



УДК 330.16

## Субъективная экономическая рациональность: теоретический экскурс

А. П. Вяткин

*Байкальский государственный университет экономики и права, г. Иркутск  
e-mail: vyat51@yandex.ru*

**Аннотация.** Трактовки рациональности в экономике и психологии весьма противоречивы, так как отражают разные стороны жизнедеятельности человека и общества. Показана эволюция представлений о рациональности в экономике и психологии, отражены недостатки классической и неоклассической теорий рациональности. Интегративный подход и применение общего принципа оптимизации ожидаемой полезности позволили обосновать понятие субъективной экономической рациональности для дальнейшего эмпирического исследования.

**Ключевые слова:** рациональность, ценность опыта, ценность решения, выгода, ожидаемая полезность, оптимизация.

Методологическая проблема субъективной экономической рациональности заключается в том, что теоретические подходы к рациональности в экономике и психологии существенно расходятся. С одной стороны, рациональность выступает как обязательное требование и, одновременно, фундаментальный признак экономического поведения. Само целостное сознание и поведение могут считаться экономическими именно в той степени, в которой являются рациональными, а иррациональное поведение экономической наукой вообще не рассматривается. С другой стороны, психологическая наука располагает целым рядом теоретических положений и эмпирических фактов, демонстрирующих отступление от рациональности в реальной жизни. Целью настоящей работы является апробация теоретических положений, позволяющих провести предварительное эмпирическое исследование субъективной экономической рациональности.

Один из смыслов интегративного подхода заключается в том, что психика человека является многоуровневой фрагментарной системой, обнаруживающей свой опыт в личностно-структурированных формах. Между фрагментами различных областей и уровней существует конфликтное напряжение. Бинарный характер оценки человеком собственного опыта приводит к усилению интрапсихического напряжения [6]. Первые представления о рациональности встречаются еще у Аристотеля: «Даже в познании, деле прекрасном и достойном, мы ставим одно знание выше другого». Рациональность проявляется не просто в виде разумности, но и как опреде-

ленные предпочтения, которые реализуются в выборе. В науке XVII–XVIII вв. сформировалась концепция рационализма как объективного знания о человеке: рациональная интуиция (Р. Декарт), разум и интуитивное знание (Б. Спиноза), богатство и связанные с ним неприятности (Д. Миль), гедонизм и недостаточная рациональность (Д. Бентам). Два последних положения обозначают истоки экономической рациональности, воплощенной в идее «экономического человека», который осуществляет исключительно рациональное поведение, т. е. является эгоистичным, расчетливым, стремящимся к выгоде, живущим по принципу «арифметики счастья». По А. Смит, «невидимая рука рынка превращает эгоистические рациональные устремления отдельных людей во всеобщее благо». Так называемая маржиналистская революция в экономике конца XIX в. породила модель «рационального максимизатора», т. е. человека, всегда стремящегося к максимизации полезности в потреблении (С. Джевонс, Л. Вальрас). Речь идет не о максимизации или неограниченности потребления, а об оптимизации соотношения блага и неприятности, связанной с добыванием этого блага. В соответствии с этой моделью, полезность от последующей единицы блага падает, а неприятность возрастает, и тогда неизбежно наступает момент, когда дальнейшее приращение блага дает не прирост удовольствий, а их сокращение, что и соответствует максимальной полезности блага [1]. Модель «экономического человека» применима лишь к массовому потребителю, а субъективные оценки и предпочтения не имеют смысла. Рациональность считается объективным критерием знания и действия, поскольку она характеризует достижение цели не с точки зрения непосредственно действующего субъекта, но скорее с позиций тех, кто обладает полной информацией (В. Парето).

