

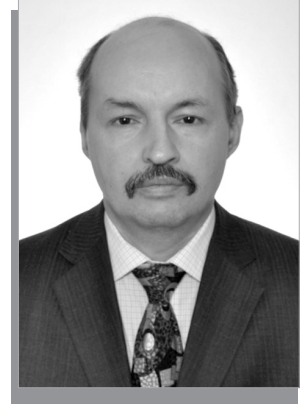
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.101:330.83

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-33-2-11

О. З. ВАТАМАНЮК

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії
Львівського національного університету
імені Івана Франка, Україна, м. Львів
e-mail: ostap.vatamaniuk@gmail.com
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-8455-6422>



РАЦІОНАЛЬНІСТЬ ПОВЕДІНКИ ЛЮДИНИ В ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ: КЛАСИЧНИЙ ТА НЕОКЛАСИЧНИЙ ПІДХОДИ¹

З'ясовано особливості розуміння раціональності поведінки людини у межах класичної та неокласичної традицій. Показано, що в основі цього підходу лежить ідея про переслідування індивідами власних інтересів, які мовою сучасної економічної науки описують системою їхніх переваг та уподобань. Наголошено, що особливої ваги поняття раціональності набуває внаслідок використання його у соціальному контексті.

Ключові слова: раціональність поведінки індивідів, «економічна людина», власні інтереси, система переваг, максимізаційна поведінка, узгодженість вибору.

JEL Classification: A1, B21, B41, D01.

Постановка проблеми. В умовах нестабільного упродовж останнього десятиліття розвитку вітчизняної економіки відчутно зростає роль науково обґрунтованих рекомендацій щодо шляхів забезпечення її усталеного зростання. Ефективність формулювання достовірних прогнозів за допомогою

¹ © Ватаманюк О. З., 2018. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

сучасних економічних моделей значною мірою визначається обґрунтованістю системи припущень, що лежать в їхній основі.

Одна з ключових проблем при цьому пов'язана з моделюванням характерних рис поведінки людей. Принаймні з кінця XIX ст. у центрі неокласичного аналізу перебуває «економічна людина» (*Homo economicus*) – гіпотетичний індивід, який керується економічними мотивами і діє виключно у власних інтересах, намагаючись досягнути оптимального результату за наявних можливостей. Вагомі успіхи економічної науки у другій половині XX ст. і поширення її підходу для розв'язання актуальних проблем суміжних дисциплін пов'язані значною мірою з використанням припущення про раціональність індивідів, яка ототожнюється з максимізаційною поведінкою [1; 2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів раціональності економічної поведінки індивідів присвячено численні праці як відомих представників неокласичної традиції (див. напр. [1–3]), так і їхніх послідовних критиків [4; 5]. В останні два десятиліття інтерес до цієї проблематики переживає черговий ренесанс, передовсім з огляду на зростання популярності альтернативних теорій (обмеженої) раціональності [6; 7]. Незважаючи на низку серйозних переваг останніх, прихильники неокласичного підходу знаходять достатньо переконливі аргументи стосовно сфери його застосовності [8; 9].

Формулювання цілей. Мета пропонованої роботи – простежити еволюцію розуміння раціональності поведінки людини у межах класичного і неокласичного підходів.

Виклад основного матеріалу. Як зауважив лауреат Нобелівської премії з економіки 1972 р. К. Ероу, економічна теорія, відколи вона стала систематичною наукою, завжди базувалася на деякому понятті раціональності [1, с. 388]. Отже, логічно розпочати аналіз, звернувшись передовсім до праць А. Сміта.

Поширений висновок щодо оцінки ролі А. Сміта у контексті нашого дослідження звучить приблизно так: його основна заслуга полягає у зосередженні уваги на систематичному вивченні поведінки індивідів, які переслідують власні інтереси в умовах конкуренції [10, с. 265]. Красномовним підтвердженням такого погляду зазвичай вважають одну з найвідоміших цитат із «Багатства народів»: «Людина майже постійно потребує допомоги своїх близьких, і марно очікуватиме її лише завдяки їхній доброзичливості. Вона радше досягне мети, якщо звернеться до їхнього егоїзму, і зможе показати, що в їхніх власних інтересах зробити для неї те, чого вона від них потребує... Дай мені те, що мені потрібно, і ти отримаєш те, що потрібно тобі... Не завдяки доброзичливості м'ясника, пивовара чи пекаря очікуємо ми отримати свій обід, а від переслідування ними своїх власних інтересів. Ми звертаємося

не до їхньої гуманності, а до їхнього егоїзму, і ніколи не кажемо їм про наші потреби, але кажемо про їхні вигоди» [11, с. 18].

