

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

На правах рукописи

БОРИСОВ АНТОН ЮРЬЕВИЧ

**ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА КАК НАПРАВЛЕНИЕ
СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ**

08.00.01 – Экономическая теория

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени кандидата экономических наук

Научный руководитель:

доктор экономических наук, профессор

Журавлева Галина Петровна

Москва – 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
Глава 1 Формирование позитивной поведенческой экономики. Зарождение и утверждение основных принципов	10
1.1 Предпосылки возникновения поведенческой экономики.....	13
1.2 Изучение процесса принятия решений в работах Д. Канемана и А. Тверски ..	28
1.3 Внедрение результатов Теории перспектив в экономическую теорию	36
1.4 Двусистемный подход в принятии решений.....	41
1.5 Изучение межвременного выбора и модель гиперболического дисконтирования	46
Выводы по главе 1	49
Глава 2 Внедрение результатов поведенческой экономики в практику и формирование прикладной (нормативной) поведенческой экономики	51
2.1 Прикладная поведенческая экономика: нейромаркетинг, поведенческие финансы, «новый патернализм», налогообложение и экономика труда.....	51
2.2 Поведенческая макроэкономика.....	81
2.3 Поведенческая экономика и социальные проблемы. Экономика идентичности	89
Выводы по главе 2.....	102
Глава 3 Место поведенческой экономики в системе экономических наук	104
3.1 Особенности поведенческой экономики как нового направления экономической теории.....	106
3.2 Основные положения поведенческой экономики.....	119
3.3 Основные недостатки поведенческой экономики и пути ее дальнейшего развития.....	140
Выводы по главе 3.....	145
Заключение	147
Список литературы	156

Введение

Актуальность исследования. После мирового финансово-экономического кризиса 2008 года в среде экономистов все чаще поднимается вопрос о том, что многие положения экономической теории, которая не смогла предсказать катастрофические для мировой экономики события, требуют пересмотра.

Современная неоклассическая экономическая теория, в которой к концу XX века стал доминировать мейнстрим, или рыночный радикализм (фундаментализм), оказалась неточной в целом ряде своих базовых представлений. В особенности это касалось безграничной веры в рациональность человека как участника экономической деятельности.

Альтернативное видение сложных современных проблем предложила *поведенческая экономика* (ПЭ). В основу новых представлений, предлагаемых ПЭ, легли эмпирические исследования поведения человека в экономической среде, которые позволили представить описание этого поведения более сложными и содержательными моделями, чем те, которые предлагала неоклассика.

Также важно отметить, что именно в рамках ПЭ под новым углом началось рассмотрение такого важнейшего вопроса экономической политики, ставшего в последние годы ещё более актуальным, как степень участия (или вмешательства) государства в экономику и в жизнь граждан. Это вызвало дискуссию в обществе и привлекло внимание к новому направлению экономической мысли даже людей, порой далеких от экономической теории.

Следует подчеркнуть, что ПЭ вышла за рамки привычных вопросов экономической теории, и начала рассматривать важные и острые социально-экономические проблемы, используя новые методы и подходы.

Актуальность исследования обусловлена, также, относительной «молодостью» ПЭ, её теоретических положений и практических выводов. Несмотря на то, что практически каждый экономист, занимающийся экономической теорией, слышал название ПЭ, далеко не все хорошо понимают, что собой представляет это

направление. В научной среде до сегодняшнего дня отсутствует консенсус относительно того, какое место занимает ПЭ в современной науке, а диапазон мнений варьируется от скептических (ПЭ рассматривается как разрозненное собрание теорий и гипотез, которые не имеют практической ценности) до крайне восторженных (возникновение ПЭ представляется «революцией», которая навсегда изменит облик экономической науки).

Высокая оценка достижений ученых, разрабатывавших основы ПЭ (Нобелевские премии по экономике были вручены Джорджу Акерлофу в 2001 г., Дэниэлю Канеману в 2002 г., Роберту Шиллеру в 2013 г. и Ричарду Талеру в 2017 г.) также увеличивает актуальность данного исследования, поскольку в работах этих авторов не только были даны ответы на сложные вопросы экономической теории, но так же озвучены новые проблемы, важные как для теоретического осмысления экономической действительности, так и для осуществления прикладной деятельности, в том числе построения эффективной экономической политики, как на уровне государства, так и на уровне других субъектов экономики. На этом фоне вопрос об определении роли ПЭ в современной экономической теории и анализ возможных путей ее развития представляется весьма актуальным и практически значимым.

