

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ НАУКИ И ТЕХНИКИ

А.З. Фахрутдинова

Модели рациональности в основаниях теории принятия решений

Фахрутдинова Амина Зиевна – доктор философских наук, профессор. Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС. Российская Федерация, 630102, г. Новосибирск, ул. Нижегородская, д. 6; e-mail: faamina@yandex.ru

Цель статьи – анализ развития теории принятия решений в контексте смены моделей рациональности. С помощью исторического и сравнительно-исторического методов автор прослеживает эволюцию двух подходов в теории принятия решений – нормативного и дескриптивного – и показывает, что трансформация теории принятия решений шла под воздействием соответствующих изменений моделей научной рациональности, а они в свою очередь отражали развитие естественно-научной и социальной рациональности. Первоначально нормативная теория решений строилась на основе модели полной (классической) рациональности. Другой подход – дескриптивный – по сути, отрицал возможность рационального поведения и свободы выбора. В ходе развития обеих теорий обнаружили себя как ограниченность модели полной рациональности, так и некорректность представлений о жесткой детерминированности процесса выбора объективными факторами. Современная теория принятия решений стремится к синтезу обоих подходов и расширяет представление о рациональном решении. Автор демонстрирует, что новое понимание рациональности характерно не только для теории принятия решений, последняя являет собой лишь частный случай, вписывающийся в общую тенденцию развития социального знания и управления. Пересмотр рациональности произошел в целом в экономике, теории электорального поведения, прогностике, теоретической социологии, философии и других областях социального знания. В статье доказывается, что во всех этих сферах речь идет о возникновении постнеклассической интерпретации, основывающейся на представлениях о возможности рациональности в ее рефлексивной и коммуникативной формах.

Ключевые слова: модели рациональности, нормативный и дескриптивный подходы, ограниченная рациональность, рефлексивная и коммуникативная рациональность, постнеклассическая рациональность

Принятие решений – один из основных связующих процессов управления, поэтому эволюция теории и практики разработки и принятия решений в значительной мере отражает тенденции развития управления и социальных наук в целом. Представляется, что изменения моделей рациональности, лежащих в основе теорий принятия решений, так же, как и изменения методологических принципов социального управления, ковариантны эволюции естественно-научной и социальной рациональности.

Принятие решений стало предметом специального научного изучения в 40-х гг. XX в. после выхода работы Дж. фон Неймана и О. Моргенштерна «Теория игр и экономическое поведение» [Neumann, Morgenshtern, 1990]. В ней были разработаны первые формализованные модели поведения человека в процессе принятия решений. Далее в теории возникли два направления: нормативное и дескриптивное. Первое разрабатывалось в рамках математики, статистики и экономики и концентрировало свое внимание на поиске алгоритма рационального решения, второе ставило своей задачей описание реального процесса принятия решений путем определения психологических и социальных факторов, вызывающих ошибки рациональности.

Существенно, что исходные установки нормативного и дескриптивного подходов вначале соответствовали методологии субъективистской и объективистской парадигм социального познания и отражали их противостояние. Нормативный, или рациональный, подход в теории управления основывается на признании возможности достижения поставленных целей через выбор и реализацию оптимального решения. Это же допущение выступает методологической предпосылкой субъективизма в социальном познании. Дескриптивный подход, как и объективистские социальные теории в целом, напротив, реализует естественно-научную методологию и показывает ограниченность возможностей человека. Рассмотрим оба подхода и их эволюцию детально.

Нормативный подход в теории принятия решений

Нормативный подход, или теория принятия рациональных решений, основывается на модели абсолютно рационального индивида. Поведение такого индивида базируется на двух основных постулатах – последовательности и максимизации. Постулат последовательности утверждает, что для принятия рационального решения возможно и необходимо упорядочить совокупность альтернатив с точки зрения предпочтений лица, принимающего решение (ЛПР). Согласно принципу максимизации при рациональном выборе человек стремится выбрать альтернативу, максимизирующую целевую функцию. При этом в рамках нормативного подхода предполагается, что цели, альтернативы, прогнозируемые ситуации, возможные исходы уже заданы. Следовательно, теория рациональных решений концентрирует свое внимание только на правилах выбора оптимальной альтернативы.

Методологическую модель нормативного подхода можно охарактеризовать следующим образом:

- решение принимает абсолютно рациональный индивид;
- его поведение подчиняется постулатам рациональности;

- ЛПР обладает всей полнотой информации о проблемной ситуации, целях, гипотезах о состоянии среды и вероятностях их осуществления, всех возможных альтернативах (вариантах) решения и их последствиях (исходах);
- нормативная теория не отвечает на вопрос, рациональна ли поставленная цель;
- деятельность ЛПР характеризуется только логическими, рациональными процедурами, ЛПР не имеет каких-либо индивидуальных или социальных характеристик.

