

РАЦИОНАЛЬНОСТЬ КАК ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РАЗНОПАРАДИГМАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ

И.С. Шавкунова

Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация

Информация о статье

Дата поступления
19 апреля 2019 г.

Дата принятия к печати
22 мая 2019 г.

Дата онлайн-размещения
27 июня 2019 г.

Ключевые слова

Решение; экономическое решение; выбор; стратегия принятия решений; рациональность; экономическая рациональность; ограниченная рациональность; полная рациональность; процедурная рациональность; интерпретативная рациональность; рациональное поведение

Аннотация

Классическая экономическая теория традиционно рассматривает экономическое поведение хозяйствующих субъектов как рациональное. Однако современные исследования убедительно доказывают преобладание в процессе принятия экономических решений скорее нерациональных мотивов. В рамках традиционного экономического анализа, в основе которого лежит постулат о рациональности, сложно, а часто и невозможно объяснить поведение субъектов, демонстрирующих явное отклонение от принципов рационального поведения. Детальное исследование проблем экономического выбора (принятия экономических решений), рационального поведения экономических субъектов, а также условий и характера отклонений от критериев рациональности в рамках методологии отдельно взятой общественной науки затруднительно. Однако в современном научном дискурсе единой интерпретации категории «рациональность» не существует, различные общественные науки по-разному рассматривают понятие «рациональность». Рациональность как научная категория является достаточно многозначным понятием. Все это актуализирует сравнительный анализ разнопарадигмальных подходов к определению рациональности как характеристики процесса выбора (принятия решений).

RATIONALITY AS A CHARACTERISTIC OF DECISION-MAKING PROCESS: COMPARATIVE ANALYSIS OF VARIOUS PARADIGM APPROACHES

Irina S. Shavkunova

Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation

Article info

Received
April 19, 2019

Accepted
May 22, 2019

Available online
June 27, 2019

Keywords

Decision; economic decision; choice; decision-making strategy; rationality; economic rationality; limited rationality; complete rationality; procedural rationality; interpretative rationality; rational behavior

Abstract

Classical economic theory traditionally considers the economic behavior of economic entities as rational, but modern studies convincingly prove the predominance of rather irrational motives in the process of making economic decisions. Within the framework of traditional economic analysis, which is based on the rationality postulate, it is difficult and often impossible to explain the behavior of subjects that demonstrate a clear departure from the principles of rational behavior. A detailed study of the problems of economic choice (economic decision-making), rational behavior of economic subjects, as well as the conditions and nature of deviations from the criteria of rationality is difficult within the framework of the methodology of a single social science. However, in modern scientific discourse there is no single interpretation of the category «rationality»; various social sciences consider the concept of rationality in different ways. Rationality as a scientific category is quite a multi-valued concept. All this actualizes a comparative analysis of different paradigm approaches to the definition of rationality as a characteristic of the selection process (decision-making).

Рациональность рассматривается как одна из важнейших характеристик процесса принятия решений, и в первую очередь экономических решений, поскольку одним из основных постулатов классической экономической теории является постулат о рациональности экономических субъектов.

Рациональность как научная категория представляет собой достаточно многозначное понятие. Так, в работе Г. Ленка «Типы и семантика рациональности» представлено 21 значение понятия «рациональность» [1]. В современной науке отсутствует единое понимание содержания понятия «рациональность», которая трактуется как:

- параметры деятельности человека (в том числе процесса принятия решения);
- определение методологии (правил) деятельности;
- уровень знания;
- состояние мира в целом;
- базовое свойство всех технических цивилизаций;
- исключительный тип упорядоченности, конфигурация, противоположенная бесструктурности и принципиальной невыразимости;
- общая категория, включающая логику в ее классическом и неклассическом понимании, диалектику и ряд форм мистического опыта.

Категория «рациональность» встречается во всех науках, изучающих отдельного человека или общество в целом. Так, в философии под рациональностью понимается теоретическое знание, оценивающее природу вещей и событий окружающего мира, законы происхождения, действия и развития. Это разумность, характеристика знания с позиции его соответствия наиболее общим принципам мышления (разума) [2]. Рациональность представляет собой понятие, определяющее разные формы деятельности человека, социальные и природные явления с позиции их эффективности, полезности, гармоничности и предсказуемости. В философии рациональность выступает в качестве методологического инструмента анализа, в качестве ценности или как предмет анализа, определяет границы и критерии познания. В современной философии отсутствует единая концепция рациональности.

