

## **ЭВРИСТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ФИНАНСОВ (ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ТЕОРИИ ФИНАНСОВ) В НАУЧНОМ ПОЗНАНИИ ДЕТЕРМИНАНТ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ХОЗЯЙСТВУЮЩИМИ СУБЪЕКТАМИ**

Текущий мировой финансово-экономический кризис, в тяжёлом характере которого, уже, пожалуй, мало кто сомневается даже среди отъявленных оптимистов, вызвал мощную волну критики в адрес современной экономической науки в целом и особенно, учитывая специфику нынешнего кризиса, её финансовой отрасли, специализирующейся на изучении практики обращения людей с деньгами<sup>1</sup>, то есть их финансового поведения. При этом критики указывают не только на то, что современная экономическая наука неспособна предвосхитить как данный, так и прочие кризисы, но и на её фундаментальный изъян – расхождения между изучаемыми ею закономерностями хозяйствования и реалиями экономической практики и даже возлагают на неё ответственность за формирование у субъектов хозяйствования поведенческих предпочтений, способствовавших выходу мировой экономики на кризисную траекторию<sup>2</sup>.

В этой связи возникают, по крайней мере, два вопроса, касающиеся дальнейшего развития экономической науки в целом и её собственно финансовой составляющей в частности: каким образом последние могут измениться под воздействием нового кризисного опыта, и какой может быть реакция на звучащие в их адрес упреки?

Но прежде обратим внимание на следующее, весьма важное, на наш взгляд, обстоятельство развития экономической науки и её отраслей, в том числе и теоретико-финансового анализа. В отличие от других обществоведческих дисциплин, состоящих хотя и из различных, но более или менее равноправных исследовательских подходов (парадигм, по Т.Куну), в экономической науке всегда существовало господствующее течение – мейнстрим, или ортодоксия, которое хотя и не обладало полной монополией на соответствующую истину (адекватное экономической реальности знание), но явно лидировало в мировом научном экономическом сообществе и часто оказывало значительное влияние на экономическую политику. Как в своё время заметил по этому поводу Дж.М.Кейнс, завершая "Общую теорию занятости, процента и денег", "... Люди-практики, которые считают себя совершенно неподверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-либо экономиста прошлого. Безумцы, стоящие у власти, ... извлекают свои сумасбродные идеи из творений какого-нибудь академического писака, сочинявшего несколько лет назад"<sup>3</sup>. Среди теоретических направлений в экономической науке и её отраслях, имевших основание претендовать на статус мейнстрима, преобладали базирующиеся на предпосылках методологического индивидуализма и рационального (в смысле оптимизирующего) поведения хозяйствующих индивидов классическая и маржиналистская (неоклассическая) теории. Но были периоды, когда на передний план выходили теории менее абстрактного уровня, как например, американский институционализм в 1930-е годы, представители которого

отвергали научно-исследовательский принцип методологического индивидуализма, противопоставляя ему принцип холизма, и оспаривали правомерность допущения рациональности человеческих поступков, в том числе в хозяйствовании, считая это допущение не реалистичным (умозрительным).

Собственно экономическая теория, считающаяся в мировом научном экономическом сообществе "царицей" соответствующей науки в силу того, что любое экономическое исследование всегда является, если можно так выразиться, теоретически нагруженным, то есть жидется на тех или иных теоретических предпосылках, по крайней мере начинается с маржиналистской революции, резко повысившей уровень абстракции, на котором работают экономисты-теоретики, и имеет известный иммунитет к эмпирическим проверкам (верификациям). Последние чаще всего не могут "дотянуться" до твердого ядра теории, состоящего из предпосылок рационального максимизирующего поведения хозяйствующих субъектов и равновесного, то есть оптимизированного для всех них состояния экономики. Происходящие в экономике кризисы большого масштаба представляют собой интеллектуальный вызов для очередного теоретико-экономического мейнстрима. Цепная реакция сомнения охватывает вначале макроэкономическую (включая монетарную и бюджетную) политику, неадекватность которой представляется очевидной, затем макроэкономическую теорию, на которую логично было бы возложить ответственность за провалы указанной политики, и наконец, методологические предпосылки соответствующего мейнстрима в целом, включая и, казалось бы, ни в чём не повинную микроэкономику, в том числе и микрофинансовую теорию. Во всяком случае таким образом обстояли дела во времена Великой депрессии конца 1920-х – 1930-х годов, на волне которой произошла кейнсианская революция в экономической теории, ознаменовавшаяся, с одной стороны, рождением макроэкономики как особого раздела теории, а с другой – введением в сферу легитимного научного анализа краткосрочного горизонта хозяйствования и отказом от детерминистской интерпретации экономической реальности. В результате масштабного экономического кризиса 1973–1975 гг., спровоцированного нефтяным шоком, случился распад сложившегося ещё в 1940-е годы мейнстрима экономической теории, получившего название "великого неоклассического синтеза" – двухэтажной постройки, состоящей из неоклассической микроэкономики и кейнсианской макроэкономики, на которую опиралась, в свою очередь, основанная на кейнсианских рецептах макроэкономическая политика. При этом связь между первым и вторым этажами практически отсутствовала – макроэкономика не имела микрооснований, то есть считалось, что макроэкономические феномены порождаются на уровне взаимодействия агрегатов (совокупных сбережений, инвестиций, потребительского спроса и т. д.) и не могут быть выведены из поведения отдельных хозяйствующих субъектов. Макроэкономические потрясения кризисных 1970-х, которые кратко можно обозначить одним словом "стагфляция", продемонстрировали неэффективность экономической политики, основанной на кейнсианской макроэкономике. Поэтому вполне объяснимо, что именно второй макроэкономический этаж тогдашнего мейнстрима экономической теории подвергся особенно жесткой критике и был демонтирован, хотя следует отметить, что

<sup>1</sup> Финансы. Толковый словарь. – 2-е изд. / Брайен Джонсон, Грэм Сидуэл и др.; под общ. ред. д.э.н. Осадчей И.М. – М. : "ИНФРА-М", Издательство "Весь Мир", 2000.

<sup>2</sup> См., напр.: Кругман П. Почему экономическая наука бессильна [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <<http://worldcrisis.ru/crisis/974977>>; Скидельски Р. Почему экономисты не предсказали кризис [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <<http://www.slou.ru/articles/107373>>.

<sup>3</sup> Кейнс Дж.М. Общая теория занятости процента и денег. – М. : Экономика, 1993. – С. 458.

на долю первого этажа в это время также досталось немало критики за математический формализм и отрыв от хозяйственной реальности. В то время значительно повысилась активность методологов и теоретиков, представляющих гетеродоксальные (еретические, или оппозиционные ортодоксии) направления в экономической науке, вследствие чего могло создаться впечатление, что пробил последний час неоклассического формализма. Однако из кризисных испытаний середины 1970-х годов мейнстрим экономической теории вышел гораздо более однородным, чем ранее: на место кейнсианской пришла так называемая новая классическая макроэкономика (фундаторы Р. Лукас и Т. Сарджент), которая прочно опирается на неоклассический микрофундамент и строилась на основе моделей репрезентативного индивида. В макроэкономике закрепились рациональные хозяйствующие субъекты и равновесные модели даже таких, ранее считавшихся имманентно неравновесными явлений, как экономический цикл и инфляция. Это означало, что неоклассическому подходу в теоретико-экономическом анализе покорился и макроэкономический уровень последнего. Такой результат трудно было назвать предопределенным, ибо из изъятий кейнсианской макроэкономической теории отсутствие микрооснований никак не следовало. Оно бы считалось весомым недостатком, если бы упомянутые микрооснования были подтверждены эмпирически. Например, важнейшее направление критики кейнсианского подхода в теоретико-экономическом анализе основывалась на том, что его приверженцы недооценивали рациональность ожиданий экономических субъектов, которые на самом деле пронизательно распознавали инфляционную природу государственной стимулирующей политики. Но этот тезис не мог иметь статуса эмпирической закономерности. Так, в противовес можно сослаться на исследование Ф.Бромли<sup>4</sup>, изучавшего в то время принятие инвестиционных решений в американских корпорациях и выяснившего, что даже в период "галолирующей" инфляции эти решения принимались, исходя из предпосылки о неизменном уровне цен, ибо смена рутин для этих корпораций оказалась настолько дорогостоящей, что они "экономили" на учете инфляции. Небезынтересно отметить, что, несмотря на сложный математический аппарат теорий, репрезентирующих современный мейнстрим экономической науки, их содержательное развитие пошло по линии не усложнения, а, скорее, упрощения, что, на наш взгляд, не в последнюю очередь было обусловлено "кризисом сложности" соответствующих теорий как неотъемлемой составляющей имманентно присущего их развитию "цикла сложности".

Текущий мировой финансово-экономический кризис изначально, как известно, поразил финансовые рынки, интенсивно развивавшиеся в последние десятилетия и создавшие механизмы, распределяющие риск отдельного инвестора на большое количество покупателей производных финансовых инструментов. Эти механизмы хороши до тех пор, пока не возникнут психологически обусловленные массовые однонаправленные движения в поведении хозяйствующих субъектов, что мы сейчас и наблюдаем. В качестве первой жертвы этого кризиса вновь выступила макроэкономика "в лице", например, теории реального экономического цикла, усматривающей причины соответствующих циклов в шоках, связанных с отдельными факторами производства, и практически игнорирующей финансовые рынки как источник макроэкономической нестабильности. На следующем этапе критике вновь подверглась методология всей неоклассической экономической теории, преувеличивающая рациональность хозяйствующих субъектов. На авансцене вновь появились фигуры, ко взглядам которых экономисты традиционно обращаются во времена масштабных экономических кризи-

сов: К.Маркс, Дж.М.Кейнс, Й.Шумпетер, Н.Кондратьев и прикнувший к ним Х.Мински, бросивший выдвинутой им гипотезой о нестабильности финансовых рынков вызов гипотезе об эффективности рынков Ю.Фамы как одному из компонентов жёсткого ядра неоклассической исследовательской программы в финансовой науке.

В настоящее время, пожалуй, можно предположить, что по мере перехода мировой экономики в стадию оживления великие оппозиционеры теоретико-экономической ортодоксии вновь отойдут на задний план и нынешний мейнстрим экономической науки сохранит свои позиции. Однако также есть основания прогнозировать, что этот мейнстрим будет не гомогенным, как после вышеупомянутого экономического кризиса середины 1970-х годов, а гетерогенным, то есть текущий мировой финансово-экономический кризис может закрепить тенденцию к гетеродоксизации современного мейнстрима экономической и, собственно, финансовой науки, проявившейся еще в 1990-е годы. Немаловажную роль в формировании этой тенденции играют научные результаты, полученные представителями поведенческой экономики и такого её ответвления, как поведенческие финансы – исследовательского направления в современной финансовой науке, фокусирующегося, по мнению П.Самуэльсона, на "изучении поведения людей, действующих не слишком разумно с точки зрения преподавателей финансовых колледжей"<sup>5</sup>, то есть "проповедников" теоретико-финансового мейнстрима. Несмотря на то, что П.Самуэльсон, считающийся одной из наиболее авторитетных в современном теоретико-экономическом анализе персон, оценил научные результаты, полученные в области поведенческих финансов, как "много шума из ничего"<sup>6</sup>, тем не менее, по утверждению одного из лидеров данного научно-исследовательского направления Р.Талера, "раньше люди спрашивали, что такое "поведенческие финансы"; теперь они спрашивают, а существуют ли ещё какие-нибудь финансы, кроме поведенческих"<sup>7</sup>.