Таким образом, модель принятия решения в рамках нормативного подхода опирается на классическую рационалистическую модель управления. Процесс принятия решения определяется только рациональными процедурами, ЛПР обладает полной информацией и неограниченными вычислительными возможностями, получает с помощью алгоритмов наилучший результат, его целеполагание ничем не ограничено. Человек в этой модели подобен рациональному Богу – ассоциация, характерная для классической эпохи. Конечно, в нормативной теории демон Лапласа несколько модифицирован в соответствии с уровнем развития научного знания середины XX в. – он обладает полным знанием, но это знание вероятностное.

Несмотря на учет вероятностной природы реальности, исходная идеализированная модель нормативного подхода отличается абстрактным характером, и развитие теории принятия решений происходило путем введения в нее дополнительных, конкретизирующих факторов. Первый шаг на этом пути – конкретизация условий внешней среды. От решения статических задач с риском, предполагающих использование объективной вероятности, нормативная теория переходит к рассмотрению динамических задач с риском. Их решение основано на субъективной интерпретации вероятности и использовании правила Байеса, определяющего способы априорной субъективной оценки вероятности гипотез и их корректировки при поступлении дополнительной информации. Субъективная вероятность не произвольна, вероятности должны быть когерентны между собой и хотя бы приблизительно отражать реальность, но все-таки она устанавливается самим субъектом.

Другим шагом в обозначенном направлении стало развитие аксиоматической теории полезности. Именно теория полезности, созданная Нейманом и Моргенштерном, послужила началом теории рациональных решений. Вместе с тем, поскольку теория полезности предполагает субъективную оценку исходов, она учитывает по сравнению, например, с матрицей платежей, конкретные условия проблемной ситуации и субъективные предпочтения участников. Полезность исходов оказывается функцией индивидуальных предпочтений, которые детерминированы ценностями и целями. Дальнейшие интерпретации теории полезности происходили в рамках дескриптивного подхода.

Дескриптивный подход в теории принятия решений

Дескриптивная, или психологическая, теория решения возникает практически одновременно с нормативным подходом. С одной стороны, она выявляет дополнительные факторы и механизмы принятия решения, с другой – реализует прямо противоположный в методологическом отношении подход. Она занимает естественно-научную позицию, имплицитно включающую понимание рациональности как эпифеномена. Каждое из основных положений современной дескриптивной теории содержит момент критики и одновременно модификации положений нормативной теории.

Первая группа фундаментальных для дескриптивной теории утверждений касается субъективного образа задачи по принятию решения. В то время как нормативная теория предполагает, что классификация задач происходит только на основе объективных параметров, дескриптивный подход анализирует процесс субъективного представления задачи. Это – «динамические схемы» действительности (Т. Томашевский), «план» (Дж. Миллер, Ю. Галантер), «представление задачи» (Ю. Козелецкий). Представление зависит от объективной структуры задачи, но не является ее точным слепком. Так задача с риском (в которой вероятности исходов неизвестны) часто рассматривается как вероятностная задача. Также задачи трактуются как совокупности независимых факторов: вероятности выигрыша, вероятности проигрыша, размера выигрыша, размера проигрыша. Третий типичный субъективный образ задачи – детерминистический образ, замещающий реальную неопределенную задачу. Способность упрощать задачу посредством построения субъективного представления обозначают как субъективную рациональность.

Последнее понятие коррелирует с представлением об ограниченной рациональности Г. Саймона. «Первым следствием принципа ограниченной рациональности, – пишет Саймон, – оказывается тот факт, что она требует построения такой упрощенной модели действительной проблемы, которая позволяла бы человеку, принимающему решение, ее разрешить. С точки зрения этой модели человек поступает рационально. Однако его поведение не является приближенным к той оптимальной реакции, которой требует действительная ситуация. Чтобы иметь возможность предвидеть подобное решение, мы должны установить способ построения этой упрощенной модели. Не подлежит сомнению, что модель ситуации зависит от таких психологических переменных, как наблюдение, мышление и обучение» [Simon, 1959, p. 198].

Вторая группа положений дескриптивной теории связана с процессом оценки последствий решения. В принятии решений по методу платежной матрицы оценка альтернатив отсутствует. Теория полезности, как уже было отмечено, предполагает субъективную оценку исходов с точки зрения ее полезности для ЛПР. В рамках дескриптивного подхода были представлены дальнейшие интерпретации аксиоматической теории полезности. Прежде всего критике подверглись аксиомы теории полезности. А. Тверски обнаружил нетранзитивность предпочтений ЛПР. Далее выяснилось, что часто нарушается аксиома о подстановочности. Нарушения рациональности были описаны в парадоксах П. Аллаяса и Д. Эллсберга [Allais, 1953; Ellsberg, 1961].