В социологии «рациональность» понимается как характеристика деятельности человека в соответствии с принятыми в обществе нормами, с идеалом разумных потребностей [3]. Рациональность рассматривается как совокупность форм и методов мыслительной

деятельности, основывающихся на разуме и обуславливающих концептуально-дискурсивное понимание мира. Рациональность признается главной характеристикой целеполагающей социальной активности, при этом важным является вопрос о возможности определения связи между рациональным индивидуальным поведением и поддержанием порядка в социуме.

В экономической теории рациональность понимается как стремление индивида к наилучшему результату при наименьших затратах. В классической экономической теории человек рациональный — это в первую очередь человек-максималист, согласный лишь на наилучшую из возможных альтернатив [4]. Понимание рациональности и ее границ является основанием для определения характера экономического действия. В соответствии с современной экономической теорией поведение экономического субъекта (человека, группы лиц) может основываться на альтруистических мотивах, он может ошибаться в прогнозах, но для того, чтобы его поведение считалось экономическим, человек должен вести себя исключительно рационально.

Рациональность является основным условием, отделяющим экономическое от неэкономического, более того, экономическое отождествляется с рациональным. Так, согласно Л. Мизесу, «сферы рациональной и экономической деятельности... совпадают, а всякое разумное действие есть одновременно и действие экономическое. Всякая экономическая деятельность рациональна» [5].

В традиционной экономической теории поведение индивида считается рациональным, если:

- имеет место стремление к максимизации желаемого результата при заданных ограничениях (потребитель максимизирует полезность, продавец — прибыль);
- в условиях неопределенности и риска индивиду присущи обоснованные ожидания (присваивание вероятности событиям в соответствии с допущениями теории рациональных ожиданий [6], такими, например, как понимание специфики рыночного механизма и способность прогнозировать его действие);
- для участников рыночного взаимодействия не характерны систематические ошибки, что позволяет применять при анализе ситуации инструментальной теории вероятности.

Изначально в экономике исследовался не сам процесс выбора (процесс разработки и принятия решения), а его результат. Но по мере того как экономический анализ стал все в большей степени включать из-

меняющиеся аспекты выбора в условиях неопределенности и риска, все большее значение стало приобретать изучение самой процедуры выбора (принятия решения), что, в свою очередь, сказалось и на понимании рациональности как характеристики экономического поведения.

В научной литературе представлено значительное количество разнообразных классификаций рациональности. Так, А. Сен выделяет инструментальную и субстантивную рациональность; Г. Саймон — процедурную и субстантивную [4]; Р. Будон — субъективную и объективную; И. Шумпетер — сознательную и бессознательную; Ю. Эльстер — рациональность в широком и узком смысле слова [7]; В.С. Швырев — открытую и закрытую рациональность [8]; М. Вебер — формальную (инструментальную) и субстантивную рациональность, целевую и ценностную [9]; К. Хьюбнер — логическую, эмпирическую, оперативную и нормативную [10].

В теории «искусственного интеллекта», например, выделяется четыре типа рациональности:

- идеальная рациональность — субъект в каждый момент времени действует таким образом, чтобы максимизировать ожидаемую полезность, используя имеющуюся информацию;

- вычислительная рациональность — результатом деятельности субъекта является возвращение того, что понималось как рациональный выбор в начале этапа формирования решения;

- ограниченная рациональность (Г. Саймон) — субъект действует настолько хорошо, насколько это возможно, принимая во внимание имеющиеся у него возможности.

Наиболее полно анализ рациональности в контексте проблемы принятия решений представлен в экономической литературе. Исследование экономического поведения людей в рамках классической модели *homo economicus* учитывает постулат о рациональном поведении. В основе рационального поведения лежит желание экономического субъекта достичь наилучшего результата из возможных при наименьших затратах в условиях ограниченности ресурсов. Для того чтобы поведение субъекта было рациональным, он должен обладать определенной свободой выбора, набором информации, при этом человек экономический, принимая решение, не учитывает предпочтения других людей, которые в процессе выбора могут оказать влияние на его решения, предполагается, что цель и пути ее достижения известны.

