

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СТАДНОГО ПОВЕДЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

Турлакова С. С.

Проведен теоретический анализ понятия стадного поведения. Выявлены особенности стадности в различных экономических системах. Определено, что понятие стадности основано на иррациональности в поведении субъектов в процессе принятия решений. Выявлено, что процесс принятия решений напрямую зависит от информированности субъектов и их компетентности относительно предметной области, где наблюдается стадное поведение. Определена важность полноты и достоверности информации, которой располагают субъекты в процессе принятия решений. Намечены перспективные направления исследования стадного поведения в экономике.

Проведено теоретичний аналіз поняття стадної поведінки. Виявлено особливості стадності в різних економічних системах. Визначено, що поняття стадності засноване на ірраціональності в поведінці суб'єктів в процесі прийняття рішень. Виявлено, що процес прийняття рішень безпосередньо залежить від інформованості суб'єктів та їх компетентності відносно наочної області, де спостерігається стадна поведінка. Визначено важливість повноти і достовірності інформації, яку мають в своєму розпорядженні суб'єкти в процесі прийняття рішень. Намічено перспективні напрями дослідження стадної поведінки в економіці.

The theoretical analysis of concept of gregarious conduct is conducted. The features of herd instinct in the different economic systems are exposed. It is certain that the concept of herd instinct is based on irrationality in the conduct of subjects in the process of making decisions. It is exposed, that the process of making decisions is directly related to being informed of subjects and their competence in relation to a knowledge domain, where a gregarious conduct is observed. Importance of plenitude and authenticity of the information which is knowledge to subjects in the process of making decisions is determined. Perspective directions of the research of gregarious conduct in an economy are set.

Турлакова С. С.

канд. экон. наук, ст. преп. кафедры. ИСПР ДГМА
svetlana.turlakova@gmail.com

УДК 330.8

Турлакова С. С.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СТАДНОГО ПОВЕДЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

Классическая экономическая теория пользуется предпосылкой о рациональности поведения экономических субъектов, в соответствии с которой индивиды способны полностью обрабатывать получаемую информацию с учетом правил теории вероятности и использовать ее с максимальной эффективностью.

Практическое применение теории вероятности для объяснения рациональности поведения экономических субъектов в середине прошлого века в теории ожидаемой полезности предложили ученые фон Нейман и Моргенштерн [1]. Данная теория основывается на том, что каждый индивид, выбирая наиболее желательную из набора рисков альтернатив, стремится максимизировать ожидаемое значение своей функции полезности. Однако в [2] нобелевский лауреат М. Алле поставил под сомнение тот факт, что на практике в процессе принятия решений субъекты всегда руководствуются рациональными мотивами поведения.

Парадокс М. Алле явился плацдармом для развития теории перспектив, предложенной Д. Канеманом и А. Тверски [3], которая опирается на факты отклонения поведения ЛПР от постулата рациональности. Основная идея теории перспектив заключается в том, что функция ценности, в отличие от функции полезности, определяется не в денежных единицах, а в уровне отклонения от первоначального материального состояния индивида. Таким образом, использование значений ценности перспективы при описании принятия решений в условиях неопределенности вместо теории ожидаемой полезности фон Неймана-Моргенштерна определяет, что полезность может быть относительной величиной (относительно какой-либо точки отсчета).

Именно на иррациональности в поведении субъектов в процессе принятия решений основано понятие стадности.

Целью данной статьи является теоретический анализ понятия стадного поведения и выявление особенностей стадности в различных экономических системах.

Исследователями давно отмечено, что человеку в некоторых ситуациях свойственно имитировать поведение окружающих. Этот феномен в науке имеет определение «стадного поведения». В [4] стадность – «полная, бессознательная подчиненность индивидуального поведения примеру толпы». В [5] Н. М. Амосов отмечает, что «стадность человека выражена целым набором потребностей, чувств и действий, замыкающихся на других людях: общаться, самоутверждаться, догонять передового, подражать, подчиняться и верить лидеру, принадлежать к группе». В психологическом аспекте А. Ребер в работе [6] рассматривает стадность как «тенденцию желать человеком своей принадлежности к группам или получать удовлетворение от групповой активности или групповой работы».

