

Современная поведенческая парадигма и принятие управленческих решений

С. Л. Сазанова

кандидат экономических наук, доцент

Государственный университет управления, Москва, Россия

Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия

sazanova@mail.ru

Аннотация: Исследование мотивов и закономерностей поведения экономических агентов является одним из важных направлений современной экономической науки. Понимание закономерностей эволюции поведенческой парадигмы важно как с познавательной, так и с прогностической точек зрения. Современный менеджер должен уметь анализировать как рациональные, так и нерациональные аспекты поведения человека для эффективного управления организациями. Автор исследует эволюцию поведенческой парадигмы, выявляет основные этапы ее развития и влияние на этот процесс философии рационализма эпохи Просвещения, а также социологического и философского знания XIX–XX вв. Автор обосновывает, что на поведение «человека экономического» и «человека управляющего» влияют не только рациональные мотивы, но и культурные ценности, ценности хозяйственной деятельности, поведенческие паттерны, мемы, социокультурные коды, а также когнитивные ограничения и внутренне присущие отклонения от рационального поведения. Исследование взаимосвязи поведенческой парадигмы, которой придерживается менеджер, и принятия им управленческих решений имеет научную значимость, поскольку позволяет углубить знания о мотивах управленческих решений и влиянии на них широкого спектра экономических и неэкономических факторов, рациональных и нерациональных мотивов и стимулов.

Ключевые слова: поведенческая парадигма, полная рациональность, ограниченная рациональность, органическая иррациональность, иррациональность, ценности, поведенческие паттерны, мемы, управленческое решение.

Для цитирования: Сазанова С.Л. Современная поведенческая парадигма и принятие управленческих решений. Ученые записки Российской академии предпринимательства. 2023. Т. 22. № 2. С. 114–119. <https://doi.org/10.24182/2073-6258-2023-22-2-114-119>.

Modern behavioral paradigm and managerial decision making

S. L. Sazanova

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.

State University of Management, Moscow, Russia

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

sazanova@mail.ru

Abstract: The study of the motives and patterns of behavior of economic agents is one of the important areas of modern economic science. Understanding the patterns of evolution of the behavioral paradigm is important from both cognitive and prognostic points of view. A modern manager must be able to analyze both rational and irrational aspects of human behavior in order to effectively manage organizations. The author explores the evolution of the behavioral paradigm, identifies the main stages of its development and reveals the influence of the philosophy of rationalism of the Enlightenment, as well as sociological and philosophical knowledge of the 19th–20th centuries, on this process. The author substantiates that the behavior of an «economic person» and «a managerial person» is influenced not only by rational motives, but also by cultural values, values of economic activity, behavioral patterns, memes, sociocultural codes, as well as cognitive limitations and inherent deviations from rational behavior. The study of the relationship between the behavioral paradigm that a manager adheres to and his managerial decisions is of scientific importance, since it allows to deepen knowledge

about the motives of managerial decisions and the impact on them of a wide range of economic and non-economic factors, rational and irrational motives and incentives.

Keywords: *behavioral paradigm, complete rationality, bounded rationality, organic irrationality, irrationality, values, behavioral patterns, memes, managerial decision.*

For citation: *Sazanova S.L. Modern behavioral paradigm and managerial decision making. Scientific notes of the Russian academy of entrepreneurship. 2023. T. 22. № 2. P. 114–119. <https://doi.org/10.24182/2073-6258-2023-22-2-114-119>.*

Важнейшей составляющей деятельности современного менеджера является принятие управленческих решений, эффективность которых определяет успех всей организации. Управленческие решения направлены на устранение управленческой проблемы, то есть разрыва между настоящим и желательным состоянием организации. Это требует от менеджера, с одной стороны, понимания сути проблемы и возможных альтернатив ее решения, а с другой — понимания поведения других людей — стейкхолдеров организации, деятельность которых может содействовать или противодействовать ликвидации проблемы. Менеджер как субъект, принимающий решение, должен также понимать мотивы, причины и последствия своих действий, то есть рефлексивно относиться к самому себе. Таким образом, важную роль в принятии эффективных управленческих решений играет понимание мотивов поведения людей и умение воздействовать на них для решения тех или иных проблем.

