

**ПОНИМАНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО
КАПИТАЛА ПОВЕДЕНЧЕСКИМИ ЭКОНОМИСТАМИ
Д. КАНЕМАНОМ И А. ТВЕРСКИ**

При рассмотрении индивидуального человеческого капитала отдельное внимание стоит обратить на ученых-экономистов представителей такого нового раздела экономической теории как поведенческая экономика, с появлением которого появились и новые взгляды на человека, и новые подходы к пониманию индивидуального человеческого капитала.

И если классическая экономическая теория в большинстве случаев предполагает, что индивидуальный человеческий капитал в своём развитии и функционировании придерживается понятий рациональности, учитывает возможные риски и максимизирует собственную выгоду, то поведенческие экономисты заявляют, что реальная жизнь, в которой существует человек, является гораздо сложнее и интереснее (многограннее) простой традиционной экономической модели. Традиционная экономическая теория исходит из модели рационального выбора, то есть имеется в виду, что человек является рациональным существом и всегда принимает рациональные решения, что у него имеется своя упорядоченная согласованная шкала предпочтений и что человек максимально использует имеющуюся у него информацию. Поведенческая экономика в свою очередь ставит под сомнение представления о человеке как о рациональном существе. Поведенческие экономисты утверждают, что человек вообще не рационален при принятии очень многих решений, что на самом деле люди не умеют хорошо считать, обладают ограниченной силой воли и их рациональность очень ограничена. А каждый отдельный человек, когда принимает какие-либо решения, очень часто опирается скорее на свою интуицию, эмоции, моральные принципы и убеждения, чем на логические заключения. Поведенческие экономисты делают упор на то, что индивидуальный человеческий капитал существует и развивается не только в мире рыночных отношений, но также и в мире социальных норм, и между этими мирами возможны как несоответствия, так и конфликты. И человек, находясь в центре этих миров, а очень часто и на пересечении их, принимает иррациональные решения, поддается порыву чувств и совершает ошибки.

Таким образом, поведенческие экономисты отводят особую роль в индивидуальном человеческом капитале таким его составляющим, как эмоции, чувства, интуиция, убеждения и моральные принципы, и жизнь они считают гораздо сложнее, чем простая математическая модель. Они считают, что психологические факторы, влияющие на индивидуальный человеческий капитал, в состоянии взять верх над таким материальными выгодами как деньги, которые считаются классическими экономистами как основной стимул деятельности человека.

И здесь следует сказать, что поведенческая экономика, учитывая психологические особенности человеческого восприятия и суждения, таким образом, оказывает существенное влияние на формирование и развитие индивидуального человеческого капитала.

Так основоположники поведенческой экономики Д. Канеман, лауреат Нобелевской премии 2002 года и его коллега А. Тверски, доказали, что очень часто поступки человека идут в разрез с утверждениями классической экономической теории. В своей статье «Теория перспектив: анализ принятия решений в условиях риска» [1], которая по мнению специалистов считается второй из наиболее цитируемых статей в экономической науке в период с 1975 по 2000 года, и «Достижения в теории перспектив: обобщенное представление неопределенности» [2] они показали результаты большого количества опытов, из которых следовало, что человек не может рационально оценивать размер ожидаемых выгод и потерь, а так же их вероятность. Необходимо учитывать, как человек по-разному реагирует в одинаковых ситуациях (с позиции выгод и потерь) в зависимости от того, теряет он или выигрывает. Каждый отдельный человек боится потерь и поэтому он готов рисковать, чтобы их избежать, но не хочет рисковать, чтобы получить выгоду.

Из экспериментов этих учёных следует обратить внимание на то, что человек плохо оценивает вероятность и склонен ошибаться при её оценке. Человек недооценивает вероятность событий, наступление которых очень велико и склонен переоценивать события, вероятность наступления которых мала. Даже студенты математики, которые хорошо знают теорию вероятности, в реальной жизни не применяют свои знания, а пользуются сложившимися у них стереотипами, предрассудками и эмоциями.

Исходя из своих опытов и экспериментов Д. Канеман и А. Тверски, вместо теории принятия решений, которая основывалась на теории вероятности, предложили новую теорию перспективы, согласно которой обычный человек не в состоянии правильно оценить будущие

выгоды в абсолютном выражении, а оценивает он их в сравнении с каким-то определённым общепринятым стандартом и стремится, прежде всего, при этом не допустить ухудшения своего положения. С помощью этой теории перспективы ученые предлагали объяснить множество нерациональных поступков человека, которые невозможно объяснить с позиций классической экономической теории.

В своей книге «Думай медленно... решай быстро» [3] Д. Канеман обратил внимание на такой элемент индивидуального человеческого капитала как мышление. Он говорил, что сам процесс мышления кажется нам со стороны понятным, осознанным и последовательным, то есть одна осознанная мысль следом за собой вызывает следующую мысль. Но наш мозг, как отмечал Д. Канеман, может работать и по-другому, то есть многие мысли у человека возникают в сознании неизвестно откуда. Он приводит такой пример, когда человек видит, что на столе стоит лампа и в то же время он не может сказать, откуда у него взялась мысль, что перед ним на столе стоит именно лампа. Отсюда он делает вывод, что умственная деятельность человека, которая в свою очередь ведет к принятию решений, обычно происходит незаметно для самого человека, и он не может проследить и осознать возникновение мысли и её дальнейшее последовательное движение. В этой же книге он подробно рассматривает такой элемент индивидуального человеческого капитала как интуиция и ошибки интуиции.

Следует отметить, что в реальной жизни человек не только доверяет своими впечатлениям и чувствам, но и руководствуется ими, и уверенность человека в собственной интуиции, как правило, оправдана. Но бывают и такие ситуации, когда человек опираясь на свою интуицию, совершает ошибки и только объективный сторонний наблюдатель в состоянии заметить эти ошибки.

ЛИТЕРАТУРА

1 Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*. 1979. Vol. 47, No 2. P. 263-292.

2 Tversky A., Kahneman D. Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty // *Journal of Risk and Uncertainty*. 1992. Vol. 5, No 4. P. 297-323.

3 Канеман, Даниэль. Думай медленно...решай быстро: перевод с английского/Даниэль Канеман. – Москва: Издательство АСТ, 2018. – 653с.