За словами ще одного лауреата Нобелівської премії (1998) А. Сена, посилення на А. Сміта як прихильника виняткової важливості власних інтересів індивідів характерне і сьогодні для багатьох вчених. Ці науковці прагнуть заручитися його авторитетом для підтримки свого обмеженого і спрощеного погляду на раціональність людини як розумного переслідування власних інтересів [12, с. 54]. Натомість більш ретельний аналіз потребує звернення й до іншої ключової праці засновника сучасної економічної науки («Теорія моральних почуттів») і дає змогу побачити значно відмінну картину.

Ще представники німецької історичної школи вказували на певну суперечність між тлумаченням Смітом базових мотивів індивідуальної поведінки у двох його основних працях, яку вони назвали «проблемою Адама Сміта» [13, с. 2]. В одному випадку («Теорія моральних почуттів») йдеться про доброзичливих істот, які керуються почуттями соціальної симпатії та взаєморозуміння; в іншому («Дослідження про природу та причини багатства народів») – про егоїстичних індивідів, які діють передовсім з огляду на власні інтереси.

З погляду А. Сена, це протиріччя є значною мірою позірним [12, с. 54–55]. По-перше, Сміт неоднозначно і переконливо висловлювався щодо значення інших, окрім переслідування власної вигоди, мотивів поведінки індивідів, зокрема таких, як людяність, справедливість, благородство, довіра і громадський дух, що найбільш важливі для інших осіб. По-друге, як наголошує Сен, згадана цитата стосувалася не загального питання щодо раціональності та ролі власних інтересів індивідів, а значно вужчого: мотивації людей у процесі обміну на ринку. Справді, для пояснення поведінки індивідів під час ринкового обміну зовсім достатньо ідеї щодо переслідування ними власних інтересів. Водночас, оскільки, за Сеном, «популярність цитування Сміта, як видається, значно перевищує популярність його читання» [12, с. 52], цей ключовий момент часто випускають з уваги. Загалом же згадувана суперечність достатньо просто розв'язується: пошук індивідом оптимального стану комфорту гармонійно поєднує переслідування власних інтересів з потребою у сприйнятті та симпатії з боку інших членів суспільства [13, с. 4].

Загалом, як підсумовує К. Ероу, класичні економісти, такі як А. Сміт і Д. Рікардо, сприймали раціональність у достатньо обмеженому розумінні – «більше краще, ніж менше»: власники капіталу інвестують у галузі, які забезпечують вищу норму віддачі, землевласники дають землю в оренду тому, хто пропонує найвищу орендну плату тощо. Міркування Рікардо стосовно технологічного заміщення можна тлумачити як вибір фірмами співвідношень факторів у такий спосіб, щоб мінімізувати витрати виробництва одиниці про-

дукції. У кращому разі класична гіпотеза раціональності може стосуватися максимізації прибутків фірмою (хоча відповідне узагальнене формулювання з'явилося лише у 1880-х рр.), тоді як щодо раціональності споживачів класики не висловлюються [1, с. 388].

Дж. Ст. Мілль у відомому есе «Про визначення політичної економії та відповідний їй метод дослідження» (1836) обґрунтував логіку використання економічною наукою припущень, які спрощують і навіть примітивізують мотиви поведінки людини [14]. Для того щоб зрозуміти особливості економічних рішень індивідів, необхідно абстрагуватися від тих рис і мотивів їхньої поведінки, які не мають безпосереднього відношення до конкретної ситуації. Відповідно, згідно з Міллем, політична економія не розглядає природу людини загалом чи її багатогранну суспільну поведінку; людина цікавить її виключно «як істота, що бажає володіти багатством і спроможна робити висновки щодо порівняльної ефективності засобів досягнення цієї мети» [14, v38].

Наприкінці XIX ст. критики Дж. Ст. Мілля для означення згаданого ним гіпотетичного індивіда почали використовувати термін «економічна людина» (*economic man*), який мав виражений зневажливий відтінок. Як зазначає Дж. Перскі, хоча зазвичай авторство терміна приписують Дж. Ст. Міллю, останній ніколи не вживав його у своїх працях; вперше дослівно цей термін використано у книзі Дж. К. Інгрема «*A History of Political Economy*» (1888) [15, с. 222]. Фактично водночас в економічній літературі з'являється термін «*Homo economicus*». Як наполягає Е. О'Бойл, доскіпливий аналіз дає підстави стверджувати, що вперше це поняття вжито у праці М. Панталеоні «*Principii di Economia Pura*» (1889) [16, с. 3]. У цей же час з терміном «економічна людина» починають безпосередньо пов'язувати поняття раціональності поведінки індивідів¹.

Саме у працях Дж. Ст. Мілля та І. Бенґама знаходять витоки підходу, згідно з яким раціональність індивідів пов'язують з максимізацією ними своєї корисності. Розуміння корисності Бенґамом базується на його відомій образній цитаті: «Природа поставила людство під управління двох верховних володарів, болю та задоволення. Лише вони вказують, що ми *повинні* робити, і визначають, що ми *будемо* робити. З одного боку, критерії правильного і неправильного, з другого – ланцюжок причин та наслідків прикріплені до їхнього трону» [17, с. 6]. Тобто для Бенґама корисність є фізичною мірою болю та задоволення [9, с. 2].

