

ВКЛАД ДЖ. М. КЕЙНСА В АНАЛИЗ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ МОТИВОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

М.А. Козлова

Московский государственный институт международных отношений (университет)
МИД России. Россия, 119454, Москва, пр. Вернадского, 76

В статье анализируется вклад Джона Мейнарда Кейнса в изучение психологических мотивов, влияющих на экономическое поведение людей. Рассмотрены истоки анализа психологических мотивов в экономике до Кейнса. Проанализировано соотношение рациональных и иррациональных мотивов экономического поведения в кейнсианской теории. Показано, что изучение Кейнсом поведения экономических агентов в условиях неопределённости и неполноты информации способствовало разработке теории ограниченной рациональности Гербертом Саймоном. Рассмотрен вклад Кейнса в формирование новой «кейнсианской» модели человека, предполагающей необходимость выбора в условиях ограниченной информации, важность ожиданий экономических агентов, учёт психологических и социальных факторов, влияющих на экономическое поведение. Рассмотрены основные психологические закономерности поведения потребителей, инвесторов и участников финансовых рынков, выделенные Кейнсом («основной психологический закон», предполагающий снижение предельной склонности к потреблению с ростом дохода, предпочтение ликвидности, влияние «психологии рынка» и чередования периодов пессимизма и оптимизма на поведение инвесторов), и их актуальность в настоящее время. Показано развитие идей Кейнса в теории «иррационального начала» Джорджа Акерлофа и Роберта Шиллера и в гипотезе финансовой нестабильности Хаймана Мински. Подробно рассмотрено понятие «мультипликатора доверия», введённое Акерлофом и Шиллером, и возможности оценки уровня потребительского доверия в современной экономике. Изучение Кейнсом психологических мотивов экономического поведения способствовало появлению на стыке экономики и психологии новых научных дисциплин, таких как экономическая психология и поведенческая экономика.

Ключевые слова: Джон Мейнард Кейнс, психологические мотивы экономического поведения, теория иррационального начала Акерлофа и Шиллера, гипотеза финансовой нестабильности Мински, основной психологический закон, мультипликатор доверия, экономическая психология, «кейнсианская» модель человека, теория ограниченной рациональности, психология рынка.

Джон Мейнард Кейнс оказал большое влияние на развитие экономической теории. Он заложил основы целого ряда новых направлений экономической мысли. С его именем связано становление макроэкономики как самостоятельной науки, обоснование необходимости государственного вмешательства в экономику за счёт проведения налогово-бюджетной и кредитно-денежной политики. В своих работах Кейнс уделял большое внимание изучению кризисных явлений и проблемы неполной занятости, анализу выбора в условиях неопределённости. Кейнс был одним из разработчиков Бреттон-Вудской системы. Будучи новатором во многих областях экономической науки, Кейнс привлёк внимание экономистов и к изучению психологических факторов, влияющих на поведение потребителей, производителей, инвесторов и участников финансового рынка. Тем самым он способствовал созданию новой модели экономического поведения.

Анализ психологических мотивов в экономике до Кейнса

Истоки анализа психологических мотивов экономического поведения можно найти у одного из основных представителей классической школы – Адама Смита. В книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) он писал, что в основе разделения труда лежит склонность человеческой природы к торговле [17, с. 22]. Обменивая свой товар на другой, каждый человек преследует при этом собственную выгоду. «Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к гуманности, а к их собственному эгоизму и никогда не говорим им о наших нуждах, а лишь об их выгодах» [там же, с. 28]. Позже основатель утилитаризма Иеремия Бентам сформулировал принцип человеческого поведения, предполагающий максимизацию удовольствия и минимизацию страданий. Подобное понимание человеческой природы легло в основу модели Homo economicus, в которой человек рассматривается как рациональный максимизатор полезности в условиях полноты информации и полной рациональности.

