
К ВОПРОСУ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ТЕОРИИ ПОЛЕЗНОСТИ В ИССЛЕДОВАНИИ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ

С.А. Панов, А.Д. Рагульский

Рассматриваются представления о человеке как об элементе экономической системы с точки зрения разных научных школ на различных этапах становления науки о хозяйствовании. Анализируется понятие «полезность», его возникновение и трансформация. С позиций теории измерений обосновывается возможность конструктивного использования понятия «кардинальная полезность» для исследований поведения потребителя. Кроме того, рассматривается аппарат теории психологической установки как методологической базы для дальнейшего развития теории полезности.

Ключевые слова: теория полезности, кардинализм, ординализм, теория измерений, теория психологической установки.

ВВЕДЕНИЕ

Развитие экономической науки в последние десятилетия неразрывно связано с использованием междисциплинарных подходов. Наиболее заметна эта тенденция в исследованиях, связанных с проблемой предпочтений и поведения потребителя.

В этой работе мы проанализируем методологические подходы, применявшиеся на различных этапах становления хозяйственной науки, при изучении данных вопросов. Мы попробуем показать, что предпочтения индивида невозможно исследовать, не используя

аппарат психологической науки и математические методы.

«ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЧЕЛОВЕК» КАК ПЕРВАЯ МОДЕЛЬ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Понимание (пусть даже только интуитивное), что сама природа экономики основана на природе человека (со всеми психофизическими особенностями, включая прямохождение, социальную психологию и пр.), существовало, по крайней мере, со времен Адама Смита. Не случайно свою экономическую модель он связывал с моделью антропологической – «экономическим человеком».

Однако ни А. Смит, ни его последователи так и не сумели по достоинству оценить роль человеческих ресурсов. В их системе взглядов гораздо большее значение имеет «невидимая рука», по мановению которой и действуют люди. Соответственно строится и классическая модель человека, т.е. «фантома, имеющего мало общего с реальными людьми», как пишет Л. Мизес. Далее, комментируя смитовскую трактовку «экономического человека», он отмечает: «последний рассматривается, как совершенный эгоист, осведомленный обо всем на свете и сосредоточенный исключительно на накоплении все большего богатства» (цит. по: (Ядгаров, 1996, с. 67)). Фактически экономисты-классики превращали человека в такую биологическую машину, управляемую «невидимой рукой» (Рагульский, 2008, с. 6).

Причин для столь примитивного представления человека «в целях экономической теории», по нашему мнению, было две. Во-первых, даже незначительно более сложно устроенный «экономический человек» во много крат усложнял бы хозяйственную картину мира. Наука того времени даже методологически к этому готова не была.

Во-вторых, что важнее, классическая политэкономия – это дитя эпохи просвещения

© Панов С.А., Рагульский А.Д., 2012 г.

(Ойкен, 1996, с. 39). Хорошо известно о связях Д. Юма и А. Смита с французскими энциклопедистами. Они отождествляли разумность и с естественностью, и со справедливостью, и с практичностью. Таким образом, в их понимании нормальное состояние и поведение человека всегда разумно, справедливо и практично, но разумности и естественности мешают ограничения в виде обычаев, которые общество накладывает на индивида. То есть для построения совершенного общества надо было освободить человека от гнета условностей, навязываемых ему «старым миром»¹, тогда действуя разумно, а значит, естественно и справедливо, человечество создаст идеальный социум. Точно так же и, по мнению А. Смита, «экономические люди», исходя из абсолютного эгоизма и разумности, должны создать совершенную систему хозяйствования.

В тесном родстве с просветительской философией находился утилитаризм, поборниками которого были и Д. Юм, и А. Смит. Эта доктрина дополняет взгляды просветителей элементами берклианства. С точки зрения утилитаристов, суть явлений непознаваема, а нравственные оценки всегда относительны, поэтому они признавали ценность только за действиями и идеями, приносящими очевидную практическую пользу. Таким образом, вновь выстраивалась схема «разумность – естественность – практичность».