Новий імпульс дослідження раціональності поведінки людини отримали у працях неокласиків. Сьогодні часто коментують відомий вислів Ф. Еджуорта стосовно ключового принципу економічної науки: кожен агент керуєть-

¹ Цікаво зазначити, що пошук у Вікіпедії статті *Rationality (economics)* спричиняє автоматичну перенаправлення (принаймні, станом на початок квітня 2018 р.) на статтю *Homo economicus*.

ся лише власними інтересами (див. напр. [4; 10]). Згадане твердження Еджуорта можна значною мірою розглядати і як визначення економічної людини: *Homo economicus* – це агент з визначеною системою переваг, який діє у власних інтересах, намагаючись досягнути найкращого результату за наявних можливостей [10, с. 265].

Водночас у роботах У. Джевонса, Л. Вальраса та К. Менгера було сформульовано розуміння раціональності індивідів у ролі споживачів, що базувалося на максимізації корисності за умови бюджетного обмеження. Поширена думка, що у намаганні чітко відокремити економіку від філософії та моралі частина вчених цілеспрямовано шукала слухні аналогії з математикою і фізикою. Наприкінці XIX ст. Джевонс і Вальрас запропонували формалізований опис економічної системи, досягнення рівноваги в якій забезпечувалося раціональністю поведінки індивідів [13, с. 4]. У середині XX ст. теорія очікуваної корисності стала завдяки передовсім внеску Дж. фон Неймана, О. Моргенштерна та Л. Севіджа ключовою парадигмою для аналізу процесу ухвалення рішень за невизначеності, а математизований підхід до аналізу загальної рівноваги поглибили Ж. Дебре та К. Ероу.

Цікаво зазначити, що поняття раціональності жодного разу не з'являється у ключовій праці Дебре, і це загалом відповідає класичній і неокласичній традиції; цей термін почав систематично використовуватися лише з початку другої половини XX ст., передовсім представниками Чиказької школи для характеристики поведінки *Homo economicus* [10, с. 266]. Як наголошував лауреат Нобелівської премії 1978 р., автор концепції обмеженої раціональності Г. Саймон, термін «раціональний» упродовж тривалого часу мав в економічній науці особливий зміст, значно відмінний від словникового тлумачення¹: «Добре відомо, що раціональний індивід в економічній теорії – максимізатор, який погодиться лише на найкращий варіант... Саме така концепція раціональності була основним “експортним товаром” економічної теорії в її обміні з іншими суспільними науками» [5, с. 2].

Відомий представник Чиказької традиції, ще один лауреат Нобелівської премії (1992 р.) Г. Бекер вважав раціональність у формі максимізаційної поведінки однією з ключових рис економічної науки, що визначили її успіхи в останній третині попереднього століття [2, с. 26]. Проте особливо чітко важливість раціональності у вказаному розумінні обґрунтував Е. Лазір у програмній праці «Економічний імперіалізм», що побачила світ саме на межі

¹ «Ідея про те, що люди поведуться раціонально, не нова для суміжних дисциплін, якщо розуміти цей термін у його широкому словниковому сенсі. Припущення раціональності є важливим елементом практично усіх відомих мені соціологічних, психологічних, політологічних та антропологічних теорій. Те, що пропонує економічна теорія – не раціональність як така, а дуже особлива її форма – раціональність людини, що максимізує корисність і робить це дуже успішно» [5, с. 2].

тисячоліть [3]. З його погляду, досягнення економічної науки зумовлені строгістю її мови та формулювань, що дозволяє виражати складні поняття за допомогою простих теоретичних термінів. Одним із трьох базових компонентів цього підходу є максимізаційна раціональна поведінка індивідів.

За Е. Лазіром, теза про те, що індивід або фірма щось максимізують – зазвичай корисність чи прибуток – є відправним пунктом економічної науки. Майже без винятків максимізація за певних обмежень є базовим будівельним блоком будь-якої теорії і відображає раціональність поведінки індивідів [3, с. 100]¹. Такий підхід визначає ключову перевагу економічної теорії над іншими науками: «Наголос на максимізації важливий, оскільки дає змогу аналітику робити прогнози щодо нових ситуацій. За припущення, що індивіди щось максимізують, можна отримати чітко визначені і передбачувані реакції на будь-які стимули. Інші соціальні науки, які не готові використовувати припущення про максимізацію, неспроможні робити прогнози щодо нових ситуацій. Максимум функції є добре зрозумілим поняттям, інші ж правила – ні, особливо, якщо вони змінюються від ситуації до ситуації» [3, с. 100]².