Модель реального процесса оценки исходов представлена и в «теории перспективы» А. Тверски и Д. Канемана [Kahneman, Tversky, 1979]. В ней показано, что люди оценивают исходы не в соответствии с методологией и методами теории полезности, а как совокупность приобретений и потерь. При этом субъективная ценность потерь оказывается выше, чем ценность приобретений¹. В отличие от теории ожидаемой полезности теория перспективы показывает, что субъективная оценка исходов зависит от формулировки проблемы.

Следующая группа положений дескриптивной теории связана с рассмотрением процесса прогнозирования условий, определяющих последствия альтернатив. Модель рационального индивида предполагает, что человек будет оценивать вероятность гипотез, используя аксиоматическую теорию вероятности. Понятие вероятности имеет три интерпретации: частотную, логическую и персоналистскую. Частотная вероятность – это вероятность объективная. Многие психологические исследования свидетельствуют о том, что люди редко ее используют. При прогнозировании чаще применяются эвристические правила, в том числе принципы психологической доступности, репрезентативности и выравнивания вероятностей. Эвристика доступности, по Тверски и Канеману, – это интуитивный процесс, в котором человек, принимающий решение, оценивает вероятность событий по легкости их припоминания. Использование эвристики репрезентативности психологи объясняют ответы испытуемых в ходе эксперимента, когда их попросили указать, где в английских словах чаще встречается буква «k»: на первом или на третьем месте. Примерно 68% испытуемых считали, что буква «k» чаще находится на первом месте, что не соответствовало реальному положению дел. Психологи выдвинули гипотезу, согласно которой людям было проще найти подтверждения первой гипотезе из-за большей легкости поиска подтверждающих примеров [Плаус, 1998]. Эвристикой репрезентативности люди руководствуются и тогда, когда оценивают вероятность более детализированных сценариев выше, чем обобщенных. «Когда количество деталей в сценарии увеличивается, его вероятность неуклонно падает, но его репрезентативность и, следовательно, явная привлекательность могут расти», – отмечают Тверски и Канеман [Tversky, Kahneman, 1974, p. 98]. Еще одна иллюзия – принцип выравнивания вероятностей. Он состоит в том, что люди переоценивают вероятность маловероятных событий и недооценивают вероятность высоковероятных.

Важнейший момент принятия решения – выбор альтернативы с помощью той или иной стратегии – составляет предмет четвертой группы утверждений психологической теории. К алгоритмическим стратегиям относятся системы алгоритмических правил, четко определенных и позволяющих произвести выбор альтернатив за конечное число шагов. Современные психологические исследования показали, что люди редко пользуются формализованными правилами выбора альтернатив. Эти процессы в большинстве случаев регулируются эвристическими стратегиями выбора. Эвристики – правила, инструкции или

¹ Эта теория нашла свое повторение и подтверждение в исследованиях Р. Талера и его представлении об «эффекте владения».

неявные правила, менее определенные и строгие, чем алгоритмы. Особенно велика их роль при решении слабоструктурированных, неструктурированных (Саймон) или «открытых» (Козелецкий) задач.

Уже отмечалось, что при решении реальных задач человек не действует в соответствии с постулатами теории рациональных решений. Так, в открытых задачах не работает постулат максимизации, поскольку о максимизации можно говорить только в том случае, если даны все альтернативы. Стратегии выбора в случае решения открытых задач описаны в теории удовлетворенности Саймона, в которой идея ограниченной рациональности применяется к ситуации выбора. Человек не может не только абсолютно рационально анализировать структуру задачи, оценивать вероятность и полезность исходов, но и осуществлять выбор – ведь спектр выбора (набор альтернатив) формирует он сам. Также важно, что теория удовлетворенности показывает роль уровня исходных требований (притязаний) в процессе выбора. Согласно теории удовлетворенности уровень притязаний выполняет две функции. Во-первых, он выступает как критерий выбора решения, стандарт, на который ориентируется человек и с которым он сравнивает имеющиеся альтернативы. Во-вторых, он является фактором, который определяет процесс дальнейшего поиска альтернативных решений. В результате человек принимает не рациональное, а «хорошее» решение.

Стратегиями принятия «хороших» решений могут служить помимо стратегии удовлетворительности другие неформализованные эвристики. Такие эвристики исследуются в том числе в известной работе Т. Котарбинского «Трактат о хорошей работе» [Котарбинский, 1975]. Котарбинский, в частности, формулирует принцип минимизации интервенции (вмешательства), рекомендуя как можно меньше вмешиваться в ход событий/процессов. Другим близким первому принципу является постулат чистой инвигилиации (т. е. чистого наблюдения) – рекомендация только наблюдать за процессом, вместо того чтобы участвовать в нем. Ю. Козелецкий предлагает следующую эвристику: «В ситуации, для которой известен только один вариант решения (a_1), никогда не принимай его и не отклоняй. Даже если этот вариант кажется оптимальным, отложи решение и попробуй найти другие варианты (a_2, \dots, a_n). Сравнение многих вариантов позволит выбрать лучший» [Козелецкий, 1979, с. 236]. Очевидно, что подобные правила существенным образом отличаются от алгоритмизированных стратегий: они формируют определенную методологию или даже мировоззрение выбора альтернатив, а не дают строгую систему алгоритмов.