Классическая политическая экономия была первой парадигмой хозяйственной науки. Собственно, благодаря классикам экономика и сформировалась как научная дисциплина, так как именно ими в качестве аналитического инструмента впервые было использовано построение абстрактной логической схемы. Фактически схема функционирования народного хозяйства, предложенная А. Смитом, и была первой моделью экономики. Она пред-

ставляла собой внутренне непротиворечивую, но достаточно простую абстрактную систему, в которую не вписывалось множество наблюдаемых в жизни фактов. Вряд ли это можно поставить в вину А. Смигу, ведь это был первый опыт построения экономической модели. Однако в дальнейшем экономисты-классики исследовали преимущественно не столько хозяйственную практику, используя смитовскую модель как аналитический инструмент, сколько саму эту модель в отрыве от экономических реалий.

Разумеется, нельзя отрицать того влияния, которое работы экономистов-классиков оказали на последующее развитие методологии хозяйственной науки. Используя разработанную ими модель, они сумели исследовать вопросы, к которым их предшественники, физиократы и меркантилисты, лишь нащупывали подходы. Классиками были выдвинуты идеи, не потерявшие своего значения и по сей день, как, например, теория сравнительных преимуществ. Однако элегантность и простота аппарата классической политэкономии были и ее «ахиллесовой пятой», монетарный анализ, разработанный физиократами, а также многие феномены хозяйственной жизни, которые были известны уже меркантилистам, не смогли вписаться в эту модель. И, к сожалению, в классическую схему не вписался главный экономический феномен – человек.

ТЕОРИЯ ПОЛЕЗНОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ ИССЛЕДОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ

На смену классической политэкономии пришел маржинализм. По мнению А. Маршалла, одного из крупнейших представителей этой школы, «экономическая наука занимается изучением того, как люди существуют, развиваются и о чем они думают в повседневной жизни. Но предметом ее исследования являются главным образом те побудительные

¹ Как отмечал О. Кошен, в просветительской литературе часто фигурировал некий «пришелец» (например, гурон), который, попав в Европу, развешивал с точки зрения «здорового смысла» ее традиции, обычаи и условности (см.: (Кошен, 2004, с. 35)).

мотивы, которые наиболее сильно и наиболее устойчиво воздействуют на поведение человека в хозяйственной жизни» (Маршалл, 1993, с. 69).

Основным понятием раннего маржинализма была «кардинальная» полезность. Ее можно обозначить как однозначно определенную функцию количеств благ, находящихся в распоряжении потребителя (Шумпетер, 2004, с. 1399). Это означает, что каждому ощущению удовлетворения ставится в соответствие число, причем это соответствие является единственным в данном выборе единицы измерения («единичное удовлетворение»).

Кардинальная полезность – одна из первых попыток построения формализованной психологической модели. Безусловно, разрабатывая ее, экономисты преследовали исключительно свои цели, но, вне всякого сомнения, эта методология применима и в других дисциплинах: в социологии, политологии, собственно психологии и пр. Отметим также, что модели, создававшиеся в дальнейшем в рамках позднего маржинализма и неоклассицизма (теория рационального выбора), также носят универсальный характер (Швери, 1997, с. 36).

Однако на пути развития кардинализма нашлось два «камня преткновения». Первый – сложность фактического измерения полезности, связанная с отсутствием необходимого математического аппарата (в первую очередь в области нелинейной динамики). Второй – проблема межличностного сравнения полезности. Допустим, субъективная полезность измерима, но у каждого конкретного индивида функция полезности будет своя. В таком случае согласование, сравнение, сложение, агрегирование субъективных полезностей становятся невозможными.

Оба «камня» можно обойти, используя ординалистскую методику, когда наборы благ не оцениваются количественно, а ранжируются по порядковой (ординальной) шкале полезности.

Ранее А. Маршалл предложил измерять кардинальную полезность по ее наблюдаемым следствиям: по соотношению количеств

потребляемых товаров. Для этого предполагалось использовать аппарат кривых безразличия, ранее разработанный Ф.И. Эджуортом. Ординалисты же, позаимствовав эту методику, использовали ее только для анализа «наблюдаемых следствий», окончательно вынося полезность «за скобки». Приобретение такого аналитического аппарата позволило ординализму стать господствующей доктриной.