Наличие в экономической науке и её собственно финансовом разделе упомянутых выше теоретико-аналитических течений не должно вводить в заблуждение в том плане, что, помимо собственно поведенческих, существуют и неповеденческие теории экономики и финансов. Экономическая наука как таковая, то есть безотносительно многообразия теорий, формирующих корпус соответствующих знаний, наряду с другими общественными дисциплинами, изучает человеческое поведение, а именно такие поступки (действия или бездействие) людей, за совершение которых они несут материальную ответственность, или, иначе говоря, последствия которых сказываются на их материальном благосостоянии. Это обусловлено тем, что, несмотря на мозаичность картины хозяйственной реальности, которая сложилась в современной экономической науке (а также в сформировавшихся в рамках последней вследствие её отраслевой дифференциации специализированных разделах, в том числе и в финансовой науке) и определяет её предметное поле, "краеугольным камнем" этой мозаики остаётся соответствующая поведенческая онтология, согласно которой всё происходящее в экономике – на различных уровнях её организации и стадиях развития, в разных её сферах, отраслях и секторах – всегда имеет поведенческие корни, является следствием тех или иных человеческих поступков. Поэтому, проводя научные исследования, профессиональные учёные-экономисты всегда (осознано или не осознано) следуют одной из моделей (гипотез) человеческого поведения. Такие модели принято

<sup>5</sup> Бернштейн П. Фундаментальные идеи финансового мира. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. – С. 50.

<sup>6</sup> Там же. – С. 51.

<sup>7</sup> Коландер Д. Революционное значение теории сложности и будущее экономической науки // Вопросы экономики. – 2009. – № 1. – С. 86.

<sup>4</sup> Bromiley Ph. The Behavioral Foundation of Strategic Management. – Oxford (GB) : John Wiley & Sons Ltd., 2004. – P. 102.

называть рабочими, поскольку при проведении научных исследований их не нужно всякий раз разрабатывать заново вследствие наличия в том или ином научном экономическом сообществе, которое охватывает приверженцев соответствующего научного направления или школы, конвенции относительно допущений конкретной модели, касающихся характеристик человеческого поведения, задающих логику данной модели и определяющих границы её применимости. Ключевыми из таких допущений, по мнению В.Автономова, являются "гипотеза о мотивации или целевой функции экономической деятельности человека, гипотеза о доступной ему информации и определённое представление о физических и, главное, интеллектуальных возможностях человека, позволяющих ему в той или иной мере добиваться своих целей"<sup>8</sup>. Каждая из таких моделей является компонентом жесткого ядра (априорно принятых не опровергаемых фундаментальных допущений) соответствующей сложившейся или формирующейся в экономической науке исследовательской программы и как таковая выступает аналитическим инструментом, методом научного экономического познания.

Наличие в экономической науке множества моделей поведения хозяйствующих субъектов обусловлено различиями в понимании представителями существующих в ней направлений и школ того, каков мир (то есть окружающая среда), с которым этим субъектам приходится "иметь дело", будучи "погружёнными" в него, и каковы они сами в этом мире. Данные вопросы в таком виде, как они трактуются в рамках указанных направлений и школ, и по сей день остаются открытыми, что позволяет говорить о возможностях модификации существующих и даже появления новых подходов к анализу поведения хозяйствующих субъектов.

В современной экономической науке, в том числе и в рамках её собственно финансового раздела, считается общепризнанным, что поступки любого хозяйствующего субъекта определяются принимаемыми им решениями, вследствие чего его поведение рассматривается как последовательность актов принятия решений, а отдельный такой акт служит базовой единицей научного анализа поступков соответствующих субъектов. Любое из принимаемых хозяйствующими субъектами решений является их реакцией на наличие в хозяйствовании проблемной ситуации, означающей неоднозначность его результатов. Объективными причинами существования отмеченной неоднозначности, наряду с порождаемой ограниченностью располагаемых хозяйствующими субъектами ресурсов необходимостью альтернативного распределения последних между конкурирующими целями этих субъектов, также являются необратимость прошлого и обусловливаемая ею онтологическая неопределённость будущего, отражающие факт изменчивости условий хозяйствования вследствие растянутости его осуществления во времени и вероятностный характер соответствующих перемен. Поэтому указанная реакция субъектов хозяйствования обретает форму выбора предпочтительной для них поведенческой альтернативы из возможных, то есть такой, относительно которой у них есть предрасположение в сравнении с другими вариантами поведения в силу её преимуществ. Если бы в хозяйствовании не возникало проблемных ситуаций, то не было бы и необходимости соответствующим субъектам принимать решения, то есть делать указанный выбор, поскольку всё было бы предопределено заранее и уже ничего нельзя было бы изменить. Тот факт, что о ранее сделанном выборе впоследствии можно сожалеть, не отменяет того, что в момент принятия решения указанные субъекты стараются выбрать наиболее предпочтительный для них вариант поведения. Если исходить из таких представлений об обстоятельствах принятия хозяйствующими субъектами

решений, то любое из них является рискованным по своему характеру, ибо риск всегда возникает в ситуациях, когда результат некоторого принятого решения невозможно заранее предугадать<sup>9</sup>. Даже отказ хозяйствующего субъекта от принятия какого-либо решения также является вариантом его выбора, которому тоже свойственен риск, то есть некие вероятности как благоприятного для данного субъекта, так и неблагоприятного исходов, а именно риск пассивности, бездействия.

Рискованный характер принимаемых хозяйствующими субъектами решений обусловлен тем, что выбор ими предпочтительных поведенческих альтернатив опирается на их ожидания, являющиеся для них в ситуации неопределённости будущего заменителем знания о нём и отражающие их субъективные оценки вероятности того, в какой мере принимаемые ими решения приведут (или не приведут) впоследствии к тем или иным результатам. По мнению П.Дэвидсона, "в мире, где неизбежны неопределённость и случайности, ожидания оказывают неотвратимое и значительное воздействие на экономические результаты"<sup>10</sup>. Ожидания хозяйствующих субъектов обладают свойствами конструктивности, разнородности и генеративности. Конструктивность этих ожиданий означает, что они являются умственными построениями соответствующих субъектов и даже плодами их воображения относительно того, что может произойти в результате сделанного ими того или иного выбора, то есть в конструировании ожидаемых указанными субъектами событий принимают участие не только адаптивный и рациональный компоненты человеческой психики в смысле прошлого опыта и расчета, но и так называемые иррациональные факторы – "нервы, склонность к истерии, даже пищеварение и реакция на погоду"<sup>11</sup>. Поскольку ожидания хозяйствующих субъектов формируются и под воздействием иррациональных факторов, то они в немалой степени носят произвольный характер. Это обстоятельство придает им такое свойство, как неоднородность, означающее, что относительно возможных вариантов развития событий у разных хозяйствующих субъектов могут формироваться различные ожидания. Наконец, ожидания указанных субъектов генеративны в том смысле, что, будучи сформированными, они определяют последующий ход событий, поскольку на их основе хозяйствующие субъекты принимают решения (осуществляют свой поведенческий выбор) и тем самым творят эти события.

Казалось бы, воспроизводящая под воздействием неоднородных по своему характеру ожиданий хозяйственная реальность должна представлять собой беспорядочный поток уникальных (случайных) событий. Тем не менее, в этой реальности часто можно наблюдать наличие тенденции к упорядочению происходящего и, как следствие, повторяемости явлений, что даёт основание для предположения о существовании координации формируемых различными хозяйствующими субъектами индивидуальных ожиданий относительно поведения друг друга. Такая координация достигается в результате обретения индивидуальными ожиданиями этих субъектов конвенционального (взаимно согласованного) характера, превращения их в конвенциональные ожидания, ориентированные на среднее мнение. В общем плане данные ожидания могут быть определены как общепринятые по умолчанию нормы рационального хозяйственного поведения и, как таковые, являются разновидностью соответствующих неформальных институтов, то есть негласных поведенческих предписаний, ограничивающих набор соответствующих альтернатив, из

<sup>9</sup> Зубков В.И. Проблемное поле социологической теории риска // Социологические исследования. – 2001. – № 6. – С. 124.

<sup>10</sup> Davidson P. Post-Keynesian Economics // The Crisis in Economic Theory / Ed. by Bell D. and Kristol I. – N.Y. : Basic Books, 1981. – P. 159.

<sup>11</sup> Кейнс Дж. М. Общая теория занятости процента и денег. – М. : Экономика, 1993. – С. 262.

<sup>8</sup> Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории. – М. : Наука, 1993. – С. 4.

которых хозяйствующие субъекты могут выбирать для себя тот или иной вариант поведения. В совместном хозяйствовании, то есть во взаимодействиях его субъектов, конвенциональные ожидания последних отчасти заменяют им знания будущих перспектив этих взаимодействий, поскольку указанные перспективы зависят от таких ожиданий и поведенческого выбора, осуществляемого хозяйствующими субъектами в свете указанных ожиданий. Как отмечает Дж.Кротти, "агенты знают это и потому вполне рационально формируют свои ожидания, пытаются предугадать ожидания других в бесконечном итеративном процессе"<sup>12</sup>. В результате стремления хозяйствующих субъектов формировать свои ожидания, исходя из предполагаемых ожиданий других (потенциальных контрагентов по соответствующим взаимодействиям), их ожидания становятся более однородными, а поступки – более предсказуемыми для других, вследствие чего складывается некий унифицированный образ поведения этих субъектов, связывающий их воедино. Координирующее значение конвенциональных ожиданий хозяйствующих субъектов заключается в том, что они способствуют достижению единства в понимании ими того, как именно они должны поступать (какие принимать решения) в тех или иных хозяйственных ситуациях. В результате происходит упорядочивание принятия хозяйствующими субъектами индивидуальных решений, то есть его опосредование соответствующими конвенциональными ожиданиями как общепринятыми по умолчанию нормами рациональности в хозяйственном поведении.