Альфред Маршалл в своей книге «Принципы политической экономии» (1890) также рассматривал рациональное поведение потребителей и производителей, отмечая при этом, что человек «подвержен влиянию личных привязанностей, представлений о долге и преданности высоким идеалам» [11, с. 66]. На поведение потребителей влияют тяга к разнообразию, стремление привлечь внимание и жажда признания, а на поведение производителей – стремление получить удовлетворение от проявления своих способностей, стремление к соревнованию и инстинкт приобретения власти. Маршалл видел преимущество экономической теории именно

в том, что вместо качественной оценки субъективных мотивов и склонностей людей она предоставляет возможность количественного учёта побудительных мотивов, выраженных суммой денег, которую люди готовы заплатить за товар или получить за свой труд. Дальнейшее развитие неоклассической школы шло по пути математизации, пока Джон Мейнард Кейнс вновь не привлёк внимание исследователей к анализу психологических мотивов экономических агентов.

Рациональное и иррациональное начала при принятии решений

Кейнс считал, что при принятии решений участники рынка имеют дело с неустранимой неопределённостью [13]. Не зная точно, что ждёт их в будущем, экономические агенты вынуждены принимать решения на основе своих ожиданий и предположений. Пытаясь понять мотивы человеческих поступков в условиях неопределённости, Кейнс заинтересовался тем, как именно люди оценивают вероятность наступления тех или иных событий. В «Трактате о вероятности» (1921) он предположил, что «вероятность следует рассматривать не как характеристику реальных событий, а как меру логического отношения между суждениями, выраженную степенью рациональной веры, или разумной уверенности в истинности некоторого суждения» [10, с. 149]. При вынесении суждения люди не просто следуют своим настроениям и капризам, а анализируют всю информацию, доступную им в настоящий момент, и на её основе формируют свои ожидания. Рациональность в данном случае предполагает рациональность самого процесса рассуждения, при этом поступление новой информации не делает предыдущий выбор неверным, а меняет степень уверенности индивида в наступлении того или иного события, заставляя пересматривать свои прогнозы на будущее и переоценивать вероятность событий.

Позже эта идея Кейнса нашла дальнейшее развитие в концепции ограниченной рациональности, разработанной в 1950-е гг. Гербертом Саймоном. Американский учёный отмечал, что сложившееся в неоклассической экономической теории представление о человеке как о рациональном максимизаторе не соответствует действительности, поскольку ограничены как возможности сбора и анализа информации, так и мыслительные способности человека. Поэтому «в сложных ситуациях, скорее всего, будет наблюдаться значительное различие между реальными условиями принятия решений ... и тем, как эти условия воспринимаются непосредственными участниками событий» [14, с. 26]. Исследовательский интерес представляет не только рациональность самого решения, но и рациональность процедуры принятия решения: сравнение издержек поиска дополнительной информации с ожидаемыми выгодами от полученной информации, принятие коллективных

решений для уменьшения неопределённости и преодоления ограниченности интеллектуальных способностей людей.

Идеи Кейнса и Саймона легли в основу новой, кейнсианской? модели человеческого поведения. Она построена с учётом неполноты информации, а также психологических, социальных факторов и ожиданий, влияющих на поведение людей, рациональность которого ограничена [9]. Большая приближённость к реальной жизни, возможность анализа принимаемых решений в условиях неопределённости относятся к преимуществам этой модели. Однако критики, как например Джордж Стиглер, отказывали теории ограниченной рациональности в принципиальной новизне, полагая, что её отличие от концепции максимизации ограничивается учётом издержек на получение и переработку информации.

Кейнс считал, что поведение людей не всегда определяется только рациональными мотивами: «заметная часть наших действий, поскольку они направлены на что-то позитивное, зависит скорее от самопроизвольного оптимизма, нежели от скрупулёзных расчётов, основанных на моральных, гедонистических или экономических мотивах» [6, с. 349]. Он полагал, что стремление людей действовать определяется жизнерадостностью, «животными инстинктами» (animal spirits), спонтанно возникающей потребностью к активным действиям. При этом периоды жизнерадостности и уныния сменяются друг друга. В 1963 г. Кейнс писал: «Сейчас мы переживаем острый приступ экономического пессимизма» [7, с. 60], объясняя такое состояние падением темпов экономического роста и повышения уровня жизни. Кейнс выделял два вида общественного пессимизма: пессимизм революционеров, считающих, что изменить ситуацию могут лишь кардинальные изменения, и пессимизм реакционеров, не готовых идти на рискованные эксперименты в сложной ситуации.