Таким образом, экономическое поведение человека, игнорировавшееся ранее классиками, вошло в сферу внимания хозяйственной науки. Однако фактически оно рассматривалось не как активно действующая сила, скорее поведение воспринимали как параметр системы, влияющий на функционирование производительных сил.

Поведение не рассматривалось как экономический феномен, оно считалось явлением психологической природы, а потому, хотя и подлежало учету, но не подлежало исследованию. В результате детальное изучение, а главное – прогнозирование динамики экономического поведения индивида стало невозможным.

Методологическая установка, предполагающая абстрагирование от природы вещей и анализ только внешних проявлений, жертвой которой в начале XX в. стали экономическая психология и кардинализм, явилась следствием распространения позитивистской философии.

Позитивизм возник на основе все того же утилитаризма и представлений эпохи Просвещения, а его основателями стали выдающийся английский экономист Дж.С. Милль и французский социолог О. Конт. И как утилитаризм ранее «не пустил» в экономику реального человека, заменив его фантомом («экономическим человеком»), так и позитивизм не позволил развиваться экономической психологии, заменив кардинальную полезность ординальной.

Интересно отметить, что примерно в то же время, когда в теории полезности возобладал ординализм, в психологии (опять же под влиянием позитивизма!) возникло течен-

ние, известное под названием «бихевиоризм» (от англ. behavior – поведение), пытавшееся создать психологию «без психологии». Предметом исследования вместо сознания должно было стать поведение, а субъективный (интроспективный) метод следовало отвергнуть, утвердив вместо него объективный. Мозг считался «таинственным ящиком», соотносить с которым психологические проблемы бессмысленно (Ярошевский, 1974, с. 186).

Здесь наблюдается почти полная аналогия с процессами, происходившими под влиянием позитивизма в экономике. К параллелям в развитии хозяйственной науки и психологии мы еще вернемся, сейчас стоит отметить, как под влиянием близких по сути философско-гносеологических доктрин – утилитаризма и позитивизма – в разные времена человек, основное действующее на экономической сцене лицо, дважды выпадал из сферы внимания науки.

ПОЛЕЗНОСТЬ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ТЕОРИИ ИЗМЕРЕНИЙ

Возвращаясь к нашей основной теме, отметим, что позиции ординализма до сих пор сильны в экономике, но, несмотря на это, кардинальная полезность всегда оставалась в поле зрения ученых, и сейчас интерес к ней вновь растет. Вопрос об измерении полезности был принципиально разрешен еще в 1936 г. Ф. Альтом (Alt, 1936). Необходимые и достаточные условия существования возможности межличностного сравнения в настоящее время также определены. Существенную роль здесь сыграли работы Ю.Н. Гаврильца, и в первую очередь книга «Целевые функции социально-экономического планирования», увидевшая свет в 1983 г.

«Целевая функция $u(x)$ для самого индивида является *выражением его собственных, внутренних установок и предпочтений*, для внешнего наблюдателя она есть *способ*

описания наблюдаемого поведения (курсив Ю.Н. Гаврильца. – А.Р.), – пишет он в этой работе. – Однако, несмотря на последнее обстоятельство, способ описания с помощью целевой функции опирается на установленные психологией и социологией факты, которые подтверждают наличие у человека системы оценок им явлений внешнего для него мира и собственных актов деятельности». Как можно видеть, автор связывает наличие у человека целевой функции (функции полезности) с его субъективной системой оценок. «Человеческое сознание не просто отражает объективную реальность, – пишет Ю.Н. Гаврилец, – но и “окрашивает” ее в те или иные эмоциональные цвета желаний, нежеланий, предпочтений и субъективного отношения. Математическая теория полезности есть только один из самых первых шагов на пути моделирования этого субъективного отношения как элемента поведения человека» (Гаврилец, 1983, с. 29).

