науки об искусственном*, Изд. 2-е. Москва, Едиториал УРСС.
- Стиглер Джордж, 1995, *Экономическая теория информации*, Теория фирмы, Экономическая школа, СПб., с. 507–529.

- Терепиций Сергій Олександрович, 2016, *Сучасні освітні ландшафти*. Київ, Фенікс.
- Филатов Владимир, 2012, *Модели человека в социальных науках*, Эпистемология & философия науки, Т. XXXI, № 1, с. 125–140.
- Фридмен Милтон, 1994, *Методология позитивной экономической науки*, THESIS, Вып. 4, с. 20–52.