Сторонники рационального выбора доказывали, что каждый индивид, предприниматель, хозяйствующий субъект, политик и т. д. действует рационально, т. е. соблюдает ряд условий. Во-первых, устанавливает свои собственные цели, определяет возможные альтернативы действия и упорядочивает их по приоритетности. Во-вторых, стремится достичь наибольшей выгоды, в чем бы она ни выражалась. Согласно этому принципу, на реальное поведение индивида оказывают влияние не какие-то высокие идеи и общественные интересы, а исключительно стремление максимизировать свою выгоду или интерес. Если он провозглашает даже альтруистические взгляды, то такое поведение оказывается для него в чем-то выгодным. В-третьих, индивиду, поступающему рационально, приходится взаимодействовать в обществе с другими индивидами, и он должен придерживаться соответствующих правил или определенного порядка. Следовательно, его рациональный выбор зависит также от совокупности существующих правил, хотя он вместе с другими в состоянии предпринять определенные действия по их изменению, если они сильно расходятся с его интересами.

Главный недостаток классической теории рациональности состоит в том, что она игнорирует факторы неопределенности, нестабильности и случайности, возникающие в реальных жизненных ситуациях. Однако защитники этой теории все-таки сводят индивидуальный выбор к максимизации его полезности при определенных условиях. Примером может служить ведение домашних хозяйств в рыночной экономике, когда хозяин выбирает продукты и распоряжается ими так, чтобы обеспечить их наибольшую полезность. Единственный аргумент, который приводят в защиту модели рационального выбора, заключается в том, что рыночная экономика, основанная на этой модели, работает более эффективно, чем другие способы хозяйствования.

Более поздние модели «экономического человека» включали ряд дополнений или трансформаций, однако в качестве центрального компонента оставалась экономическая рациональность, которая трактовалась как предварительная оценка плюсов и минусов доступных вариантов и выбор наилучшего из них. Ограниченность ресурсов – исходный постулат экономической теории – порождает неизбежность выбора между предпочтениями и ограничениями, побуждает искать и придерживаться оснований, которые можно оценивать и сравнивать. В качестве такого основания экономика, как правило, выбирает прибыль, а способом ее достижения определяет целерациональное действие. Экономическая рациональность как тип логики порождена индустриальной эпохой и имеет налет «технологического романтизма» – модели оптимизации, системные методы, крупномасштабные проекты преобразования природы. Краткое обобщение этих моделей позволяет выделить основные постулаты экономической рациональности:

1. Люди движимы экономическими интересами, их исключительная цель – извлечение полезности из экономического блага. Они обладают знанием и логикой, позволяющими делать экономический выбор, а необходимая для этого информация субъективно доступна.

2. Рациональность в экономической теории это характеристика абстрактной модели, а не интегральное свойство человека. Человек или организация, отступающие от принципа рациональности, экономической теорией вообще не рассматриваются.

3. Формально рациональность может быть определена следующим образом: субъект никогда не выберет альтернативу  $X$ , если в то же самое время ему доступна альтернатива  $Y$ , которая с его точки зрения, предпочтительнее  $X$ .

4. Экономическая рациональность есть институциональная ценность, т. е. стандарт, которому стремятся следовать большинство отдельных лиц. Тем не менее, это норма, которой люди могут подчиняться или не подчиняться.

Неоклассики отступили от постулата объективной рациональности, допуская возможность ее субъективной интерпретации. Одним из первых заговорил о такой интерпретации М. Вебер, считавший ее необходимой для раскрытия мотивов действующих лиц, вводя понятия целерациональ-

ного и ценностнорационального действия, хотя он и не отказывался от возможности объективного ее истолкования.

Г. Саймон подошел к исследованию экономического поведения на основе его психологической природы, т. е. объяснил не то, что должно быть в результате рационального расчета, а что и как происходит в реальном действии экономического субъекта, удовлетворяющего свою потребность [10]. При таком подходе целью фирмы чаще всего является не максимизация дохода, а достижение определенного уровня прибыли, удержание определенной доли рынка или определенного уровня продаж. Модель фирмы, построенной по принципу ограниченной рациональности, включает ряд лиц, сотрудничающих при принятии решения, т. е. стремящихся найти удовлетворяющую линию поведения, принимая во внимание то, как решают свои проблемы другие. Человек при принятии решения часто пользуется «молчаливыми знаниями», т. е. теми, о которых сам не подозревает.