Итак, целевая функция индивида обусловлена его представлениями о себе и внешнем мире, вариантами своих действий (бездействия) в отношении объектов внешнего мира. Каким же образом следует решать проблемы измерения и межличностного сравнения значений целевой функции?

Пусть множество альтернатив является реальной системой, элементы которой связаны между собой соответствующими эмпирическими отношениями. Моделирование (описание) такой системы состоит в определении некоторой абстрактной системы, каждый из элементов которой однозначно сопоставляется с соответствующим элементом описываемой системы.

Измерение фактически представляет собой моделирование, т.е. однозначное сопоставление элементов реальной системы (множества альтернатив в данном случае) элементам абстрактной системы, которыми в нашем случае выступают действительные числа (Гаврилец, 1983, с. 20).

Однако модель имеет гносеологическую ценность только при условии, что ее элементы связаны отношениями, эквивалентными тем,

в которые вступают соответствующие им элементы реальной системы. Как мы отмечали ранее, определение кардинальной полезности означает однозначные сопоставления ощущению удовлетворения от каждого элемента множества альтернатив действительного числа. Определение ординальной полезности представляет собой сопоставление ощущений удовлетворения соответствующей точки на шкале, причем эти точки жестко связаны отношением порядка, хотя им и могут быть приписаны числовые значения. В обоих случаях мы имеем дело с сопоставлением реальной системы с отношениями некоторого подмножества множества действительных чисел. Таким образом, определение функции полезности нам следует рассматривать как задачу теории измерения.

Необходимо отметить следующее: выше мы уже говорили о параллелях между развитием психологической науки и представлениями о роли человеческого фактора в экономике. Этот параллелизм будет еще очевиднее, если учесть, что теория измерений, важность которой для исследования проблемы потребительского выбора сложно переоценить, возникла не в рамках физико-математических или технических дисциплин, а именно в рамках психологической науки (Стивенс, 1960).

Очевидно, что в общем случае для произвольной эмпирической системы может быть построена не одна, а несколько шкал. Поскольку все они числовые модели одного и того же признака, то все они эквивалентны между собой и могут быть описаны единственным способом. Если все эквивалентные шкалы могут быть получены из какой-то одной с помощью некоторого класса преобразований $\{\varphi\}$, этот класс (группа) и определяет «единственность» измерения. Очевидно, что группа допустимых преобразований (ГДП) определяется особенностями измеряемого признака и в свою очередь определяет тип шкалы, по которой измеряется данный признак.

Наибольшее распространение получили следующие шкалы:

- шкала отношений, где $\varphi(x) = kx$, $k > 0$. По данной шкале измеряются длина, масса,

объем и пр. Здесь эквивалентные шкалы различаются только «ценой деления», т.е. масштабом;

- шкала интервалов, где $\varphi(x) = kx + l$, $k > 0$. Здесь допускается не только масштабирование, но и сдвиг «начало координат». По этой шкале измеряется температура;

- порядковая (ординальная) шкала допускает любое монотонное (обычно положительное при $\varphi'(x) > 0$) преобразование. По такой шкале измеряется ординальная полезность.

Проблема адекватности (осмысленности) в теории измерений состоит в определении таких количественных утверждений, истинность или ложность которых не зависит от допустимых преобразований шкалы. Не останавливаясь на этом вопросе подробно, отметим лишь, что для шкалы отношений инвариантными относительно преобразований шкалы являются функции, оперирующие отношениями переменных:

$$H = \Phi \left(\frac{x_1}{x_2}, \frac{x_2}{x_3}, \dots, \frac{x_{n-1}}{x_n} \right),$$

а для интервальной шкалы – функции, оперирующие отношениями разностей («интервалов») переменных:

$$H = \Phi \left(\frac{x_2 - x_1}{x_3 - x_2}, \frac{x_3 - x_2}{x_4 - x_3}, \dots, \frac{x_{n-1} - x_{n-2}}{x_n - x_{n-1}} \right).$$