Звернімось далі до «технічної» сторони аналізу раціональності індивідів. Мовою сучасної економічної теорії власні інтереси людини описуються системою її переваг (уподобань). Інтереси індивіда можна визначити у такий спосіб, що будь-які його дії вважатимуться спрямованими на переслідування власних інтересів у кожному окремо взятому випадку [4, с. 322]. Відповідно поширеним тлумаченням раціональності поведінки індивіда є узгодженість та послідовність його вибору. Такий підхід потребує мінімальної кількості припущень щодо переконань та бажань індивідів і мінімізує можливість впливу особистості дослідника на результати аналізу [9, с. 5].

Розуміння раціональності як узгодженості вибору індивіда формулює відома теорія виявлених переваг. Робити висновки щодо системи уподобань

¹ «У багатьох наших емпіричних дослідженнях ми прагнемо перевірити моделі, які ґрунтуються на максимізаційній поведінці. Отримавши результати, що могли б свідчити про відхилення від раціональної поведінки індивідів, ми ще раз перевіряємо їх або переглядаємо теорію. Проте під час перегляду теорії майже ніколи не відмовляємося від припущення, що індивіди щось максимізують, навіть якщо йдеться про незвичні речі. Мало хто з економістів погодиться визнати, що індивіди просто не знають, що роблять. Ми можемо допустити недосконалість інформації, існування трансакційних витрат та інші ускладнення ситуації, але ми не моделюємо поведінку, яка б визначалася силами, що перебувають поза контролем індивіда» [3, с. 100].

² Водночас Е. Лазір чітко усвідомлює і необхідну плату за цю перевагу: «Слабкість економічної теорії полягає у тому, що для забезпечення строгості необхідні припущення, які спрощують ситуацію, що обмежує аналіз і звужує фокус дослідника. Саме тому соціологи, антропологи і, мабуть, психологи, які мислять ширше, краще ідентифікують проблеми, але менш успішно пропонують відповіді на них. Наша вузькість дає змогу пропонувати конкретні рішення, але іноді перешкоджає погляду на ширші аспекти проблеми» [3, с. 103].

особи можна лише на основі спостережень за її поведінкою. Якщо у процесі вибору з двох альтернатив x та y індивід обирає x , то він виявляє перевагу x над y . Відповідна корисність особи визначається через певне числове представлення цієї «переваги» шляхом приписування вищої корисності обраній альтернативі [4, с. 322]. У такій системі координат, залишаючись послідовним стосовно своїх уподобань, індивід максимізує корисність по суті автоматично. Отже, згідно з цим підходом поведінка індивіда вважатиметься раціональною лише у тому разі, якщо всі його рішення можна пояснити у межах певного впорядкування переваг (регулярного вибору кращих із них).

Альтернативний погляд пов'язаний із розумінням раціональності як теорії навмисної (цілеспрямованої) поведінки (*intentional behavior*), в якій переконання та бажання людей є значущими компонентами [9, с. 5]. Більша частина економічної науки має справу з вивченням результатів агрегованої поведінки економічних агентів, що стає наслідком величезної кількості індивідуальних рішень. За таких умов особливої ваги набувають аналіз та пояснення інтересів і мотивів дій індивідів.

Згідно з цим підходом раціональність відображає психологію «здорового глузду» [9, с. 6]. Подібно до того як пересічні громадяни у повсякденному житті пояснюють і прогнозують дії інших осіб з огляду на їхні бажання й переконання, так і економісти інтерпретують поведінку індивідів у процесі вибору. Водночас вони йдуть далі і пропонують аналітичні представлення для опису переконань і бажань індивідів та механізмів їхньої взаємодії. Певні суперечності між двома згаданими підходами можуть бути згладжені у такий спосіб: переконання та бажання людей справді важливі, проте доступ до них можливий лише у результаті їхнього виявлення через спостереження поведінки індивідів у процесі вибору [9, с. 6].

Загалом процес ухвалення рішень з погляду сучасного неокласичного підходу можна приблизно описати таким чином [18, с. 3]. Кожен індивід володіє певним набором стабільних та узгоджених переваг і ухвалює рішення, максимізуючи суб'єктивну очікувану корисність. Ця функція корисності має задовольняти низку аксіом, на яких базується система переваг індивіда. Щоб максимізувати очікувану величину функції корисності, індивід оцінює різні можливі значення цієї функції та відповідні їм ймовірності на основі власного досвіду та усієї доступної релевантної інформації. На практиці цей процес базується на припущенні, що корисність індивіда за умов невизначеності може бути розрахована як зважене середнє корисності усіх можливих значень (вагами при цьому виступають ймовірності появи кожної з альтернатив). У цій складній теоретичній моделі рішення індивідів є результатом вибору, і раціональність їхніх дій виявляє критерій раціональності індивідів.