Между тем специфика конвенциональных ожиданий хозяйствующих субъектов заключается и в их изменчивости в течение относительно коротких периодов времени. Например, Дж.М.Кейнс допускал "ежедневное [и] даже ежечасное"<sup>13</sup> их изменение. Это обусловлено тем, что такие ожидания являются производными от индивидуальных ожиданий хозяйствующих субъектов. А поскольку природа этих индивидуальных ожиданий предусматривает наличие в их структуре иррациональной составляющей, то они оказываются весьма чувствительными к воздействиям разного рода случайных факторов. В зависимости от совокупности вызываемых воздействиями таких факторов случайных изменений в индивидуальных ожиданиях хозяйствующих субъектов, которые можно обозначить как ошибки в воспроизводстве унифицированного образа потенциальной хозяйственной реальности (хозяйственного будущего), этот образ будет разрушаться и формироваться вновь, а в хозяйствовании (взаимодействиях между его субъектами) периоды доминирования конвенциональных ожиданий будут сменяться периодами преобладания разрозненных ожиданий соответствующих субъектов.

Динамика конвенциональных ожиданий субъектов хозяйствования, то есть процессы становления и распада этих ожиданий, является ключевым фактором осуществления деловых циклов, а движущей силой последних выступает накопление ошибок в воспроизводстве характерного для каждого из них унифицированного образа хозяйственного будущего. Формирование и разрушение каждого такого образа вызывает смену фаз соответствующего делового цикла. Например, фаза депрессии, в которой ныне пребывает мировая экономика после рецессии 2008–2009 гг., вызванной разрушением сложившегося в то время унифицированного образа хозяйственного будущего, является этапом "нащупывания" субъектами указанной экономики единого для них всех нового образа потенциальной хозяй-

ственной реальности. И до тех пор, пока такой образ не вырисовывается, мировая экономика будет пребывать в состоянии (фазе) депрессии. Стихийный поиск единого для всех хозяйствующих субъектов образа хозяйственного будущего представляет собой процесс, подобный эволюции институтов (образцов рационального поведения), действенность которых определяется тем, придерживается ли содержащиеся в них предписания относительно того, как нужно или не нужно себя вести в соответствующих ситуациях, большинство из тех, кому эти предписания предназначаются. Если исходить из того, что миссия любых институтов заключается в снижении степени неопределенности будущего в жизнедеятельности людей, то развивая это общепризнанное в обществоведении положение, можно утверждать, что сама эта степень зависит от наличия/отсутствия у принимающих те или иные решения субъектов его (будущего) унифицированного образа.

В отличие от собственно институтов (и неформальных, и формальных) конвенциональные ожидания, в том числе и хозяйствующих субъектов, являются, как отмечалось выше, сравнительно недолговечными феноменами. В процессе реализации единого образа хозяйственного будущего (потенциальной хозяйственной реальности) будут накапливаться ошибки в его (образа) воспроизводстве в силу высокой чувствительности индивидуальных ожиданий хозяйствующих субъектов к воздействию случайных факторов. Когда количество этих ошибок достигает некоей критической массы, происходит крушение единого образа потенциальной хозяйственной реальности, вследствие чего возрастает степень неопределенности в хозяйствовании, что, в свою очередь, обуславливает изменения в предпочтениях хозяйствующих субъектов при принятии ими решений, в том числе финансовых. Например, инвестиционный выбор в такой ситуации будет делаться в пользу непроизводственных активов, которые станут приобретать с целью сохранения ценности богатства (денежные активы, то есть национальная или иностранная валюта, а также ликвидные банковские счета) и/или получения краткосрочного дохода (финансовые активы, то есть долевыми активами и долговые обязательства, допускающие получение значительного дохода на переоценке их ценности). Данные активы, в рамках кейнсианской традиции в экономической науке, обозначаются также как "активы, не создающие занятости"<sup>14</sup>, поскольку по причине близкой к нулю эластичности их производства и/или замещения увеличение спроса на них не приводит к оживлению в каких-либо отраслях реального сектора экономики. Соответственно переключение спроса с производственных на непроизводственные активы вызовет чистое сокращение занятости в экономике. Таким образом, конвенциональные ожидания выступают в качестве передаточного механизма между во многом случайными индивидуальными ожиданиями хозяйствующих субъектов и упорядоченным во времени экономико-деловым циклом.

В современном мейнстриме экономической и собственно финансовой науки поведение хозяйствующих субъектов и вытекающие из него характеристики микро-, мезо-, макро-, мегаэкономических и финансовых процессов изучаются обычно на основе теории рационального выбора. При этом осуществляемый хозяйствующим субъектом выбор считается рациональным в том смысле, что из известных ему вариантов поведения выбирается тот, который согласно его мнению или ожиданиям в наибольшей степени будет отвечать его предпочтениям или, что то же самое, позволит максимизировать его целевую функцию. В теории рационального выбора предпосылка максимизации целевой функции означает лишь, что хозяйствующие субъекты выбирают только то, чему они отдадут предпо-

<sup>12</sup> Crotty J.R. Are Keynesian Uncertainty and Macrotheory compatible? Conventional Decision making, Institutional Structures, and Conditional Stability in Keynesian Makromodels // New Perspectives in Monetary Macroeconomics. Explorations in the Traditions of Hyman Minsky / Dimski G. and Pollin R. (eds.). – Ann Arbor : University of Michigan Press, 1994. – P. 128.

<sup>13</sup> Кейнс Дж. М. Общая теория занятости процента и денег. – С. 253.

<sup>14</sup> Там же. – С. 315.

чение, – она просто устанавливает связь между упорядоченными предпочтениями и актом выбора. Необходимо отметить, что мнения и ожидания хозяйствующих субъектов, о которых идёт речь, могут быть и ошибочными, а осуществляемый ими субъективно-рациональный выбор более информированному внешнему наблюдателю может показаться иррациональным. Поэтому в теории рационального выбора считается, что при принятии решений хозяйствующие субъекты могут допускать ошибки, но последние могут быть только случайными, а не систематическими.

В экономической науке издавна ведётся борьба между "ортодоксией" и всякими "ересями" (гетеродоксией). Поэтому ортодоксальная версия теории рационального выбора часто подвергается серьезной критике (первоначально со стороны представителей австрийской школы теоретико-экономического анализа, традиционного институционализма, кейнсианства, а в настоящее время – и посткейнсианства, новой институциональной экономической теории, в отличие от неонституциональной экономики как преемницы "старого" институционализма, эволюционной экономики, радикальной экономической теории, а также поведенческой экономики), обусловливаемой главным образом выявляемой неадекватностью данной поведенческой модели реальным процессам принятия хозяйствующими субъектами решений (например, парадоксы выбора М.Алле и Д.Эльсберга) и подозрениями в необоснованно широком её распространении ("империализме", по выражению Р.Швери<sup>15</sup>). Проводимые теоретические и экспериментальные исследования показывали, что принимаемые хозяйствующими субъектами решения в принципе основываются не только на рациональных соображениях, но и на социальных традициях, моральных установках, разрозненных фактах их личного опыта, подсознательных реакциях, являются результатом аффектированного поведения. В ситуациях высокой степени неопределенности, неожиданного стечения обстоятельств люди оказываются не способными проанализировать весь комплекс факторов, воздействующих на ход событий, и часто пользуются особыми цепочками фрагментарных рассуждений ("эвристическими переходами"<sup>16</sup>). Все это, несмотря на "приговор" отклоняющимся от принципов рациональности социальным теориям, вынесенный еще в 1951 г. К.Эрроу<sup>17</sup>, привело к разработке концепций, ослабляющих постулаты ортодоксальной теории рационального выбора. Из таких концепций наиболее широкое распространение получили концепции ограниченной рациональности осуществляющих выбор субъектов Г.Саймона (полусильной формы рациональности), органической рациональности принимающих решения субъектов Р.Нельсона и С.Уинтера (слабой формы рациональности), избирательной рациональности осуществляемого субъектами хозяйствования поведенческого выбора Р.Зельтена, переменной рациональности хозяйственного поведения Х.Лейбенштейна, гибридной формы рациональности хозяйствующих субъектов О.Уильямсона, предполагающей наличие ограниченно разумных лиц безупречной нравственности.

Вместе с тем известен ряд исследований междисциплинарного характера, репрезентирующих поведенческое направление в экономической и собственно финансовой науке, в поле

зрения которых оказались иррациональные факторы (как ситуационные, так и фундаментальные) принятия хозяйствующими субъектами решений, коренящиеся в ментальных особенностях этих субъектов<sup>18</sup>. Например, Г.Клейнер выявляет ряд таких характеристик психики большинства хозяйствующих субъектов, которые все вместе и каждая порознь препятствуют принятию рациональных решений<sup>19</sup>.

Согласно Г.Клейнеру, процесс принятия хозяйствующим субъектом решения может быть разделен на три фазы: "предпостановочную", "постановочную" и "постпостановочную". В начальной, то есть "предпостановочной", фазе этого процесса речь идёт о прояснении и структуризации субъектом возможностей, имеющихся в данной конкретной ситуации. Здесь существенны процессы осмысления и интерпретации им доступной информации. Главное содержание этого этапа связано с отделением "возможного" от "невозможного", формированием "допустимого множества" альтернатив. В связи с этим уместно поставить вопрос: а корректно ли вообще понятие "невозможной альтернативы"? По-видимому, это есть альтернатива, которую можно себе представить мысленно как реальную лишь вне контекста конкретной ситуации. Будучи помещённой в ситуационный контекст, такая альтернатива лишается атрибутов мысленной реальности и исчезает как привидение. Ясно, что между однозначно возможным и однозначно невозможным может располагаться достаточно широкое множество вариантов, допускающих субъективную оценку в порядковой шкале с точки зрения "степени их возможности". В общем случае эта оценка может быть связана с оценкой хозяйствующим субъектом полезности данной альтернативы (пример такой связи даёт известное выражение "если нельзя, но очень хочется, то можно"). В "постановочной фазе" процесса принятия хозяйствующим субъектом решения выбор им цели и, соответственно, отношение целевого предпочтения относятся к неизвестным компонентам ситуации и должны быть специфицированы в процессе постановки. Эта сфера связана с "инвентаризацией" имеющейся информации, её также можно назвать сценарной. Наконец, в "постпостановочной" фазе указанного процесса задача принятия решения представлена двумя компонентами: множеством альтернативных решений и отношением предпочтения (упорядоченностью) на множестве альтернатив, отражающим сравнительную степень приближения к цели после реализации той или иной альтернативы.

<sup>15</sup> Швери Р. Теория рационального выбора: универсальное средство или экономический империализм? // Вопросы экономики. – 1997. – № 7. – С. 35–52.

<sup>16</sup> Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24. – № 4. – С. 31–42.

<sup>17</sup> По мнению К.Эрроу, "...Если формальные теоретические структуры в социальных науках не основываются на гипотезе рационального поведения, их постулаты строятся на принципах ad hoc [специального случая – В.М.]. Такие предположения ... зависят, конечно, от интуиции и здравого смысла исследователя". (См.: Arrow K.J. Mathematical models in social sciences // The Policy Sciences / Lerner D., Lasswell H.D., eds. – Stanford : Stanford University Press, 1951. – P. 146.