Принципиально не возражая Г. Саймону, можно сохранить действие принципа оптимизации полезности, принимая его утверждение об ориентации на конкретный результат деятельности человека или фирмы. Предприниматель может не заботиться о максимальном доходе, а ориентироваться на желаемый доход, который считает достаточным для себя. Но при этом он не может не задумываться над расходами. И если у него будет возможность добиться этого дохода или определенной доли рынка с наименьшими затратами, он вряд ли будет игнорировать такую возможность. Предприниматель также может сознательно отказываться от поиска альтернативы, максимизирующей доход, считая затраты на этот поиск неоправданными. В данном случае речь идет о рациональном решении путем минимизации затрат.

Центральным звеном поведенческой экономики является рациональное поведение, которое «нацелено на получение строго определенных результатов» (Ф. Хайек). Предполагается три компонента рациональности как таковой – это максимизация, субъективная рациональность и органическая рациональность.

*Максимизация* предписывает выбор лучшего варианта из всех имеющихся альтернатив. В рамках этой предпосылки фирмы представлены производственными функциями, потребители – функциями полезности, распределение ресурсов между различными сферами экономики рассматривается как данное, а оптимизация является повсеместной. Этот компонент отражает объективную или классическую рациональность.

*Субъективная рациональность* – некая познавательная предпосылка, которая является «полусильной» формой рациональности и предполагает, что субъекты в экономике стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени. Здесь главное в том, что фокус смещается на субъекта, в результате чего становится возможным учет проявлений психики.

*Органическая рациональность* или слабая рациональность отражает редкие ситуации, когда незнание оказывается даже более «эффективным» для достижения определенных целей, нежели знание этих целей и сознательное планирование их достижения.

Чем мы поступимся, если откажемся от рациональности? Понятно, что абсолютно иррациональное поведение, в отличие от рационального, не моделируемо. Предпосылка, что все вычисления, которые делает человек, точны и мгновенны, является ложной, и брать ее в качестве предпосылки модели рациональности в том виде, в каком это делалось ранее, нельзя. Нет человека, который бы все время точно вычислял свою выгоду. Человек может ошибаться и, более того, ошибается постоянно. А как тогда показать его рациональное поведение? Дело в том, что человек, не способный правильно посчитать все, тем не менее, может посчитать что-то, он стремится вести себя рационально. Это и есть основная идея ограниченной рациональности: не то что человек всегда ведет себя рационально, но он стремится к этому. Совершенно четко выступают два плана рациональности – внешний, объективный и внутренний, субъективный, включающий психологический процесс и критерий отражения объективной рациональности. Последний понимается нами как субъективная рациональность.

Эмпирические исследования рационального поведения при принятии решений обобщил П. Скотт [11]. Основной постулат рационального принятия решения остается прежним – если люди ведут себя рационально, они должны следовать нескольким «принципам ожидаемой выгоды», которые делают эту выгоду наибольшей. Тем самым в рациональном принятии решений реализуется общий принцип оптимизации полезности. К частным принципам ожидаемой выгоды относятся *порядок альтернатив, доминантность, погашение, транзитивность, непрерывность, инвариантность*.

Математически обосновано, что когда при принятии решения следуют названным принципам, получаемая выгода является максимальной. Поэтому для обеспечения рационального решения необходимо соблюдать эти принципы. Но ранее неоднократно подчеркивалось, что реальное экономическое поведение осуществляется в условиях высокой неопределенности, при которых соблюсти все эти принципы не представляется возможным. Тем более, что и сами принципы, даже при достаточной информации, имеют исключения, т. е. могут нарушаться. В таком случае следует вообще отказаться от всяких предварительных положений, которые все-таки обеспечивали бы ориентацию на выгоду и делали поведение рациональным? Ответ на этот вопрос может быть следующим. Да, человек не компьютер, он не может абсолютно следовать рациональным предписаниям, просчитывая и сравнивая множество альтернатив по многим критериям. Он часто следует принципу удовольствия, опровергая даже видимую выгоду и отступая от рационального выбора. Но в той степени, в которой он все-таки следует названным принципам, априорно формируя ожидаемую полезность, в той степени он и оптимизирует выгоду, являясь субъективно рациональным.