Використання системи переваг та уподобань людей для аналізу раціональності їхніх дій спричиняє декілька важливих запитань. Передовсім ідеться про практичну цінність теорії загалом з огляду на небезпеку потрапляння у «зачароване коло»: поведінка індивіда пояснюється особливостями його переваг, які, своєю чергою, виявляються лише у процесі поведінки. Проте вимога щодо узгодженості і послідовності вибору індивідів, який підлягає спостереженню, вирішує проблему і забезпечує значущість такого підходу [4, с. 325].

Ще один важливий момент стосується стабільності переваг індивідів. Стабільність переваг означає наявність у індивіда деяких стійких критеріїв вибору потрібних йому товарів та послуг, які залишаються постійними упродовж тривалого часу. Це припущення видається достатньо обґрунтованим, особливо якщо йдеться про переваги не стосовно кінцевих благ, а щодо їхніх характеристик [10, с. 269]. Його використання запобігає можливості пояснення розбіжностей між реальною поведінкою економічних агентів та передбаченнями, зробленими на основі теорії, простою зміною переваг індивідів. Більше того, якщо допустити мінливість переваг, це значно ускладнює визначення поняття власних інтересів, оскільки у такому разі поточні дії індивідів можуть впливати на їхні майбутні переваги [10, с. 269].

І, нарешті, постає питання щодо реалістичності припущення про єдиний упорядкований набір переваг, яким керується індивід. Як наголошує А. Сен, цей єдиний набір повинен водночас відображати інтереси особи, її прагнення до добробуту, уявлення про те, що треба зробити в майбутньому і описувати фактичний вибір та поведінку: «Чи може одне впорядкування переваг виконувати усі ці завдання? Особа, описана у такий спосіб, може бути “раціональною” у тому обмеженому сенсі, що діє узгоджено у термінах вибору, але якщо вона не бачить відмінностей між цими зовсім різними поняттями, то мусить бути справді дурною» [4, с. 336]. Відповідно для реального опису переваг індивідів потрібна деяка складніша структура¹.

Існування декількох альтернативних наборів переваг в одного індивіда виглядає достатньо реалістичним варіантом. Одне з таких упорядкувань може відображати його переваги на основі виключно власних інтересів, друге – переваги з урахуванням соціальної складової, третє – переваги, на основі яких буде зроблено фактичний вибір, тощо. Ці впорядкування, своєю чергою,

¹ Цікаво розглянути простий приклад, який переконливо ілюструє недостатність єдиного впорядкування переваг на усі випадки життя [9, с. 9]. Проаналізуємо поведінку під час бенкету добре вихованої, але водночас дуже голодної особи. Їй передають тарілку з трьома шматками м'яса різного розміру, такими що $a < b < c$, і вона обирає середній за величиною шматок b . Припустімо тепер, що тарілку передали вздовж столу у протилежному напрямку, і на ній у момент вибору залишилися лише шматки a і b . У цьому разі, очевидно, буде обрано менший шматок a .

можуть підлягати ранжируванню за тим чи іншим критерієм, скажімо, рівнем відповідності вимогам моралі чи певної ідеології. А. Сен називає таку структуру мета-ренкінгами переваг і вказує на перспективність їх використання у різному контексті [4, с. 336–339].

Аналізуючи роль припущення раціональності, варто згадати дещо відмінну від загальноприйнятої точку зору. Як обґрунтовує К. Ероу, ідея раціональності не є особливо принциповою для економічної науки, оскільки теорії, що мають безпосереднє практичне застосування, зазвичай використовують припущення іншої природи [1, с. 387]. Вагомі і корисні результати насправді отримують завдяки поєднанню раціональності індивідів з іншими базовими поняттями неокласичної теорії, такими як рівновага, конкуренція та повнота ринків. Більш того, з погляду Ероу, гіпотеза раціональності сама по собі є достатньо слабкою, а її роль значно зростає завдяки використанню важливих додаткових припущень. Водночас деякі з таких припущень, зокрема щодо гомогенності індивідів, значною мірою суперечать самим основам економічної науки¹ [1, с. 390].

Загалом, обговорюючи особливості теорій, що описують раціональність вибору індивідів, важливо пам'ятати, що їхня цінність визначається не успіхами у передбаченні поведінки окремих індивідів, а ефективністю пояснення функціонування ринку та інших результатів соціальної взаємодії [9, с. 12]. Інакше кажучи, поняття раціональності набуває не лише ваги, але й самого сенсу свого використання унаслідок застосування у соціальному контексті [1, с. 385]. Сьогодні часто стверджують, що раціональність більшою мірою є характеристикою багатьох типів інститутів, зокрема ринку, аніж індивідів. Важливим наслідком такого підходу стає можливість зберегти математичний інструментарій оптимізації і оптимальність кінцевого результату без необхідності припущення про раціональність кожного окремого індивіда [13, с. 7]!