<sup>18</sup> Рудык Н.Б. Поведенческие финансы или между страхом и жадностью. – М. : Дело, 2004. – 272 с.; Ольсевич Ю.Я. Психологические основы экономического поведения. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 413 с.; Ольсевич Ю.Я. Когнитивно-психологический сдвиг в аксиоматике экономической теории. (Альтернативные гипотезы). – СПб. : Алетей, 2012. – 224 с.; Делавинья С. Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Часть I. Нестандартные предпочтения (предисловие С. Пястолова) // Вопросы экономики. – 2011. – № 4. – С. 47–77; Часть II. Общественно ориентированные предпочтения и нестандартные убеждения // Вопросы экономики. – 2011. – № 5. – С. 56–74; Часть III. Нестандартное принятие решений и реакция рынка // Вопросы экономики. – 2011. – № 6. – С. 82–106; Сторчевой М. Новая модель человека для экономической науки // Вопросы экономики. – 2011. – № 4. – С. 78–98; Shiller R. Irrational Exuberance. – 2<sup>nd</sup> ed. – Broadway Business, 2006. – 336 p.; Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus Animalis: или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / пер. с англ. Д. Прияткина ; под науч. ред. А. Суворова ; вступ. ст. С. Гуриева. – М. : ООО "Юнайтед Пресс", 2010. – 273 с.; Ариели Д. Позитивная иррациональность. Как извлекать выгоду из своих нелогичных поступков. – М. : Изд-во "Манн, Иванов и Фербер", 2010. – 304 с.; Ариели Д. Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения. – М. : Изд-во "Манн, Иванов и Фербер", 2010. – 296 с.

<sup>19</sup> Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейнер ; ЦЕМИ РАН. – М. : Наука, 2004. – С. 51–85.

В ходе постановки и решения хозяйствующим субъектом задачи поведенческого выбора им должны быть выполнены следующие процедуры: уяснение и спецификация цели, стоящей перед ним в данной конкретной ситуации; определение полного пространства (мыслимых) альтернатив выбора, включая определение их идентификационных признаков; формирование множества допустимых (реальных) альтернатив; формирование целевого отношения предпочтения на данном множестве; определение наилучших альтернатив в смысле данного отношения альтернатив и окончательный выбор одной или нескольких из них. Реализация хозяйствующим субъектом всех этих процедур, или этапов, в точном соответствии с имеющейся у него информацией и будет означать, что он поступает рационально.

Можно заметить, однако, что эти процедуры далеко не однородны и их выполнение требует от указанного субъекта различных аналитических и синтетических способностей, соответствующего психологического состояния (решительности), которое позволяет эти способности применить, мотивации выполнения, а также материальных, информационных, временных, умственных и психических ресурсов, которые могут быть израсходованы на реализацию упомянутых выше этапов. Из этого вытекает, что нарушение рациональности выбора может быть обусловлено не только объективной неполнотой имеющейся у хозяйствующего субъекта информации и ограниченностью возможностей ее усвоения и переработки, сколько наличием субъективных психических предпосылок нарушения рациональности поведения, связанных с дифференцированным отношением данного субъекта к перечисленным выше процедурам принятия решений, с психическими особенностями черт его характера, существенно влияющими на индивидуальные результаты прохождения каждой из перечисленных процедур.

Таким образом, нарушение рациональности принятия решения конкретным хозяйствующим субъектом может быть связано: во-первых, с недостатком у него информационных и иных ресурсов для проведения всех или некоторых этапов процесса выбора; во-вторых, с некорректной или неэффективной технологией анализа и сравнения вариантов и поиска наилучшего из них (в том числе с использованием неадекватной или субъективной информации, а также субъективистского (предвзятого) оценивания и интерпретации информации); в-третьих, с сознательным нежеланием (антипатией, несклонностью) в полном объеме осуществлять все необходимые для формирования и решения задачи выбора действия; в-четвертых, с неосознаваемыми антипатиями к определенному роду мыслительной, аналитической или волевой деятельности, необходимой для прохождения этапов принятия решения.

Ниже в соответствии со структурой описания процесса принятия хозяйствующими субъектами решений рассматриваются психические факторы, обуславливающие нарушения этими субъектами рациональности выбора, и указываются черты характера последних (или временные состояния их психики), являющиеся предпосылками для выявления данных факторов. Эти факторы разбиты на четыре группы, относящиеся, соответственно, к: во-первых, идентификации целевых установок и допустимого множества альтернатив; во-вторых, их взаимосвязи, т. е. формированию отношения предпочтения на множестве альтернатив; в-третьих, отделению информации реально значимой и допускающей интерпретацию от сопутствующей (так называемого шума); в-четвертых, процессам выбора наилучшей альтернативы.

Что касается первой группы отклоняющихся от рациональности выбора факторов, то есть таких, которые влияют на результаты постановочных процессов – идентификацию цели и допустимого множества альтернатив, то в неё могут быть включены следующие факторы.

1. Неготовность хозяйствующего субъекта уяснить и сформулировать целевую установку в ситуации выбора ("антипатия к целеполаганию"). Формулировка цели часто требует от указанного субъекта значительных и не всегда мотивированных усилий и затрат. Для таких хозяйствующих субъектов, как отдельные физические лица, часто просто невозможно или затруднительно осознать и выразить более или менее адекватную и достаточно информативную цель функционирования, которая стала бы базисом для сравнения альтернатив. Сознательное, целенаправленное и последовательное поведение является уделом сравнительно небольшой части внутренне высокоорганизованных людей. Если же хозяйствующим субъектом является организация (предприятие, банк и т. п.), то говорить о цели такого субъекта можно лишь условно. Следует учитывать и в некотором смысле обратное явление – то, что выдающийся физиолог И.Павлов называл "рефлексом цели", то есть неосознанное влечение к выбору для себя цели – порою мнимой, несопоставимой ни с реальными намерениями, ни с возможностями субъекта. Главной чертой характера хозяйствующего субъекта, способствующей нарушению рациональности в процессе идентификации цели, является непоследовательность.

2. Испытываемые хозяйствующим субъектом затруднения при формировании объективных ограничений выбора, трудности при анализе мысленно возможных альтернатив и выделении среди них реальных ("трудности разграничения реального и нереального"). Осознание и идентификация таких границ нередко вызывают неприятные эмоции у тех хозяйствующих субъектов, которые не склонны к самоограничению и/или болезненно воспринимают ограничения внешнего характера. Часто внимание таких субъектов не задерживается на границах фиксированного множества вариантов, а мгновенно переключается на целевую часть ситуации принятия решений, обрисовку виртуальных картин все более и более отдаленного будущего, возникающего после решения задачи выбора и наступления желательных с точки зрения данного субъекта последствий. Чертами характера субъекта, подкрепляющими такой вид отклонения от рациональности, является мечтательность, склонность к фантазированию, нежелание провести различие между тем, что хочется, и реальным. Крайним патологическим проявлением невозможности отличить реальные альтернативы от мыслимых, но не реальных, является аутизм. В этом случае задача отмежевания реального от нереального даже не ставится.

Вторая группа факторов, приводящих к отклонению от рациональности при принятии хозяйствующими субъектами решений, связана с проблемами задания целевого отношения полезности на множестве альтернатив, т. е. проектированием цели на "поле выбора".

3. Затруднения при сравнении допустимых альтернатив ("антипатия к рейтингованию"). В теории полезности хорошо известны трудности субъективного формирования транзитивных отношений предпочтения на множестве подлежащих сравнению альтернатив. Кроме того, здесь возникают две группы индивидуальных проблем. Первая связана с пониженной "разрешающей способностью" видения вариантов своих действий некоторыми субъектами. При анализе альтернатив качественно разные альтернативы кажутся таким субъектам неразличимыми. С другой стороны, известен и тип субъектов с повышенной "разрешающей способностью", для которых альтернативы либо представляются вообще несравнимыми, либо их различие неосознанно гипертрофируется. Частным случаем этой ситуации является "дихотомическое мышление", при котором множество рассматриваемых альтернатив априорно делится на две группы: условно говоря, "черные" (неприемлемые) и "белые" (приемлемые). Такое "черно-белое" огубленное восприятие ситуации в общем случае не позволяет субъекту осуществить обоснованный рациональный выбор. Вместе с тем нельзя

обойти вниманием и такой феномен, как преувеличенная склонность к рейтингованию, сравнения всего со всем ("неистребимая тяга людей к сравнению", по выражению Л.Тевено<sup>20</sup>).

Третья группа факторов, вызывающих отклонение от рациональности выбора, отражает неумение хозяйствующего субъекта отвлечься от побочных характеристик ситуации, не относящихся к сути проблемы выбора. Несмотря на то, что в конвенциональной исходной постановке задачи альтернативы отличаются друг от друга лишь значением функции полезности, практически всегда их восприятие субъектом в реальности намного богаче. Это связано не только с содержательным различием альтернатив, но также и с тем, что после завершения субъектом формирования множества допустимых альтернатив как подмножества всех мыслимых возможностей обозрение этих альтернатив обычно вызывает неосознанное формирование некоторого целостного образа этого множества в полном пространстве альтернатив. Иногда границы этого множества задаются явно (если, скажем, речь идет о ситуации, когда альтернативы задаются с помощью областей в некотором линейном конечномерном пространстве), иногда такая граница как бы мысленно дорисовывается субъектом. В частности, при количественной оценке альтернатив происходит невольная мысленная "метризация" их пространства, т. е. наделение априорной и не обусловленной сущностью задачи метрикой (так, несмотря на то, что, например, пятибалльная шкала школьных оценок формально является лишь порядковой, различие между оценками "5" и "4" традиционно воспринимается как менее существенное, чем между оценками "4" и "3", не говоря уж о различии между оценками "3" и "2"). В любом случае, даже если речь идет о дискретном множестве возможностей, можно говорить о конфигурации множества допустимых альтернатив в рамках их полного пространства. При этом у некоторых альтернатив могут быть отмечены специфические особенности, связанные с их геометрическим расположением относительно данной конфигурации, близости к границам реального и нереального, к области сгущения, к воображаемому центру конфигурации и т. п. В зависимости от своего местоположения альтернативы как бы оказываются эмоционально окрашенными, причем уровень эмоций не связан с уровнем их объективного соответствия цели. При сравнении таких альтернатив субъекту трудно абстрагироваться от их взаимного расположения, что вызывает отклонения от рациональности выбора. Размер и характер этих отклонений зависит от психической структуры личности субъекта. При этом можно выделить следующие характерные ситуации.

4. Неосознанная склонность хозяйствующего субъекта к выбору граничных или близких к граничным альтернатив ("влечение к пограничным и рискованным ситуациям"). Такое поведение характерно для субъектов с априорной склонностью к опасности, экстремальным ситуациям, радикализму. Психическая предпосылка – страх перед открытым неограниченным пространством, агорафобия.