Как писал Кейнс, под гнётом пессимизма предпринимательство «хиреет и испускает дух» [6, с. 349], даже если вероятность убытка столь же мала, как и вероятность получения прибыли в период оптимизма. Чередование оптимизма и пессимизма Кейнс связывал с неопределённостью и недостаточным владением информацией. Ощущение неопределённости само по себе способно нарастать и убывать со временем, поскольку в некоторые периоды люди уверены в будущем, а в другие – нет. При высокой степени уверенности экономика процветает, а при низкой – наоборот. Неопределённостью он объяснял и то, что атмосфера мрачных ожиданий может сохраняться в течение длительного времени, даже после того, как возникнут объективные предпосылки для экономического подъёма. Чтобы разумный расчёт предпринимателей, подкреплённый жаждой деятельности, привёл к устойчивому экономическому подъёму требуется импульс в виде воодушевляющих событий.

При этом Дж. М. Кейнс подчёркивал: «... нельзя делать вывод о том, что всё на свете зависит от игры иррациональных сил человеческой психологии» [там же, с. 350]. По мере возможности предприниматели и потребители пытаются просчитывать последствия своих действий, выбирать наилучшие альтернативы, производить разумные расчёты. Иррациональность экономического поведения нельзя полностью устранить, но можно попытаться уменьшить её воздействие на поведение экономических агентов, предотвратить очередную волну пессимизма. Соответствующие рекомендации были даны Кейнсом в очерке «Конец *laissez-faire*» (1926) [5, с. 277]. Для преодоления неопределённости и незнания государство могло бы «направлять общество по разумному пути» с помощью грамотного кредитно-денежного контроля, а также сбора и широкого распространения экономической информации. Развивая эту мысль, можно сказать, что эти меры позволили бы решить и проблему асимметричности информации, являющейся одним из проявлений фиаско рынка.

Таким образом, Кейнс считал, что поведение и потребителей, и производителей основано на соотношении рациональных и иррациональных мотивов при принятии решения в условиях неопределённости и недостатка информации о будущих событиях. Остановимся подробнее на психологических мотивах поведения инвесторов и участников финансовых рынков, с одной стороны, и потребителей, с другой стороны.

Психологические мотивы поведения экономических агентов

При анализе поведения потребителей Кейнс уделил особое внимание вопросу о том, как потребители решают, какую долю дохода им следует сберегать, а какую они будут тратить. Кейнс считал, что предельные склонности к потреблению и к сбережению зависят как от объективных, так и от субъективных психологических факторов. К субъективным факторам, мотивирующим сбережения домашних хозяйств, он относил осторожность (стремление образовать резерв на случай непредвиденных обстоятельств), предусмотрительность (откладывание денег для выхода на пенсию и предоставления образования детям в будущем), расчётливость (получение процентов по вкладу), стремление к лучшему (повышение своего жизненного уровня в будущем), независимость (достаточная сумма денег в будущем для принятия самостоятельных решений), предприимчивость (накопление достаточной суммы денег для осуществления коммерческих и спекулятивных операций), гордость (стремление оставить состояние наследникам) и скупость (предубеждение против траты денег) [6, с. 308].

У коммерческих предприятий и государственных органов власти Кейнс выделял иные мотивы к сбережению:

– предприимчивость, то есть стремление обеспечить ресурсы для осуществления в будущем капиталовложений без привлечения денег в долг;

- стремление к лучшему;
- стремление к ликвидности (получение большего дохода в будущем);
- финансовое благоразумие (достаточное количество денег для бесперебойного функционирования фирмы и осуществления выплат по её обязательствам).

Кейнс сформулировал «основной психологический закон», по которому с ростом совокупного дохода совокупное потребление увеличивается, но в меньшей степени. Это может привести к замедлению совокупного спроса и, в конечном счёте, к экономическому кризису.

