

СТАДНОЕ ПОВЕДЕНИЕ КАК СЛЕДСТВИЕ ПРОЯВЛЕНИЯ ИРРАЦИОНАЛЬНОСТИ В ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ АГЕНТАМИ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Турлакова С. С.

Проведено исследование проявлений иррациональности в процессе принятия решений агентами в экономических системах. Выделено, что иррациональность, связанная с некомпетентностью, нежеланием обосновывать решения, недостаточной информированностью экономических агентов является причиной возможного проявления стадного поведения в процессе принятия решений в экономических системах. Рассмотрены примеры проявлений стадности в экономических системах и дано авторское определение стадного поведения агентов в экономических системах. Намечены перспективные направления исследований в изучении стадного поведения агентов управления в экономических системах.

Проведено дослідження проявів ірраціональності в процесі прийняття рішень агентами в економічних системах. Виділено, що ірраціональність, пов'язана з некомпетентністю, небажанням обґрунтовувати рішення, недостатньою інформованістю економічних агентів є причиною можливого прояву стадної поведінки в процесі прийняття рішень в економічних системах. Розглянуто приклади проявів стадності в економічних системах і дано авторське визначення стадної поведінки агентів в економічних системах. Намічені перспективні напрями досліджень у вивченні стадної поведінки агентів управління в економічних системах.

Research of displays of irrationality is conducted in the process of making decision agents in the economic systems. It is selected, that irrationality, related to incompetence, unwillingness to ground decisions, the insufficient being informed of economic agents is by reason of possible display of herd behavior in the process of making decision in the economic systems. The examples of displays of herd instinct are considered in the economic systems and author determination of herd behavior of agents is given in the economic systems. Perspective directions of researches are set in the study of herd behavior of management agents in the economic systems.

Турлакова С. С.

канд. экон. наук, доц. каф. ИСПР ДГМА, докторант
ИЭП НАН Украины
svetlana.turlakova@gmail.com

ДГМА – Донбасская государственная машиностроительная академия, г. Краматорск.
ИЭП НАН Украины – Институт экономики промышленности Национальной академии наук Украины, г. Донецк.

УДК 330.8

Турлакова С. С.

СТАДНОЕ ПОВЕДЕНИЕ КАК СЛЕДСТВИЕ ПРОЯВЛЕНИЯ ИРРАЦИОНАЛЬНОСТИ В ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ АГЕНТАМИ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Центральное место в анализе процессов формирования поведения агентов управления на предприятиях занимает исследование их процедур принятия решения и факторов, опосредующих поведение агентов. Экономическое поведение – это система социальных действий, которые связаны с использованием разных по функциям и назначению экономических ценностей (ресурсов) и ориентированы на получение прибыли (вознаграждения) от их обращения [1]. В [2] экономическим поведением называются те социальные действия, в структуру и содержание которых включены простые и сложные элементы народнохозяйственной жизни, которые имеют ценностное, натуральное и комбинированное (стоимостное и натуральное) выражение. Таким образом, в основе поведения экономического агента лежит система норм и правил, отражающих функциональные и иные характеристики разных действующих субъектов экономического поведения. Эти нормы и правила закреплены юридически на государственном уровне, в соглашениях между людьми, в традициях и стереотипах обыденной жизни, а также в функциональной программе самих рыночных элементов. Субъектам, реализующим различные модели экономического поведения, предписываются функционально и нормативно лишь исходные (необходимые и допустимые для конкретных условий, в частности на предприятии) рамки и ограничения. В указанных пределах они могут строить в зависимости от своих целей, намерений, способностей, опыта и компетенции разнообразные комбинации поведения и связанных с ним решений и действий.

Исследованию вопросов рациональности в поведении экономических агентов посвящены работы фон Нейман и Моргенштерн [3], М. Алле [4], Д. Канеман и А. Тверски [5], Г. Саймон [6] и др. Учеными доказано, что в процессе принятия решений поведение экономических агентов не всегда соответствует классическим постулатам экономической теории о его рациональности. Иррациональность в процессе принятия решений агентами может стать причиной проявления стадного поведения в экономических системах.