Эффективный менеджмент как синтез науки и искусства актуализирует необходимость переосмысления поведенческой парадигмы современной экономической и управленческой науки. Представления о сущности и содержании поведения человека в хозяйственной среде эволюционировали по мере развития экономической и управленческой деятельности, а также знаний о биологии и психологии человека.¹ Одним из центральных объектов научных дискуссий в данной области остается вопрос о степени рациональности, когнитивных способностях человека, возможности познания им мира. Очевидно, что наиболее плодотворным для создания целостной непротиворечивой теории поведения человека в экономической среде является междисциплинарный подход, основанный на синтезе менеджмента, экономики, социологии, психологии и философии.

Рациональная модель принятия управленческих решений основана на методологической предпосылке о рациональности поведения человека. Данная модель предполагает, что решение — это всегда выбор альтернативы. Менеджер выявляет, осмысливает и формулирует управленческую проблему. Он выявляет наличие проблемы, сравнивая текущее положение дел в организации с желаемым, соответствующим осуществляемой стратегии и выбранным целям. Осмысливая выявленную проблему, менеджер определяет причины ее возникновения и возможные последствия в настоящем и будущем. Сформулировав проблему, менеджер моделирует альтернативные управленческие решения и их последствия, оценивая их эффективность. Выбор той или иной альтернативы определяется прогнозом ее эффективности и, свою очередь, сам определяет эффективность организации в будущем. На всех этапах, от выявления проблемы до принятия решения и его осуществления, рациональность менеджера определяет достигнутые результаты. Но насколько человек рационален? Как он на самом деле осмысливает ситуацию, выявляет проблему? Как он сравнивает альтернативные варианты решения? Все эти вопросы получают лишь условно/относительно корректные ответы, если мы не подвергнем критике современную поведенческую парадигму.

В основе современных представлений об экономическом поведении человека лежит концепция целерационального поведения с разнообразными корректировками и допущениями. В настоящей статье мы коснемся лишь нескольких основных этапов эволюции поведенческой модели в контексте дихотомии «рациональность — иррациональность».

Модель homo economicus А. Смита опирается на философию рационализма эпохи Просвещения, которая оказала большое влияние как на предшественников классической политической экономии, так и на них самих. Философский дискурс XVIII в. о рационализме человека выявил две диаметрально противоположных точки зрения: 1) человек скорее иррационален и его анали-

¹ Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в условиях неопределенности: правила и предубеждения. — Харьков: Изд-во Институт прикладной психологии «Гуманитарный центр», 2005.

тические способности не идеальны (Р. Декарт, А. Токвиль, Э. Бёрк, И. Кант²); 2) человек полностью рационален и его аналитические способности совершенны³ (Ж.-Ж. Руссо, Ф. Кенэ, А. Смит). В итоге «экономический человек» А. Смита с его разумным эгоизмом и верой в технический прогресс и преимущества разделения труда стал центральной фигурой экономической науки, а модель homo economicus, основанная на «ложном», по определению Ф. Хайека,⁴ рационализме, стала базовой моделью экономической науки, сохраняя свое влияние и по сей день. Причина такого положения дел — в простоте и операциональности самой модели. Аксиоматизация характеристик рационального поведения человека экономистами неоклассической школы и применение предельного анализа в качестве основного методологического инструмента закрепило предпосылку о полной рациональности как основную характеристику экономического поведения и превратило «экономического человека» в атомизированного «экономического агента», предпочтения которого не зависят от предпочтений других агентов.

Однако наряду с рациональными в поведении человека всегда можно увидеть и не рациональные элементы. Изучая поведение капиталиста и предпринимателя, Й. Шумпетер⁵ пришел к выводу о различиях в экономическом поведении и потому отнес их к разным типам экономических субъектов. Причиной выявленных различий Шумпетер считал институциональные и определяемые ими материальные факторы. В силу институциональных ограничений доступа к факторам производства (земле и капиталу) предприниматель вынужден искать новые способы комбинации ресурсов и развивать свои предпринимательские способности, в то время как рационализм капиталиста определялся правом на имущество.