Не рассматривается вероятность того, что в общественной практике инструмент может стать целью и наоборот. Рациональный выбор человека экономического определяют две группы побуждений: приоритеты и сдерживания. Приоритеты обуславливаются субъективными потребностями индивида, а сдерживания — его объективными возможностями. При этом предполагается, что приоритеты человека экономического являются непротиворечивыми и стабильными. Принятое решение рационально в том случае, если оно соответствует той из имеющихся альтернатив, которая, по мнению индивида, в большей степени соответствует его индивидуальным предпочтениям и максимизирует индивидуальную полезность.

В представленных в экономической литературе моделях различают: неограниченную (полную), ограниченную, процедурную и интерпретативную рациональность.

1. *Неограниченная (полная) рациональность* предполагает, что индивид наилучшим из всех возможных способов использует всю имеющуюся у него информацию, ресурсы, возможности для получения максимальной выгоды при минимальных затратах. Полная рациональность свойственна поведению человека экономического, который обладает релевантным знанием о свойствах внешней среды, хорошо организованной и стабильной системой предпочтений, способен проанализировать имеющиеся альтернативы по степени полезности (предпочтительности). Предполагается наличие нескольких альтернатив решения, процедуры выбора наилучшей альтернативы, критериев, на основе которых осуществляется оптимальный выбор (принимается экономическое решение).

По мнению Г. Саймона, полную рациональность следует рассматривать исключительно как научную абстракцию, так как в действительности рациональность поведения реальных экономических субъектов обычно нарушается. Кроме объективных причин невозможности практического применения принципа полной рациональности, таких, например, как неполнота и асимметрия информации, ресурсные ограничения, рациональному поведению экономических субъектов препятствует целый ряд психологических факторов. К психологическим факторам, препятствующим практической реализации принципа рациональности, можно отнести такие, как:

- отсутствие способности и (или) желания понять и сформулировать целевую установку в ситуации выбора;

- нежелание сделать выбор (принять решение) или отсутствие уверенности в реализации выбора как действия с необратимыми последствиями;

- желание выйти за пределы известного множества допустимых альтернатив;

- практическая сложность сравнения альтернатив;

- нежелание останавливаться на одном варианте, пусть даже наилучшем из имеющихся.

Поэтому возможна лишь локальная (относительная) рациональность поведения экономических субъектов.

2. *Ограниченная рациональность* — целенаправленные действия человека в условиях, когда принять наиболее эффективное решение затруднительно в связи с отсутствием возможности располагать требуемой информацией, временем, а также недостаточностью ресурсного обеспечения. Основной принцип теории «ограниченной рациональности», разработанной Г. Саймоном в 1957 г., заключается в концепции удовлетворения, когда субъект при принятии решений стремится к достижению некоторого удовлетворительного, но не обязательно оптимального результата. Рациональность лица, принимающего решение, признается ограниченной, так как им выбирается не наилучшая, а удовлетворительная альтернатива из числа имеющихся. Иначе говоря, экономические субъекты (человек или группа лиц) желают действовать рационально, но в действительности способны к подобным действиям лишь в ограниченной степени. Так называемый принцип бритвы Оккама показывает, что поведение людей соответствует и совершенствующим процедурам, и процедурам получения достаточных результатов [3]. Ограниченная рациональность означает, что невозможно в процессе выбора, в том числе экономического, в полном объеме использовать всю имеющуюся информацию (преимущественно из-за трудности ее получения и анализа). В результате решения принимаются частично на основе интуиции и (или) имеющегося опыта и т.п., а чистая выгода, т.е. разница между общими выгодами и общими издержками, как результат принятого решения значительно меньше возможного.

