

## РАЗВИТИЕ МОДЕЛИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

А.А. Шиманская, 3 курс

Научный руководитель – Ю.А. Рыбалко, к.э.н., доцент

Полесский государственный университет

Со времени своего возникновения, институциональная экономика использовала модель экономического человека, что было обусловлено необходимостью исследования проблемы выбора и мотивации человека в хозяйственной деятельности. Моделями человеческого поведения пользовались такие экономисты, как: К. Маркс, А. Смит, Д. Рикардо и т.д.

Рассмотрим несколько моделей поведения человека с точки зрения различных исследователей в таблице.

Таблица – Модели поведения человека

<b>Зигварт Михаэль Линденберг</b>			
		Социологический человек	Экономический человек
<b>Отличительные особенности</b>		Индивидуальное поведение человека имеет ролевой характер и полностью контролируется обществом	Человек имеет мнение относительно разных сторон окружающего его мира, восприимчив к влиянию окружения, однако действует в соответствии со своим мнением
<b>Макс Вебер</b>			
Типы поведения	Отличительные особенности		
Целерациональное поведение	Продуманное использование условий и средств для достижения поставленной цели		
Ценностно-рациональное поведение	Использование условий и средств для достижения, заданных извне целей, которые определены верой в самодовлеющие ценности (религиозные, эстетические, идеологические);		
Традиционное поведение	Цели и средства заданы извне, носят традиционный характер, а в основе поведения лежит длительная привычка или обычай		
Аффективное поведение	Цели и средства не выделяются, а поведение обусловлено эмоциональным состоянием индивида, его непосредственными чувствами, ощущениями		
<b>Познавательные предпосылки в новой институциональной экономической теории</b>			
<b>Оливер Уильямсон</b>			
<b>Формы рациональности</b>			
	Максимизация	Ограниченная рациональность	Органическая рациональность
<b>Отличительные особенности</b>	Выбор наилучшего варианта из всех имеющихся альтернатив	Субъекты в экономике стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной	Слабая рациональность процесса

		степени	
<b>Мотивационные предпосылки в новой институциональной экономической теории</b>			
<b>Формы мотивации</b>			
	Оппортунизм	Простое следование своим интересам	Послушание
<b>Отличительные особенности</b>	Сильная форма мотивации. Следование своим интересам, в том числе обманным путем, (обман, ложь, воровство, мошенничество), но не ограничиваясь ими	Полусильная форма мотивации. Стороны вступают в процесс обмена, заранее зная исходные положения противоположной стороны	Слабая форма мотивации. Исключается всякое проявление собственного интереса
<b>Олейник Александр Николаевич</b>			
<b>Черты идеального участника сделок на неоклассическом рынке</b>			
Он должен быть целерационален	Его действия должны быть подчинены задаче максимизации удовольствия, полезности	Участник сделки должен испытывать чувство эмпатии в отношении к другим участникам сделки	Между участниками сделок на рынке должно существовать доверие, которое необходимо для реализации этих сделок

Примечание – Источник: Собственная разработка на основе [1-5].

Таким образом, можно судить о многогранности человеческого поведения. Человек быть подвержен различными факторами, в том числе разной степени мотивации и рациональности. Вопреки всему, проблема экономического поведения не имеет окончательной трактовки и решения, учитывая невозможность позиционирования какой-либо модели в качестве ортодоксальной. Многие модели далеки от реалий экономической жизни, а также ожиданий обывателей, что предопределяет неизбежность модификаций в отношении институциональной экономики.

#### **Список использованных источников**

1. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 416 с. – (Серия «Высшее образование»)
2. Герберт А. Саймон: Человек рациональный. Разум в жизни человека. Campus-Verlag, Франкфурт / Нью-Йорк 1993
3. Работы М. Вебера по социологии, религии и культуре / ИНИОН, Всесоюзный межведомственный центр наук о человеке при президиуме АН СССР. – Вып. 2. – М.: ИНИОН, 1991.
4. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // Theisis. – 1993. – Т. 1. – Вып. 3. – С. 39–49.
5. Чашин В.В. Очерки теории и истории экономического оппортунизма: монография / В.В. Чашин. – М.: Кнорус, 2014. – 320 с.