В целом в психологии понятие стадности ассоциируется с групповым поведением. Так, в [7] С. Сигеле утверждает, что не только животные, но и люди имитируют поведение друг друга. Согласно С. Сигеле, «толпа всегда более эмоциональна и менее рациональна, чем отдельный человек». Изучая коллективную психологию, автор говорит о том, что «в толпе примитивные (эмоциональные) тенденции распространяются легче, нежели цивилизованные (рациональные). Чем больше людей охвачено определенной эмоцией, тем она будет сильнее. В результате в толпе возникает некое ментальное единство, что-то вроде «души толпы». Согласно А. Элдери [8] влияние толпы упрощает мышление, нивелирует индивидуальные особенности и рождает формы коллективного, стадного поведения, более примитивного, чем индивидуальное. В частности, стадные инстинкты повышают роль лидера, вожака. В [9] психолог С. Московичи о причинах возникновения стадного поведения пишет: «в большинстве»

случаев мы предпочитаем один объект другому потому, что один из наших друзей уже его предпочитает, или потому, что предпочтение представляет заметное социальное значение». Аналогично в [10] у Тарда подражание в «поведении толпы» – ключевая идея. На идеях Тарда о подражании строится «Теория праздного класса» Т. Веблена [11], в которой автор открыл «эффект Веблена». По мнению Т. Веблена, этот эффект виден на товарах класса роскоши, которые приобретаются людьми не независимо от их функциональных качеств, а только для того, чтобы продемонстрировать свой социальный статус и показать принадлежность к определенному кругу. По Фестингеру, человек использует мнение социума для проверки своих убеждений, но для него важно мнение только определенного социального круга – как правило, это такие же люди, как он сам. Применяя свою базовую идею минимизации социального дискомфорта к принятию решений в группе, Фестингер утверждает, что чем более однородна по своему составу группа, тем более гомогенным будет и мнение ее членов по какому-либо вопросу. По мнению Фестингера, степень коррекции собственного мнения конкретного индивида в сторону среднего мнения группы связана также и с его зависимостью от группы: чем выше зависимость, тем сильнее будут изменения [12].

В [13] Д. Дремман впервые ввел термин «групповое мышление». Он использовал его для описания феномена, состоящего в том, что члены идеологически сплоченной группы «подгоняют» свои мысли и выводы под то, что принято считать консенсусом. Основные выводы Д. Дремман таковы: группа дает иллюзию неуязвимости (ее члены слишком оптимистичны, могут проигнорировать очевидную опасность и пойти на экстремальный риск); в группах происходит то, что Д. Дремман называет коллективной рационализацией (опасения, высказываемые в противовес «мнению группы», «аргументированно» отбрасываются); группа создает иллюзию морального поведения (членам группы кажется, что групповое решение является правильным с моральной точки зрения, какими бы ни были его реальные этические последствия); групповое мышление слишком полагается на стереотипы (в частности, стереотипно негативным является образ тех, кто не входит в группу: «Кто не с нами, тот против нас»); в группах возникает конформистское давление (группа оказывает давление на тех, кто высказывается против стереотипов, мнений, убеждений или иллюзий группы, оппозиция группе считается нелояльностью); в группах возникает самоцензура (ее члены перестают высказывать и доказывать мнения, противоречащие «мнению группы»); в группах создается видимость единогласного принятия решения (люди думают, что если никто не высказался или не проголосовал против, то все и на самом деле согласны); возникают самовыдвиженцы на роль защитников интересов группы – эти люди считают своим долгом охранять ее членов от информации, которая может нарушить умиротворенность группы. Здесь, автор отмечает, что сам процесс принятия решений мало эффективен из-за того, что информация ищется плохо и обрабатывается тенденциозно, возможные альтернативные варианты просматриваются не полностью, а если найдены, то оцениваются не объективно, риски выбранного варианта тоже оцениваются неадекватно. Следует отметить, что Д. Дремман анализировал принятие групповых решений на примерах из военной истории США.