Кейнс подчёркивал, что наряду с субъективными мотивами на поведение домашних хозяйств и фирм влияют и объективные предпосылки, причём их влияние может быть ещё более значимым. К ним относятся, в частности, изменение единицы заработной платы, изменение в разнице между доходом и чистым доходом, изменение нормы дисконта. А.Г. Худокормов обращает внимание на то, что идеи Кейнса отличаются прагматизмом, позволяющим использовать их на практике, а также для формирования прогнозов [там же, с. 14].

В настоящее время отношение экономистов к выделенным Кейнсом психологическим мотивам деятельности экономических субъектов в целом и к «основному психологическому закону» в частности, неоднозначно. Например, Ю.Я. Ольсевич пишет о том, что если в период между Первой и Второй мировыми войнами действительно наблюдалась понижающаяся склонность к потреблению и растущая склонность к сбережению, то в период, предшествующий кризису 2008 г., в США действовала противоположная тенденция: росла склонность к потреблению, в том числе за счёт широкого использования потребительского кредита [12, с. 48]. Р. Скидельски полагает, что «Кейнс не одобрил бы современное стимулирование склонности к инвестированию путём поощрения населения к чрезмерным заимствованиям» [16, с. 220]. Вместе с тем, некоторые экономисты показывают актуальность основного психологического закона Кейнса: например, Н.Н. Киселёв и А.А. Орлянская на основе данных о социально-экономическом развитии южнороссийских регионов [8].

Ещё одна выявленная Кейнсом психологическая закономерность относится к поведению инвесторов и участников финансовых рынков. Кейнс «был зачарован поведением финансовых рынков, усматривая в нём наглядное подтверждение собственной теории рационального поведения в условиях неопределённости» [15, с. 250]. Но поведение участников финансовых рынков определяется не только рациональными мотивами: ещё в 1910 г. Кейнс писал, что на инвестора «будет, как это очевидно, воздействовать

не чистый доход, который он в конечном счёте получит от своих капиталовложений, а его ожидания. Они часто будут зависеть от моды, от рекламы или от наката совершенно иррациональных волн оптимизма или уныния» [там же].

После отделения управленческих функций от собственности на капитал мотивы для осуществления инвестиций претерпели существенные изменения. Если для собственников предприятий основным мотивом было стремление к расширению своего дела, отношение к бизнесу как к собственному призванию, то после отделения управления от собственности и распространения валютных и фондовых бирж к мотивам инвестирования добавились стремление получить доход, азарт и риск. По Кейнсу, на побуждение к инвестированию влияют предельная эффективность капитала, имеющая тенденцию к убыванию, снижение ставки процента, а также «психология рынка» и оптимизм инвесторов.

Подход Кейнса к анализу поведения инвесторов на финансовых рынках нашёл дальнейшее развитие в гипотезе финансовой нестабильности представителя посткейнсианства Хаймана Мински [3, 21]. Мински считал, что последователями кейнсианской теории не учитывались идеи Кейнса, связанные с «принятием решений при неопределённости, циклический характер капиталистического процесса» [2, с. 121]. По гипотезе финансовой нестабильности, периоды «бума» в экономике связаны с ожиданием повышения стоимости активов и уменьшения риска. Это ведёт к росту спроса на деньги для осуществления инвестиций, причём фирмы начинают использовать не только собственные денежные средства, но и заёмные. В случае нехватки собственных средств фирмы прибегают к финансовым инновациям: используют депозитные сертификаты и валютные займы, секьюритизацию, «внебалансовую деятельность». Постепенно фирмы переходят от обеспеченного финансирования к необходимости брать новые кредиты для выплаты процентов по ранее взятым кредитам, то есть к спекулятивному финансированию, а позже – к Понци-финансированию, когда фирмы уже не могут расплачиваться по своим долгам. Возникают проблемы с ликвидностью у предприятий, что в итоге приводит к кризису неплатёжеспособности.