Еще одно направление пересмотра постулатов теории рациональных решений – критика тезиса о полной информированности ЛПР. Так, в 2001 г. Нобелевская премия по экономике была вручена Дж. Акерлофу, М. Спенсу и Дж. Стиглицу за концепцию асимметричной информации. Асимметрия информации означает, что все субъекты рыночных отношений обладают разным объемом информации об условиях рыночных сделок. Так, продавец автомобиля обладает намного большим объемом информации об объекте продажи, чем покупатель, а покупатель страхового полиса – гораздо лучше осведомлен о состоянии своего здоровья, чем продавец. Асимметрия информации – фундаментальная причина неопределенности и риска на рынке. Каждый из авторов концепции исследовал отдельные аспекты этой проблемы. Например,

Дж. Акерлоф показал, что информационная асимметрия может привести к оставлению рынка ее участниками из-за неприятия риска [Акерлоф, Шиллер, 2017]. Данные выводы показывают принципиальную неполноту информации у экономических акторов и, следовательно, недостаточную обоснованность модели хорошо информированного homo economicus.

Рассмотрев эволюцию представлений о рациональности решений в рамках нормативной и дескриптивной теорий, вернемся к вопросу о соотношении классических и современных представлений. Большинство психологов не разделяют исходные установки поведенческой концепции – непризнание возможности рационального поведения и чисто описательную методологию. Вместе с тем рассмотренные теории по своей интенции направлены на выявление ограниченности рациональности. В контексте данной коллизии важно показать, как современные исследователи принятия решений анализируют проблему возможности рациональности в свете всех выявленных ограничений.

Представление о рациональности в современной теории принятия решений и социальной науке

Прежде всего необходимо отметить, что в современных теориях психологического направления, являющихся по своей сути описательными, присутствуют положения нормативного характера. Ученые не только фиксируют и доказывают факты ограниченной рациональности, но и формулируют возможные «ответные меры» – способы минимизации субъективных ошибок, иллюзий и заблуждений. Нормативная составляющая увеличивается по мере развития психологического подхода. Так, если в книге Козелецкого [Козелецкий, 1979] свидетельства ограниченной рациональности в духе естественно-научной методологии приводятся без всяких рекомендаций по их преодолению, то в работе С. Плауса «Оценка и принятия решений» [Плаус, 1998] каждая глава, в которой анализируются и обосновываются положения психологической теории, завершается перечнем мер, компенсирующих действие внерациональных факторов. Для снижения ошибок в оценке риска и вероятности рекомендуется не думать о желаемом исходе, декомпозировать сложные события и пр. Чтобы избежать ловушки излишней самоуверенности предлагается сделать задачу более легкой для рассмотрения, сравнивать свою оценку с оценками других людей, для исключения ошибки – принимать во внимание не только подтверждающие примеры, но и опровержения и пр. В этих и подобных случаях возможность приращение рациональности обеспечивается за счет знания о действии неконтролируемых факторов и механизмов психологических ловушек и иллюзий, и в конечном счете в результате рефлексии над процессом реального выбора.

С. Плаус формулирует общее для всех методов борьбы с ловушками и иллюзиями правило: «Большая часть наиболее эффективных методов борьбы с предубеждениями учитывает альтернативные перспективы» [Плаус, 1998, с. 313]. Утверждается, например, что формулировка вопроса не будет оказывать влияние на ответы, когда проблема формулируется несколькими различными способами. Разница в атрибутировании между субъектами решения

кардинально уменьшается, когда один ставит себя на место другого. Все эти примеры позволяют сделать еще одно, наше собственное обобщение: борьба с иррациональностью возможна в рамках рефлексивного и ориентированного на «другого» поведения. Действительно, только в рамках рефлексии и установки на коммуникацию возможны выдвижение и учет альтернативных перспектив и формулировок, выявление причин ошибок, видение другого со своей позиции и себя с позиции другого.

Нормативная компонента приобретает почти самодовлеющий характер в новой поведенческой экономике. Это справедливо, в частности, для работ нобелевского лауреата 2017 г. Р. Талера. Сущность его подхода к экономической науке представлена в книге «Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать» [Талер, 2017]. Утилитарный характер его выводов обнаруживается даже в самом названии книги. Вводя, а во многом повторяя за Саймоном, Канеманом, Тверски и другими авторами тезисы, раскрывающие суть ограниченной рациональности, Талер проецирует свои модели в плоскость финансовых рекомендаций.