Эксперименты, приведенные в [14], показали, что дискутирующая группа занимает более экстремальную позицию, чем занял бы ее средний участник до начала обсуждения. Автор отмечает, что люди с похожими взглядами начинают обдумывать более радикальные вещи по сравнению с теми, о которых они размышляли ранее, после обсуждений с единомышленниками. Таким образом, мнения людей становятся более радикальными после того, что их взглядам было найдено подтверждение, и потому, что у них возникло больше уверенности, после того как они узнали, что другие разделяют их взгляды. Здесь проявление стадного поведения участниками в группе становится очевидным.

В [15, 16] Т. Шеллинг, исследуя стихийные процессы сегрегации по расовому и национальному признаку при принятии решений относительно покупки / продажи недвижимости,

отмечает, что поведение группы меняется резко, в какой-то момент вести себя одинаково начинают все. Это происходит в определенный «переломный» момент, когда какая-то идея вдруг начинает очень быстро, вирусобразно распространяться.

Аналогично в модели М. Грановеттера [17], затраты и выгоды конкретного индивида от реализации той или иной идеи (например, продолжать жить в районе или уезжать) зависят от того, что планируют другие. В какой-то момент, когда определенное количество людей приняло какое-то решение (например – уезжать), у человека, делающего свой выбор следующим, выгоды начинают превышать затраты и он уезжает тоже. Помимо миграции, М. Грановеттер приводит примеры и иных ситуаций, когда человек поступает так или иначе в зависимости от того, что делают другие. В частности, таким бывает решение участвовать или не участвовать в восстании или забастовке, ведь чем большее людей участвуют, тем меньше риск.

Кроме того, эффект стадности хорошо просматривается в поведении индивидов в финансовой сфере, в частности, в процессе принятия решений на рынках инвестиций. Так, Дж. Сорос в [18] отмечает, что стадность «выражает свойство массовых инвестиционных процессов, когда все ориентируются друг на друга и одновременно покупают и продают одни и те же активы». Как показывает практика, наиболее ярко выражено проявление стадного эффекта в процессе принятия решения иностранным инвестором о приходе на рынок [19]. Так, принятие решений при инвестировании на основании использования знаний о преимуществах первопроходцев, т. е. с проявлением фактора стадности, имеет место, когда потоки иностранных инвестиций являются функциями потоков других финансовых инвестиций. Проявление фактора стадности в описанном случае заключается в том, что критическая масса предыдущих инвестиций действует как сигнал для инвестора о принятии решения по приходу на конкретный рынок.

В модели, предложенной Д. Шарфштейном и Д. Стейном [20], управляющие деньгами принимают инвестиционные решения, думая о том, что тем самым они посылают рынку сигнал о своей квалификации. Действия менеджеров, которые принимают «правильные» решения, должны быть одинаковы. Того, кто действует в противояснение основной массы менеджеров, скорее признают управляющим с низкой квалификацией. Кроме того, плохая квалификация провалившегося менеджера выявляется только в том случае, если он был оригинален. Если же он действовал как все, то его профнепригодность остается незамеченной. В результате за «толпой» могут последовать не только плохие менеджеры, но и специалисты выше среднего уровня.

В модели А. Банержи [21] каждый человек обладает приватной информацией по какому-либо вопросу (но он не уверен, что она правильная), а также может наблюдать действия других, и информация, получаемая через это наблюдение, имеет такую же ценность. Люди могут наблюдать только действия других людей, но не знают их мнение и в принятии собственного решения руководствуются действиями основной массы.

Таким образом, в моделях принятия решений Д. Шарфштейна, Д. Стейна и А. Банержи к основным причинам стадного поведения относится то, что ЛПР считает, что получает важную информацию из наблюдений поведения других участников, а также то, что ЛПР в процессе принятия решений не учитывает свою собственную информацию.

Базируясь на теории информационной экономики Д. Акерлофа [22], Майкл Спенс создал сигнальную теорию, где на примере рынка рабочей силы показывает, как можно послать сигнал о том, что продается товар хорошего качества. Здесь стадное поведение проявляется в выборе потребителями именно того товара, о котором послан сигнал и можно наблюдать информационное управление стадным поведением потребителей.