Ряд авторов развивают положения, отражающие принципиальные отличия реального экономического поведения от поведения, предписываемого классической моделью. Например, Э. Тоффлер отмечает, что «важные решения детерминирует скорее борьба за власть, чем холодная, ясная рациональность, описанная в учебниках». Д. Канеман обосновал субъективную карту ограниченной рациональности, сделал вывод о том, что концепция ограниченной рациональности может быть использована в двух контекстах субъективности: а) *ценность опыта*, т. е. степень удовлетворенности или неприятности в реальном результате; б) *ценность решения*, т. е. вклад ожидаемого исхода в общую привлекательность или непривлекательность того или иного варианта. В теории принятия решений реальная ценность совпадает с ожидаемой, однако для обычного человека соотношение ожидаемой и полученной ценности весьма далеко от теоретического [4].

В основе субъективной рациональности лежит когнитивная схема, включающая три компонента – восприятие, интуицию, рациональность. Для нее характерны замедленность выбора, последовательность интеллектуальных усилий, целенаправленный контроль, относительная гибкость и предварительное влияние правил на выбор. Отступления субъекта от рациональности объясняются тем, что а) они действуют интуитивно, в соответствии с прототипами; б) они оперируют лишь тем, что удалось увидеть в данный момент. Для нас важным является то, что интуиция и рациональность являются дополняющими способами решения проблем, и это позволяет говорить о *парциальной* рациональности, т. е. о рациональности как индивидуально выраженном свойстве в балансе с другим свойством, в данном случае – с интуицией.

В настоящее время усиливаются версии в пользу экономического человека и это связывается с улучшением условий жизни, с тем, что каждый человек является потребителем, а потребляя, он всегда «тщательно взвешивает стоимость покупки и ожидаемую выгоду» [8, с. 39]. Современная эпоха характеризуется необычайно быстрым возникновением новых знаний и связанных с этим новых производительных сил. Сегодня именно знание, а не труд начинает выступать источником стоимости, и способность множить информацию становится сокровенной сущностью экономического человека. Выдвижение информации в качестве основного ресурса порождает качественные сдвиги в характеристике самого «экономического человека», усиливая его специфику как «предельно рационального и прагматичного агента вещно-имущественных отношений». Информация помимо стоимостных параметров обладает «свойством безграничности, т. е. ее ценность возрастает по мере роста числа продаж, и для нее нет ни одного конечного вида использования» [8, с. 42].

Информационный сектор экономики расширяется и все более доминирует среди других секторов – финансового, промышленного, сферы услуг. То есть актуальность рационализма как теоретической основы и социально-психологического инструмента информационного общества весьма

высока и будет неизменно возрастать. Есть все основания полагать, отмечает А. Г. Асмолов, что для научной методологии XXI в. может стать веком «неклассической рациональности», для которой, в первую очередь, характерны множественность истины, плюрализм теорий, отношение к неопределенности как к ценности. Важнейшая черта экономического человека XXI столетия – ориентация на практическую целесообразность своих действий. Практическое чувство как овладение смыслом практик и предметом позволяет аккумулировать все, что обеспечивает нужное направление и преследуемые цели. В таком случае субъективная рациональность действительно становится и атрибутом познания, и атрибутом жизни.