Степень разработанности проблемы. В отечественной литературе эта тема освещена лишь фрагментарно. Переведено всего несколько работ, чаще всего лишь обзорных, а основные (наиболее фундаментальные) статьи доступны пока только на языке оригинала. Что касается учебников, то их выпущено не более 10 на Западе, а на русский язык не переведено ни одного. Литература же, которая бы систематизировала основные положения и выводы этой теории минимальна.

При этом часто цитируются конечные выводы исследователей, работающих в данной области, часть которых уже получили мировое признание.

Недостаток источников на русском языке (и вообще доступных в России) осложняет изучение данной темы. Другой проблемой становится тот факт, что ПЭ является сравнительно «молодой» ветвью экономической теории, и на данный момент отсутствует консенсус в научной среде относительно точности и надежности некоторых ее положений и выводов.

Исследованиям истории возникновения ПЭ были посвящены работы Эрика Энгнера, Стейнара Холдена, а также Колина Камерера [100; 146; 116]. В 2017 году на русском языке вышла книга Ричарда Талера [71], в которой он достаточно подробно касается этого вопроса.

В России изучение вопросов, связанных с ПЭ, началось не так давно. В основном выходят обзорные работы, пересказывающие содержание тех или иных западных теорий. К сожалению, исследований российских авторов вышло пока не очень много. Среди них можно отметить работы А. В. Беянина [41] (руководитель Международной лаборатории экспериментальной и поведенческой экономики при НИУ ВШЭ), Р. И. Капелюшников [44], Ф. Т. Алескерова [7], В. А. Ключарева [47] (ведущий научный сотрудник Центра нейроэкономики и когнитивных исследований НИУ ВШЭ), а также А. Н. Шестаковой [82] (руководитель Центра нейроэкономики и когнитивных исследований НИУ ВШЭ).

Целью данного исследования является изучение особенностей формирования и развития поведенческой экономики как нового направления экономической мысли.

В соответствии с целью исследования были поставлены и решены следующие **задачи**:

1. Выделить ключевые предпосылки возникновения и формирования ПЭ.
2. Выявить основные этапы формирования ПЭ и исследовать особенности развития поведенческой экономики на каждом этапе.
3. Раскрыть содержание поведенческой экономики как нового направления в экономической теории.
4. Определить и систематизировать основные положения ПЭ, формирующих ее теоретический фундамент.
5. На основе исследования современного состояния поведенческой экономики выявить основные проблемы данного направления экономической теории и предложить возможные пути ее дальнейшего развития.

Объектом исследования является развитие экономической мысли второй половины XX – начала XXI вв.

Предметом исследования является поведенческая экономика как новое направление экономической мысли.

Теоретической и информационной основой исследования являются работы классиков экономической мысли (А. Смита [69], Д. Рикардо [65], У. Ст. Джевонса [36; 37], К. Менгера [56], Дж. Н. и Дж. М. Кейнсов [45], а также современных экономистов, Дж. Ф. Неймана [61], О. Моргенштерна [61], М. Фридмена [78], Г. Саймона [196]).

Исследован вклад в развитие ПЭ наиболее выдающихся ученых, работающих (или работавших) в данном направлении: Д. Канемана [150], А. Тверски [218], Дж. Акерлофа [90], Р. Шиллера [192], Д. Ариэли [9], Р. Талера [72], П. Словика [155], А. Линдбека [165], Д. Сноуэра [165], Д. Прелека [168], Дж. Левенстайна [169], К. Санстина [213], Дж. Йеллен [97], Д. Лейбсона [162], Г. Гигенцера [138], Э. Ло [167], Р. Крэнтон [95] и др.

Методологическая основа исследования базируется на историческом методе, ретроспективном анализе и системном подходе, а также на общенаучных сравнительном методе, анализе и синтезе.

Научная новизна диссертационного исследования заключается в раскрытии особенностей формирования и развития поведенческой экономики, а также выявлении ее специфики как нового направления экономической мысли.

1. На основе анализа развития экономической мысли выявлены предпосылки, обусловившие формирование ПЭ как нового направления экономической теории, которые можно разделить на 3 группы: социально-экономические, научные и технологические. Раскрыта роль каждой группы предпосылок в становлении и развитии ПЭ.