С. Бикчандани, Д. Хиршлейфер и И. Уэлш [23] также рассматривают стадное поведение с точки зрения информационной экономики и предлагают термин информационного каскада в стадном поведении. Суть идеи информационного каскада в том, что если на рынке

частная информация отдельных игроков не является публично доступной, то это может вести к стадному поведению. Экономические агенты, действуя на основе своей частной информации и публичной информации относительно поведения других, могут пойти в неправильном направлении, хотя коллективно, все вместе, они обладают достаточной информацией, чтобы идти туда, куда надо. Каскад развивается с большей вероятностью, если в самом начале большее количество людей совершили одинаковое действие (например, купили акции), пусть даже все из них действовали исключительно на основе своей частной информации и эти действия оказались одинаковыми совершенно случайно. Еще больше может усилить каскад действие человека, который считается гуру.

Данная модель показывает, что в некоторых ситуациях стадное поведение может быть оптимальным. Здесь получение информации является затратным, а наблюдение поведения других людей – это довольно дешевый способ ее получения, чем и пользуются участники рынка. Еще одним примером информационных каскадов являются набеги вкладчиков на банки в момент появления слухов об их неустойчивости.

Аналогично стадное поведение может наблюдаться и в действиях аналитиков [24]. Здесь автор отмечает наличие влияния аналитиков, делающих прогноз или дающих оценку первыми, на тех, кто делает это позднее, и тенденции усреднять рекомендации у последних. Объяснение возможных причин стадного поведения аналитиков приводится в [25]. В этой работе показано, что менее опытные аналитики меньше отклоняются от консенсуса, чем более опытные. По этой причине, отмечает автор, риск потери работы в результате плохого прогноза для неопытного аналитика выше. Еще одна идея, высказанная в [26], связана с тем, что никто из аналитиков не хочет, например, быть первым провозвестником плохих новостей (негативного прогноза по компании), так как это может настроить против него менеджмент.

Серьезный вклад в развитие теории каскадов внес американский политолог турецкого происхождения Т. Куран, который занимается приложениями теории каскадов к политическим и общественным событиям. В совместной работе Т. Курана и К. Санстейна указывается на то, что основным условием для негативного, а в их терминологии – ошибочного, информационного каскада является нехватка у большинства людей достоверной информации о том вопросе, который обсуждается. Здесь автор отмечает, что «причина, по которой люди обращаются за информацией по разным рискам к неэкспертам, – это трудность доступа к статистически аккуратному и базирующемуся на свежих данных научному мнению... «В случае информационного каскада вера в кажущуюся справедливость утверждения прогрессивно увеличивается в зависимости от количества людей, которые разделяют идею, и сомнения людей ослабевают, возможно, даже исчезают. Начиная верить во что-то, каждый индивид усиливает аргументы в пользу этой идеи, что приводит к ее принятию еще большим числом людей, что еще больше усиливает аргументы. В результате может сложиться широко разделяемое убеждение, базирующееся на недостаточной информации. Хотя его разделяют многие, такое убеждение является хрупким, оно может измениться из-за незначительного повода. Именно потому, что базируется на малом количестве информации» [27].

Итак, резюмируя вышесказанное можно утверждать, что в настоящее время стадность наиболее изучена в рамках теории информационных каскадов, которая наиболее полно дает ответы на вопросы о причинах принятия субъектами тех или иных решений, и является важнейшей и доминирующей линией исследований, посвященных стадному поведению.

ВЫВОДЫ

Таким образом, можно сделать вывод о том, что основной особенностью проявления стадного поведения в экономических системах является подражание в поведении субъектов, которые в процессе принятия решений руководствуются иррациональными мотивами. Подражание выражается в принятии решений аналогично некоторому лидеру и/или большинству других подобных субъектов. При этом иррациональность субъектов проявляется в принятии