Исследуя хозяйственную деятельность людей, Т. Веблен⁶ выявил существование врожденных стремлений к тем или иным действиям, поступкам. Именно «врожденные инстинкты» мастерства, праздного любопытства, драчливости побуждают одних людей заниматься созданием материальных благ, а других — исследовать окружающий мир или завоевывать его. В основе феномена «демонстративного поведения», открытого Вебленом, лежат не рациональные мотивы, а стремление продемонстрировать принадлежность к «праздному классу». Так «паттерны» — образцы поведения, влияющие на действия человека, корректируя рациональный выбор или даже исключая его.

Дискурс о рациональности экономического агента в XX в.⁷ выявил влияние ценностей хозяйственной деятельности на принятие экономических и управленческих решений,⁸ а также породил концепции ограниченной рациональности,⁹ органической (процедурной) рациональности,¹⁰ органической иррациональности,¹¹ а полная рациональность становится лишь частным случаем поведения экономического агента,¹² в том числе «человека управляющего».

² Кант И. Критика чистого разума. — М.: Мысль, 1994.

³ Кенэ Ф., Торго А.Р.Ж., Дюпон де Немур П.С. Физиократы. Избранные экономические произведения / Пер.: А.В. Горбунов, Ф.Р. Каплан, П.Н. Ключин, Л.А. Фейгина, И.А. Шапиро. — М.: ЭКСМО, 2008.

⁴ Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок. — М., 2001.

⁵ Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. — М.: «Директмедиа-Пабблишинг», 2008.

⁶ Веблен Т. Теория праздного класса. — М.: Прогресс, 1986.

⁷ Сазанова С. Экономическое поведение: ценностно-рациональный аспект. Проблемы теории и практики управления. 2014. № 8. С. 108–113.

⁸ Сазанова С.Л. Управление на основе ценностей: эволюция и перспективы. Вестник МИРБИС. 2018. № 4 (16). С. 032–040.

⁹ Саймон Г. Теория принятия решений в экономической науке и науке о поведении. Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1 / Под ред. В.М. Гальперина. — СПб.: Экономическая школа. 1999.

¹⁰ Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. — СПб.: Лениздат; CEVPress, 1996.

¹¹ Клейнер Г.Б. Рациональность, неполная рациональность, иррациональность: психологические факторы. Homo institutionalis — Человек институциональный. — Волгоград: ВолГУ, 2005.

¹² Эрроу К.Дж. Экономическая теория и гипотеза рациональности. Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена: Пер. с англ. / Науч. ред. чл.- корр. РАН В.С. Автономов. — М.: ИНФРА-М, 2004.

Г. Минцберг отмечает,¹³ что представления о менеджере как о рациональном субъекте верны лишь отчасти, поскольку часто менеджер не имеет времени на принятие рационального решения и действует интуитивно. Талант менеджера заключается в умении оценить сильные и слабые сигналы внешней среды и принять эффективное решение, используя как рационализм и опыт, так и интуицию, а в целом ряде случаев только ее.

На наш взгляд, в основе поведения человека, то есть выбора им ценностей, следования социокультурным кодам¹⁴ или принятия решений, которые кажутся иррациональными, есть нечто общее. Во всех случаях человек опирается на некие устойчивые (в его сознании и/или в массовом сознании) идеи, которые М. Чиксентмихайи и Ч. Докинз называют «мемами».¹⁵ По определению Чиксентмихайи мем — это идея или артефакт, распространенные в сознании людей и влияющие на поведение отдельного человека. К мемам он относит широкий спектр феноменов: от идеи «не навреди» до автомобиля и приводит свидетельства их положительного и отрицательного влияния на принимаемые людьми решения. С нашей точки зрения, понятие «мем», безусловно, размыто и нуждается в уточнении.