Подобную проекцию, отличающуюся практическим воплощением, высокой значимостью и социальной валентностью, имеет, например, концепция ментального учета. Она показывает, что, управляя личными бюджетами, люди принимают нерациональные решения. Например, располагая сбережениями, они часто пользуются заемными средствами и кредитками и платят по ним проценты. По мнению Талера, зная стандартные ошибки принятия решений, можно «подталкивать» людей к принятию экономически «правильных» решений. В 2010 г. премьер-министр Великобритании создал, используя положения концепции ментального учета, специальную рабочую группу, разрабатывающую способы «подталкивания» людей к принятию наиболее оптимальных для себя и общества решений. Практической реализацией идей Талера в Британии в 2012 г. стало формирование автоматических пенсионных счетов для работников частного сектора. Работодатель стал автоматически перечислять туда деньги из зарплаты сотрудника. И хотя сотрудники по своему желанию могли выйти из этой программы, с момента ее запуска число активных участников пенсионных схем частного сектора в 2016 г. увеличилось с 2,7 до 7,7 млн человек. Можно, конечно, долго дискутировать по поводу приемлемости и корректности подобных мер с точки зрения соблюдения свободы выбора и прав гражданина, но то, что достижения дескриптивной теории интерпретируются в терминах прескриптивного подхода – бесспорно.

В современной теории принятия решений, как во многих естественных и социальных науках, происходит не только синтез различных дисциплин и подходов², но и расширение понятия рациональности. Пересмотру понятия рациональности применительно к процедурам оценки и принятия решений посвящены, например, работы Л. Лопес [Lopes, 1991; Lopes, Oden, 1987]. По ее мнению, рациональность отнюдь не сводится к максимизации результата.

² Отметим, что члены Нобелевского комитета 2017 г., обосновывая присуждение премии Р. Талеру, акцентировали внимание именно на междисциплинарном характере его исследований и актуальности и необходимости поощрения работы в рамках взаимодействия экономики и психологии.

В определенных случаях рациональным будет способность избегать катастрофы или получения гарантированного минимума (реализация стратегии максимина или минимакса). Рациональным в зависимости от ситуации и целей человека может быть принятие решений, более полезных его семье или его друзьям. Люди, принимающие решения, могут иметь несколько целей, решения могут относиться не только к его жизни, но и к жизни других людей. Поэтому и рациональными могут считаться различные варианты поведения. Эту проблему, считает Лопес, нельзя решить стандартным образом.

Другое направление пересмотра понятия рациональности связано с пониманием избыточности полной рациональности. Показано, что в ряде случаев не имеет смысла тратить время на выполнение всех правил классического рационального поведения. Так, исследование эвристик в принятии решений с помощью компьютерного моделирования показало, что «цена» некоторых смещений очень невелика. Например, У. Торнгейт в 1980 г. обнаружил, что эвристика, при которой не учитывается информация о вероятностях, влияет на точность не больше, чем обычные технические ошибки в оценке вероятностей [Thorngate, 1980].

Расширение понятия рациональности, с одной стороны, явилось следствием взаимодействия различных подходов в теории принятия решений, а с другой – отразило общие тенденции развития социального познания и управления. Пересмотр рациональности созвучен аналогичным процессам в других социальных науках и философии. Так, в теории электорального поведения происходит синтез объективистских (представленных в школе политической психологии и социологии) и субъективистских (разработанных в политэкономической школе) представлений. В результате этого синтеза на смену модели «рационального избирателя» Э. Даунса [Downs, 1957] приходит модель «мыслящего избирателя» [Porkin, 1991]. Рациональным теперь признается не получение полной информации о кандидате, рассмотрение всех возможных альтернатив и их последствий, выбор оптимальной из них, а стремление избирателя минимизировать усилия по сбору информации для электорального выбора, а также способность упростить процедуру выбора. Данная минимизация происходит за счет наличия у избирателя схемы получения, анализа и переработки информации, а также благодаря действию «рамочных механизмов», упрощающих структуру задачи, и использованию при принятии решений эвристических принципов.

Другой пример расширения понятия рациональности мы находим в прогностике. Говоря о современных тенденциях в теории и практике прогнозирования, можно отметить понимание неточности и неполноты долгосрочных прогнозов, снижение доли глобальных и крупномасштабных прогнозов, осознание ограниченности математических методов прогнозирования. На смену этим, казалось бы, более точными информативным методам приходят иные подходы. Все более адекватным считается разработка среднесрочных и краткосрочных прогнозов, использование регионального масштаба, дополнение математических моделей экспертными процедурами, применение вариативного подхода. Прогнозирование включается в управленческую деятельность, становясь ее компонентом. Следовательно, предпочтение отдается не поисковому, а нормативному прогнозированию. Рациональность, ассоциированная

с точными математическими методами, признается не вполне «рациональной». Новая рациональность в прогностике – это ограниченная рациональность. Процедуры, соответствующие принципам такой рациональности, оказываются не столь точными, но работающими.