Целью статьи является исследование проявлений иррациональности в процессе принятия решений агентами в экономических системах и как следствие – возникновения стадного поведения экономических агентов.

В качестве аналитического инструментария неоклассической теории, экономическое поведение трактуется как особая формализованная модель человеческого поведения, которая претендует на универсализм и возможность использования всеми общественными науками. Данный подход является основой теории рационального выбора [7], предлагающей единую логику человеческого поведения для принятия решений в самых разных жизненных ситуациях в политических науках, социологии, в области права, экономики и т. д. Стандартная неоклассическая модель экономического поведения как рационального выбора основывается на концепте методологического индивидуализма. Согласно которому социальные явления являются простой суммой индивидуальных действий, и эта сумма не влияет на предпочтения или ценности индивида [8].

Действительно, в классической экономической науке наибольшее распространение получила трактовка экономического поведения как рационального, соизмеряющего цели и ограниченные ресурсы для их достижения, оценивающего, максимизирующего индивидуальную полезность поведения. Так, например, в [9] отмечено, что «все человеческое поведение характеризуется тем, что участники максимизируют полезность при стабильном наборе

предпочтений и накапливают оптимальные объемы информации и других ресурсов на множестве разнообразных рынков экономической подход дает целостную схему для понимания человеческого поведения». Такое понимание экономического поведения одновременно расширяет и сужает предмет экономической науки. Расширяет – так как в поле зрения исследователей попадает не только поведение людей в сферах производства, распределения, обмена и потребления, материальных благ и услуг (хозяйственная сфера), но и все виды рационального выбора в человеческой деятельности. Сужает – так как исключает экономическую активность, обусловленную не рациональным поведением, а традициями, нормами, обычаями, т. е. значительную часть хозяйственной жизни в докапиталистических обществах, и ряд явлений в современной рыночной экономике [10].

Однако, с точки зрения представителей неортодоксальных теорий, в частности, институциональной и эволюционной экономики поведенческие предпосылки неоклассического анализа подвергаются жесткой критике [11]. Так, по словам Дж. Ходжсона, «...мы отвергаем представление, что в основе всех значимых поступков людей лежит главным образом рациональный расчет. Существует большой класс действий, актуальных для экономической науки, источники которой имеют иную природу» [12]. Соответственно, представителями неортодоксальных теорий ставят под сомнение тот факт, что теория человеческого поведения опирается существенно или тем более исключительно на рационалистические механизмы и предпосылки.

Действительно, классическая экономическая теория подходит к проблеме экономического поведения чисто с механистических позиций анализа оптимизации функций полезности [13] и пользуется предпосылкой о рациональности поведения экономических субъектов, в соответствии с которой индивиды способны полностью обрабатывать получаемую информацию с учетом правил теории вероятностей и использовать ее с максимальной эффективностью.

Практическое применение теории вероятностей для объяснения рациональности поведения экономических субъектов в середине прошлого века нашло в теории ожидаемой полезности, которую предложили ученые фон Нейман и Моргенштерн [3]. Данная теория основывается на том, что каждый индивид, выбирая наиболее желательную теорию из набора рискованных альтернатив, стремится максимизировать ожидаемое значение своей функции полезности. Однако в [4] 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 [5], которая опирается на факты отклонения поведения ЛПР от постулата рациональности. Основная идея теории перспектив заключается в том, что функция ценности Д. Канемана и А. Тверски, в отличие от функции полезности фон Неймана-Моргенштерна, 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). Здесь функция ценности, в отличие от функции полезности, определяется не в денежных единицах, а в уровне отклонения от первоначального материального состояния индивида и определяет несклонность к риску при выигрышах и склонность к риску при проигрышах в процессе подготовки принятия управленческих решений. Таким образом, Д. Канемана и А. Тверски делают акцент на иррациональности в поведении ЛПР в процессе принятия решений.

В целом поведенческие постулаты в институциональной теории формировались на основе пересмотра рациональных моделей и отталкивались от предположений о более сложной мотивации экономических агентов и меньшей стабильности их предпочтений.