С неопределённостью будущего связан ещё один психологический выделенный Кейнсом мотив поведения экономических агентов – мотив предпочтения ликвидности. Домашние хозяйства и фирмы стоят перед выбором: хранить деньги в наиболее ликвидной наличной форме или вложить их в более доходные ценные бумаги. Чтобы предпочесть второй вариант, люди должны получить компенсацию в виде процента.

Дальнейшее развитие идей Кейнса

После публикации книги «Общая теория занятости, процента и денег» у Кейнса появилось

■ Мировая экономика

много последователей. Пристальное внимание уделялось идеям о государственном регулировании экономики, стимулировании экономического роста через осуществление государственных расходов и инвестиций, проведению государственной налогово-бюджетной и кредитно-денежной политики. Представления о влиянии психологических мотивов на экономическое поведение также получили развитие.

В частности, анализ психологических мотивов поведения экономических агентов, проведённый Кейнсом, способствовал развитию экономической психологии [19]. Среди психологов проблемы экономического поведения одним из первых начал изучать француз Габриэль Тард в 1902 г. Немецкий психолог Г. Мюнстенберг в 1912 г. выпустил работу «Психология и экономическая жизнь», в которой описывал эмпирические, в том числе экспериментальные исследования в области психологии труда и рекламы. Большой вклад в развитие маркетинговой экономической психологии внёс Джордж Катона, исследовавший психологические мотивы на макроуровне и изучавший «настроения» и «ожидания» в обществе, что также созвучно идеям Кейнса. В дальнейшем развитие теории потребления Катона и когнитивной психологии, начало которой положила встреча в Массачусетском университете с участием Герберта Саймона, Аллена Ньюэлла, Ноама Хомского, привело к возникновению поведенческой экономики.

Идея Кейнса о влиянии иррациональных мотивов на экономическое поведение развивается в книге нобелевских лауреатов Джорджа Акерлофа и Роберта Шиллера «*Spiritus Animalis*, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма». В предисловии к ней авторы писали: «Чтобы понять экономику, надо выяснить, как ею движет иррациональное начало. Подобно тому, как «невидимая рука» у Адама Смита является ключевым понятием классической экономической теории, иррациональное начало Кейнса – это основа иного взгляда на экономику, объясняющего неустойчивость, свойственную капитализму» [1, с. 17]. Акерлоф и Шиллер выделяют пять основных проявлений иррационального начала: доверие, чувство справедливости, недобросовестность, денежная иллюзия (учёт номинальных денежных величин вместо реальных, о чём говорил ещё Кейнс) и восприимчивость к историям. Остановимся подробнее на первом понятии, одном из ключевых в этой концепции.

Для оценки воздействия доверия Акерлоф и Шиллер предложили использовать «мультипликатор доверия», показывающий, насколько увеличится или уменьшится доход при росте или падении уровня доверия на один пункт.

Уровень доверия – это проциклический показатель, несколько опережающий динамику цикла: он растёт во время экономического подъёма и падает при спаде. Тем самым, экономическим циклам сопутствуют циклы доверия. По-видимому, доверие к экономическим теориям также подвержено циклическим колебаниям; во всяком случае, финансовый кризис 2008 г. возродил интерес к кейнсианским методам регулирования экономики – по словам Р. Лукаса, «в условиях кризиса каждый становится кейнсианцем» [20].

Если Кейнс писал лишь о качественном влиянии уровня доверия на состояние экономики, то в настоящее время стало возможным сделать и количественные оценки индекса доверия. В США с 1940-х гг. публикуется Мичиганский индекс потребительских настроений. С 1967 г. неправительственная организация Conference Board стала рассчитывать индекс потребительской уверенности по выборке из 5000 домашних хозяйств. Данный показатель учитывается Федеральной резервной системой при выборе целевой ставки процента и влияет на котировку акций.