3. *Процедурная рациональность* предполагает следование выбранной процедуре разработки и принятия решений для получения конечного результата. Если в случае полной рациональности эффект оптимальный и, как правило, единственный, то в условиях ограниченной рациональности конечный результат зависит от используемой процедуры принятия решений. Это означает, что множеству проце-

дур принятия решения соответствует множество возможных результатов, поэтому необходимо учитывать не только рациональность выбора, но и рациональность самой процедуры, используемой для формирования решения, в пределах когнитивных ограничений [3]. Процедурная рациональность не отрицает возможность выбора оптимальной альтернативы, но выбор экстремальных (наихудшей и наилучшей) альтернатив считается маловероятным, так как они неустойчивы, дорогостоящи и не воспроизводятся при дальнейшем развитии системы. Принцип процедурной рациональности (Г. Саймон, И. Дженис, Л. Манн) представляет собой не только подход к принятию решения, но и оценку качества решения до начала его принятия. Оценка характера решения до его реализации предполагает оценку качества (рациональность) применяемой процедуры принятия решения. Рациональная процедура выработки решения, как правило, состоит из нескольких этапов компетентного выявления, сбора и обработки информации:

- выявление всех имеющихся альтернативных представлений о проблеме и их оснований, определение совокупности целей;

- определение условий и факторов реализации целей, методов и средств, применимых для принятия решения;

- определение сложной ситуации (выявление, конкретизация целей, ограничений, условий, оценка предпочтительности конкретного варианта решения проблемы, степени их приоритетности);

- разработка альтернатив решения, обеспечивающих достижение целей;

- прогнозирование последствий реализации каждой из альтернатив (если в этом присутствует неопределенность), оценка альтернатив по выбранным условиям;

- объединение отдельных оценок в общие оценки альтернатив по всем условиям;

- выбор наиболее оптимального варианта решения.

4. *Интерпретативная рациональность* представляет собой «способность к сохранению согласованного характера действий участников группы через выработку понятных для всех участников ориентиров» (P. Livet, L. Thevenot, A. Олейник). Предпосылкой выделения интерпретативной рациональности является проблема поиска общего базиса для трактования социального действия индивида в контексте различных институциональных подсистем. Наиболее полно отношения такого рода представлены в экономико-математической модели теории игр «дилемма заключенного».

В экономических моделях, в которых рациональность является базовой характеристикой поведения человека, предполагается:

- наличие у индивида определенной личностной шкалы предпочтений;
- осознание индивидом собственных предпочтений;
- постоянство системы предпочтений.

Но в действительности такая осознанность в процессе принятия экономических решений скорее исключение, чем правило. Чаще всего система предпочтений не является постоянной, подвержена разного рода изменениям в процессе развития и социализации человека. Б. Коэн, например, утверждает, что совершенно неразумно ожидать от обычных людей умудренности в законах вероятности и статистики и что законы логики и рациональности при принятии решений не относятся к поведению обычного человека.

Таким образом, получается, что в рациональном поведении субъекта важен не только процесс выбора наилучшей альтернативы в соответствии с имеющейся шкалой предпочтений, а в большей степени — процесс формирования самой индивидуальной шкалы предпочтений. Кроме того, в действительности вероятнее всего принятие индивидом скорее нерациональных, чем рациональных решений, особенно это характерно для коллективно принимаемых решений, что обусловлено неполнотой информации, заблуждениями или игнорированием имеющейся информации (эффект рационального неведения). Рационально действующий индивид, как правило, ограничивается информацией, которую можно получить без больших затрат, желательно даром. В случае коллективного принятия решений разумным для индивида может быть отказ от поисков информации при условии, что для группы, в которую он входит, расходы на получение этой информации способны окупиться. Основным элементом рациональности является критерий поиска информации. По мнению Дж. Стиглера, сознательно или бессознательно субъект оптимизирует процесс поиска информации таким образом, чтобы предельный доход от каждой дополнительной единицы получаемой информации превышал затраты на получение этой дополнительной единицы. В результате постоянно изменяющейся ситуации информация, имеющаяся у субъекта, всегда будет неполной или искаженной, а значит, полная рациональность, вероятнее всего, на практике недостижима.

Согласно М. Веберу, только осознаваемая направленность на конечный результат и осознанный выбор средств его достижения являются рациональными, они не похожи на традиционно «нерациональное» и аффективное поведение. Г. Беккер утверждает, что в большинстве случаев рациональным считается всего лишь традиционное (привычное) поведение [11].