2. На основании выделения доминирующих методов исследований в ключевых работах, сформировавших теоретический фундамент ПЭ, предложена авторская хронология, в рамках которой выделено 3 этапа развития ПЭ: Интроспективная ПЭ (1950-е – 1970-е гг.); Когнитивная ПЭ (конец 1970 – 1990-е гг.); Психофизиологическая ПЭ (середина 1990-х – н.в.). Выявлены основные характеристики данных этапов.

3. Раскрыто научное содержание понятия ПЭ, как совокупности позитивной ПЭ, стремящейся на основе изучения процесса мышления построить дескриптивно точные модели поведения человека и изучить последствия этого поведения на хозяйственную жизнь, а также прикладной ПЭ, предлагающей возможности «коррективов» непродуктивного или деструктивного поведения индивидов с целью повышения эффективности как хозяйственной деятельности, так и многих других аспектов социальной и частной жизни. В качестве ключевой методологической особенности ПЭ, принципиально отличающей ее от других школ экономической мысли, выделена концентрация фокуса исследований на процессах мышления человека.

4. На основе анализа ключевых работ, сформировавших теоретический фундамент ПЭ, автором выявлены и систематизированы ключевые положения позитивной части ПЭ, характеризующие особенности человеческого мышления, оказывающие существенное влияние на принятие решений. Указанные положения предложено разделить на следующие группы: двойственную природу процесса принятия решения, ограниченность когнитивных способностей, влияние социального контекста и непоследовательность при межвременном выборе.

5. В результате анализа основных проблем и недостатков ПЭ, предложен ряд возможных направлений ее развития. В качестве наиболее перспективного пути развития ПЭ сформулирована концепция создания Сравнительной ПЭ, основной задачей которой должно стать выявление различий в особенностях мышления, которые бы оказывали влияние на экономическую деятельность представителей разных наций, культур, профессий, поколений и т.п., а также построение на основе полученных результатов таргетированных стратегий «корректировки» экономического поведения, направленных на отдельные группы лиц, или даже регионы.

Теоретическая значимость исследования состоит в конкретизации места и роли ПЭ в современной экономической науке, систематизации ее ключевых положений, формулировке её уточненного определения, а также анализа основных недостатков теории, путей их преодоления и перспектив дальнейшего развития ПЭ.

Практическая значимость исследования. Предложенная автором модель систематизации основных положений ПЭ облегчает понимание сути данного направления экономической теории, и может быть положена в основу учебной программы по данной дисциплине. Анализ же истории развития ПЭ может быть использован для составления образовательной программы по основам ПЭ, а также проведения лекций и семинаров по Истории экономической науки и Экономической теории. Результаты работы могут послужить базой для дальнейших исследований в области Истории экономической мысли.

На основании выявленных автором перспективных направлений развития ПЭ могут быть построены стратегии исследований в рамках поведенческой научно-исследовательской программы.

Апробация результатов исследования. Основные результаты диссертационного исследования излагались в рамках заседаний кафедры «Политической экономики и истории экономической науки» РЭУ им. Плеханова.

Также автором опубликовано 8 работ общим объемом – 3,74 п.л., из них 7 работ общим объемом 2,74 п.л. в изданиях, из Перечня рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертации на соискание ученой степени кандидата наук.

Также, результаты, полученные в ходе настоящего исследования, были использованы в ходе исполнения Гранта ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» «Формирование поведенческой экономики как новой модели развития современной экономической теории».

Тема и содержание работы соответствуют паспорту научной специальности ВАК при Минобрнауки 08.00.01 – Экономическая теория по отраслям исследования:

3. История экономической мысли; п.3.8. Возникновение новых школ и направлений экономической мысли в условиях трансформации капитализма, краха огосударственной общественной системы и глобализации экономических процессов; п.3.9. Направления взаимовлияния и интеграции различных направлений и школ экономической мысли;

4. Методология экономической науки; п.4.1. Философские, этические и методологические предпосылки экономических теорий; п.4.2. Эволюция парадигмы экономической теории; п.4.3. Междисциплинарные взаимодействия в экономической науке; п.4.6. Формирование научных школ в экономической теории.

Структура и объем диссертации обусловлены целью, задачами и логикой исследования. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения и списка литературы, включающего 223 источников. Работа содержит 4 таблицы и 2 рисунка.