Наприкінці ХХ ст., з огляду на стрімкий розвиток концепцій обмеженої раціональності, для чіткішого розмежування різних поглядів все частіше почали підкреслювати, що у межах неокласичного підходу йдеться про повну (необмежену) раціональність індивідів. Як стверджують Л. Блюм та Д. Іслі

¹ Як наголошує К. Ероу, однією з основ економічного аналізу ще з часів А. Сміта є існування відмінностей між індивідами, що забезпечує можливості для взаємовигідного обміну. Припущення про те, що всі індивіди мають однакову функцію корисності (чи принаймні, що ці функції корисності відрізняються тільки з огляду на очевидні відмінності, такі як розмір сім'ї), спричиняє серйозні труднощі у тлумаченні реальної поведінки людей. Якщо всі індивіди подібні, чому вони роблять різний вибір? Ще один важливий недолік цього припущення полягає у тому, що воно відволікає увагу від такого важливого аспекту, як наслідки розподілу доходу та інших індивідуальних характеристик на функціонування економіки [1, с. 389–390].

для *The New Palgrave Dictionary of Economics* 2008 р., серйозних альтернатив для принципу раціональності (у неокласичному розумінні) поки що немає. З їхнього погляду, теорії обмеженої раціональності досі не змогли запропонувати надійні моделі ухвалення рішень, які не були б тісно прив'язаними до вузького класу проблем [9, с. 14]. Перелік основних аргументів на користь використання припущення щодо необмеженої раціональності індивідів можна сформулювати у такий спосіб [8, с. 683–686]:

- питання не в тому, чи люди справді повністю раціональні – звичайно, що ні; йдеться лише про те, що вони поведуться так, ніби є необмежено раціональними;

- хоча насправді людям притаманна обмежена раціональність, вони навчаються у процесі практичної діяльності, опановують вміння ухвалювати оптимальні рішення і зрештою поведуться як необмежено раціональні індивіди;

- ті економічні агенти, які не ухвалюють оптимальні рішення, не виживають (цей аргумент стосується переважно фірм);

- економічна наука, побудована на припущенні необмеженої раціональності, успішно пояснює широке коло економічних явищ і процесів, тому немає сенсу докорінно змінювати базові підходи;

- моделі на основі необмеженої раціональності ідентифікують оптимальні можливості економічних агентів для заробітку (виграшу); оскільки навряд чи правдоподібно припускати, що вони змарнують ці можливості, такі моделі визначають ймовірні напрями їхніх дій;

- без дисципліни оптимізаційних моделей економічна наука перетвориться у набір *ad hoc* гіпотез, яким бракуватиме внутрішньої єдності і можливості спростування;

- припущення необмеженої раціональності уможливило використання потужного математичного апарату оптимізації, який забезпечує зрозумілий аналіз та чіткі висновки;

- економічна наука за визначенням пов'язана з вивченням оптимізаційної поведінки, а обмежена раціональність є предметом інших дисциплін.

Висновки. Підсумуємо стисло проведенний аналіз розуміння раціональності поведінки людини у межах класичної та неокласичної традиції. Запропонована ще А. Смітом ідея про переслідування індивідами власних інтересів (правда, у значно вужчому контексті – стосовно мотивації під час ринкового обміну) лягла в основу всіх наступних теоретичних побудов представників цього напрямку економічної науки. Наприкінці ХІХ ст. для критики гіпотетичного індивіда, змодельованого у працях Дж. Ст. Мілля, вперше було використано поняття «економічної людини» (*Homo economicus*), з яким і сьогодні пов'язують раціональність поведінки індивідів.

Мовою сучасної економічної теорії інтереси індивіда описують системою його переваг. У сьогоденнішньому розумінні економічна людина – це індивід з визначеною системою переваг, який діє у власних інтересах, намагаючись досягнути найкращого результату за наявних можливостей. Відповідно поширеним тлумаченням раціональності поведінки індивіда є узгодженість та послідовність його вибору. Альтернативний підхід пов'язаний із розумінням раціональності як теорії навмисної (цілеспрямованої) поведінки; згідно з ним раціональність відображає психологію «здорового глузду», тобто поведінку людей інтерпретують з огляду на їхні бажання й переконання.