Что касается теоретической социологии и философии, то здесь происходит пересмотр восходящего к работам М. Вебера понимания рациональности как целерационального действия. При обсуждении возможности целерационального действия обнаруживается, что цели субъекта наслаиваются друг на друга и чаще всего не достигаются, побочные последствия оказываются более значимыми, чем планируемый результат, а представить себе все последствия действия не способен даже вполне рациональный человек. Можно ли, учитывая все эти обстоятельства, вообще говорить о рациональном поведении? С точки зрения классических представлений, вероятно, нет. А вот с позиций ретроспективной рациональности (У. Дрей, М.А. Розов) и рефлексивной рациональности (Г. Гарфинкель) все-таки возможно. Модель ретроспективной рациональности обнаруживает, что человек придает смысл своим достаточно хаотичным действиям задним числом, а затем программирует ее. Согласно модели Г. Гарфинкеля, именно благодаря ретроспективной рациональности в ходе интерпретации конституируются сами структуры социального взаимодействия. Модель, близкая к предложенной Гарфинкелем, развивается и в теории структуризации Э. Гидденса [Гидденс, 2003]. Социальная деятельность понимается им как постоянно воспроизводящиеся, постоянно повторяющиеся практики. Преэминентность практик предполагает рефлексивность, рефлексивность же в свою очередь возможна лишь благодаря преэминентности практик.

Таким образом, рациональным считается уже не точная постановка и достижение цели, сознательный выбор средств ее достижения и предвидение всех последствий, а способность осуществлять рефлексивный мониторинг своих действий и их объективных оснований, корректировать и программировать на основе этого анализа свои действия, выстраивать коммуникативные сети с другими субъектами действия. Ярким примером подобного понимания новой рациональности выступает модель «коммуникативного действия» Ю. Хабермаса [Habermas, 1981]. Концепция коммуникативного действия, или коммуникативной рациональности, представлена в переведенных на русский язык работе «Моральное сознание и коммуникативное действие» [Хабермас, 2000] и статье «Теория коммуникативного действия» [Хабермас, 1993].

Хабермас различает инструментальную и коммуникативную рациональность. Инструментальное действие, в свою очередь, он разделяет на стратегическое, нормативное и драматургическое. Стратегическое действие рационально в том случае, если актер способен наиболее эффективным способом достигать своей цели. Нормативное действие – социальное действие, целью которого является удовлетворение взаимовыгодных ожиданий, оно рационально, если осуществляется в соответствии с нормами поведения и ценностями, принятыми в данной сфере. Драматургическое действие предполагает свободное выражение индивидуальности актора, и его рациональность также требует достижения поставленной цели, но оно отличается от стратегического

действия по критериям оценки эффективности. Коммуникативное действие рационально в той мере, в какой оно способствует достижению согласия и взаимопонимания между акторами, нахождению консенсуса, преодолению межличностных и групповых разногласий.

Очевидно, что рациональность трех первых типов действия описывается в терминах классической рациональности, в то время как коммуникативное действие реализует новое расширенное понимание рациональности. Коммуникативное действие определяет, по мнению Хабермаса, тренд, надежды и перспективы социального развития. Ведь именно с возможностью осуществления коммуникативного действия он связывает способность личности к активному функционированию в свободных ассоциациях общественности. В свою очередь общество, «интегрированное не рынком, а именно такими ассоциациями, может стать политически активным и в то же время свободным от господства» [Хабермас, 1992, с. 181]. Эта перспектива представляется немецкому философу наиболее значимой для дальнейшего цивилизационного развития, и соответственно, понятие коммуникативной рациональности трактуется им как вполне адекватное современным социальным теориям и общественной практике.

Заключение

Анализ эволюции теории принятия решений позволяет заключить, что она шла под воздействием смены моделей научной рациональности. Первоначально теория решений строилась на основе модели полной рациональности, предполагавшей реализацию классических принципов. Так, аксиомы теории полезности задавали модель абсолютно рационального индивида. На подобных основаниях формировались и все методы нормативного подхода – платежная матрица, теоретико-игровые методы, байсовский подход и пр. В ходе развития нормативной теории обнаружилась ограниченность модели полной рациональности, были выявлены такие отступления от классической рациональности, как нарушение транзитивности и принципа погашения при принятии решений, приверженность к упрощенным эвристическим и детерминистическим способам представления задачи, подчиненность ловушкам, ограниченная рациональность при выборе альтернатив. В ряде работ была продемонстрирована необоснованность допущений о высокой информированности ЛПР. Все эти исследования привели первоначально к пониманию необходимости учета объективных, неконтролируемых человеком факторов и признанию ограниченности человеческой рациональности, а затем к изменению исходной модели рациональности. Принимается модель, учитывающая избирательность восприятия, ретроспективные субъективные смещения, ограниченность памяти, социальные воздействия и пр.

