

Янович П. А., ст. преподаватель каф. «Экономика и право»

Белорусский национальный технический университет
г. Минск, Республика Беларусь

В экономике решения принимаются человеком, но последствия этих решений являются непредсказуемыми из-за человеческой природой. Джон Кейнс считал, что «на сцене экономики появляются разные действующие лица, которые не всегда руководствуются рациональными решениями, так как некоторые виды экономических решений предприняты как «животный инстинкт», который является основной причиной возникновения колебаний в экономике» [1, р. 11]. При анализе этих "животных инстинктов" психология оказывается очень полезной. «Экономическая психология как наука, использует знания о человеческом уме и психике для объяснения экономического поведения» [2, р. 33]. Разница между экономической психологией и поведенческой экономикой заключается в том, что «первые создают психологию и интересуются экономикой, а вторые создают экономику и интересуются психологией» [2, р. 34]. Адам Смит в своей книге «Теория нравственных учений» писал «о влиянии эмоций, одобрения, неодобрения, честности и отвращения к потере при принятии решений» [3, р. 128]. Джереми Бентам – последователь Смита, создатель теории полезности, попытался «измерить» чувство счастья, а не только полезность потребления товаров» [3, р. 268]. Джон Морис Кларк определил, что «экономисты должны учитывать человеческую природу человека» [4, р. 17]. Джозеф Шумпетер заметил, что «экономисты использовали психологию только тогда, когда она казалась им полезна. Они предпочли здоровый смысл, а не данные полученные из психологических исследований» [4, р. 20]. Другой экономист, Гари Беккер в работе «Теория преступления» указал на «участие психологических элементов в принятии экономических решения» [5, р. 129]. В 1992 году он получил Нобелевскую премию за «Распространение теории рациональных решений на все сферы человеческого поведения» [5, р. 131]. Джордж Катона подчеркивал, что «между психологическими стимулами и экономическими эффектами

вмешиваются психологические переменные». Он утверждал, что «есть определенные законы, которые полезны для экономистов, поэтому что они могут обогатить его мышление» [4, р. 33]. Герберт Саймон предложил людям «вместо того, чтобы искать лучшее решение из возможных, довольствоваться принятием решений, которые достаточно просты» [6, р. 519]. Он первым пришёл к выводу, что «люди просто не способны к рациональному поведению, описанному в стандартных моделях рационального выбора» [7, р. 291]. В 1979 году появились работы Канемана и Тверского, а позже Тайлера, положившие начало развитию новой тенденции, называемой «поведенческой экономикой» [8, р. 24].

Список литературы

1. G.A. Akerlof, R.J. Shiller, *Zwierzece instynkty*, Studio EMKA, Warszawa 2010, s. 280.
2. T. Zaleskiewicz, *Psychologia ekonomiczna*, PWN, Warszawa 2011, s. 436.
3. L. Próchnicki, *Z dziejów myśli ekonomicznej*, Infoplan, Warszawa 2006, s. 154.
4. J.M. Clark, *Economics and Modern Psychology*, „Journal of Political Economy” 1918, Vol. 26 (1), s. 4, cyt. za: *Psychologia ekonomiczna*, red. T. Tyszka, GWP, Sopot 2004, s. 613.
5. *Mikroekonomia*, red. D. Kopycinska, Katedra Mikroekonomii US WNEiZ, Szczecin 2005, s. 366.
6. N.G. Mankiw, M.P. Taylor, *Mikroekonomia*, PWE, Warszawa 2009, s. 623.
7. R.H. Frank, *Mikroekonomia, jakiej jeszcze nie było*, GWP, Gdansk 2007, s. 720.
8. A. Solek, *Ekonomia behawioralna a ekonomia klasyczna*, „Zeszyty Naukowe PTE” 2010, nr 8, s. 24.