Параметрами рациональности в теориях рационального выбора являются индивидуалистский характер, ограниченность и субъективность. П. Абель в качестве основных предпосылок рациональности выделяет индивидуализм, оптимальность и заботу о себе [12]. В соответствии с теорией рационального выбора рациональный человек преследует личные интересы, учитывая при этом определенные критерии нравственного поведения. По мнению М. Вебера, рациональность следует рассматривать как «эквивалент наиболее выгодного и прибыльного поведения» [9], а основой рационального поведения являются:

- выбор, предполагающий несколько различных вариантов деятельности;
- информация, позволяющая спрогнозировать результаты деятельности;
- определенные параметры предпочтения того или иного выбора.

Поведение индивида (индивидуальное или в группе), согласно теории рационального выбора, всегда рационально. Действуя в группе, индивид также стремится в первую очередь максимизировать индивидуальную выгоду, а не коллективную («проблема безбилетника»). При этом, как правило, индивидуальная рациональность противоречит коллективной рациональности.

В теории рационального выбора для определения рационального принятия решений применяется два принципа:

- принцип последовательности — для определения рационального решения необходимо систематизировать совокупность альтернатив с точки зрения предпочтений человека, принимающего решение;
- принцип максимизации — заключительным условием рационального решения является выбор действия, максимизирующего главную функцию полезности того, кто осуществляет выбор.

Основными предпосылками рационального выбора по П. Одершуку являются:

- стремление расположить имеющиеся в данной ситуации альтернативы в порядке их важности, начиная с более предпочтительных и заканчивая менее предпочтительными;

– экономическое поведение человека становится более понятным, если предположить, что он всегда действует в целях наибольшей индивидуальной полезности (удовлетворенности). [13]

Таким образом, в экономических моделях рационального выбора индивид всегда действует (принимает экономические решения), стремясь к получению максимально возможной выгоды (потребитель — максимизация полезности, производитель — максимизация прибыли).

Теория игр Дж. фон Неймана и О. Моргенштерна применительно к поведению экономических субъектов является развитием и математическим оформлением теории рационального выбора. Согласно теории игр, коллективные действия и выбор показывают все формальные признаки игры-торга с n -м количеством участвующих: применение игроками набора тактик — ходов, индивидуальных предпочтений, заданных результатов-вознаграждений, возможности достижения коллективного результата — точки равновесия, в которой каждый из игроков достигает оптимума. Использование концептуального аппарата теории игр позволило переосмыслить концепцию рационального выбора и более четко сформулировать противоречие между индивидуальной и коллективной рациональностью.

Анализ противоречия между индивидуальной и коллективной рациональностью наиболее полно представлен в моделях «дилемма заключенного» и «трагедия общности».

Таким образом, в традиционных экономических моделях предполагается:

– наличие у экономических субъектов индивидуальной субъективной шкалы предпочтений;

– определенность и постоянство индивидуальных предпочтений экономического субъекта;

– наличие в основе любого экономического поведения рационального стремления к достижению наилучшего из возможных результатов при минимизации затрат;

– процесс принятия решения осуществляется в условиях невозможности использования всей полноты имеющейся информации из-за сложностей ее получения и анализа (модель экономического человека), как следствие, решения принимаются частично на основе интуиции и опыта;

– уровень рациональности в процессе осуществления выбора (принятия экономического решения) изменяется в широких пределах в силу неполноты, искажения имеющейся

информации и (или) пренебрежения ею, поэтому полная рациональность недостижима и можно говорить лишь об определенной степени рациональности в процессе принятия решений;

– рациональным является сознательная направленность на конечный результат и осознанный выбор средств его достижения.

Экономические модели, применяемые для объяснения поведения индивида (принятия экономических решений), могут быть использованы для анализа процессов принятия решений в политической сфере (например, Э. Даунс «Гипотеза о рациональных политических выборах», Дж. Бьюкенен «Теория общественного выбора», К. Эрроу «Теорема о невозможности» и т.д.).

С точки зрения психологической науки рациональность необходима человеку для того, чтобы логически организовать процесс выработки мнения [14]. Так, в рамках когнитивной психологии понятие «рациональное» сводится к понятию «осознаваемое»: только если человек понимает мотивы своего поведения, его действия являются рациональными [15].