З огляду на те, що завдання економічної науки полягає у поясненні функціонування ринків та інших проявів агрегованої поведінки індивідів, особливої ваги поняття раціональності набуває унаслідок використання у соціальному контексті. Одержання вагомих теоретичних результатів стає можливим завдяки поєднанню раціональності з такими базовими поняттями, як рівновага, конкуренція та повнота ринків. Важливою у цьому сенсі видається ідея, що раціональність є більшою мірою характеристикою багатьох типів інститутів, аніж індивідів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Arrow K. J. Rationality of Self and Others in an Economic System. *The Journal of Business*. 1986. Vol. 59. №4, Part 2. P. S385–S399.
2. Беккер Г. С. Экономический анализ и человеческое поведение. *Thesis*. 1993. № 1. С. 24–40.
3. Lazear P. E. Economic Imperialism. *The Quarterly Journal of Economics*. 2000. Vol. 115. №2. P. 99–146.
4. Sen A. Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory. *Philosophy & Public Affairs*. 1977. Vol. 6. №4. P. 317–344.
5. Simon H. A. Rationality as Process and as Product of Thought. Richard T. Ely Lecture. *The American Economic Review*. 1978. Vol. 68. №2. P. 1–16.
6. Gigerenzer G., Selten R. Bounded Rationality. *The Adaptive Toolbox*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press. 2001.
7. Kahneman D. Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *The American Economic Review*. 2003. Vol. 93. №5. P. 1449–1475.
8. Conlisk J. Why Bounded Rationality? *The Journal of Economic Literature*. 1996. Vol. XXXIV. P. 669–700.
9. Blume L. E., Easley D. Rationality. URL: <http://tuvalu.santafe.edu/~leb/rat03.pdf> (дата звернення: 07.03.2018).
10. Vriend N. J. Rational behavior and economic theory. *Journal of Economic Behavior & Organization*. 1996. Vol. 29. P. 263–285.
11. Smith A. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Chicago: The University of Chicago Press. 1976.

12. Sen A. Adam Smith and the contemporary world. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*. 2010. Vol. 3. № 1. P. 50–67.
13. Da Silva J. V. S., Marin S. R. Limitations on the Perspective of Representative Economic Agent: Agent-Based Model's Alternative. URL: <http://economic-philosophy2017.weaconferences.net/files/2017/09/WEA-EconomicPhilosophyConference2017-Silva-and-Marin.pdf> (дата звернення: 07.03.2018).
14. Mill J. St. On the Definition of Political Economy; and on the Method of Investigation Proper to It. URL: <http://www.econlib.org/library/Mill/mlUQP5.html> (дата звернення: 07.03.2018).
15. Persky J. The Ethology of Homo Economicus. *The Journal of Economic Perspectives*. 1995. Vol. 9. № 2. P. 221–231.
16. O'Boyle E. J. Requiem for Homo Economicus. *The Journal of Markets and Morality*. 2007. Vol. 10. № 2. P. 321–337.
17. Bentham J. An Introduction to the Principles of Morals and Legislation. URL: <http://www.earlymoderntexts.com/assets/pdfs/bentham1780.pdf> (дата звернення: 10.03.2018).
18. Graziano M., Schiliro D. Rationality and choices in economics: behavioral and evolutionary approaches. URL: https://mpira.ub.uni-muenchen.de/35971/1/Graziano-MSchilir_D_Choice_and_Rationality_Jan2012.pdf (дата звернення: 07.03.2018).

REFERENCES

1. Arrow, K. J. (1986). Rationality of self and others in an economic system. *The Journal of Business*, 59(4), 385-399.
2. Becker, G. S. (1993). Economic analysis and human behavior. *Thesis, 1*, 24-40.
3. Lazear, P. E. (2000). Economic imperialism. *The Quarterly Journal of Economics*, 115(2), 99-146.
4. Sen, A. (1977). Rational fools: A critique of the behavioral foundations of economic theory. *Philosophy & Public Affairs*, 6(4), 317-344.
5. Simon, H. A. (1978). Rationality as process and as product of thought. Richard T. Ely lecture. *The American Economic Review*, 68(2), 1-16.
6. Gigerenzer, G., & Selten, R. (2001). *Bounded rationality. The adaptive toolbox*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
7. Kahneman, D. (2003). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *The American Economic Review*, 93(5), 1449-1475.
8. Conlisk, J. (1996). Why bounded rationality? *The journal of economic literature*, XXXIV, 669-700.
9. Blume, L. E., & Easley, D. (2007). *Rationality*. Retrieved from <http://tuvalu.santafe.edu/~leb/rat03.pdf>.
10. Vriend, N. J. (1996). Rational behavior and economic theory. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 29, 263-285.
11. Smith, A. (1976). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Chicago: The University of Chicago Press.

12. Sen, A. (2010). Adam Smith and the contemporary world. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, 3(1), 50-67.
13. Da Silva, J. V. S., & Marin, S. R. (2017). *Limitations on the perspective of representative economic agent: Agent-Based model's alternative*. Retrieved from <http://economic-philosophy2017.weaconferences.net/files/2017/09/WEA-EconomicPhilosophy-Conference2017-Silva-and-Marin.pdf>.
14. Mill, J. St. (1844). *On the definition of political economy; And on the method of investigation proper to it*. Retrieved from <http://www.econlib.org/library/Mill/mlUQP5.html>.
15. Persky, J. (1995). The Ethology of Homo Economicus. *The Journal of Economic Perspectives*, 9(2), 221–231.
16. O'Boyle, E. J. (2007). Requiem for Homo Economicus. *The Journal of Markets and Morality*, 10(2), 321–337.
17. Bentham, J. (1789). *An introduction to the principles of morals and legislation*. Retrieved from <http://www.earlymoderntexts.com/assets/pdfs/bentham1780.pdf>.
18. Graziano, M., & Schiliro, D. (2012). *Rationality and choices in economics: behavioral and evolutionary approaches*. Retrieved from https://mpra.ub.uni-muenchen.de/35971/1/GrazianoMSchilir_D_Choice_and_Rationality_Jan2012.pdf.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2018 р.