решений, противоречащим их прямой выгоде и/или собственным интенциям (намерениям). Анализ, проведенный в статье, подтверждает, что процесс принятия решений напрямую зависит от информированности субъектов и их компетентности относительно предметной области, где наблюдается стадное поведение. Кроме того, важными являются полнота и достоверность информации, которой располагают субъекты. Перспективным направлением исследования является изучение возможности управления стадностью посредством информационного воздействия на субъектов принятия решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дж. фон Нейман Теория игр и экономическое поведение / Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн. – М. : Наука, 1970. – 708 с.
2. Алле М. Поведение рационального человека: критика постулатов и аксиом американской школы / М. Алле // *THESIS*. – 1994. – Т. 5. – С. 217–241.
3. Kahneman D. Prospect theory: an analysis of decisions under risk / D. Kahneman, A. Tversky // *Econometrica*. – 1979. – V. 47. – P. 263–291.
4. Толковый словарь русского языка : В 4 т / Под ред. Д. Н. Ушакова. – М. : ООО «Издательство Астрель», ООО «Издательство АСТ», 2000.
5. Амосов Н. М. Мое мировоззрение / Н. М. Амосов. – Донецк : Сталкер, 1998. – 375 с.
6. Ребер А. Большой толковый психологический словарь / А. Ребер. – Т. 2. – М. : Вече-АСТ, 2001. – 560 с.
7. Сигеле С. Преступная толпа / С. Сигеле. – М. : Институт психологии РАН, Издательство «КСП+», 1998. – 320 с.
8. Элдер А. Как играть и выигрывать на бирже : Психология. Технический анализ. Контроль над капиталом / А. Элдер. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Альпина Бизнес Бук, 2007. – 472 с.
9. Московичи С. Век толп. Исторический трактат по психологии масс / С. Московичи; пер. с фр. – М. : Центр психологии и психотерапии, 1998. – 480 с.
10. Tarde G. The Opinion of the Crowd / G. Tarde // Cited in Clark : a study of the popular mind. – NY. – 1969.
11. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М. : Прогресс, 1984.
12. Dreman D. Contrarian Investment Strategies in the Next Generation / D. Dreman. – N.-Y. : Simon & Schuster, 1998.
13. Irving J. Groupthink : Psychological Studies of Policy Decisions and Fiascoes / J. Irving. – Boston : Houghton Mifflin, 1982.
14. Sunstein C. Why Societies Need Dissent / S. Sunstein. – Cambridge, Harvard University Press, 2003.
15. Schelling T. Dynamic Models of Segregation / T. Schelling // *Journal of Mathematical Sociology*. – 1971. – № 1 (2).
16. Schelling T. A Process of Residential Segregation: Neighborhood Tipping, in *Racial Discrimination in Economic Life* : edited by Pascal A / T. Schelling. – Lexington, MA : Lexington Books, 1972.
17. Granovetter M. Threshold Models of Collective Behavior / M. Granovetter // *American Journal of Sociology*. – 1978. – № 6 (83).
18. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности / Дж. Сорос. – М. : Инфра-М, 1999. – 262 с.
19. Сорнетте Д. Как предсказывать крахи финансовых рынков / Д. Сорнетте. – М. : Интернет-Трейдинг, 2003. – 400 с.
20. Scharfstein D. Herd Behavior and Investment / D. Scharfstein, J. Stein // *American Economic Review*. – 1990. – № 80 (3).
21. Banerjee A. A Simple Model of Herd Behavior / A. Banerjee // *Quarterly Journal of Economics*. – 1992. – № 3 (107).
22. Akerlof G. The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism / G. Akerlof // *Quarterly Journal of Economics*. – 1970. – 3 (84).
23. Bikhchandani S. Learning from the Behavior of Others: Conformity, Fads, and Informational Cascades / S. Bikhchandani, D. Hirshleifer, I. Welch // *Journal of Economic Perspectives*. – 1998. – 3 (12).
24. Welch I. Herding Among Security Analysts / I. Welch // *Journal of Financial Economics*. – 2000. – № 58 (3).
25. Hong H. Security Analysts' Career Concerns and Herding of Earnings Forecasts / H. Hong, J. Kubik, A. Solomon // *RAND Journal of Economics*. – 2000. – № 31(1).
26. Klein A. A Direct Test of the Cognitive Bias Theory of Share Price Reversals / A. Klein // *Journal of Accounting and Economics*. – 1990. – № 13(2).
27. Kuran T. Availability Cascades and Risk Regulation / T. Kuran, C. Sunstein // *Stanford Law Review*. – 1999. – № 4 (51).