В России Федеральная служба государственной статистики с 1998 г. проводит ежеквартальные опросы 5000 человек из разных регионов для оценки индекса потребительской уверенности. Межстрановые исследования поведения потребителей проводятся группой Nielsen, составляющей индексы потребительского доверия для более чем 100 стран. В 2015 г. индекс, свидетельствующий об оптимизме потребителей и превышающий 100 пунктов, отмечался в Индии (131), на Филиппинах (117), в Индонезии (115), Таиланде (114), Дании (110), Вьетнаме (108), ОАЭ (108), Китае (107), Саудовской Аравии (106), Пакистане (103), Великобритании (101). Несколько ниже этот показатель в США (100) и в Германии (98). Приведём данные по некоторым другим странам: Япония – 79, Россия – 74, в Греция – 53, на Украина – 48, Южная Корея замыкает список обследованных стран с показателем 46 [4].

Анализ динамики индекса потребительского доверия позволяет прогнозировать поведение экономических агентов, на основании чего правительства и центральные банки могли бы принимать меры по снижению панических импульсов в экономике и по повышению мультипликатора доверия.

Таким образом, Джон Мейнард Кейнс способствовал созданию новой, более реалистичной модели человека, привлёк внимание экономистов к необходимости учёта психологических факторов в экономике и показал, что наличие не только рациональных, но и иррациональных мотивов человеческого поведения не препятствует построению цельной и практически ориентированной экономической теории.

Список литературы

1. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. М., 2010. 272 с.
2. Бешенов С., Розмаинский И. Гипотеза финансовой нестабильности Хаймана Мински и долговой кризис в Греции // Вопросы экономики, 2015, № 11, с. 120–143.
3. Доу Ш. Психология финансовых рынков: Кейнс, Мински и поведенческие финансы // Вопросы экономики, 2010, № 1, с. 99–113.
4. Индекс потребительского доверия (IV квартал 2015 года) // <http://www.nielsen.com/ru/ru/insights/reports/2016/consumer-confidence-index-q4-2015-report.html>
5. Кейнс Дж.М. Конец «laissez-faire». М., 2001. 437 с.
6. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. Избранные произведения. М., 2013, 402 с.
7. Кейнс Дж.М. Экономические возможности наших внуков // Вопросы экономики, 2009, № 6, с. 60–69.
8. Киселёва Н.Н., Орлянская А.А. Основной психологический закон Дж.М. Кейнса и его проявление в социально-экономическом развитии южнороссийских регионов // Психология и экономика. 2013, т. 6, № 2, с. 100–106.
9. Комаровская Н.В. Эволюция «Homo Economicus» // Вестник МГИМО, 2016, № 1, с. 129–142.
10. Макашева Н.А. «Das Keynes Problem»: от «Трактата о вероятности» к «Общей теории занятости, процента и денег» // Общественные науки и современность, 2011, № 6, с. 143–154.
11. Маршалл А. Основы экономической науки. М., 2007. 832 с.
12. Ольсевич Ю.Я. Психологические аспекты современного экономического кризиса // Вопросы экономики, 2009, № 3, с. 39–53.
13. Ольсевич Ю.Я. Фундаментальная неопределённость рынка и концепции современного кризиса. М. 2011. 51 с.
14. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // Альманах THESIS, 1993, т. 1, вып. 3, с.16–38.
15. Скидельски Р. Джон Мейнард Кейнс. 1883–1946. Экономист, философ, государственный деятель. В 2-х книгах. М., 2005, 1600 с.
16. Скидельски Р. Кейнс. Возвращение мастера. М., 2011, 253 с.
17. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 2007. 956 с.
18. Шиллер Р. Кризис доверия: Человек иррациональный // Ведомости. 12 марта 2009. № 43 (2313).
19. Яковлева Е.А. Поведенческая экономика как область научного знания в современной экономической науке // Journal of Economic Regulation (вопросы регулирования экономики), 2014, т. 5, № 2, с. 62–69.
20. Fox J. The Comeback of Keynes, Time Magazine, 27, January 2009.
21. Minsky H.P. The Financial Instability Hypothesis. // Levy Economics Institute of Bard College. Working Paper № 74. May 1992 // <http://www.levyinstitute.org/pubs/wp74.pdf>

Об авторе

Козлова Мария Александровна – к.э.н., доцент кафедры экономической теории МГИМО МИД России.
E-mail: michandy@mail.ru.

