

УДК 339.3

**«ИРРАЦИОНАЛЬНЫЙ ОПТИМИЗМ» В ПОВЕДЕНИИ
ПОТРЕБИТЕЛЯ: ПОНЯТИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ**

Амосова Ольга Андреевна

студент

amosova_25@mail.ru

Таптунов Лев Александрович

преподаватель

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия

г. Горки, Республика Беларусь

Аннотация. В статье отражены результаты исследования проблемы «иррационального оптимизма» как категории экономического поведения. Приводится критический анализ и дается авторская трактовка рассматриваемого понятия, отражающая основные принципы и целеполагание иррационального поведения людей в условиях современной социально-экономической модели.

Ключевые слова: поведенческая экономика, иррациональный, оптимизм, сущность, трактовка.

Введение. Иррациональность – это «неразумный» выбор человека из имеющихся вариантов, действенность которого не максимизирует собственную полезность. В классическом представлении экономической теории экономические агенты исследуются априори с позиции рационального поведения. Данное условие определило систему задач экономической мысли создавать рациональную социально-экономическую инфраструктуру (условия) в которой бы данные субъекты выполняли функцию поддержки и самореализации качественных параметров (образование, аккумулирование доходов, участие на рынке). Тем не менее, практика показывает, что в силу психологических особенностей человеческого существа, иррациональность является выборочной характеристикой меньшинства индивидуумов. В соответствии с этим, преобладание квази-мотивационного базиса выступает детерминантом целей и задач индивидуумов, опосредуя при этом особую форму иррационального поведения – «иррациональный оптимизм». Последняя категория имеет малое освещение в специализированной литературе, в частности, остаются, не раскрыты вопросы экономической сущности в современных условиях хозяйствования, что и обуславливает актуальность написания статьи на данную тему.

Цель исследования – систематизированное изучение экономического феномена «иррациональный оптимизм» как компоненты поведенческой модели индивидуумов в современных условиях социально-экономического развития общества. *Объектом исследования* являлась система экономического поведения индивидуума в процессе хозяйственной деятельности. В качестве *предмета* выступили формообразующие особенности феномена «иррациональный оптимизм» как компоненты поведенческой модели индивидуума.

Основная часть. В экономической теории поведение характеризуется как рациональное, если:

1) в определенной ситуации каждый потребитель стремится к достижению поставленной цели, рассчитывая сравнительные издержки средств ее достижения. Это означает, что потребности должны быть определены,

соизмерены с предполагаемыми расходами и из этого впоследствии выбран лучший вариант (оптимальное из того, что потребитель может себе позволить);

2) в неопределенной ситуации, когда потребители проявляют рациональные ожидания, т.е. приписывают вероятности событиям в соответствии с допущениями теории рациональных ожиданий, основным из которых является то, что потребители знакомы с рыночным механизмом, а потому могут спрогнозировать его состояние и определить для себя выгоду.

Участники рынков не ошибаются систематически, что позволяет применять к ситуации методы теории вероятности. Тем самым определим экономическую иррациональность как противоположность выделенным категориям: экономически иррациональный индивидум не максимизирует собственную полезность (не выбирает лучшее из имеющегося) и демонстрирует систематическое отклонение в субъективной ожидаемой полезности.

Человек постоянно думает и мечтает о хорошем. О том, что у него будет намного больше денег, много свободного времени, он станет богаче. Это естественные мечты. Так устроен мир. Деревья растут, увеличивается население, города становятся больше, увеличивается число автомобилей. Кажется, что везде все должно расти, в том числе – инструменты на фондовых и финансовых рынках. И они растут, как ни странно, иногда постепенно, а иногда очень резко, взрывным образом – за какие-то месяцы, а в некоторых случаях и дни, обогащая тех, кто вовремя вложил в них свои средства.