Определим «мем» как идею, возникшую в сознании человека, воплотившуюся вербально (устно/письменно) и/или вещественно, распространившуюся в сознании других людей и институционализированную. Природа мемов дуалистична, субъективно-объективна, поскольку овеществление и/или вербализация отчуждают мем от его создателя. Структурированная совокупность мемов формирует социокультурные коды, ценности, институты.

Например, идея принадлежности материального блага конкретному владельцу (назовем ее «мем обладания») и идея контроля (мем власти) лежат в основе института права собственности. В зависимости от распространенности индивидуалистических (мем приоритета личности) или коллективистских (мем приоритета общества) ценностей институт собственности будет в различных правовых системах по-разному защищать права собственника. В одной стране собственник может убить посягнувшего на его собственность индивида, в другой — сам попадет в тюрьму за подобное «превышение мер самообороны». В первом случае возникают институциональные и экономические предпосылки для легального рынка оружия, растет спрос на услуги адвокатов; во втором — растет спрос на государственные услуги в области защиты правопорядка, а если доверие к государству утрачено — на соответствующие «услуги» криминальных структур. Управленческие решения относительно защиты собственности организации также будут различны: в первом случае — менеджер направит ресурсы на приобретение средств активной защиты (вооруженная охрана и т.п.); во втором — ресурсы будут направлены на пассивные средства защиты, а также (если правоохранительные органы не могут обеспечить защиту собственности) на договоренность с криминальными структурами. Таким образом, мы видим, что мемы и ценности, распространенные в обществе, влияют на аллокацию ресурсов и принятие управленческих решений.

Исследование разнообразных факторов экономического повеления позволяет сформулировать следующие выводы. Поведение человека дуалистично: в своей основе оно органически иррационально, в силу несовершенств когнитивных способностей и имманентных психологических аспектов личности. Мемы, ценности и социокультурные коды позволяют человеку преодолеть ограниченность когнитивных способностей, но в то же время, они являются источниками иррациональности поведения (кумулятивная возвратная связь). Решения, принимаемые людьми, в экономической и управленческой практике рациональны лишь частично. Менеджер в выборе той или иной альтернативы рационально оценивает доступные его восприятию факты (затраты и выгоды), но эта рациональность основана на иррациональной базе. Например, HR-менеджер, сторонник «жесткого» менеджмента в условиях «рынка продавца» (острая конкуренция за рабочие места), скорее всего, будет более жестко осуществлять отбор претендентов на рабочие места в

¹³ Минцберг Г. Действуй эффективно! Лучшая практика менеджмента. — СПб.: Питер, 2013.

¹⁴ Аузан А.А. Социокультурные коды в экономическом анализе. Журнал Новой экономической ассоциации. № 1(17), 2013.

¹⁵ Чиксентмихайи М. Эволюция личности. — М.: Альпина нон-фикшн, 2013.

поиске идеального работника, стремясь сократить затраты компании на обучение и адаптацию новых сотрудников. Сторонник «жесткого» менеджмента, с больше долей вероятности, будет менее лоялен к ошибкам сотрудников в ожидании высоких результатов в ближайшее время. Напротив, сторонник гуманистического менеджмента будет больше времени уделять обучению, адаптации, раскрытию потенциала сотрудников для получения высоких и устойчивых результатов в несколько более отдаленные сроки. Выбор методов и инструментов управления, содержание управленческих решений в обоих случаях будет различным, и различия будут обусловлены приверженностью менеджера тем или ценностям.