Таким образом, выбор между кардинализмом и ординализмом оказался равносильным выбору между двумя типами шкал. Задача такого выбора сводится к задаче определения ГДП. Она была решена Ф. Альтом (Alt, 1936), который показал, что при выполнении ряда достаточно очевидных условий, «существует вещественная функция полезности $u(x)$, определенная с точностью до положительного линейного преобразования, такая что

$$\begin{aligned} x_2 \succ x_1 &\Leftrightarrow u(x_1) \geq u(x_2), \\ x_1 \rightarrow x_2 \succ x_2 \rightarrow x_3 &\Leftrightarrow \\ &\Leftrightarrow u(x_2) - u(x_1) \geq u(x_3) - u(x_2). \end{aligned}$$

Данный результат представляет собой формальное решение двух первых проблем теории измерения: проблемы представления и проблемы единственности» (Гаврилец, 1983, с. 31).

Таким образом, функция полезности измерима по интервальной шкале. В дальнейшем функцию полезности такого типа мы будем называть интервальной (ИФП). Фактически ИФП возвращает нас к кардинальной полезности. Более того, Ю.Н. Гаврилец решил задачу восстановления ИФП по известным уравнениям поверхностей безразличия (Гаврилец, 1983, с. 35–37).

Теперь на пути развития кардинализма остался только вопрос согласования предпочтений. Не сложно заметить, что он представляет собой проблему единственности измерения в приложении к теории полезности и сводится к приведению различных шкал, соответствующих разным целевым функциям, к единой шкале. Поскольку мы имеем дело с ИФП, то допустимым преобразованием для шкалы, по которой измеряется полезность, является положительно определенное линейное преобразование. Таким образом, согласование предпочтений нескольких субъектов хозяйственной деятельности (на определенном отрезке времени) возможно в том случае, если функции полезности указанных индивидов (действовавшие в этом периоде) могут быть приведены к единому виду с помощью положительно определенного линейного преобразования. Этот факт также был доказан в работе Ю.Н. Гаврильца «Целевые функции социально-экономического планирования» (Гаврилец, 1983, с. 78–86).

Следует уточнить, речь может идти не только о межличностном согласовании, но и о «самосогласовании» полезности в тех случаях, когда в течение изучаемого промежутка времени предпочтения индивида менялись. «Самосогласование» также возможно лишь при условии, что целевые функции индивида, существовавшие на данном отрезке времени, могут быть приведены к единому виду с помощью положительно определенного линейного преобразования.

Возможность сравнения различных целевых функций говорит и о возможности приведения их к общему виду. Например, межличностное сравнение предполагает возможность построения групповой или даже общественной функции полезности, а «само-согласование» – целевой функции индивида, описывающей его поведение на более длительном промежутке времени.

Ю.Н. Гаврилец полагает, «что необходимым условием сохранения личности или индивидуальности (потребителя. – А.Р.) является возможность сопоставления своих индивидуальных удовлетворенностей во времени, наличие памяти о себе. Аналогично статистическая группа остается сама собой, если можно соотносить характеристики ее удовлетворенностей “прежде” и “теперь”. В случае невозможности такого соотнесения не имеет смысла говорить об одном индивиде или об одной группе, а следует говорить о разных индивидах, разных группах» (Гаврилец, 1983, с. 80).

Выше мы показали, как менялось отношение теоретиков экономики к роли человеческого фактора в экономике. Если классики использовали бессодержательное понятие экономического человека, то уже по мнению маржиналистов «экономическая наука занимается изучением того, как люди существуют, развиваются и о чем они думают в повседневной жизни» (Маршалл, 1993, с. 69). В конечном итоге, впрочем, интерес маржиналистов к человеку был весьма относительным: методы экономического анализа, применяемые ими, не предполагали выхода на эмпирическую психологию. Дело ограничивалось лишь ссылкой на некоторые психологические абстракции. Однако в настоящее время все больше повышается интерес к психологическим исследованиям в области экономики. Так, в 2002 г. нобелевским лауреатом по экономике стал американский психолог Д. Канеман за свои экспериментальные исследования по проблемам принятия решения в условиях неопределенности (Канеман, Словик и др., 2005).