Неклассическая рациональность близка к понятию «нового рационализма» или «рационального человека» (РЧ), фундаментальной характеристикой которого является разумное бодрствование. На него не оказывают непосредственного влияния «глубокие» убеждения, а бодрствование проявляется в поиске, – он ищет и ищет разумом. Характерным состоянием РЧ является «рационалистический тонус», т. е. степень разумного бодрствования, который сам по себе не является достаточным, чтобы быть РЧ, необходимо также пользоваться актуально отведенным временем. Рациональная культура РЧ поддерживает «ясные идеи», которые необходимо постоянно пересматривать, обновлять, т. е. поддерживать актуальность разума, не полагаясь на воспоминания о прошлом. «Если мы хотим определить рационализм, то его следовало бы определить как *постоянно возобновляемое мышление*» [5, с. 63]. Здесь мы находим подтверждение идеи субъективной рациональности как соответствующей степени разумного бодрствования.

Рациональность воплощает философский принцип отрицания, который проявляется в постоянном пересмотре и обновлении своих предпосылок, в постоянной реорганизации. «Рационально мы организуем лишь то, что реорганизуем» [5, с. 45]. Правильно начинать думать с сомнения и лишь затем переходить к оптимальному варианту – не сразу, не первым актом познания находятся «здоровые и ясные идеи», более подходящие или наилучшие варианты решения. На уровне экономической рациональности это выражается в постоянном обновлении и реорганизации представления об изменяющейся экономической ситуации, в поиске альтернатив вопреки распространенной тенденции принять первый удовлетворяющий вариант.

Неклассическая рациональность в отечественной психологии разрабатывалась в рамках теории принятия решений с учетом психофизиологических ограничений человека и признания невозможности строго рационального решения. Концепция «ограниченной рациональности» реализуется в двух подходах принятия решения – нормативном и дескриптивном. Дескриптивное (реальное) принятие решения основано на психологической теории и дополняет нормативную теорию (абсолютная рациональность) как непсихологическую. Если нормативная теория отражает то, к каким последствиям приводит решение, то дескриптивная описывает то, как оно протекает реально и наполнена множеством психологических феноменов

общего, группового и индивидуального уровня. На практике эти модели интегрированно дополняют друг друга [2].

Е. В. Субботский считает доказанным факт одновременного и автономного «сосуществования» феноменального и рационального опыта. Феноменальный опыт аккумулирует собственную практику и обеспечивает эффективность в определенных условиях деятельности. Он является до-рефлексивным, избыточным и самодостаточным для воспроизводства в знакомых повторяющихся условиях. Рациональный опыт связан с рефлексивным усвоением и воспроизведением объективно существующих знаний, значений, конструкций, опосредующих поведение. Именно на этом уровне человек получает «правильную» картину явления, которая противопоставляется ранее сформированной феноменальной картине [12]. Феноменальный опыт по отдельным, узко ограниченным признакам ситуации ориентирует человека на «архаичный» результат, а рациональный – рефлексивует средства и процесс деятельности. Факт одновременного «сосуществования» феноменального и рационального сознания также подтверждает выдвинутую идею субъективной рациональности.

Рациональность вместе с готовностью к риску рассматривается как личностный регулятор принятия решения. Рациональность выступает механизмом интеллектуализации принятия решения, который уравнивает «фактор риска» как рефлексию недостатка информации и субъективную неопределенность. «Фактор риска» связан с ограниченными возможностями познавательных стратегий субъекта [7]. Ранее риск трактовался как свойство необдуманых действий, готовность идти на «неверное дело», т. е. не подкрепленное рациональной оценкой. Рациональность составляла как бы оппозицию риску. Тезис «ограниченной субъективной рациональности», означающий не лучший выбор, а удовлетворяющую субъекта альтернативу, позволяет ввести более системный критерий: Человек не рационален в прометеевском и не иррационален в сизифовском смысле. Его познавательные, эмоциональные и волевые возможности позволяют ему удовлетворять критерий ограниченной рациональности, существовать в сложном мире [7]. То есть действие человека может одновременно характеризоваться и как рациональное, и как рискованное, и рациональность выступает как «готовность обдумывать свои решения и действовать при возможно полной ориентировке в ситуации». По результатам исследования автор уточняет определение рациональности как «готовности к обдумыванию оснований своих действий и к действиям на основе расчета» [7, с. 72].