5. Неосознанное отвращение хозяйствующего субъекта к выбору граничных или близких к граничным альтернатив ("антипатия к пограничным или рискованным ситуациям"). Психическая предпосылка – акрофобия (боязнь границы наблюдаемой области, характеризующейся значительным перепадом уровней).

В данной группе факторов отклонения от рациональности выбора можно указать еще несколько возможных вариантов дополнительного различения альтернатив, не связанного с их целевой полезностью для хозяйствующего субъекта и осно-

ванного на априорных и не осознаваемых им субъективных предпочтениях. Так, один из них возникает из-за особенностей процедуры предъявления/рассмотрения альтернатив. Лишь в редких случаях все альтернативы рассматриваются одновременно. Как правило, они предъявляются для рассмотрения поочередно или группами. Поскольку внимание субъекта распределяется в течение периода анализа неравномерно (в зависимости от его темперамента и других личностных особенностей пик наибольшей концентрации внимания может приходиться на начало, середину, конец или другие сегменты периода сравнения альтернатив), результат выбора может зависеть от последовательности их предъявления. Такое явление можно уподобить циклотимии – выраженной зависимости психического состояния субъекта от относительного (в рамках фиксированного периода) времени действия.

6. Априорное предпочтение хозяйствующим субъектом альтернатив, рассматриваемых в начале/середине/конце периода времени для принятия решений ("невозможность соблюсти одинаковые условия оценки альтернатив"). Психической предпосылкой здесь также выступает циклотимия, т. е. циклическое распределение внимания в течение периода, в данном случае – "оценочной сессии". Второй дополнительный вариант априорного (вне целевого) различения альтернатив связан с гипертрофированным влиянием предыдущего опыта хозяйствующего субъекта. Если конфигурация альтернатив в какой-то степени напоминает ему уже встречавшиеся ситуации, исход выбора в которых известен, то это может вызвать формирование у него еще одной, не связанной с целевой, структуры предпочтений, при которой та или иная альтернатива априорно воспринимается как предпочтительная или, наоборот, нежелательная.

7. Априорное предпочтение хозяйствующим субъектом альтернатив, идентифицируемых им по их конфигурационным характеристикам в связи с предыдущим опытом принятия решений ("неосознанные ассоциации с прошлым"). Психическая предпосылка – апперцепция, т. е. неосознанное влияние на восприятие реального мира субъектом его предшествующего опыта или установок.

Наконец, следует иметь в виду некоторые часто встречающиеся динамические характеристики решений как подлежащих выбору альтернатив. Психические особенности субъекта принятия решений могут оказать существенное влияние на выбор именно из-за неадекватного учета динамических и, в частности, временных особенностей того или иного решения. К таким особенностям относятся время начала и завершения реализации решения (и/или период получения эффекта от его реализации) и ряд аспектов новизны и радикальности решений. Главными характеристиками такого рода, влияющими на выбор, являются: во-первых, время начала реализации решения, точнее, промежуток между принятием решения и его осуществлением (в случае выбора); во-вторых, время планируемого окончания реализации решения; в-третьих, "новизна" решения (она может оцениваться по различным показателям, например, по новизне связанных с данным решением технологий, количеству новых, представляющих перспективными, лиц, вовлекаемых в круг общения в связи с данным решением, и т. п.); в-четвертых, степень обратимости решения, т. е. возможность восстановления статус-кво после начала реализации данного решения.

8. Предпочтение хозяйствующим субъектом решений, реализация которых начинается/оканчивается быстрее ("антипатия/влечение к быстро исполнимым решениям"). Психические предпосылки – нетерпение, импульсивность данного субъекта.

9. Предпочтение хозяйствующим субъектом решений, обладающих/не обладающих признаками новизны ("антипатия/влечение к новым решениям"). Психические предпосылки –

<sup>20</sup> Тевено Л. Организационная комплексность: конвенция координации и структура экономических преобразований // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу. – М.: РОССПЕН, 2002. – С. 38.

эмоциональная потребность субъекта в новых впечатлениях, излишняя доверчивость, преувеличенные ожидания, испытываемые по отношению к новым лицам или (шире) ситуациям в противовес известным.

10. Предпочтение хозяйствующим субъектом обратимых/необратимых решений ("антипатия/влечение к окончательному выбору"). Многим субъектам свойственно непреодолимое желание немедленно изменить сделанный выбор сразу после его осуществления. Чтобы понять истоки такого поведения, следует принять во внимание, что субъект лишается "свободы выбора" в тот самый момент, когда этот выбор сделан. Для свободолюбивых или нерешительных натур необратимые действия, в том числе выбор, крайне неприятны. Психические предпосылки: осторожность, нерешительность либо, наоборот, решительность, опрометчивость, радикализм.

11. Неосознанное нежелание хозяйствующего субъекта оставаться в заданных пределах множества допустимых альтернатив ("антипатия к учету границ"). Оказавшись в дискомфортном положении нежелательного выбора, многие субъекты стремятся "разорвать круг" имеющихся альтернатив, вернуться "на шаг назад", на этап формирования альтернатив и изменить "поле выбора". В других случаях, при отчетливом субъективном ощущении границ поля выбора и невозможности их преодоления у них возникает неосознанное стремление к выбору той альтернативы, которая пребывает как можно дальше от границы, "в глубине" допустимого множества. Соответствующая психическая предпосылка – состояние клаустрофобии (страх замкнутого множества по отношению к пространству альтернатив).

Наконец, четвертая группа факторов отклонения от рациональности связана с этапом непосредственного выбора хозяйствующим субъектом решения.

12. Антипатия субъекта к выбору абсолютно наилучшего варианта поведения ("антипатия к радикализму"). Выбор наилучшего варианта поведения для избегающих риска хозяйствующих субъектов представляется опасным. Подсознательно такие субъекты отвергают максимизирующие варианты как не соответствующие эволюционному характеру развития ("тише едешь – дальше будешь"). Как показывают психологические тесты, многие люди подсознательно стремятся к выбору варианта поведения, находящегося в верхней трети шкалы оценок, но никак не наилучшего. Альтернативой выбора хозяйствующим субъектом наилучшего варианта поведения может быть сатисфакторный (обеспечивающий удовлетворительный уровень полезности), усредненный (ориентирующийся на то или иное среднее значение критерия полезности) и другие варианты выбора. Черта характера субъекта – осторожность. Психическая предпосылка – клаустрофобия (по отношению к пространству значений функции полезности).

Процедурная рациональность, т. е. рациональность процесса (а не результата) выбора хозяйствующим субъектом решений также подвергается искажению ввиду использования им неадекватных ситуации процедур и алгоритмов действий.

13. Предпочтение хозяйствующим субъектом решений, избираемых в соответствии с известными привычными или традиционными процедурами, не обязательно соответствующими данной ситуации ("навязчивое влияние прошлого опыта"). Психическая предпосылка – компульсивные расстройства, т.е. действия или влечения, обусловленные устаревшими или не соответствующими конкретным условиям ситуации ритуалами (рутинами).

Таким образом, как выяснилось<sup>21</sup>, существует достаточно широкий круг психических особенностей хозяйствующих субъек-

тков, вызывающих ряд отклонений от рациональности при принятии этими субъектами решений. Такие отклонения – это предрасположенность человеческого сознания к определенным устойчивым процессам, приводящим к решениям, отличающимся от рациональных. В поведенческой экономической и собственно финансовой теории считается, что многие из таких отклонений являются следствием эвристик<sup>22</sup>.

Обычно в процессе принятия решений люди субъективно оценивают исходы и вероятности случайных событий, применяя для этого несложные правила, или эвристики. Их преимущество состоит в значительном сокращении времени и усилий по сравнению с рациональным процессом сбора и обработки объективной информации. Подобные эвристики нередко дают достаточно хорошие результаты, поскольку в большинстве случаев люди не стремятся к оптимальным решениям, и поэтому высокая точность оценок не требуется. Вместе с тем довольно часто использование эвристик вместо "точных измерений" приводит к серьезным ошибкам и смещениям в оценках.

Одно из таких правил, с помощью которого оцениваются исходы и вероятности событий, называется эвристика репрезентативности<sup>23</sup>. Ее сущность заключается в том, что люди обычно завышают оценки исходов или вероятностей случайных событий, которые в большей мере соответствуют их личному опыту и сложившимся представлениям. Об этих событиях можно сказать, что они репрезентативны опыту людей. Эвристика репрезентативности имеет несколько проявлений.

Во-первых, исследования показали, что во многих случаях люди более высоко оценивают вероятности частных и конкретных событий по сравнению с общими и абстрактными событиями. Другими словами, если событие А — частный случай события В, то субъективная оценка вероятности первого события парадоксальным образом оказывается выше, чем второго, хотя очевидно, что это противоречит здравому смыслу и основным принципам теории вероятностей.

Во-вторых, люди считают, что последовательности случайных событий "локально репрезентативны", т. е. небольшие выборки исходов этих событий должны обладать такими же характеристиками, которые справедливы только для очень большого числа событий. Это явление получило шуточное название "закон малых чисел" по аналогии с законом больших чисел, который утверждает, что средние характеристики некоторого ряда случайных событий постепенно приближаются к их "истинным" числовым характеристикам при бесконечном увеличении объема выборки. В частности, когда испытуемых просили записать случайное чередование "орла" и "решки", которое, по их мнению, могло бы возникнуть после нескольких подбрасываний монеты, то люди старались придать этому ряду как можно более случайный и непредсказуемый вид. Иначе говоря, они стремились исключить длинные ряды одних и тех же исходов, хотя на самом деле такие последовательности отнюдь не менее вероятны, чем любые другие, и при подбрасывании монеты можно встретить фрагменты, которые совсем не выглядят как случайные. Людям интуитивно кажется, что случайные исходы должны "самокорректироваться", и одна часть последовательности непременно должна сменить другую.

Эвристика репрезентативности часто приводит людей к совершению так называемой ошибки игрока<sup>24</sup>, который верит, что

<sup>22</sup> Вайн С. Человек нерациональный: влияние эвристик на принятие решений [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <<http://www.elitarium.ru/2011/12/02>>.

<sup>23</sup> Канеман Д., Словик А., Тверски А. Принятие решений в неопределенности: правила и предубеждения / пер. с англ. – Харьков : Ин-т прикладной психологии "Гуманитарный центр", 2005. – С. 19.

<sup>24</sup> Лукашов А. Поведенческие корпоративные финансы и дивидендная политика фирмы // Управление корпоративными финансами. – 2004. – № 3. – С. 38.

<sup>21</sup> См.: Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. – С. 54–61; Ольсевич Ю.Я. Психологические основы экономического поведения. – С. 176–177.