THE CONTRIBUTION OF J. M. KEYNES TO THE ANALYSIS OF THE PSYCHOLOGICAL MOTIVES OF ECONOMIC BEHAVIOR

M.A. Kozlova

Moscow State Institute of International Relations (University), Prospect Vernadskogo, Moscow, 119454, Russia.

Abstract: *The article examines the contribution of John Maynard Keynes to the study of the psychological motives of economic behavior. The origins of the analysis of the psychological motives in economics before Keynes are reviewed. The relative importance of rational and irrational motives of economic behavior in the Keynesian theory is analyzed. It is shown that Keynes's analysis of the behavior of the economic agents under uncertainty and the lack of information contributed to the elaboration of the bounded rationality theory by Simon. The article also describes the input of Keynes to the formation of a new «Keynesian» model of human behavior, which implies the importance of expectations, taking into account the psychological*

and social factors of economic behavior. The main psychological tendencies in the actions of the consumers and investors described by Keynes (the basic psychological law, liquidity preference, the influence of the «market psychology» on the investor's decisions) and their relevance nowadays are examined. The article shows further development of the ideas of Keynes in the Akerlof and Shiller's theory of animal spirits and in the financial instability hypothesis of Minsky. It also gives a description of a confidence multiplier, introduced by Akerlof and Shiller, and shows how the consumers' confidence can be measured nowadays. Besides, the article stresses that the study of the psychological motives of economic behavior, undertaken by Keynes, contributed to the development of such new disciplines at the interface between the economy and psychology as the economic psychology and behavioral economics.

Key words: John Maynard Keynes, psychological motives of economic behavior, George Akerlof and Robert Shiller's theory of animal spirits, financial instability hypothesis of Hyman Minsky, basic psychological law, confidence multiplier, economic psychology, «Keynesian» model of human behavior, bounded rationality theory, market psychology.