Методологическим основанием современных теорий принятия решений является представление о возможности рациональности в ее рефлексивной и коммуникативной формах. Важно, что развитие теории принятия решений находится в русле общих тенденций развития социальной философии и социальных наук. Современные социальные теории (в прогностике, теории

электорального поведения, теоретической социологии и других дисциплинах) формулируют свои модели в духе постнеклассической рациональности, трансформируя исходные механистические, упрощенно детерминистические или волюнтаристические представления.

Список литературы

- Акерлоф, Шиллер, 2017 – *Акерлоф Дж., Шиллер Р.* Охота на простака. Экономика манипуляций и обмана. М.: ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2017. 320 с.
- Гидденс, 2003 – *Гидденс Э.* Устроение общества: Очерк теории структуриации. М.: Академический проект, 2003. 528 с.
- Козелецкий, 1979 – *Козелецкий Ю.* Психологическая теория решений. М.: Прогресс, 1979. 504 с.
- Котарбинский, 1975 – *Котарбинский Т.* Трактат о хорошей работе. М.: Экономика, 1975. 271 с.
- Плаус, 1998 – *Плаус С.* Оценки и принятия решений. М.: ИИД «Филинь», 1998. 368 с.
- Талер, 2017 – *Талер Р.* Новая поведенческая экономика: почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать / Пер. с англ. А. Прохоровой. М.: Издательство «Э», 2017. 368 с.
- Хабермас, 1992 – *Хабермас Ю.* Демократия. Разум. Нравственность. М.: Наука, 1992. 252 с.
- Хабермас, 1993 – *Хабермас Ю.* Теория коммуникативного действия // Вестник Московского университета. Сер. 7: Философия. 1993. № 4. С. 43–63.
- Хабермас, 2000 – *Хабермас Ю.* Моральное сознание и коммуникативное действие. СПб.: Наука, 2000. 382 с.
- Allais, 1953 – *Allais P.M.* The Behavior of Rational Man in Risk Situations // A Critique of the Axioms and Postulates of the American School. *Econometrica*. 1953. Vol. 21. P. 93–116.
- Downs, 1957 – *Downs A.* An Economic Theory of Democracy. N. Y.: Harper-Collins, 1957. 310 p.
- Ellsberg, 1961 – *Ellsberg D.* Risk, Ambiguity, and the Savage Axioms // *Quarterly Journal of Economics*. 1961. Vol. 75. P. 643–669.
- Habermas, 1981 – *Habermas J.* Theorie des kommunikativen Handelns. Bd. 1: Handlungs-rationalität und gesellschaftliche Rationalisierung. Frankfurt/Main: Suhrkamp, 1981. 533 S.
- Tversky, Kahneman, 1979 – *Kahneman D., Tversky A.* Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*. 1979. Vol. 47. No. 2 (Mar., 1979). P. 263–292.
- Lopes, 1991 – *Lopes L.L.* The Rhetoric of Irrationality // *Theory & Psychology*. 1991. No. 1. P. 65–82.
- Lopes, Oden, 1987 – *Lopes L.L., Oden G.C.* Distinguishing between Random and Nonrandom Events // *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*. 1987. No. 13. P. 392–400.
- Popkin, 1991 – *Popkin S.L.* The Reasoning Vote. Chicago: University of Chicago Press, 1991. 291 p.
- Simon, 1959 – *Simon H.A.* Theories of Decision Making in Economics and Behavioral Science // *American Economic Review*. 1959. Vol. 49 (1). P. 156–321.
- Kahneman, Tversky, 1974 – *Tversky A., Kahneman D.* Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases // *Science*. 1974. Vol. 185. P. 1124–1430.
- Neumann, Morgenshtern, 1990 – *Neumann von J., Morgenshtern O.* Theory of Games and Economic Behavior. Princeton: Princeton University Press, 1990. 666 p.