Согласно теории ограниченной рациональности, впервые предложенной Г. Саймоном [6], люди в целом не ведут себя полностью рационально в силу ряда причин. С одной стороны, счетные и познавательные способности любого человека ограничены. Сбор и обработка информации, а также само принятие решений отнимает у людей много сил, так что они часто не в состоянии вести себя согласно принципам оптимизирующего поведения. С другой стороны, часто информации может быть слишком много или же она может быть слишком сложной – и в том и в другом случае человеку не удастся собрать и/или обработать ее таким образом, чтобы принять полностью рациональное решение. Возможна также нехватка информации, т. е. ситуация неопределенности будущего, когда необходимая информация либо существует, но не может быть по каким-либо причинам получена данным индивидом, либо просто отсутствует, поскольку просто еще не создана.

В силу этих причин люди, согласно Г. Саймону [6], ориентируются не на оптимальный, а на «удовлетворительный» результат. Иначе говоря, они принимают решение тогда, когда, согласно их ожиданиям, оно принесет им результат, соответствующий их притязаниям. После нахождения первого «удовлетворительного» варианта поиск прочих вариантов прекращается, а значит, оптимизации не происходит.

Без сомнения, теория Г. Саймона [6] внесла огромный вклад в экономическую теорию, указав на важность ограниченности счетных и познавательных способностей людей и наличие внешних информационных ограничений, т. е. наличие различных отклонений от случая совершенной информации – масштабности информации, ее сложности и неопределенности будущего. Так, Г. Саймон показал, что в определенных институциональных рамках модель альтруистического поведения обладает несомненными эволюционными преимуществами над моделью корыстного рационального поведения [14].

Сам термин «рациональный» в экономической теории носит особый смысл, не совпадающий с его широкой трактовкой в толковом словаре: «разумный; неабсурдный, не противоречащий здравому смыслу, умный, здравый» [14]. В экономической теории рациональный человек – это максимизатор, соглашающийся лишь на лучший вариант [15].

Еще один альтернативный подход к анализу экономического поведения предложили представители школы институциональной экономики. Здесь в фокус исследований поставлена экономическая деятельность, обуславливающая поведение человека, и учитываются цели, интересы, мораль общества и институциональная среда (организации, правила, привычки, связи, экономические агенты) экономических агентов [16].

Понятие «институционализм» включает два аспекта. Во-первых, это обычаи, традиции, нормы поведения, принятые в обществе, – «институты». Во-вторых, это закрепление норм и обычаев в виде законов, организаций, учреждений, т. е. «институтов». Именно так трактовал понятие «институт» Д. Норт: «Институт представляет собой ограничения, которые люди могут налагать на взаимодействия между собой. Они состоят из формальных правил и неформальных ограничений с их механизмами принуждения» [17].

Дж. Коммонс определяет институт как коллективные действия, направленные на контроль, либерализацию и расширение индивидуального действия. Институциональная экономика, в свою очередь, «является активами и пассивами отношений и интересов». Институционалисты выступают против односторонней трактовки «экономического человека», действующего строго, расчетливо, подобно опытному и квалифицированному бухгалтеру как у неоклассиков. В действительности люди руководствуются не только денежными интересами. Мотивы поведения, стимулы, стремления людей гораздо разнообразнее и богаче, они меняются по мере роста благосостояния и корректируются в различных социальных группах. В качестве примера можно сослаться на оценку побудительных мотивов, осуществленную Дж. Гэлбрейтом [18]. В частности, он выделяет «парадокс денежного мотива», состоящий «в том, что чем выше уровень оплаты, тем меньше его значение относительно других мотивов».

Таким образом, институционалисты уделили большое внимание изучению проблем, связанных со средой, в которой формируются и реализуются экономические предпочтения индивидов, а также вопросу неденежной мотивации трансакций в экономике.