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ТЕОРИИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ УСТАНОВКИ

Мы уже приводили мнение Ю.Н. Гаврильца о том, что предпочтения индивида базируются на его психологических склонностях, и о том, что «математическая теория полезности есть только один из самых первых шагов на пути моделирования этого субъективного отношения как элемента поведения человека». Очевидно, что результаты, полученные в рамках теории полезности, способны обогатить и психологическую науку. Сегодня уже невозможно изучать экономическое поведение человека как субъекта экономической деятельности, не опираясь на данные, полученные психологами.

В статье А.Д. Рагульского «Анализ роли психологической установки в динамике потребительского спроса» (Рагульский, 2010) на основе теории установки Д.Н. Узнадзе² рассматриваются различные типы изменения потребительского поведения. В частности, в данной работе существенное внимание уделяется проблеме «самосогласования» полезности. Вкратце остановимся на этом вопросе.

Что же такое психологическая установка? К. Обуховский приводит следующее определение: «Установка по отношению к предмету X является гипотетическим фактором (неизвестной переменной, диспозицией), проявляющимся в разнородных видах поведения, имеющих общую черту, а именно, определенное (положительное или отрицательное) отношение к данному предмету» (Обуховский, 1972, с. 50). Несколько упрощенно установку можно назвать стереотипом восприятия. Д.Н. Узнадзе дал несколько иное определение

² Узнадзе Дмитрий Николаевич (20.12.1886 (1.1.1887), село Сакар Зестафонского района Грузинской ССР, – 12.10.1950, Тбилиси) – выдающийся советский психолог и философ, академик АН Грузинской ССР, основатель грузинской школы психологии, автор теории психологической установки.

установки субъекта: «...его основная, его изначальная реакция на воздействие ситуации, в которой ему приходится ставить и разрешать задачи» (Узнадзе, 2001, с. 25). Ю.Н. Гаврилец и А.В. Карташева считают психологическую установку одним из «важнейших факторов, определяющих поведение человека», т.е. как «предрасположенность» к поведению. Далее они отмечают: «Экономическими установками можно считать различные нормы замещения, эластичности – поскольку они характеризуют локальное поведение, оптимальное с точки зрения субъекта». По мнению Ю.Н. Гаврильца и А.В. Карташевой, «зная эти нормы замещения, можно восстановить и функцию полезности индивида. Поэтому изменение экономических установок означает и изменение самих предпочтений, функций полезности» (Гаврилец, Карташева, 1997, с. 8). Ю.Н. Гаврилец и А.В. Карташева, как мы уже указывали, определяют экономические установки как «различные нормы замещения, эластичности». Очевидно, что $x_i = x_i(p, S)$, тогда при бюджетном ограничении $(p, x(p, S)) = S$ простые эластичности спроса по доходу $(E_j(p, S))$ удовлетворяют уравнению

$$\sum_j p_j E_j(p, S) = 1,$$

где $E_j(p, S) = dx_j/dS$.

Это условие отражает важный аспект формирования установок: потребитель, расходуя денежные средства, не может выйти за рамки ограничения бюджета. Таким образом, скорости изменения разных эластичностей должны быть согласованы. А это означает, что экономические установки взаимозависимы, между ними поддерживается своего рода баланс.

Чтобы оценить практическое значение этих представлений, вернемся к анализу динамики установок и функции полезности. Вначале рассмотрим ситуацию, когда цены и доход меняются незначительно. Динамика цен или дохода создает новую ситуацию, и для адекватного реагирования хозяйствующему субъекту необходимо приобрести новую «изначальную реакцию», т.е. установку и связан-

ную с ней функцию полезности. Очевидно, что субъект попытается приспособить свое потребление к новым условиям. Успешной эта попытка может быть, только если изменение ситуации не выходит за рамки прогноза. Но прогноз, помимо собственно предсказания каких-либо преобразований, определяет и некоторый стереотип их восприятия. При этом новая модель восприятия будет формироваться на основе действующих в тот момент стереотипов, как бы расширяя границы применения существующей установки (фактически речь идет не о формировании новой, а о трансформации старой). Таким образом, если прогноз верен, то изменение ситуации не повлечет существенной динамики экономической установки и функции полезности.