Models of rationality in the bases of the theory of decision-making

Amina Z. Fakhrutdinova

Siberian institute of management – branch of RANEPA. 6 Nizhegorodskaya Str., Novosibirsk, 630102, Russian Federation; e-mail: faamina@yandex.ru

The aim of the article is to analyze the development of the theory of solutions in the context of changing models of rationality. To achieve this goal, historical and relatively historical methods were used. With their help followed the development of two approaches of the theory of decision-making: normative and descriptive. It is shown that the evolution of the theory of decision-making was influenced by models of scientific rationality, and they, in turn, reflected the development of natural and social rationality. Initially, the normative decision theory was based on the full (classical) rationality. This model assumed the orientation of the decision-maker to maximize the result and the possession of an unlimited amount of information. Another approach is descriptive – in fact, denied the possibility of rational behavior and freedom of choice. This approach revealed deviations from rational behavior. During the development of both theories discovered how the limitations of the model of comprehensive rationality, and the incorrectness of the concepts of rigid determinism of the selection process of objective factors. Modern decision theory seeks to synthesize both approaches and expand the understanding of the rational solution. It has been found that a new understanding of rationality is not unique to decision theory. This is only a special case, which fits into the General trend of development of social knowledge and management. The revision of rationality was carried out in the economy as a whole, the theory of selective behavior, forecasting, theoretical sociology, philosophy and other areas of social knowledge. It is shown that in all these areas we are talking about post-non-classical interpretation based on the views about the possibility of rationality in its reflexive and communicative forms.

Keywords: rationality models, normative and descriptive approaches, limited rationality, reflexive rationality

References

Akerlof, G., Shiller, R. *Okhota na prostaka. Ehkonomika manipulyatsij i obmana* [Phishing for Phools. Economics of Manipulation and Deception]. Moscow: OOO “Mann, Ivanovi Ferber” Publ., 2017. 320 pp. (In Russian)

Allais, P. M. “The Behavior of Rational Man in Risk Situations”, *A Critique of the Axioms and Postulates of the American School. Econometrica*, 1953, vol. 21, pp. 93–116.

Downs, A. *An Economic Theory of Democracy*. New York: Harper-Collins, 1957. 310 pp.

Ellsberg, D. “Risk, Ambiguity, and the Savage Axioms”, *Quarterly Journal of Economics*, 1961, vol. 75, pp. 643–669.

Giddens, A. *Ustroenie obshchestva: Ocherk teorii strukturacii* [The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration]. Moscow: Akademicheskij proekt Publ., 2003. 528 pp. (In Russian)

Habermas, J. *Demokratiya. Razum. Nравstvennost’* [Democracy. Mind. Morality]. Moscow: Nauka Publ., 1992. 252 pp. (In Russian)

Habermas, J. *Moral’noe soznanie i kommunikativnoe dejstvie* [Moral Consciousness and Communicative Action]. St. Petersburg: Nauka Publ., 2000. 382 pp. (In Russian)

Habermas, J. “Teoriya kommunikativnogo dejstviya” [Theory of Communicative Action], *Vestnik Moskovskogo universiteta. Ser. 7: Filosofiya*, 1993, no. 4, pp. 43–63. (In Russian)

Habermas, J. *Theorie des kommunikativen Handelns*. Bd. 1: *Handlungsrationalität und gesellschaftliche Rationalisierung*. Frankfurt/Main: Suhrkamp, 1981. 533 S.

Kahneman, D., Tversky, A. "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk", *Econometrica*, 1979, vol. 47, no. 2. (Mar., 1979), pp. 263–292.

Kotarbinsky, T. *Traktat o khoroshej rabote* [Treatise on Good Work]. Moscow: Ehkonomika Publ., 1975. 271 pp. (In Russian)

Kozelecki, J. *Psichologicheskaya teoriya reshenij* [Psychological Decision Theory]. Moscow: Progress Publ., 1979. 504 pp. (In Russian)

Lopes, L. L. "The Rhetoric of Irrationality", *Theory & Psychology*, 1991, no. 1, pp. 65–82.

Lopes, L. L., Oden, G. C. "Distinguishing Between Random and Nonrandom Events", *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 1987, no. 13, pp. 392–400.

Neumann, von J., Morgenshtern, O. *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton: Princeton University Press, 1990. 666 pp.

Plaus, S. *Ocenki i prinâtiâ rešenij* [Assessment and Decision-making]. Moscow: IID "Filin" Publ., 1998. 368 pp. (In Russian)

Popkin, S. L. *The Reasoning Vote*. Chicago: University of Chicago Press, 1991. 291 pp.

Simon, H. A. "Theories of Decision Making in Economics and Behavioral Science", *American Economical Review*, 1959, vol. 49 (1), pp. 156–321.

Taler, R. *Novaya povedencheskaya ehkonomika: pochemu lyudi narushayut pravila traditsionnoj ehkonomiki i kak na ehtom zarabotat'* [New Behavioral Economics: Why People Break the Rules of Traditional Economics and How to Make Money], trans. by. A. Prokhorova. Moscow: Izdatel'stvo "E" Publ., 2017. 368 pp. (In Russian)

Tversky, A., Kahneman, D. "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases", *Science*, 1974, vol. 185, pp. 1124–1430.