Рациональность проявляется на двух уровнях психической регуляции: процессуальном – как предвосхищение в интеллектуальной стратегии и личностном – как свойство саморегуляции, задающее направленность на выявление ориентиров и самоконтроль в стратегиях мышления. В рациональности реализуется функция личностного опосредования регуляции решений и действий, не сводимых к уровням мотивации, что обеспечивает взаимодействие других личностных свойств, становящихся центрами про-

цессов новообразования, которые могут рассматриваться как регуляторные подсистемы в целостной системе интеллектуальной и деятельностной саморегуляции [7].

А. Н. Поддьяков в исследовании психологической природы экономической рациональности проводит анализ нетранзитивности отношений превосходства. Известно, что с позиций формальной логики транзитивность отношений превосходства (если  $A$  больше  $B$ , а  $B$  больше  $C$ , то  $A$  больше  $C$ ) является неперменным условием рационального выбора, а нарушение транзитивности исключает саму возможность рационального выбора. При установлении психологических отношений нетранзитивность становится скорее правилом, чем исключением, и это объясняется сложностью личности. По мнению А. В. Петровского, нетранзитивность в психологии связана с переходом к новым критериям предпочтений. То есть, если  $A$  больше  $B$  по одному критерию, а  $B$  больше  $C$  по другому, то для вывода о соотношении  $A$  и  $C$  вообще нет никаких оснований, и эксперт может делать его произвольно. А сохранить инвариантность критерия не представляется возможным в силу сложности объектов. Более того, «в ситуациях взаимодействия между сравниваемыми объектами само следование аксиоме транзитивности может становиться логической ошибкой». Изложенные положения делают рациональность как стремление к оптимизации полезности вообще недоступной для психологического анализа личности, а основные теоретические допущения о модели экономической рациональности несостоятельными. И принцип транзитивности становится камнем преткновения для взаимоотношений психологической и экономической науки. Естественно, нас интересует выход из такого положения, и автор обозначает такой выход, он демонстрирует целый ряд отношений превосходства для сложных объектов и систем, где «закономерность появления нетранзитивных предпочтений... не нарушает принципов рациональности» [9, с. 102]. Объяснение рациональности нетранзитивного выбора заключается в том, что субъект в предпочтении объекта опирается на интуитивное знание, например об опасности, исходящей от объекта, и минимизирует эту опасность. Рациональность парного выбора сохраняется, но обобщенное предпочтение остается невозможным по причине нетранзитивности опасности объекта. Здесь нетранзитивность объективна, и субъект лишь воспроизводит ее, сохраняя рациональность парного выбора. Такое поведение является ситуативно максимизирующим – принципы ограниченной рациональности соблюдаются, если не стоит задача общей максимизации, которая действительно становится неосуществимой.

В кооперативном принятии решения, в играх или экономических ситуациях конкуренции личностным инструментом контроля нетранзитивности становится рефлексия. Сама по себе глубина рефлексивного анализа не определяет преимущества над конкурентом или соперником, действенным средством становится ее адекватность, т. е. опережение не более, чем на один ранг [9]. Проведенный теоретический анализ позволяет сделать следующие выводы.

В целом идея экономической рациональности не является утопической для психологического исследования. Абсолютная рациональность (максимизация полезности) является абстрактной экономической моделью, которая не воспроизводится в реальности. Человек обладает ограниченными возможностями и не в состоянии воспринимать и тем более учитывать все многообразие объективной информации и факторы неопределенности.

Признание этого факта породило неклассическую теорию ограниченной рациональности, в которой объективные условия сочетаются с психологическими феноменами восприятия, оценки и формирования предпочтения. Одновременно с этим субъект ориентирован на удовлетворяющее поведение, ведущее к удовлетворительным, т. е. достаточным, а не максимальным результатам. Таким образом, в основание искомой интегративной модели ограниченной экономической рациональности положена субъективная экономическая рациональность, т. е. рациональность экономического субъекта как способность к обдумыванию действий и действиям в направлении ожидаемой выгоды на основе расчета. В субъективную рациональность интегрируется интуиция экономического субъекта, и они в пропорциональной степени воспроизводят субъективную ценность решения и ценность опыта, соответственно.