В самой природе человека и заложено происхождение этого иррационального оптимизма. Просто психологически удобнее думать о том, что ты прав, что принесет успех принятое тобой решение. На самом деле это, конечно, отлично, когда необходимо достичь определенной цели в бизнесе или жизни, но абсолютно не подходит, когда речь идет о финансовых рынках. У большинства инвесторов нет возможности повлиять на ситуацию на фондовых рынках, а потому им просто необходимо признавать свои ошибки, а не настаивать на принятом ранее и психологически очень удобном решении.

«Иррациональный оптимизм – психологическая основа формирования спекулятивного пузыря» [1]. Как правило, периоду высокой доходности предшествуют годы с низким коэффициентом цена-прибыль, а периоду низкой или даже отрицательной доходности – с высоким.

Традиционная финансовая теория предполагает, что на самом деле люди рационально подходят к принятию экономических решений. Инвесторы изучают финансовые отчеты, анализируют экономические показатели, считают доходность, сравнивают варианты инвестиций, рассматривают различные вложения, рассчитывают соотношение доходности к риску и только затем уже конкретно покупают или продают активы. Однако есть много доказательств того, что решения индивидуальных инвесторов иррациональны. Наиболее яркий пример – это ситуация конца 1990-х, когда миллионы людей инвестировали в переоцененный фондовый рынок, веря в то, что тот и дальше будет расти. Даже тогда, когда рынок превысил исторический максимум, а курсы акций оторвались от традиционной привязки к выручке, прибыли и основным показателям, люди всё равно продолжали покупать.

Рост на рынках всегда сменяется падением. Чем выше поднимаются цены, тем потом сильнее наблюдается их падение. Инвесторы и покупатели жилья могут вести себя иррационально, что кстати и происходит. Фондовые рынки в течение многих лет могут переоцениваться или недооцениваться инвесторами. Когда люди думают, что они получают важную информацию (например, что цены на недвижимость постоянно растут), то надувается спекулятивный пузырь. Утверждение, что акции – абсолютно лучший вариант долгосрочных инвестиций, основано на избирательном чтении финансовой истории. Однако нет доказательств того, что со временем акции «обстаивают» облигации или что недвижимость – отличное вложение средств. СМИ способствуют развитию пузырей. Поскольку пресса фактически не имеет границ, то пузыри в одной стране часто приводят к возникновению таких же в другой. «Сегодня в воздухе витает дух чрезвычайно завышенных ожиданий,

если не сказать иррационального оптимизма». «Люди оптимистично настроены в отношении будущего фондового рынка. Не хватает трезвого взгляда и способности предвидеть понижательную тенденцию и ее последствия» [1].

После катастрофы 2000 года инвесторы перенесли свой спекулятивный подход на рынок недвижимости, хотя цены здесь начали расти еще в 1997 году, а настоящий бум случился уже после 2000 года. Одна из причин в общем-то заключалась в том, что несчастные покупатели, которые утратили доверие к акциям, не извлекли никаких уроков. Просто вместо того, чтобы быть более внимательными, осторожными, консервативными, они перенесли свою слепую веру в неизменный подъем рынка с ценных бумаг на недвижимость, хотя делать это рациональные инвесторы не должны были бы.

Интернет и сотовые телефоны являются новыми мощными каналами для развлечений, обучения, коммуникаций, инвестирования и прочего, значит и влияние новых технологий в будущем огромно, однако и непредсказуемо. То, как общество их воспринимает, значит для создания бума на рынке больше, чем экономическая ситуация. Когда в 1990-х годах надувался спекулятивный пузырь, то новым технологиям пророчили большое будущее. Сегодня эти прогнозы скромнее, однако курсы акций высокотехнологических компаний до сих пор неоправданно высоки.

Изменились цели, масштаб и характер подачи деловой информации. СМИ делают акцент на возможностях для инвестирования и спекуляций. Чем больше люди о них задумываются, тем больше подобных операций происходит. На самом деле цель масс-медиа – удержать аудиторию, а не обучать ее. Вот поэтому влияние СМИ на рынки огромно.