Кроме того, институционалисты пытаются соотнести такие категории экономической теории, как «интерес» и «предпочтение». Появление у хозяйствующего субъекта, социальной группы или общества в целом потребности (т. е. нужды во благах, объективно необходимых для обеспечения жизнедеятельности) приводит к формированию у них интереса (осознанной экономической потребности), проявляющегося в поставленных целях, конкретных заданиях и действиях, направленных на удовлетворение возникшей потребности.

При этом наличие множества способов удовлетворения потребности обуславливает множественность самих интересов хозяйствующего субъекта. Но в условиях ограниченности ресурсов всегда возникает проблема выбора – ситуация, предполагающая, что экономический субъект предпочтет из множества альтернатив ту, которая позволит ему (с точки зрения его субъективной оценки) максимально реализовать свой экономический интерес при минимальных затратах. Таким образом, выделяется завершенную категориальную цепочку: экономическая потребность – экономический интерес – экономическое предпочтение. В данной зависимости наблюдается первичность экономического интереса и вторичность экономического предпочтения.

Институционалисты (Менгер К. [16], Норт Д. С. [17], Дж. Гэлбрейт [18]) отмечают, что в экономике общие направления совместного движения многочисленных субъектов предстают как результат их разнонаправленных усилий, прилагаемых всеми индивидами и их всевозможными объединениями в ходе каждодневной деятельности и взаимодействия. Причем индивидуальные и коллективные устремления, направленные на реализацию соответствующих предпочтений, в реальной жизни корректируются установленными в обществе для всех нормами поведения (институтами). Предпочтения и намерения экономических субъектов невозможно точно учитывать и предвидеть именно потому, что они постоянно меняются, сталкиваются и конкурируют друг с другом. Здесь возникает проблема, с одной стороны, выявления индивидуальных предпочтений, с другой, – их агрегирования в общественные.

Таким образом, можно говорить о существенном вкладе институционального направления в разработку теории поведения человека. Представители этого направления значительно расширили предмет исследования, рассмотрев не только среду формирования и реализации индивидуального экономического поведения, а также его рассмотрение в рамках организационных особенностей на предприятиях.

Резюмируя вышесказанное, следует отметить, что как бы исследователи не усложняли и не модифицировали систему аксиом в теории индивидуального выбора, никогда не удастся полностью интерпретировать все известные эмпирические факты об особенностях поведения людей в ситуации индивидуального выбора агентов на предприятиях. Аналогичное утверждение справедливо и в отношении теории коллективного выбора в экономической науке.

Так как поведенческие модели субъективны, а информация отличается неполнотой, в большинстве случаев не приходится говорить о достижимости условий единственно верного выбора. Институциональная и эволюционная экономическая теория на современном этапе развития вышла за рамки, заданные базовым набором поведенческих предпосылок. Роль собственного эгоистического интереса как основы поведения и социальная кооперация являются взаимосвязанными, взаимозависимыми темами и имеют фундаментальное значение для экономической теории [19].

Действительно, в условиях рыночной неопределенности действия субъектов не могут воспроизводиться постоянно на основе рационального выбора. В [19] это объясняется субъективными ограничениями лиц, принимающих решения (например, их некомпетентностью);

отсутствием полной достоверной информации о параметрах рыночной среды, действиях партнеров и конкурентов; дисфункциональным поведением внутри организации (фирмы, предприятия).

Кроме того, следует выделить еще одну важную характеристику экономического поведения, которая совсем недавно снова стала применяться в экономических исследованиях, – интенциональность. Интенция (от лат. *intentio* – стремление) – намерение, цель, направление или направленность сознания, воли, отчасти также и чувства на какой-либо предмет. Интенциональность является необходимой особенностью экономического поведения в мире, где изменяющиеся институты и поведенческие модели взаимосвязаны [19].

Дж. Серль дает следующую трактовку интенциональности: «Интенциональность имеет отношение к тому аспекту психических состояний человека, благодаря которому они направлены на положения дел в мире, находящемся вне их... Убеждения, страхи, надежды, желания и стремления – все это суть интенциональные состояния, равно как и любовь, и ненависть, опасения и радость, гордость и стыд» [20]. При анализе институтов и институциональных изменений важно учитывать, что наши интенции могут не всегда адекватно соответствовать тем или иным случаям выбора. Если агент не сделал то, что намеревался сделать, значит, он изначально установили для себя неверные предпосылки и его интенция не принадлежит к числу правильных интенций [21].