В экономической психологии преимущественно исследуются варианты отклонения от рационального поведения: теория обоснованного действия (И. Айзен, М. Фишбейн); социально-психологический портрет бережливого человека (П. Лунт, С. Ливингстоун); социально-психологические исследования нищеты и безработицы (А. Фурнхем, М. Яхода и др.); исследования кризисов задолженности; теория перспектив (Д. Канеман, А. Тверски) и др.

Согласно теории перспектив, «люди используют различные специфические формы рассуждения и стремятся скорее к обоснованности, чем к оптимальности», «выбор является процессом конструктивным и ситуационным» [16]. Столкнувшись со сложной проблемой, люди используют приблизительные и отрывочные расчеты, принимают упорядоченные решения, «хотя их рациональность не всегда отвечает принятым критериям» [17].

В рамках экономических и политических моделей индивид (группа лиц) действует в соответствии с логикой выбора, стремясь при этом к получению наиболее вероятной выгоды [18]. Рациональный выбор (принятие решения), в основе которого закономерно обоснованное, осознаваемое понимание предмета выбора человеком (группой лиц), а также стремление к получению выгоды есть, по мнению экономистов и политиков, базовое условие социального равновесия и стабильности. В этой связи рациональность

рассматривается как основополагающая черта в характеристике целеполагающей социально-экономической и политической активности [19].

Можно сделать вывод, что в непсихологических теориях преобладает понимание рационального выбора как одного из элементов процесса выбора (принятия решений). Вместо человека рассматривается лицо, принимающее решение, а сам процесс выбора (принятия решений) осуществляется по неким заданным правилам или регламентированно заданной модели (Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн и др.) [20].

Полагаем, что представленный в экономике, социологии и политических науках подход к пониманию рациональности как ключевой характеристики процесса принятия решений нельзя считать полным, поскольку

в рамках существующих теорий при анализе рационального поведения не исследуются внутренние психологические особенности человека как носителя свойства рациональности, не учитывается личность субъекта, осуществляющего выбор, психологические и культурологические факторы принятия решения. Исключением является институциональная экономическая теория, в рамках которой при анализе рационального поведения экономических субъектов учитываются культурно-исторические факторы принятия решения. С точки зрения психологии очевидно, что, кроме социально-экономических факторов принятия решения, существует целый ряд психологических (личностных, когнитивных) и культурных детерминантов, влияющих на стратегию принятия решений, в том числе в экономике или политике.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Lenk H. Typen und Systematik der Rationalität / H. Lenk // Zur Kritik der wissenschaftlichen Rationalität / Hrsg. E. Agazzi, H. Link. — München : Alber, 1986. — S. 20–21.
2. Философский энциклопедический словарь / ред.-сост. Е.Ф. Губский, Г.В. Кораблева, В.А. Лутченко. — М. : Инфра-М, 2002. — 576 с.
3. Сивиринов Б.С. Социальная рациональность как компонент социальной перспективы / Б.С. Сивиринов // Социологические исследования. — 2003. — № 4. — С. 3–12.
4. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // Thesis. — 1993. — Т. 1, вып. 3. — С. 16–38.
5. Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ / Л. Мизес. — М. : Catalaxy, 1994. — 416 с.
6. Sheffrin S.M. Rational expectations / S.M. Sheffrin. — Cambridge Univ. Press, 1996. — 184 p.
7. Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория / Ю. Эльстер // Thesis. — 1993. — Т. 1, вып. 3. — С. 73–91.
8. Швырев В.С. О понятиях «открытой» и «закрытой» рациональности (рациональность в спектре ее возможностей) / В.С. Швырев // Рациональность на перепутье / отв. ред. В.А. Лекторский. — М. : РОССПЭН, 1999. — С. 3–24.
9. Вебер М. Избранные произведения / М. Вебер. — М. : Прогресс, 1990. — 805 с.
10. Хьюбнер К. Критика научного разума / К. Хьюбнер. — М. : ИФ РАН, 1994. — 326 с.
11. Беккер Г.С. Экономический анализ и человеческое поведение / Г.С. Беккер // Thesis. — 1993. — Т. 1, вып. 1. — С. 24–40.
12. Индина Т.А. Регуляторные и личностные аспекты рациональности принятия решений / Т.А. Индина, В.И. Моросанова. — СПб. : Нестор-История, 2011. — 282 с.
13. Riker W.H. An Introduction to Positive Political Theory / W.H. Riker, P.C. Ordeshook. — New York : Prentice Hall, 1973. — 387 p.
14. López A. Science Rationality and Inference: An Insight from Cognitive Psychology / A. López, O. Alfredo // Interdisciplinaria. — 2004. — Iss. 99. — P. 129–142.
15. Найссер У. Познание и реальность / У. Найссер. — М. : Прогресс, 1981. — 232 с.
16. Суходолов А.П. Факторная модель оценки состояния цифровой экономики / А.П. Суходолов, И.А. Слободняк, В.А. Маренко // Известия Уральского государственного экономического университета. — 2019. — Т. 20, № 1. — С. 13–24.
17. Зиминая Е.В. Проблемы и перспективы развития социальной поддержки безработных граждан на основе содействия их самозанятости (на примере г. Иркутска) / Е.В. Зиминая // Историческая и социально-образовательная мысль. — 2018. — Т. 10, № 3-1. — С. 150–153.
18. Тагаров Б.Ж. Оценка процесса формирования информационной экономики в России / Б.Ж. Тагаров, Ж.З. Тагаров // Вестник Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент. — 2018. — № 2. — С. 76–84.
19. Слободчикова С.Н. Три формата понятия принципа свободных выборов / С.Н. Слободчикова // Проблемы современного законодательства России и зарубежных стран : в 2 т. : материалы 7-й Междунар. науч.-практ. конф., Иркутск, 8 дек. 2017 г. / под ред. С.И. Сусловой. — Иркутск, 2018. — Т. 2. — С. 133–137.
20. Масовец А.А. Социальное предпринимательство Иркутской области: общественная значимость и предпринимательский доход / А.А. Масовец, Ю.А. Скоробогатова // Поколение профессионалов : материалы междунар. конкурса науч. публ. молодежи. — Краснодар, 2018. — С. 123–129.