Помимо экономических сторон возникновения спекулятивных пузырей есть и его первопричина – психология человека и его склонность к иррациональным поступкам и умозаключениям. «Иррациональный оптимизм – психологическая основа формирования спекулятивного пузыря» [1]. Закостенелость умов в нашем быстро меняющемся мире, то есть нежелание

двигаться в ногу со временем, часто больно бьют по карманам незадачливых инвесторов.

Бум на любом рынке не может закончиться хорошо. Инвесторы много раз попадают в одну и ту же ловушку, думая, что в этот раз подъем вызван фундаментальными факторами и пузырь не сдуется, однако в динамике подъемов и спадов рынков виновны не жадные инвесторы, а лишь иррациональная социальная психология. Иррациональный оптимизм подстегивает покупателей активов как лихорадка, истории чужого обогащения будоражат воображение. Настоящий виновник пузырей — иррациональная социальная психология.

Иррациональный оптимизм редко похож на лихорадку, которая ослепляет инвесторов и заставляет совершать действия, которые утром уже кажутся безумством. А внешне все выглядит закономерно. На самом деле даже высокие цены всегда подкрепляются рациональными доводами, допускающими дальнейший рост. Кстати и новости о повышении цен распалют энтузиазм, истории чудесного обогащения становятся все более преувеличенными, азарт и зависть к чужим успехам привлекают на рынок новых игроков, и спекулятивный пузырь растет.

Рынки подвержены приступам иррационального оптимизма. Но что их вызывает? Однозначного ответа нет. Это могут быть культурные, социальные, психологические, экономические, финансовые, медийные факторы, которые влияют на настроения инвесторов.

Учитывая вышеизложенные аспекты иррациональной компоненты поведения экономических агентов, целесообразно предположить, что иррациональный оптимизм — это современная поведенческая модель индивида, определяемая квази-мотивационными установками и профанированной системой идеалов и ценностей, комплекс взаимодействия которых детерминирует экономический противоречивые цели и задачи в рамках единоличного и единоразового извлечения выгоды. При этом полезность

данной «выгоды» в рамках причинно-следственной цепочки может сводиться к минимальной или отрицательной полезности.

Заключение. Таким образом, иррациональность в экономике – результат действия более общих причин, а именно социальной нерациональности. То есть невозможно подтвердить гипотезы в экономике, базирующиеся на рациональности, статистически. Подтверждение – всегда результат случайного стечения факторов. Возможно, дело в том, что более базовые, эволюционно выработанные механизмы руководят нашим поведением. А в ситуации отсутствия времени и иных ресурсов на принятие решения когнитивная несостоятельность, механизмы некритического принятия решений, социальная природа человека ведут к таким действиям, которые стороннему наблюдателю могут показаться индивидуально нерациональными.

Список литературы:

1. Шиллер, Р. Иррациональный оптимизм. Как безрассудное поведение управляет рынками / Р. Шиллер. – Москва: Альпина Паблишер, – 2020. – 420 с.
2. Рыжкова, М.В. Иррациональное потребительское поведение как предмет экономической науки / М.В. Рыжкова // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2012 – № 4 (20). – С. 54–72.

UDC 339.3

**«IRRATIONAL OPTIMISM» IN CONSUMER BEHAVIOR: CONCEPT
AND ECONOMIC ESSENCE**

Amosova Olga Andreevna

student

amosova_25@mail.ru

Taptunov Lev Alexandrovich

Lecturer

Belarusian State Agricultural Academy

Gorki, Republic of Belarus

Annotation. The article reflects the results of the study of the problem of "irrational optimism" as a category of economic behavior. A critical analysis is given and the author's interpretation of the concept under consideration is given, reflecting the basic principles and goal-setting of irrational behavior of people in the conditions of the modern socio-economic model.

Key words: behavioral economics, irrational, optimism, essence, interpretation.