Субъективная экономическая рациональность выступает как психологический механизм, опосредующий перевод объективного экономического знания в соответствующее поведение субъекта, а также как механизм регуляции экономической деятельности, не сводимый к экономической мотивации.

Нетранзитивные отношения превосходства могут сохранять рациональность парного выбора, в отступление от принципа транзитивности – в случае объективной нетранзитивности поведение экономического субъекта может быть рациональным, т. е. парный выбор максимизируется.

### Литература

1. Автономов В. Человек в зеркале экономической теории. Краткая история «экономического человека» / В. Автономов // Новое поколение. – 1996. – Т. 1, № 2. – С. 14–87.
2. Башляр Г. Новый рационализм / Г. Башляр. – М. : Тривиум, 2005. – 327 с.
3. Вяткин А. П. Психологические методы изучения экономической социализации личности / А. П. Вяткин. – Иркутск : БГУЭП, 2004. – 228 с.
4. Канеман Д. Карты ограниченной рациональности: психология для поведенческой экономики / Д. Канеман // Психол. журн. – 2006. – № 2. – С. 5–28.
5. Карпов А. В. Психологическая структура способности к принятию управленческих решений / А. В. Карпов // Звезды Ярославской психологии. – Ярославль, 2000. – С. 29–76.
6. Козлов В. В. Семь принципов интегративной методологии / В. В. Козлов // Вестн. интегр. психологии. – 2006. – № 4. – С. 45–58.
7. Корнилова Т. В. Интуиция и рациональность в уровневой регуляции вербальных прогнозов при принятии решений / Т. В. Корнилова, О. В. Степаносова // Вopr. психологии. – 2006. – № 2. – С. 126–137.

8. Ловецкий Г. И. Экономический человек и психологическая революция: проблемы и пути решения / Г. И. Ловецкий // Психология и экономика : тр. 2-й Всерос. науч.-практ. конф. РПО. – Калуга, 2002. – С. 36–48.

9. Поддъяков А. Н. Нетранзитивность отношений превосходства и принятие решений / А. Н. Поддъяков // Психология. Журн. Высш. шк. экономики. – 2006. – Т. 3, № 3. – С. 88–111.

10. Саймон Г. Рациональность в принятии решений в деловых организациях. Нобелевская мемориальная лекция / Г. Саймон // Психол. журн. – 2001. – № 6. – С. 25–34.

11. Скотт П. Психология оценки и принятия решения / П. Скотт. – М. : Филинь, 1998. – 368 с.

12. Субботский Е. В. Феноменальное и рациональное в сознании: борьба за доминирование / Е. В. Субботский // Психол. журн. – 2001. – № 5. – С. 94–97.

## Subjective economic rationality: a theoretical digression

A. P. Vyatkin

**Annotation.** The interpretation of rationality in Economics and psychology are very contradictory, because reflect different sides of human life and society. Shows the evolution of ideas about the rationality in Economics and psychology, reflected shortcomings of the classical and neoclassical theories of rationality. Integrative approach and the application of the General principle of optimization of the expected utility allowed to substantiate the concept of subjective economic rationality for further empirical research.

**Key words:** rationality, the value of the experience, the value of the decision, the benefit, the expected utility, optimization.

*Вяткин Александр Павлович  
кандидат психологических наук, профессор  
Байкальский государственный университет  
экономики и права  
664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11  
e-mail: vyat51@yandex.ru*

*Vyatkin Alexander Pavlovich  
Candidate of psychological Sciences  
Professor  
Baikal state University of Economics  
and Law  
11, Lenin str., Irkutsk, 664003  
e-mail: vyat51@yandex.ru*