References

1. Akerlof G., Shiller R. *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*. Princeton University Press, 2009. 230 p. (Russ Ed.: Akerlof G., Shiller R. *Spiritus Animalis, ili kak chelovecheskaya psikhologiya upravliaet ekonomikoi i pochemu eto vazhno dlia mirovogo kapitalizma*. Moscow, Alpina Business Books, 2010. 272 p.)
2. Beshenov S., Rozmainsky I. Gipoteza finansovoi nestabil'nosti Khaimana Minski i dolgovoi krizis v Gretsii [Hyman Minsky's Financial Instability Hypothesis and Greece Debt Crisis], *Voprosy ekonomiki*, 2015, no.11, pp. 120–143 (In Russian)
3. Dow S.C. Psikhologiya finansovykh rynkov: Keynes, Minsky i povedencheskie finansy [Psychology of the Financial Markets: Keynes, Minsky and the behavioral finance], *Voprosy Ekonomiki*, 2010, no. 1, pp. 99–113 (In Russian)
4. Indeks potrebitel'skogo doveriia (IV kvartal 2015 goda) [Consumer Confidence Index, IV quarter of 2015], <http://www.nielsen.com/ru/ru/insights/reports/2016/consumer-confidence-index-q4-2015-report.html> (In Russian)
5. Keynes J.M. *The End of «laissez-faire»*, Hogarth Press, July 1926. (Russ. Ed.: Keynes J.M. *Konets Laissez-faire*, Moscow, 2001. 437 p.)
6. Keynes J.M. *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London, Macmillan, 2007 (Russ. Ed.: Keynes J.M. *Obshchaia teoriia zaniatosti, protsenta i deneg*, Keynes J.M. *Izbrannye proizvedeniia*, Moscow, 2013, 402 p.)
7. Keynes J.M. *Economic Possibilities for our Grandchildren, Essays in Persuasion*. N.Y.: W.W. Norton & Co., 1963, p. 358–373 (Russ Ed.: Keynes J.M. *Ekonomicheskie vozmozhnosti nashikh vnukov*, *Voprosy ekonomiki*, 2009, no. 6, pp. 60–69)
8. Kiseleva N.N., Orlianskaia A.A. Osnovnoi psikhologicheskii zakon Dzh.M. Keinsa i ego proiavlenie v sotsial'no-ekonomicheskom razvitii iuzhnorossiiskikh regionov [The basic psychological law of J.M. Keynes and its applicability to the social and economic development of the Southern Russia regions], *Psikhologiya i ekonomika [Psychology and Economics]*, 2013, vol.6, no. 2, pp. 100–106 (In Russian)
9. Komarovskaia N.V. Evoliutsiia «Homo Economicus» [The Evolution of Homo Economicus], *Vestnik MGIMO*, 2016, no. 1, pp. 129–142 (In Russian)
10. Makasheva N.A. «Das Keynes Problem»: ot «Traktata o veroiatnosti» k «Obshchei teorii zaniatosti, protsenta i deneg» // *Obshchestvennye nauki i sovremennost'* [«Das Keynes Problem»: from the «Treatise on Probability» to the «General Theory of Employment, Interest and Money»], 2011, no. 6, pp. 143–154 (In Russian)
11. Marshall A. *Principles of Economics*. London, McMillan and Co., 1890 (Russ Ed.: Marshall A. *Osnovy ekonomicheskoi nauki*, Moscow, Eksmo, 2007. 832 p.)
12. Ol'sevich Iu.Ia. Psikhologicheskie aspekty sovremennogo ekonomicheskogo krizisa [The Psychological Aspects of the Current Economic Crisis], *Voprosy Ekonomiki*, 2009, no. 3, pp. 39–53 (In Russian)
13. Ol'sevich Iu.Ia. Fundamental'naia neopredelennost' rynka i kontseptsii sovremennogo krizisa [The Fundamental Uncertainty of the Market and the Concepts of the Current Crisis], Moscow, 2011, 51 p. (In Russian)
14. Simon H. *Rationality as Process and Product of Thought*. *American Economic Review*, 1978, 68 (2), pp. 1–16. (Russ Ed.: Simon H. *Ratsional'nost' kak protsess i produkt myshleniia*. THESIS, 1993, vol. 1, no. 3, pp. 16–38)
15. Skidelsky R. *John Maynard Keynes 1883—1946: Economist, Philosopher, Statesman*. — New York: Macmillan, 2004. — 800 pp. (Russ Ed.: Skidelsky R. *John Maynard Keynes. 1883–1946. Ekonomist, filosof, gosudarstvennyi deiatel'. V 2-kh knigakh*, Moscow, 2005, 1600 p.)

16. Skidelsky R. Keynes: The Return of the Master. — L.: Allen Lane (UK) and Cambridge, MA: PublicAffairs (US), 2009. — 240 p. (Russ Ed.: Skidelsky R. Keynes. Vozvrashchenie mastera, Moscow, 2011, 253 p.)
17. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Oxford Paperbacks, 2008, 688 p. (Russ Ed.: Smith A. Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov. Moscow: Exmo, 2007, 956 p.)
18. Shiller R. A Failure to Control the Animal Spirits. Financial Times, March 8, 2009. (Russ Ed.: Shiller R. Krizis doveriia: Chelovek irratsional'nyi, Vedomosti, March 12, 2009, no. 43 2313).
19. Iakovleva E.A. Povedencheskaia ekonomika kak oblast' nauchnogo znaniia v sovremennoi ekonomicheskoi nauke [Behavioral Economics as a Field of Scientific Knowledge in Modern Economic]// Journal of Economic Regulation, 2014, vol.5, no. 2, pp. 62–69.
20. Fox J. The Comeback of Keynes, Time Magazine, 27, January 2009 //
21. Minsky H.P. The Financial Instability Hypothesis. // Levy Economics Institute of Bard College. Working Paper № 74. May 1992 // <http://www.levyinstitute.org/pubs/wp74.pdf>

About the author

Maria A. Kozlova – Ph.D. in Economics, Senior Lecturer of the Department of Economics of MGIMO University.
E-mail: michandy@mail.ru.