Новейшие исследования поведенческих психологов и экономистов говорят о том, что люди склонны принимать решение скорее не на основе калькуляции выгод и выбора наилучшего варианта, а на основе мыслительных образов (паттернов), которые они считают релевантными для того или иного случая экономического или социального выбора [20]. Таким образом, исследования экономического поведения не могут приводить к установлению жестко детерминированных законов.

Аналогично интенциональному, в процессе применения рефлексивного подхода для анализа поведения агентов на предприятиях акцент смещается на рассмотрение особенностей взаимодействия агентов управления, рассматриваются психологические характеристики процесса принятия решений. Предмет рефлексивного исследования составляют методы объективного описания систем вместе с их субъективными знаниями о себе и других системах. Рефлексивные модели поведения агентов кроме описания естественных характеристик системы отображают область поведения субъектов системы, внешних систем, а также их способность осознания самих себя и других субъектов, включая и тех, которые делают попытки управлять ими.

Следует отметить, что перечисленные особенности рефлексивного подхода к анализу поведения агентов на предприятиях и анализ предложенных в рамках этого подхода моделей исследователями [22], позволяют говорить о том, что рефлексивный подход позволяет учитывать недостатки изложенных выше подходов к анализу поведения агентов в целом и на предприятиях в частности и развивать теорию иррационального поведения агентов управления на предприятиях в сочетании с другими подходами.

Изучение закономерностей поведения экономических агентов, важная и очень сложная задача. Поэтому нельзя создать теорию, которая бы заменила рыночную конкуренцию, согласование интересов множества предпринимателей, обладающих уникальными знаниями и информацией, которую нельзя свести ни к функциям полезности, ни к функциям прибыли [19].

Человек, существующий и действующий в рамках реального хозяйственного порядка, никогда не принимает решений вне контекста сложившихся норм, правил и институтов, определяющих возможности и выгоды экономического, социального и политического обменов. Психологические факторы, безусловно, определяют важнейшие особенности механизма выбора или воздержания от выбора имеющихся альтернатив. Однако при анализе конкретной ситуации необходима четкая идентификация положительных и отрицательных стимулов, которая возможна только в контексте существующих обычаев, норм и институтов

соответствующего социального порядка. Убежденность субъекта управления в действительности положительных стимулов может не соответствовать устойчивым стереотипам, которые используются агентами в процессе принятия решений. При анализе экономического поведения необходимо учитывать, что институты являются, с одной стороны, продуктом коллективных действий, а с другой – сами определяют поведенческие предпосылки и правила экономического поведения агентов [19].

Поведение человека в коллективе или группе существенно отличается от поведения человека в одиночку. Исследователями давно замечено, что людям свойственны различные общности, сплоченные одной целью, – группы. Кроме того, ученые описывают феномен, состоящий в том, что члены идеологически сплоченной группы «подгоняют» свои мысли и выводы под то, что в группе принято считать консенсусом.

В коллективе (например, предприятия) в процессе принятия решений агенты, которые принимают решения позднее, учитывают информацию о том, какие решения уже приняты и часто усредняют свои решения, склоняя их в сторону ранее принятых. При этом первыми принимают решения те агенты, которые более компетентны и информированы относительно предметной области принимаемого решения, и соответственно, более уверены в его «правильности». Те агенты, которые сомневаются в процессе принятия решений вследствие своей некомпетентности, нежелания обосновывать решения либо недостаточной информированности часто подражают действиям лидеров либо большинства других агентов.

Экономические агенты принимают решения, основанные не только на фактах, а на влиянии, авторитете или приверженности к тому или иному решению кого-либо из членов этой группы. Когда участники становятся более сплоченными, стремительно возрастает их зависимость от группы. Агенты ограждаются от внешних мнений и становятся более уверенными в справедливости общих суждений. Такого рода группам свойственна иллюзия непогрешимости, неприятие возможных контраргументов, а также уверенность в том, что любые разногласия бесполезны.