за серией неудач обязательно должен последовать выигрыш, хотя на самом деле вероятность выигрыша никак не зависит от числа предшествующих неудачных исходов. В частности, если после нескольких подбрасываний монеты выпадает "орел", то многие уверены, что в следующем подбрасывании, скорее всего, выпадет "решка", причем эта уверенность возрастает по мере того, как увеличивается число выпавших подряд "орлов". Примером ошибки игрока могут служить торговцы ценными бумагами, которые считают, что после сильного падения курс соответствующей бумаги обязательно должен "отскочить". Таким образом, люди необоснованно завышают вероятности случайных событий, которых уже "давно не было" и которые, по их мнению, должны вот-вот произойти.

С другой стороны, это же явление может привести к так называемому эффекту горячей руки. Он состоит в переоценке шансов удачных исходов случайного события. Если "игроку" везет, то в последующих "партиях" игры он эмоционально заражается и субъективно завышает вероятность своего выигрыша. С этим эффектом тесно связан феномен излюбленной альтернативы: если некоторое решение оказалось удачным и дало положительные результаты, то эмоционально оно закрепляется в опыте человека. Поэтому в дальнейшем это решение становится излюбленным способом действий в похожих ситуациях и, более того, оно начинает неоправданно "переноситься" и на другие ситуации, требующие принятия уже совсем иных решений.

Чтобы не попасть под влияние закона малых чисел или ошибки игрока, необходимо помнить следующее. Если рассматриваются независимые случайные события (такие, как подбрасывания монеты), то прошлые исходы никак не влияют на будущее. Поэтому вероятности последующих событий должны оцениваться так, как будто они происходят впервые, т. е. независимо от предыдущих исходов.

В-третьих, эвристика репрезентативности приводит к тому, что при оценке вероятностей случайных событий люди порой игнорируют объективную информацию о частоте этих событий. Во многих случаях оценка частоты событий влияет на субъективную оценку их вероятностей. Если событие происходит относительно часто, то люди обычно более высоко оценивают его вероятность и наоборот. Информация о частоте того или иного события помогает дать верную оценку его вероятности. Вместе с тем иногда люди не склонны учитывать эту информацию, доверяясь собственной логике, интуиции, чувствам и представлениям, что может приводить их к ошибочным выводам и решениям. Поэтому при оценке вероятностей событий необходимо всегда обращать внимание на частоту этих событий (конечно, если она известна).

И, в-четвертых, эвристика репрезентативности может приводить к ошибкам в прогнозировании исходов событий. Это явление, известное как эффект "нерегрессивного прогноза", состоит в следующем. Если некоторое действие или событие приводит к неожиданно высоким или низким результатам, которые существенно отличаются от нормы, то в последующем люди склонны переоценивать значение этого исхода, учитывая его в своих прогнозах как очень важную информацию. При этом они часто забывают о статистическом явлении регресса к среднему, согласно которому "аномальные" результаты неизбежно сменяются нормальными исходами, более близкими к средним значениям. Эффект нерегрессивного прогноза часто встречается в деловой жизни людей, которые обычно придают слишком большое значение различным "кризисным" явлениям. На самом деле эти явления чаще всего возникают как результат стихийного действия случайных обстоятельств, а не каких-либо определенных закономерностей. Поэтому при оценивании последствий альтернатив или исходов событий необходимо помнить, что вслед за экстраор-

динарными, яркими или необычными результатами, как правило, следуют более усредненные и обычные, т. е. события неизбежно возвращаются к своей норме.

Другое распространенное явление, сопровождающее процессы принятия решений, носит название эвристика доступности<sup>25</sup>. Эта эвристика играет наиболее важную роль среди всех факторов, влияющих на оценку частоты или вероятности случайных событий. Суть данного эффекта заключается в том, что человек оценивает вероятность событий в зависимости от того, насколько легко эти события или подобные им приходят на ум, представляются или всплывают в памяти. Обычно такая эвристика работает хорошо, поскольку часто происходящие и, следовательно, более вероятные события легче вспомнить и представить, чем события редкие и маловероятные. Но в некоторых случаях эвристика доступности дает "сбои" и приводит к систематическим ошибкам в оценке вероятностей событий. Дело в том, что некоторые события оцениваются людьми как более вероятные просто потому, что их легче вспомнить. Но это объясняется не тем, что они происходят чаще, а влиянием совсем других факторов. Например, событие для людей более узнаваемо и поэтому кажется более вероятным, если оно произошло недавно, оставило о себе яркое впечатление или оказало на людей сильное эмоциональное воздействие. Исследуя этот феномен более глубоко, психологи задавались вопросом: в каких случаях эвристика доступности приводит к ошибочным оценкам вероятностей? В результате экспериментов было установлено несколько таких случаев.

Во-первых, исследования показали, что случайные события оцениваются людьми как более вероятные и правдоподобные, если они быстрее и легче вспоминаются. В частности, людям кажется, что маловероятные события происходят очень часто, если сведения о них постоянно "мелькают" в средствах массовой информации, упоминаются в рекламе или распространяются в виде слухов. С другой стороны, часто происходящие события кажутся людям маловероятными или даже невозможными, если о них мало говорят, пишут, т. е. информация об этих событиях менее доступна и встречается редко.

Во-вторых, эвристика доступности приводит к ошибочным оценкам, когда пример одного события придумать сложнее, чем другого.

В-третьих, эвристика доступности приводит к ошибкам, когда какие-либо примеры или ситуации легче воспринимаются визуально, чем другие. Например, две аналогичные задачи, имеющие объективно одно решение, субъективно воспринимаются людьми по-разному и приводят их к разным ответам, если одна из этих задач представлена более удобно, понятно и доступно для зрительного восприятия, чем другая. В частности, для этого могут использоваться разнообразные способы визуализации, такие как схемы, рисунки, графики, таблицы, диаграммы. Из этого следует, что во многих случаях решением задач можно манипулировать, просто изменяя их визуальное представление.

В-четвертых, события оцениваются как более вероятные, если их легче представить или вообразить. Например, если группе испытуемых предъявить некоторый сценарий развития событий и попросить расписать его во всех подробностях, то в дальнейшем именно этот сценарий будет оцениваться большинством группы как более вероятный, чем до проведения эксперимента. Ясно, что в этом случае каких-либо объективных оснований в пользу изменения оценки нет. Все дело в четкости представления и в силе воображения, которые делают событие в сознании человека более доступным, и поэтому складывается впечатление, что это событие более вероятно. Используя данный эффект, можно "навязывать"

<sup>25</sup> Канеман Д., Словик А., Тверски А. Принятие решений в неопределенности: правила и предубеждения. – С. 25.

воображению других людей такие события или сценарии, вероятность которых желательно увеличить, и наоборот, оставлять в тени события, вероятность которых надо уменьшить. Таким образом, появляется возможность влиять на поведение лиц, принимающих решения.

Дальнейшие исследования показали, что подобное проявление эвристики доступности имеет более сложную природу. Оказалось, что воображение повышает оценку вероятности только таких событий, которые можно представить относительно легко. Если же по некоторому описанию событие представить сложно, то это, напротив, приводит к снижению его субъективной вероятности. Кроме того, оценка вероятности события может оставаться очень низкой, если это событие имеет для человека крайне негативное значение, например, крупные потери, болезни и т.д. Было установлено, что в большинстве случаев оценка вероятностей таких событий не изменяется даже после того, как людей просят в деталях представить их последствия.

В-пятых, на оценки и суждения людей влияют яркость и живость информации о событиях. Это явление очень тесно связано с эвристикой доступности и носит название эффект наглядности, или эффект яркости. Эксперименты показали, что люди, принимая решения, в большей степени находятся под влиянием яркой и конкретной информации, нежели бледной и абстрактной. Красочное и живое описание маловероятных и неправдоподобных событий производит большее впечатление, чем сухое и бедное описание достоверных событий. Сила яркой информации широко используется рекламными агентствами, политиками, юристами, предпринимателями, которые стремятся повлиять на решения других людей: покупателей, избирателей, судей, партнеров по переговорам и т. д. Дело в том, что яркая информация более доступна для восприятия, легче запоминается и воспроизводится. Поэтому события, связанные с этой информацией, оцениваются как более вероятные.

Учитывая влияние эффекта наглядности, можно дать две основные практические рекомендации. С одной стороны, при оценке вероятностей двух или более событий необходимо "уравнивать" их по степени яркости описания, с другой – намеренно увеличивая или уменьшая наглядность соответствующих описаний, можно влиять на восприятие людьми тех или иных событий и, следовательно, на оценку их вероятностей.

Иллюзия контроля<sup>26</sup>. Этот феномен связан с тем, что субъективная оценка вероятности случайного события зависит от того, насколько сам человек верит, что может своими действиями повлиять на исход данного события. Другими словами, оценка людьми вероятности того или иного события зависит от их веры в контролируемость этого события. При этом возможны два варианта.

Во-первых, если исход события желателен для человека, то последний считает этот исход тем более вероятным, чем больше верит в его контролируемость. Например, вероятность совершения выгодной сделки будет оцениваться хозяйствующим субъектом достаточно высоко, если он действительно может заинтересовать своего партнера и повлиять на его поведение.

Во-вторых, если люди верят в контролируемость события, но его исход имеет для них негативное значение, то вероятность этого события субъективно занижается. Например, вероятность потери всех вложенных средств инвесторы будут оценивать ниже, если знают, как распорядиться этими средствами, и уверены в успехе.

В большинстве ситуаций такие оценки вероятностей вполне адекватны, поскольку человек, имеющий возможность определенным образом влиять на ход событий, действительно делает положительный исход более вероятным, а отрицательный исход менее вероятным. Однако довольно часто вера людей в контроль над событиями оказывается иллюзорной. Они хотя и это верить и, как следствие, необоснованно преувеличивают свои возможности. В таких случаях, когда имеет место лишь иллюзия контроля, люди ошибочно оценивают вероятности случайных событий – их оценки оказываются завышенными или заниженными. Иллюзия контроля обычно возникает в повторяющихся, но случайных по своей природе ситуациях, например в азартных играх, в условиях конкурентной борьбы или неопределенности потребительского спроса. Это неизбежно приводит людей к ошибкам в оценке вероятностей случайных событий.

С иллюзией контроля связан так называемый эффект знания задним числом. После того как событие произошло, люди считают, что так и должно было случиться – хотя заранее они бы не стали утверждать это так уверенно. Этот эффект приводит к тому, что, например, трейдеры преувеличивают свои способности предугадывать движения рынка.

Феномен "валентности" (эффект Ф. Ирвина)<sup>27</sup>. Субъективная оценка вероятности случайного события зависит от его "валентности", т. е. положительной или отрицательной оценки человеком исхода этого события. Исследования показывают, что люди завышают вероятность событий с положительными исходами и занижают вероятности событий с отрицательными исходами. Другими словами, приятные и желательные события кажутся людям более вероятными, чем неприятные и нежелательные. Это явление названо феноменом "притягательности". Одно из объяснений этого явления состоит в том, что информация о желаемом событии легче и быстрее переводится в кратковременную память человека, становится более доступной, и поэтому вероятность такого события получает завышенную оценку. С другой стороны, информация о нежелательном событии "подавляется и блокируется" в долговременной памяти. При этом у человека срабатывают механизмы психологической самозащиты от травмирующей эмоционально негативной информации. Поэтому такая информация становится менее доступной и вероятность соответствующего события получает заниженную оценку. Проявление данного феномена часто приводит к необоснованному оптимизму в личной и деловой жизни людей.