REFERENCES

1. Lenk H. Typen und Systematik der Rationalität. In Agazzi E., Link H. (Hrsg.). *Zur Kritik der wissenschaftlichen Rationalität*. München, Alber, 1986, S. 20–21. (In German).
2. Gubskii E.F., Korableva G.F., Lutchenko V.A. (eds.). *Filosofskii entsiklopedicheskii slovar'* [Philosophical Encyclopedic Dictionary]. Moscow, Infra-M Publ., 2002. 576 p.
3. Sivirinov B.S. Social Rationality as a Component Part of Social Perspective. *Sotsiologicheskie issledovaniya = Sociological Studies*, 2003, no. 4, pp. 3–12. (In Russian).
4. Simon H. Rationality as Process and as Product of Thought. *American Economic Review*, 1978, vol. 68, iss. 2, pp. 1–16. (Russ. ed.: Simon H. Ratsional'nost' kak protsess i produkt myshleniya. *Thesis*, 1993, vol. 1, iss. 3, pp. 16–38).
5. Mises L. *Socialism: An Economic and Sociological Analysis*. New Haven, Yale University Press, 1951. 600 p. (Russ. ed. Mises L. *Sotsializm. Ekonomicheskii i sotsiologicheskii analiz*. Moscow, 1994. 416 p.).
6. Sheffrin S.M. *Rational expectations*. Cambridge University Press, 1996. 184 p.
7. Elster J. Social Norms and Economic Theory. *Journal of Economic Perspectives*, 1989, vol. 3, iss. 4, pp. 99–117. (Russ. ed.: Elster J. Sotsial'nye normy i ekonomicheskaya teoriya. *Thesis*, 1993, vol. 1, iss. 3, pp. 73–91).
8. Shvyrev V.S. On concepts of «open» and «closed» rationality (rationality in the spectrum of its opportunities). In Lektorskii V.A. *Rationality at the crossroads*. Moscow, ROSSPEN Publ., 1999, pp. 3–24. (In Russian).
9. Veber M. *Izbrannye proizvedeniya* [Selected Works]. Moscow, Progress Publ., 1990. 805 p.
10. Hübner K. *Kritik der wissenschaftlichen Vernunft*. München, Verlag Karl Alber, 1978. 442 p. (Russ. ed.: Hübner K. *Kritika nauchnogo razuma*. Moscow, IF RAN Publ., 1978. 326 p.).
11. Becker G.S. Economic Analysis and Human Behavior. In Green L., Kagel J. (eds.). *Advances in Behavioral Sciences*. Norwood, Ablex Publ. Corp., 1987, vol. 1, pp. 3–17. (Russ. ed.: Becker G.S. Ekonomicheskii analiz i chelovecheskoe povedenie. *Thesis*, 1993, vol. 1, pp. 24–40).
12. Indina T.A., Morosanova V.I. *Regulyatornye i lichnostnye aspekty ratsional'nosti prinyatiya reshenii* [Regulatory and Personal Aspects of Decision Making Rationality]. Saint Petersburg, Nestor-Istoriya Publ., 2011. 282 p.
13. Riker W.H., Ordeshook P.C. *An Introduction to Positive Political Theory*. New York, Prentice Hall, 1973. 387 p.
14. López A., Alfredo O. Science rationality and inference: An insight from cognitive psychology. *Interdisciplinaria*, 2004, iss. 99, pp. 129–142.
15. Neisser U. *Cognition and reality*. San Francisco, W.H. Freeman, 1976. 320 p. (Russ. ed.: Neisser U. *Poznanie i real'nost'*. Moscow, Progress Publ., 1981. 232 p.).