Принимая решение, например, на совещании сотрудник, оглашая его, посылает окружающим сигнал о своей квалификации. Действия агентов управления, которые принимают «правильные» решения, должны быть одинаковы. Для того, кто действует в противоход мнению основной массы сотрудников, велика вероятность того, что его признают агентом с низкой квалификацией. Кроме того, плохая квалификация агента, принявшего «неверное» решение, выявляется только в том случае, если он был оригинален. Если же он действовал как все, то его профнепригодность остается незамеченной. Результатом таких проявлений на предприятиях является то, что агенты управления, выходя с совещаний и коллективного обсуждения проблем оказываются, едины в своих оценках и восприятии того, чему были свидетелями и в чем участвовали [23].

Аналогичные проявления в поведении агентов могут наблюдаться в действиях аналитиков. Аналитики, делающие прогноз или дающих оценку первыми, влияют на тех, кто делает это позднее, из-за чего наблюдается тенденция усреднять рекомендации у последних. При этом менее опытные аналитики меньше отклоняются от консенсуса, чем более опытные. По этой причине риск потери работы в результате плохого прогноза для неопытного аналитика выше. Кроме того такое поведение связано еще и с тем, что никто из аналитиков не хочет быть первым провозвестником плохих новостей (например, негативного прогноза по компании), так как это может настроить против него менеджмент. Здесь можно проследить аналогию с короткими продажами переоцененных акций. Менеджеры знают, что когда то рынок упадет, однако не принимают решения о продаже акций, действуя «как все», т. к. уверены, что их могут уволить быстрее, чем выяснится, правы ли они в случае принятия решения о продаже ценных бумаг. Таким образом, преследуя собственные цели, которые не всегда связаны с получением экономической выгоды, агенты проявляют иррациональность и выбирают стратегию подражания в принятии решений.

Так, в процессе принятия решения иностранным инвестором о приходе на рынок [20] выбор инвестора происходит на основании использования знаний о преимуществах первопроходцев. При этом критическая масса предыдущих инвестиций действует как сигнал для инвестора о принятии решения по приходу на конкретный рынок. Подражание в поведении индивидов в финансовой сфере, в частности, в процессе принятия решений на рынках инвестиций, «выражает свойство массовых инвестиционных процессов, когда все ориентируются друг на друга и одновременно покупают и продают одни и те же активы».

Еще одним ярким примером такого поведения экономических агентов в процессе принятия решений являются набеги вкладчиков на банки в момент появления слухов об их неустойчивости. Так, в 1998 г. в Украине слухи о возможном банкротстве шестого по величине банка страны – Проминвестбанка, которые начали распускаться в СМИ с целью его рейдерского захвата, вызвали панику в рядах вкладчиков. Информация о банкротстве банка выступила стимулом для принятия решения вкладчиками о срочном снятии денег со счетов. Решение о досрочном снятии денег подтверждались массовостью явления и невозможностью гарантировать финансовым учреждением выплаты денег всем клиентам банка в случае подтверждения его банкротства. Здесь решение о том, забирать деньги или нет, необходимо было принимать в кратчайшие сроки – кто первый снимет деньги со счета, тот гарантированно не будет проигравшим. Таким образом, создание необходимой информационной структуры для вкладчиков в нужный момент времени выступило стимулом для принятия необходимого рейдерами решения большинством вкладчиков.

Приведенные выше примеры экономических ситуаций подтверждают наличие проявлений стадного поведения в экономических системах, когда в процессе принятия решений агенты выбирают тактику подражания в поведении.

Подражание выражается в принятии решений аналогично некоторому лидеру и/или большинству других подобных субъектов, даже если решение противоречит собственной выгоде агента. Такое поведение агентов в процессе принятия решений возможно, когда ограничено время принятия решения, имеет место ограниченность информации, опыта в принятии аналогичных решений, знаний и компетентности относительно предметной области принимаемого решения. Таким образом, в процессе принятия решений агентами, которые противоречат их прямой выгоде и/или собственным интенциям (намерениям), проявляется иррациональность субъектов.