Стаття пройшла рецензування 11.04.2018 р.

Стаття рекомендована до опублікування 16.04.2018 р.

О. З. ВАТАМАНЮК

доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії Львівського національного університету імені Івана Франка, Україна, г. Львів

РАЦИОНАЛЬНОСТЬ ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ: КЛАССИЧЕСКИЙ И НЕОКЛАССИЧЕСКИЙ ПОДХОДЫ

Выявлены особенности понимания рациональности поведения человека в рамках классической и неоклассической традиций. Показано, что в основе этого подхода лежит идея о преследовании индивидами собственных интересов, которые на языке современной экономической науки описывают системой их предпочтений. Отмечено, что особый вес понятие рациональности приобретает вследствие использования его в социальном контексте.

Ключевые слова: рациональность поведения индивидов, «экономический человек», собственные интересы, система предпочтений, максимизирующее поведение, согласованность выбора.

O. Z. VATAMANIUK

Doctor of Sciences (Economics), Professor, Professor of Economics Department, Ivan Franko National University of Lviv, Ukraine, Lviv

RATIONALITY OF HUMAN BEHAVIOR IN ECONOMICS: CLASSICAL AND NEOCLASSICAL APPROACHES

Problem setting. Due to the instability of Ukrainian economy' development during last decade the role of scientifically based recommendations for the sustainable growth attaining is permanently increased. The efficiency of forecasts grounded on economic models to a great extent depends on the reasonability of the assumptions that lay in their basis. One of the key problems in this process concerns human behavior modeling.

Recent research and publications analysis. Different facets of the rationality of human behavior are considered in numerous studies. During two last decades, the progress of bounded rationality theories caused the renaissance of interest in this field. Still, the adherents of neoclassical approach find out persuasive arguments in favor of unbounded rationality in different contexts.

Paper objective. The purpose of this article is to trace the evolution of rational human behavior interpretation within classical and neoclassical traditions.

Paper main body. According to Nobel Prize winner K. Arrow, «economic theory, since it has been systematic, has been based on some notion of rationality.» Therefore it seems a proper idea to start with «The Wealth of Nations.» A. Smith started out the systematic analysis of the behavior of individuals who pursue their self-interests under competition. Since that time the interpretation of individual rationality as self-interests pursuing was laid down in the center of classical (and later – neoclassical) approach. At the end of XIX century to describe a hypothetical individual used by J. St. Mill for the analysis of economic decisions of humans his critics have implemented the term *economic man* or *Homo economicus*.

According to the «economic imperialism» point of view, the success of economics in the second part of the previous century is caused by its rigorous language and solid methodology; the starting point here is that rational individuals engage in maximizing behavior under given constraints. Maximization assumption means that clear and predictable behavioral responses to any stimulus become possible. Hence such approach to individual rationality allows making reliable predictions concerning new situations.

From the «technical» side individual self-interests are defined through the individual preferences. Consequently, *Homo economicus* is determined today as individual with defined preferences pursuing self-interest and trying to do the best given his opportunities. The emphasis on preferences results in understanding rationality as an individuals' consistency of choice. The alternative view is presented by the theory of intentional behavior based on «folk» psychology.

Some important questions are arising due to the role of preferences in interpreting rationality. These concern the possibility of «vicious circle», because of explaining behavior in terms of preferences which in turn revealed only by behavior, preferences stability and plausibility of assumption about single preference ordering. Still, these questions can be answered worthily within the neoclassical theory.

Conclusions of the research. The rationality assumption of some kind is one of the key elements of any theoretical construction in economics. Within classical and neoclassical approaches rationality is interpreted as self-interests pursuing by an individual with strictly defined preferences who is trying to do the best under given constraints. Since economics concerns mostly the explanation of aggregated rather individual behavior, the notion of rationality acquired special importance through its embedding in a social context. As a result, today is often suggested that rationality is more the feature of different types of institutions, in particular, markets, than individuals.

Short Abstract for the article

Abstract. The features of human behavior rationality' interpretations within classical and neoclassical traditions are studied. It is shown that in the core of this approach remains the idea that individuals pursue their self-interests, which are described by preferences ordering. It is underscored that special importance of the notion of rationality is acquired through its embedding in a social context.

Keywords: the rationality of human behavior, «economic man», self-interests, the system of preferences, maximizing behavior, consistency of choice.

Article details:

Received: 12 March 2018

Revised: 11 April 2018

Accepted: 16 April 2018