16. Sukhodolov A.P., Slobodnyak I.A., Marenko V.A. Factor Model for Assessing the State of the Digital Economy. *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta = Journal of the Ural State University of Economics*, 2019, vol. 20, no. 1, pp. 13–24. (In Russian).
17. Zimina E. Problems and Prospects of Development of Social Support for Unemployed Citizens Through the Promotion of their Selfemployment (on the Example of Irkutsk). *Istoricheskaya i sotsial'no-obrazovatel'naya mysl' = Historical and social-educational ideas*, 2018, vol. 10, no. 3-1, pp. 150–153. (In Russian).
18. Tagarov B.Zh., Tagarov Zh.Z. Evaluation of the Process of Information Economy Development in Russia. *Vestnik Buryatskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika i menedzhment = Bulletin of the Buryat State University. Economics and Management*, 2018, no. 2, pp. 76–84. (In Russian).
19. Slobodchikova S.N. Three formats of free election principle concept. In Suslova S.I. (ed.). *Problemy sovremennogo zakonodatel'stva Rossii i zarubezhnykh stran. Materialy 7-i Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii, Irkutsk, 8 dekabrya 2017 g.* [Problems of Present-day Legislation of Russia and Foreign Countries. Materials of the 7th International Scientific and Practical Conference, Irkutsk, December 8, 2017]. Irkutsk, 2018, vol. 2, pp. 133–137. (In Russian).
20. Masovets A.A., Skorobogatova Yu.A. Social entrepreneurship in Irkutsk Oblast: public significance and entrepreneurial income. *Pokolenie professionalov. Materialy mezhdunarodnogo konkursa nauchnykh publikatsii molodezhi* [Generation of professionals. Materials of International Competition of Youth's scientific publications]. Krasnodar, 2018, pp. 123–129. (In Russian).

Информация об авторе

Шавкунова Ирина Сергеевна — кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической теории и институциональной экономики, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: shavkunovais@mail.ru.

Для цитирования

Шавкунова И.С. Рациональность как характеристика процесса принятия решений: сравнительный анализ разнопарадигмальных подходов / И.С. Шавкунова // Известия Байкальского государственного университета. — 2019. — Т. 29, № 2. — С. 289–296. — DOI: 10.17150/2500-2759.2019.29(2).289-296.

Author

Irina S. Shavkunova — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Economic Theory and Institutional Economics, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: shavkunovais@mail.ru.

For Citation

Shavkunova I.S. Rationality as a Characteristic of Decision-Making Process: Comparative Analysis of Various Paradigm Approaches. *Izvestiya Baikalskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of Baikal State University*, 2019, vol. 29, no. 2, pp. 289–296. DOI: 10.17150/2500-2759.2019.29(2).289-296. (In Russian).