Таким образом, иррациональность, связанная с проявлениями некомпетентности, нежеланием обосновывать решения, недостаточной информированностью экономических агентов является причиной возможного проявления стадного поведения субъектов в процессе принятия решений в экономических системах.

С повсеместным и неизбежным характером формирования, с универсальной тенденцией или склонностью к объединению людей в группы отождествляется стадность. При этом группы могут быть разными: родственные союзы, государство, церковь, университеты, корпорации и профессиональные ассоциации.

Разбирая механизм стадного инстинкта авторы [24] авторы объясняют его на примере детей. Если человек (ребенок) не знает что правильно, а что нет, он обучается за счет копирования/подражания тем, чье поведение для него является правильным. Если нет возможности отфильтровать «правильное/неправильное» поведение, то человек просто напрямую копирует любого, кто на него похож физически («зеркало»). Такое копирование человек (ребенок) осуществляет только в тех случаях, когда у него нет каких-либо стратегий поведения, нет предсказаний для конкретной ситуации, либо любые его предсказания кажутся ему слишком маловероятными, а, следовательно, угрожающими выживанию. Именно это лежит в основе «стадного инстинкта» человека.

В психологическом аспекте стадность рассматривается как «тенденция желать человеком своей принадлежности к группам или получать удовлетворение от групповой активности или групповой работы». Толковые словари дают следующее определение стадности – это «полная, бессознательная подчиненность индивидуального поведения примеру толпы». В [25] Н. М. Амосов отмечает, что «стадность человека выражена целым набором потребностей – чувств и действий, замыкающихся на других людей: общаться, самоутверждаться, догонять передового, подражать, подчиняться и верить лидеру, принадлежать к группе». Стадное поведение не является чисто психологическим явлением, в котором взаимодействия сводятся к простой имитации и подражанию. Это особый тип социальной связи, который пребывает в латентном состоянии, но готов актуализироваться при благоприятных обстоятельствах.

Среди факторов, которые определяют вероятность того, что человек подчинится «стадному инстинкту» и проявит стадное поведение в процессе принятия решения можно выделить скорость принятия решения, критичность принятия решения для самовыживания, уровень развития стратегий предсказания, уровень собственного отождествления с массой, внутреннее состояние и индивидуальные особенности экономического агента. В отдельных случаях существуют индивидуальные особенности подчинения «стадному инстинкту», например, когда в результате неправильности принятого решения человек становится зависимым от мнения и поступков других людей. Также это могут быть попытки самореализации за счет приобщения к массе, что встречается на ранних этапах развития личности (подростковый период).

В целом можно отметить, 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). Проведенный анализ подтверждает, что процесс принятия решений напрямую зависит от информированности субъектов, их компетентности относительно предметной области, где наблюдается стадное поведение, а также внутренних (намерения ЛПР) и внешних (институциональные нормы, обычаи) интенций. Кроме того, важными являются полнота и достоверность информации, которой располагают субъекты.

Итак, в результате проведенного исследования стадное поведение можно определить как такую стратегию принятия решений агентами управления, которая не основана на рациональных суждениях, а ориентирована на подражание более авторитетным и/или другим субъектам принятия решений в процессе последовательного принятия решений агентами. При этом под рациональностью понимается основанная на существующих законах, объективных правилах (алгоритмах, методах, механизмах) аргументация достижения цели субъектом принятия решения.