Очевидно, потребитель сможет без труда представить, как трансформируются его предпочтения при слабой динамике цен или дохода. Простота такого прогноза объясняется тем, что несущественное изменение данных факторов не вызовет и серьезных колебаний параметров целевой функции, иными словами, установка (как направленность на определенный тип экономического поведения) останется «в силе», возможно, незначительно трансформировавшись.

Здесь необходимо сделать небольшое отступление. Мы уже отмечали, что моделью установки является функция полезности. Как отразится на ее динамике «незначительная трансформация» психологической установки? Очевидно, что если новая «трансформированная» установка сформирована на базе прежних стереотипов и не влечет за собой каких-либо изменений в потреблении сверх прогнозировавшихся ранее, то при этом сохраняется и возможность «самосогласования» полезности, полученной индивидом до изменения установки и после. «Самосогласование» предпочтений на определенном отрезке времени, как мы помним, возможно и в том случае, если все функции полезности данного индивида, действовавшие в этом периоде, могут быть приведены к единому виду с помощью положительно определенного ли-

нейного преобразования. Таким образом, малыми изменениями дохода потребителя и цен следует признавать такие, когда возникающая в результате функция полезности может быть приведена к прежней с помощью интервального преобразования.

При более серьезном изменении обстановки первоначальная попытка адаптации может быть успешной лишь отчасти, поскольку возникающая установка неадекватна ситуации, так как испытывает влияние прежней. Набор потребляемых благ, задаваемый новой установкой, также будет связан с прежним набором благ, который обуславливала старая установка. Возврат к начальным значениям дохода и цен до момента полного угасания старой установки приведет к ее «реставрации». А это означает, что потребитель вернется к прежнему набору благ (Рагульский, 2010, с. 135).

Однако в более длительной перспективе, когда старая установка окончательно угасла, набор потребляемых благ уже не зависит от прежнего характера потребления, а определяется только условием максимизации полезности. В этом случае возврат к старым ценам и доходу не обязательно влечет за собой возврат к старой установке и прежнему набору потребляемых благ.

Также хотелось бы рассмотреть вопрос, который хотя и затрагивался в указанной статье, но не был разобран подробно.

Сравним понятия «психологическая установка» и «функция полезности». Очевидно, что и то, и другое можно назвать неизвестной переменной. По сути, функция полезности – математическая модель установки, и хотя она может иметь приложение не только в хозяйственной науке, но экономистам принадлежит честь ее первого построения.

Ф.В. Бассин рассматривает установку «как систему тенденций, вытекающую из существования критериев предпочтения “программ”, интимно включенных в процесс переработки информации, придающих определенную “значимость” поступающей информации, тем самым превращающих эту информацию в фактор регуляции».

Эта позиция несколько расходится с операционалистским представлением Д.Н. Узнадзе о психологической установке как «готовности к действию». Но именно такое определение понятия психологической установки стало одним из немногих пунктов, по которым теория Д.Н. Узнадзе подвергалась критике. Это определение слишком общо и не раскрывает сути явления. «За согласием, что установка представляет собой “готовность”, могут скрываться самые серьезные расхождения по поводу существа и закономерностей динамики этого феномена, например, по поводу того, какие системы в эту готовность вовлекаются...», – пишет Ф.В. Бассин. Также, по его мнению, из данного Д.Н. Узнадзе определения совершенно неясно, «какое место занимает установка в структуре деятельности: предваряет ли она действие или же сама лишь постепенно формируется в процессе целенаправленной деятельности и оправдано ли рассмотрение обеих возможностей как альтернативы» (Бассин, 1968, с. 236)?

«Перечень подобных вопросов можно было бы значительно увеличить, – продолжает Ф.В. Бассин. – И нетрудно показать, что по поводу многих из них существуют серьезные расхождения мнений даже среди тех, у кого определение установки как “готовности к действию” никаких возражений не вызывает» (Бассин, 1968).