Феномен сложных событий<sup>28</sup>. Случайное событие называется сложным, если оно состоит из нескольких простых событий. Причем если сложное событие заключается в том, чтобы произошли все простые события, то оно называется произведением этих событий. Например, если событие А – это выпадение "орла" при первом подбрасывании монеты, а событие В – при втором, то выпадение "орла" два раза подряд – это сложное событие "А и В", т. е. произведение двух простых событий. Если сложное событие заключается в том, чтобы произошло хотя бы одно из простых событий, то оно называется суммой этих событий. Например, выпадение "орла" хотя бы в одном из двух подбрасываний – это сложное событие "АВ", т. е. сумма двух простых событий.

Феномен сложных событий состоит в том, что люди обычно завышают вероятность произведения и занижают вероятность суммы нескольких простых событий. Так, в одном из экспериментов испытуемых просили оценить вероятность выигрыша в лотерее, состоящей из двух этапов с равной

<sup>26</sup> Рудык Н.Б. Поведенческие финансы или между страхом и жадностью. – М.: Дело, 2004. – С. 24–32.

<sup>27</sup> Плаус С. Психология оценки и принятия решений / пер. с англ. – М.: "Филинь", 1998 – С. 192.

<sup>28</sup> Кулагин О. А. Принятие решений в организациях. – СПб.: Изд. Дом "Сентябрь", 2001. – С. 112.

вероятностью выигрыша и проигрыша на каждом этапе (так же как при подбрасывании монеты). Оказалось, что в среднем люди оценивали вероятность выигрыша в такой лотерее как 45%, т.е. почти в два раза выше, чем на самом деле ( $0,5 \times 0,5 = 0,25$ ). С другой стороны, вероятность выигрыша хотя бы на одном этапе лотереи оценивалась примерно в 50%, хотя объективно она равна 75% ( $1 - 0,5 \times 0,5 = 0,75$ ). При увеличении количества исходов и этапов лотереи величина ошибки существенно возрастает. Чтобы избежать таких ошибок, рекомендуется "разбивать" сложные события на простые, оценивать вероятность каждого простого события и затем использовать основные правила теории вероятностей. Например, вероятность того, что в трех подбрасываниях монеты три раза выпадет "орел", вычисляется как произведение  $1/2 \times 1/2 \times 1/2 = 1/8$ . Выпадение "орла" хотя бы один раз – это событие, противоположное тому, если три раза подряд выпадет "решка". Поэтому его вероятность вычисляется как  $1 - (1/2)^3 = 7/8$ . Однако подобные формулы можно использовать только для оценки вероятностей сложных событий, включающих в себя независимые случайные события. Если же простые события являются зависимыми, то для оценки вероятности надо использовать другие методы.

Якорный эффект<sup>29</sup>. Данный эффект возникает в задачах принятия решений при оценивании людьми как вероятностей случайных событий, так и последствий реализации альтернатив. Его сущность заключается в том, что в процессе оценивания люди непроизвольно "привязываются" к некоторым исходным оценкам, которые были даны кем-то ранее или вообще получены случайным образом. По этой причине якорный эффект также называется эффектом привязки. Оценки, которые играют роль "якоря", как бы притягивают к себе мнение людей, которые, ничего не подозревая, подгоняют под них свои суждения. Якорный эффект – весьма заметное явление, которое сильно влияет на оценку людьми вероятностей событий или исходов альтернатив. Чтобы защититься от влияния "якоря", или привязки, необходимо сознательно и критически относиться к любой предложенной оценке, даже если она выглядит правдоподобной. Самый лучший способ – вообще не принимать во внимание эти оценки, забыть о них, хотя практически это сделать трудно. Если привязка слишком высокая или низкая, то можно попытаться придумать альтернативную привязку, столь же высокую или низкую, но в обратном направлении, чтобы компенсировать негативное влияние первоначальной оценки.

Эффект восприятия риска (феномен М. Старра)<sup>30</sup>. Данное явление наблюдается в условиях неопределенности, когда принятие решений связано с риском, т.е. возможностью неблагоприятного исхода. В "рискованных" ситуациях важную роль играет такое личностное качество людей, как склонность к риску. Исследования показывают, что она может изменяться в зависимости от того, как человек оказался в проблемной ситуации. Если он добровольно ставит перед собой цели и принимает решения для их достижения, то его склонность к риску увеличивается. Другими словами, в этом случае люди воспринимают риск положительно и готовы примириться с ним ради возможности достигнуть значимой для себя цели. Такое восприятие риска характерно для деятельности людей в бизнесе, политике, военном деле, спорте и других областях, связанных с высокой неопределенностью. С другой стороны, в ситуациях "принудительного" риска, в которые человек попадает не по своей воле, его отношение к риску меняется на противоположное. Например, люди резко отрицательно относятся к строи-

тельству опасных объектов, таких как атомные электростанции или химические производства, вблизи своих городов, поскольку они вынужденно оказываются в ситуации постоянного риска. Как отмечает М.Старр, "мы не позволяем другим делать с нами то, что желаем делать сами"<sup>31</sup>. В частности, склонность людей к риску уменьшается в ситуациях "навязанного" выбора, когда человеку поручено принять решение. Такие ситуации часто возникают в деятельности организаций, когда руководитель "просит" кого-либо из подчиненных решить возникшую проблему и доложить о полученных результатах. Вероятно, что в подобных ситуациях люди не хотят рисковать, поскольку им кажется, что в случае неудачи вся ответственность будет возложена только на них. Таким образом, в условиях добровольного и навязанного выбора у людей возникает разное отношение к риску. По этой причине эффект восприятия риска иногда называют явлением "асимметрии добровольного и навязанного выбора".

Инерционный эффект<sup>32</sup>. Это явление известно также под названием феномен "самоукрепления первой альтернативы". Он состоит в том, что люди, как правило, переоценивают значимость той альтернативы или идеи, которая первой пришла им в голову при решении проблемы. Поэтому во многих случаях они не утруждают себя поиском других вариантов решения, и процесс принятия решения на этом заканчивается. Если же для решения проблемы генерируются новые идеи, то они оцениваются с точки зрения достоинств первой альтернативы. Такая оценка носит критический, предвзятый характер, что и служит причиной отказа от этих идей и самоукрепления первой альтернативы. С инерционным эффектом тесно связано явление консерватизма в оценке вероятностей событий: люди очень неохотно меняют первоначальную оценку вероятности того или иного события, даже несмотря на получение новой информации об этом событии. С.Плаус отмечает, что "консерватизм – это тенденция менять начальную оценку вероятности медленнее, чем того требуют новые условия"<sup>33</sup>. Как показали исследования, чтобы такое изменение все-таки произошло, требуется многократное получение (от двух до пяти) новых фактов о данном случайном событии.

Эффект реактивного сопротивления<sup>34</sup>. Это общее социально-психическое явление состоит в том, что любое внешнее давление, которое выражается в ограничении свободы выбора, порождает сильную ответную реакцию со стороны человека. Эта реакция проявляется двояко. С одной стороны, она заключается в стремлении человека совершить именно тот поступок и принять именно то решение, на которые накладываются ограничения или запрет. Это происходит потому, что субъективная ценность и привлекательность таких "запретных" решений значительно выше, хотя объективно они могут быть хуже, чем иное решение проблемы. С другой стороны, если человеку навязывать или "усиленно рекомендовать" какое-либо решение, то возникает реактивное сопротивление не принимать это решение. В данном случае субъективная ценность такого решения резко падает, хотя на самом деле оно может оказаться наилучшим.

Частный случай этого явления можно обозначить как эффект "дополнительной альтернативы". Он заключается в следующем. Если в процессе принятия решения кем-то "со стороны" предлагается новая, дополнительная альтернатива, то под ее влиянием существенно возрастает привлекательность "старых", уже имевшихся до этого альтернатив. Лицо, принимающее решение, сопротивляется навязыванию дополнительных альтернатив, как бы оберегает себя от них за счет

<sup>29</sup> Канеман Д., Словик А., Тверски А. Принятие решений в неопределенности: правила и предубеждения. – С. 36.

<sup>30</sup> Мечитов А. И., Ребрик С. Б. Восприятие риска // Психологический журнал. – 1990. – №3. – С. 87–95.

<sup>31</sup> Там же. – С. 90

<sup>32</sup> Плаус С. Психология оценки и принятия решений. – С. 62.

<sup>33</sup> Там же. – С. 63.

<sup>34</sup> Кулагин О. А. Принятие решений в организациях. – С.118.

того, что повышает субъективную ценность "основных" альтернатив, которые более привычны и знакомы.

Эффект реактивного сопротивления может использоваться в качестве реального механизма управления другими людьми. С его помощью можно попытаться "заставить" другого человека принять некоторое решение или, наоборот, отказаться от него. Например, чтобы повысить привлекательность альтернативы и склонить принимающего решение субъекта к ее выбору, можно нарочито усиленно "отговаривать" его от данного решения, не приводя при этом никаких разумных аргументов. В этом случае посторонний "совет" будет выглядеть как запрет или ограничение, и шансы на принятие нужного "советчику" решения повысятся. С этой же целью можно упорно навязывать принимающему решение субъекту некое "постороннее" решение, которое не имеет большой ценности, но играет роль дополнительной альтернативы.

Эффект чрезмерной уверенности<sup>35</sup>. Это явление относится к оценке правильности человеком уже принятого решения. Оказывается, что нередко эта оценка очень далека от истины. Исследования показывают, что в большинстве случаев люди переоценивают правильность своих решений, что и послужило основанием для обозначения данного явления как эффект чрезмерной уверенности после принятия решения. Конечно, проверить это удастся не всегда, но в некоторых ситуациях объективные критерии правильности решений установлены. Поэтому их можно сравнить с субъективными оценками уверенности людей после принятия решения. Одно из возможных объяснений этого явления состоит в том, что после принятия решения человек склонен искать в собственной памяти такие факты и приводить такие аргументы, которые подтверждают правильность принятого решения, а не противоречат ему. Такое поведение субъектов известно под названием "эффект склонности к подтверждению". Именно эта склонность и "виновата" в том, что человек переоценивает правильность принятого решения. Если такое объяснение справедливо, то чрезмерная уверенность пропадет, как только уменьшится склонность к подтверждению. Эта идея была проверена в ряде экспериментов. Так, в одном из них испытуемые первой группы после каждого ответа на определенный вопрос должны были указать причины, которые ставили бы их ответы под сомнение. Иначе говоря, они пытались найти опровержение собственных ответов. Испытуемые второй группы просто отвечали на эти же вопросы. Результаты эксперимента показали, что чрезмерная уверенность наблюдалась в обеих группах, однако переоценка правильности ответов была гораздо выше во второй группе из-за более высокой склонности к подтверждению.