ВЫВОДЫ

Таким образом, в статье проведено исследование проявлений иррациональности в процессе принятия решений агентами в экономических системах и как следствие – возникновения стадного поведения экономических агентов. Сделаны выводы о том, что часто поведение экономических агентов в процессе принятия решений не является рациональным. Иррациональность, связанная с проявлениями некомпетентности, нежеланием обосновывать решения, недостаточной информированностью экономических агентов является причиной возможного проявления стадного поведения субъектов в процессе принятия решений в экономических системах. Рассмотрены примеры проявлений стадности в экономических системах и дано авторское определение стадного поведения агентов в экономических системах. Перспективным направлением исследований является изучение возможности управления стадным поведением в экономических системах.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Верховин В. И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа [Электронный ресурс] / В. И. Верховин // Консультации. – 1994 г. – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/974/694/1217/014_verhovin.pdf
2. Основные проблемы экономической статистики и динамики: Предварит. эскиз / Подгот. Иванов В. В., Ковалева М. С.; АН СССР. Ин-т социологии. Комис. по науч. наследию Н. Д. Кондратьева. – М. : Наука, 1991. – 570 с.
3. Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн. Теория игр и экономическое поведение. – М. : Наука, 1970. – 708 с.
4. Алле М. Поведение рационального человека: критика постулатов и аксиом американской школы // THESIS. – 1994. – Т. 5 – С. 217–241.
5. Kahneman D. Prospect theory: an analysis of decisions under risk / D. Kahneman, A. Tversky // *Econometrica*. – 1979. – V. 47. – P. 263–291.
6. Simon H. Rational Decision Making in Business Organizations // *American Economic Review*. – 1979. – Vol. 69. – P. 493–512.
7. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. – М. : Изд. дом ГУ–ВШЭ, 2010. – С. 47–48
8. Швери Р. Теория рационального выбора: универсальное средство или экономический империализм? // *Вопросы экономики*. – 1997. – № 7. – С. 35–52.
9. Артур Б. Индуктивное мышление и ограниченная рациональность / Б. Артур // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. – 2003. – Т. 1, № 3. – С. 53–61.
10. Акерлоф Д. Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют, кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько несчастны / Д. Акерлоф, Р. Крэнтон. – М. : Карьера Пресс, 2011. – 224 с.
11. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем./Г. Б. Клейнер. – М. : Наука, 2004. – 240с.
12. Hodgson G. M. The hidden persuaders : institutions and individuals in economic theory. *Cambridge Journal of Economics*. – 2003. – V. 27(2). – P. 159–175.
13. Улановский А. М. Конструктивизм, радикальный конструктивизм, социальный конструкционизм: мир как интерпретация // *Вопросы психологии*. – 2009. – № 2. – С. 35–45.
14. Simon H. A. Altruism and Economics (in *The Economics of Altruism*) // *American Economic Review*. – 1993. – V. 83., № 2. – P. 156–161.
15. Ефимов В. М. Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*. – 2011. – Т. 2., № 3. – P. 5–79.
16. Менгер К. Основания политической экономии / К. Менгер // *Австрийская школа в политической экономии*. – М. : Экономика, 1992. – С. 36–52.
17. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
18. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество: пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт; под ред. Н. Н. Иноземцева. – М. : Прогресс, 1969. – 480 с.
19. Вольчик В. В., Зотова Т. А. Экономическое поведение в контексте эволюции институтов анализа [Электронный ресурс] / В. В. Вольчик, Т. А. Зотова // *TERRA ECONOMICUS*, 2010. – Том 8, № 4. – Режим доступа : <http://ecsocman.hse.ru/data/2012/01/22/1269058060/journal9.4-6.pdf>
20. Серль Дж. Рациональность в действии. Пер. с англ. А. Колодия, Е. Румянцевой. – М. : Прогресс-Традиция, 2004. – 336 с.
21. Ефимов в.м. Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки // *Экономическая социология*. – 2011. – Т. 12, № 3. – С. 40.
22. Рефлексивные процессы в экономике: концепции, модели, прикладные аспекты: моногр. / Р. Н. Лепя, С. Н. Шкарлет, Ю. Г. Лысенко и др.; под ред. Р. Н. Лепя / НАН Украины, Ин-т экономики промышленности. – Донецк : АПЕКС, 2012. – Т.1 – 560 с.
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). P. 151–170.
24. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М. : Прогресс, 1984. – 367 с.
25. Schelling T. Dynamic Models of Segregation / T. Schelling // *Journal of Mathematical Sociology*. – 1971. – № 1 (2). – P. 143–186.