Разумеется, теория Д.Н. Узнадзе более полно раскрывает природу явления психологической установки, нежели это можно предположить, проанализировав только данное им общее определение этого понятия. Однако для эффективного использования теории установки при исследовании поведения хозяйствующих субъектов нельзя ограничиваться только операционалистским подходом в методологии (необходимо помнить, что операционализм – разновидность «слабого» позитивизма, возникшая как синтез позитивистских идей и уже упоминавшегося нами бихевиоризма).

И хотя в термин «предпочтения» в определении Ф.В. Бассина вкладывается несколько иной смысл, нежели в теории полезности,

очевидно, что это понятие лучше удовлетворяет целям нашего исследования, нежели более привычное операциональное определение установки, используемое Д.Н. Узнадзе.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Мы рассмотрели историю развития теории полезности, а также методологические и гносеологические особенности рассмотрения данной проблемы на различных этапах развития хозяйственной науки. Как можно видеть, понимание роли человека как основного действующего лица в экономической практике претерпело существенное изменение: от «экономического человека» А. Смита до современных исследований, активно применяющих психологические методы. При этом нельзя не обратить внимание на определенный параллелизм в развитии теории полезности и психологической науки. Неоднократное проявление этих параллелей в различные исторические моменты случайным, по всей видимости, быть не может. Фактически теория полезности занимается моделированием одной из форм поведения человека. А поскольку ее подходы в определенной мере могут быть обобщены для использования психологами, то она оказывается не в состоянии обходиться без данных психологической науки. Очевидно, что дальнейшее развитие теории полезности, теории принятия решения и иных экономических дисциплин (таких как, например, маркетинг) немислимо без использования психологии, социологии и математических методов.

Литература

Бассин Ф.В. Проблема «бессознательного» (о неосознанных формах высшей нервной деятельности). М.: Медицина, 1968.

-
- Гаврилец Ю.Н.* Целевые функции социально-экономического планирования. М.: Экономика, 1983.
- Гаврилец Ю.Н., Карташева А.В.* Модель формирования связанных установок при активном участии индивидов // Математическое и компьютерное моделирование социально-экономических процессов. М.: ЦЭМИ РАН, 1997.
- Канеман Д., Словик П., Тверски А.* Принятие решения в условиях неопределенности. Правила и предубеждения. Харьков: Институт прикладной психологии «Гуманитарный Центр», 2005.
- Кошен О.* Малый народ и революция. М.: Айрис-пресс, 2004.
- Маршалл А.* Принципы экономической науки. М.: Прогресс, 1993.
- Обуховский К.* Психология влечений человека. М.: Прогресс, 1972.
- Ойкен В.* Основы национальной экономики. М.: Экономика, 1996.
- Рагульский А.Д.* Анализ роли психологической установки в динамике потребительского спроса // Экономика и математические методы. 2010. Т. 46. Вып. 2.
- Рагульский А.Д.* К вопросу о базисе и надстройке общества. Проблемы региональной экономики, 2008. Т. 1 (http://www.regec.ru/articles/vol1/2-Ragulski_Basisoobshestva.pdf).
- Стивенс С.С.* Математика, измерение, психофизика // Экспериментальная психология М.: Иностранная литература. 1960. Т. I.
- Швери Р.* Теория рационального выбора: универсальное средство или экономический империализм? // Вопросы экономики/ 1997. № 7.
- Шумпетер Й.А.* История экономического анализа: В 3 т. СПб.: Экономическая школа, 2004.
- Ядгаров Я.С.* История экономических учений. М.: Экономика, 1996.
- Ярошевский М.Г.* Психология в XX столетии. Теоретические проблемы развития психологической науки. М.: Политиздат, 1974.
- Alt F.* Über die Messbarkeit des Nutzen (Альт Ф. Об измеримости полезности) // Zeitschrift für Nationalökonomie. 1936. June.

Рукопись поступила в редакцию 26.02.2012 г.