Эффект "трудности – легкости"<sup>36</sup>. Дальнейшие исследования эффекта чрезмерной уверенности показали, что оценка людьми правильности сделанного выбора зависит от трудности решаемой задачи. Было установлено, что при увеличении трудности число правильных решений сокращается, но степень уверенности людей в их правильности возрастает. Вместе с тем при уменьшении трудности задачи число правильных ответов естественно увеличивается, но степень уверенности людей в их правильности почему-то снижается. Если задача очень легкая, то может наблюдаться обратное явление – эффект недостаточной уверенности, то есть в среднем оценка людьми правильности своих решений вообще оказывается ниже, чем процент правильных решений. На первый взгляд возникает парадокс: в трудных задачах люди демонстрируют уверенность, а в легких задачах – неуверенность

в своих решениях. Данный феномен получил название эффект "трудности–легкости". Объяснить это интересное явление можно следующим образом. Когда человек должен принять решение, он в определенной степени уже представляет себе ту проблему, с которой имеет дело, и поэтому может примерно оценить свою компетентность в этой области. Предварительная самооценка компетентности соответствует уверенности человека в том, что он сможет успешно решить данную проблему. Вместе с тем, эта первоначальная оценка выполняет функцию "якоря", который привязывает к себе все последующие оценки уверенности. Если же проблема оказывается труднее, чем ожидалось вначале, то уверенность в ее успешном решении снижается, но не сильно: ее держит "якорь". В итоге средняя оценка уверенности в принятом решении будет несколько ниже, чем первоначальная, но все-таки выше, чем действительная правильность решений. Как следствие, при решении сложных задач наблюдается эффект чрезмерной уверенности. В противоположной ситуации, когда проблема оказывается более легкой, чем ожидалось, уверенность человека в ходе ее решения начнет постепенно увеличиваться, но не достигнет истинного значения, поскольку в этом случае "якорь" тянет ее вниз. Поэтому в легких задачах наблюдается эффект недостаточной уверенности.

Исследование эффекта "трудности–легкости" имеет большое практическое значение, например, для предварительной оценки качества принятого решения. Дело в том, что в реальных ситуациях объективно оценить качество решения можно только после его реализации, что занимает обычно длительное время. В этих условиях важную роль играют экспертные оценки последствий каждой альтернативы, а также уверенность экспертов в правильности принятого решения. Однако и эксперты не застрахованы от ошибок, поскольку их оценки также находятся под влиянием эффекта "трудности–легкости". Поэтому уверенность экспертов в правильности того или иного решения может быть как чрезмерной, так и недостаточной. Разумеется, что это мешает формированию реалистичной экспертной оценки. Однако если в результате психологических исследований будет найден эффективный способ коррекции экспертных ошибок, например, путем специального обучения экспертов или внесения соответствующих поправок в их суждения, то станет возможной более точная предварительная оценка качества альтернативных решений. Необходимость в этом может возникнуть в процессе принятия важных экономических, в частности финансовых, решений, а также в коммерческих организациях при стратегическом планировании, выборе инвестиционных проектов и решении других проблем.

Феномен "отвращения к потерям". В 1979 г. в статье "Теория перспектив: анализ принятия решений в условиях риска" Д.Канеман и Э.Тверски<sup>37</sup> показали, что люди придают большее значение потерям, чем приобретениям, даже если их величина одинакова. Другими словами, потери всегда кажутся большими, чем приобретения. В частности, отношение к потерям проявляется в так называемом эффекте собственности, согласно которому потеря какого-либо предмета ощущается людьми сильнее, чем его приобретение. Например, люди обычно соглашаются продать принадлежащую им вещь (скажем, автомобиль) за цену больше той, которую сами согласились бы заплатить за эту вещь, если бы она им не принадлежала. Логично предположить, что в этом случае продавцы как бы расстаются с ценным для себя предметом и поэтому рассматривают его продажу как потерю. Вместе с тем для покупателей этот предмет еще не обладает столь же высокой ценностью, и поэтому они рассматривают его приобретение как выигрыш. Поскольку в обоих случаях речь идет об одном и том же предмете, то объективные

<sup>35</sup> Вайн С. Как житейские стереотипы мешают принятию выгодных экономических решений [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <<http://www.elitarium.ru/2006/09/18/>>.

<sup>36</sup> Кулагин О. А. Принятие решений в организациях. – С. 120.

<sup>37</sup> Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*. – 1979. – Vol. 47, № 2. – P. 263–291.

значения проигрыша (для продавца) и выигрыша (для покупателя) одинаковы. Однако вследствие указанных причин субъективная величина проигрыша обычно оказывается выше, чем субъективное значение выигрыша. Таким образом, ценность потерь субъективно завышается по сравнению с ценностью такого же "количества" приобретений. Принимая решения, результаты которых отличаются неопределенностью, люди выбирают такие варианты, чтобы шанс избежать потерь был, по их мнению, наивысшим. Как показали многочисленные эксперименты, оно присуще подавляющему большинству участников рынка. В связи с этим происходит переоценка полезности результатов, которые точно известны заранее, по отношению к результатам, которые просто вероятны. Этот феномен, который получил название "эффект определенности", вполне объясняет парадокс М.Алле.

Эффект капкана<sup>38</sup>. Капкан – это ситуация, когда, например, инвестор уже вложил деньги, время, усилия в некоторый проект и принимает решение продолжать это делать ради своих первичных вложений, хотя перспективы его серьезно ухудшились.

Феномен диссонанса после трудного решения<sup>39</sup>. Данный эффект связан с появлением и снятием когнитивного диссонанса после принятия решения. Под когнитивным диссонансом понимается некоторое противоречие между любимыми знаниями, мнениями, убеждениями человека. При этом произвольные элементы, входящие между собой в противоречие, называют когнициями. Люди переживают это противоречие как состояние дискомфорта и поэтому стремятся избавиться от него и восстановить свое "душевное равновесие". Именно это стремление часто мотивирует людей на принятие решений и выполнение соответствующих действий. Чтобы снять или уменьшить когнитивный диссонанс, существуют три основных способа. Во-первых, можно изменить одну из когниций, входящих в противоречие. Во-вторых, можно снизить значимость когниций, входящих в противоречие. В-третьих, можно добавить новую когницию, снижающую противоречие между существующими. Если решение уже принято, то может возникнуть явление, которое получило название феномен диссонанса после трудного решения. "Трудным" называется решение, которое не имеет явного предпочтения перед другими альтернативами: каждая из них по-своему хороша и в чем-то превосходит остальные варианты. Обычно в таких случаях после принятия решения человек переживает когнитивный диссонанс, т. е. противоречие между тем, что в избранном варианте есть негативные свойства, и тем, что в отвергнутых вариантах есть нечто положительное. Другими словами, принятое решение по-своему неудачно, но оно принято, а отвергнутые решения по-своему хороши, но они отвергнуты. Как показали эксперименты, для снятия этого противоречия после принятия трудного решения повышается субъективная оценка человеком выбранной альтернативы и, напротив, падает привлекательность других альтернатив. Человек убеждает себя в том, что его выбор не просто лучше, а значительно лучше, чем отвергнутые альтернативы, и таким образом избавляется от когнитивного диссонанса. Подобный способ уменьшения диссонанса напоминает эффект чрезмерной уверенности, однако в данном случае рост привлекательности принятого решения объясняется не склонностью к подтверждению, а стремлением человека избавиться от внутренних противоречий и сомнений в правильности своего выбора. Более того, следует ожидать, что и в будущем с большей вероятностью человек будет принимать аналогичные "трудные" решения.

Эффект информационного каскада (эффект толпы)<sup>40</sup>. Люди часто подвержены влиянию стороннего мнения, что проявляется даже в том случае, если они точно знают, что источник мнения некомпетентен в данном вопросе.

Эффект поведения, противоречащего отношению<sup>41</sup>. Если человек добровольно принимает решение, не соответствующее его принципам и убеждениям, то следствием этого будет диссонанс между знанием человека о принятом решении и его индивидуальными предпочтениями. В этом случае когнитивный диссонанс может быть снят двумя способами. Во-первых, человек может оправдать свои решения, идущие вразрез с его убеждениями, тем, что эти решения направлены на достижение значимых внешних целей, ради которых "можно поступиться своими принципами". Во-вторых, если принято решение не имеет достаточно разумного и сильного оправдания, то в дальнейшем предпочтения, ценности, убеждения могут сами измениться так, что они будут соответствовать реальному поведению человека. Например, если человек принял решение, противоречащее его нравственным установкам, то в последующем они могут измениться в сторону понижения нравственности.

Основным достижением исследований, проводимых в рамках поведенческого направления теоретико-финансового анализа, можно считать осознание того факта, что в области финансов, как и во всех остальных сферах своей деятельности, люди принимают решения и совершают поступки под влиянием сложившихся стереотипов, иллюзий восприятия, предвзятых мнений, ошибок в анализе информации и самых обыкновенных эмоций. Отсюда следует, что необходимо отказаться от фальсифицируемых (опровергаемых) предположений ортодоксальной теории рационального выбора и заменить их более реалистичными поведенческими допущениями. Разумеется, приверженцы поведенческой экономической и собственно финансовой теории отдадут себе отчет в том, что без особой необходимости экономисты и финансисты-теоретики не пойдут на пересмотр традиционной неоклассической микроэкономики. Однако они считают, что если между предсказаниями ортодоксальной и реалистичной поведенческих моделей наблюдаются существенные расхождения, то менее адекватная актуализированной экономической реальности теория (предполагается, что это будет неоклассическая микроэкономика) должна уступить место более адекватной – поведенческой. Несмотря на то, что поведенческая экономическая и собственно финансовая теория уже доказали свою плодотворность при изучении разнообразных явлений экономической реальности, говорить о том, что мы имеем дело со сформировавшейся системой концепций и взглядов, представляется преждевременным. Лишь немногие из соответствующих научных разработок могут похвастаться стройностью теоретических построений и разнообразными практическими применениями. Однако, на наш взгляд, это лишь временный недостаток, который будет исправлен в ходе дальнейших изысканий.

<sup>38</sup> Халперн Д. Психология критического мышления. – 4-е междунар. изд. – СПб.: Питер, 2000. – С. 312–326.

<sup>39</sup> Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса. – М.: Речь, 2001. – С. 184.

<sup>40</sup> Ващенко Т.В., Лисицына Е.В. Поведенческие финансы – новое направление финансового менеджмента. История возникновения и развития // Финансовый менеджмент. – 2006. – № 1. – С. 96.

<sup>41</sup> Кулагин О.А. Принятие решений в организациях. – С. 121.