Список литературы

1. Аузан А.А. Социокультурные коды в экономическом анализе. Журнал Новой экономической ассоциации. № 1(17), 2013.
2. Веблен Т. Теория праздного класса. — М.: Прогресс, 1986.
3. Кант И. Критика чистого разума. — М.: Мысль, 1994.
4. Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в условиях неопределенности: правила и предубеждения. — Харьков: Изд-во Институт прикладной психологии «Гуманитарный центр», 2005.
5. Кенэ Ф., Тюрго А.Р.Ж., Дюпон де Немур П. С. Физиократы. Избранные экономические произведения / Пер.: А.В. Горбунов, Ф.Р. Каплан, П.Н. Клюкин, Л.А. Фейгина, И.А. Шапиро. — М.: ЭКСМО, 2008.
6. Клейнер Г.Б. Рациональность, неполная рациональность, иррациональность: психологические факторы. Homoinstitutionis — Человек институциональный. — Волгоград: ВолГУ, 2005.
7. Минцберг Г. Действуй эффективно! Лучшая практика менеджмента. — СПб.: Питер, 2013.
8. Митчелл У. Экономические циклы. — М.-Л.: Госиздат, 1930.
9. Сазанова С. Экономическое поведение: ценностно-рациональный аспект. Проблемы теории и практики управления. 2014. № 8. С. 108–113.
10. Сазанова С.Л. Управление на основе ценностей: эволюция и перспективы. Вестник МИРБИС. 2018. № 4 (16). С. 032–040.
11. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической науке и науке о поведении. Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1 / Под ред. В.М. Гальперина. — СПб.: Экономическая школа. 1999.
12. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. — СПб.: Лениздат; SEVPress, 1996.
13. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок. — М., 2001.
14. Чиксентмихайи М. Эволюция личности. — М.: Альпина нон-фикшн, 2013.
15. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. — М.: «Директмедиа Паблишинг», 2008.
16. Эрроу К.Дж. Экономическая теория и гипотеза рациональности. Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена: Пер. а англ. Науч. ред. чл.-корр. РАН В.С. Автономов. — М.: ИНФРА-М, 2004.

References

1. Auzan A.A. Sociocultural codes in economic analysis. Journal of the New Economic Association, No. 1(17), 2013.
2. Veblen T. Theory of the leisure class. — M.: Progress, 1986.
3. Kant I. Criticism of Pure Reason. — M.: Thought, 1994.
4. Kahneman D., Slovik P., Tversky A. Decision making under uncertainty: rules and prejudices. — Kharkov: Publishing House of the Institute of Applied Psychology «Humanitarian Center», 2005.
5. Quesnay F., Turgot A.R.Zh., Dupont de Nemours P.S. Physiocrats. Selected economic works / Transl.: A.V. Gorbunov, F.R. Kaplan, P.N. Klyukin, L.A. Feigina, I.A. Shapiro. — M.: EKSMO, 2008.
6. Kleiner G.B. Rationality, incomplete rationality, irrationality: psychological factors. Homoinstitutionis — Institutional Man. — Volgograd: VolGU, 2005.
7. Mintzberg G. Act effectively! Best management practice. — St. Petersburg: Peter, 2013.
8. Mitchell W. Economic cycles. — M.-L.: Gosizdat, 1930.
9. Sazanova S. Economic behavior: value-rational aspect. Problems of theory and practice of management. 2014. No. 8. S. 108–113.

10. Sazanova S.L. Value-Based Management: Evolution and Perspectives. Vestnik MIRBIS. 2018. No. 4 (16). Pp. 032–040.
11. Simon G. Theory of decision making in economics and behavioral science. Milestones of economic thought. Theory of consumer behavior and demand. T.1. Ed. V.M. Galperin. – St. Petersburg: School of Economics. 1999.
12. Williamson O.I. Economic institutions of capitalism: Firms, markets, «relational» contracting. – St. Petersburg: Lenizdat; CEVPress, 1996.
13. Hayek F. Individualism and economic order. – М., 2001.
14. Chiksentmihalyi M. The evolution of personality. – М.: Alpina non-fiction, 2013.
15. Schumpeter J.A. Theory of economic development. Capitalism, socialism and democracy. – М.: «Directmedia Publishing», 2008.
16. Arrow K.J. Economic theory and rationality hypothesis. Economic theory / Ed. J. Itwell, M. Milgate, P. Newman: Per. and English. Scientific editorial member – corr. RAS V.S. Autonomous. – М.: INFRA-M, 2004.