Глава 1 Формирование позитивной поведенческой экономики.

Зарождение и утверждение основных принципов

В настоящее время, поведенческая экономика (или «поведенческая экономическая теория», как ее иногда называют в отечественной литературе) является одним из наиболее бурно развивающихся на западе направлений экономической мысли. Первоначально, ПЭ пыталась ответить на вопрос, насколько соответствует поведение человека при принятии решения в условиях неопределенности неоклассической модели, которая предполагала логичное и последовательное максимизирующее поведение, основным мотивом которого было удовлетворение собственных потребностей.

Многочисленные эксперименты, проведенные в этом направлении, сумели показать ограниченность неоклассической модели поведения человека. Постепенно выводы, сделанные первыми «поведенческими экономистами» (behavioral economists), стали применяться для пересмотра некоторых положений экономики мейнстрима.

ПЭ признает значительный вклад неоклассической теории в развитие этого направления, однако предлагает под новым углом посмотреть на некоторые его аспекты, пытаясь привнести в анализ более реалистичные психологические основания. Подобный подход характерен для ученых, занимающихся ПЭ. Так, например, Колин Камарер, один из наиболее известных экономистов, работающих в этом направлении, пишет в своей статье «Поведенческая экономика: прошлое, настоящее, будущее» [116]: «В ядре поведенческой экономики лежит убежденность, что увеличение реальности психологических оснований в экономическом анализе улучшит экономическую теорию *на ее собственных началах*, давая возможность проникать в суть [процессов], делать лучшие прогнозы относительно реальных феноменов и предлагать лучшую политику» [116, с. 3].

Таким образом, ПЭ не предлагает революционного пересмотра положений неоклассической теории – она ставит перед собой цель дополнить существующие знания об экономических явлениях, опираясь в первую очередь на достижения современной психологии (при этом, не избегая возможности обратиться к достижениям других наук о человеке и обществе, начиная с антропологии и социологии, и заканчивая нейрофизиологией).

Одним из первых этапов становления ПЭ теории можно считать формулирование Гербертом Саймоном концепции «Ограниченной рациональности» [196]. По его предположению, человек не может быть полностью рационален при принятии решений, по крайней мере, потому, что он не в состоянии всегда производить необходимые расчеты – математические способности человека не безграничны. Находясь в подобном положении, человек делает выбор в пользу варианта, который ему кажется более приемлемым, а он не всегда совпадает с оптимальным.

Однако задолго до Герберта Саймона многие другие выдающиеся экономисты касались в своих работах вопросов, связанных с субъективностью восприятия человеком его экономических решений в различных сферах. Подобные отсылки можно встретить в работах Адама Смита, Давида Рикардо, Уильяма Стэнли Девонса, Леона Вальраса, Карла Менгера и др. Многие идеи этих авторов, к которым они пришли путем рассуждений, впоследствии получили вполне логичные психологические доказательства.

ПЭ зародилась во второй половине XX века на фоне накопившихся противоречий между рациональной моделью поведения человека, принятой в неоклассической экономике, и данными о том, как именно и почему в реальности человек принимает решение в условиях неопределенности.

Рациональная модель поведения человека предполагает, что в условиях неопределенности выбор будет сделан в пользу оптимального варианта. Оценка же оптимальности производится, обычно, с помощью теории вероятности: рациональным можно считать поведение человека, который взвешивает свои решения, оценивая вероятность благоприятного исхода при том или ином поведении.

В конце XVIII века французский математик Пьер-Симон Лаплас, внесший значительный вклад в развитие теории вероятностей, написал, что последняя «по своей сути есть не более чем здравый смысл, сведенный к исчислению: эта теория позволяет нам оценить то, что чувствуют точные умы своим инстинктом, который часто не осознают» [50, с. 51]. Лаплас, таким образом, ставит знак равенства, между здравым смыслом человека и решением вероятностной задачи математическим методом.

Однако же может возникнуть вполне закономерный вопрос: является ли подобное утверждение справедливым, с учетом того, что оценка вероятности, все-таки, предполагает наличие определенных знаний в области математической теории вероятностей? К тому же эта дисциплина не является самоочевидной – она формировалась на протяжении столетий, и многие выдающиеся ученые, посвятившие свои работы ее изучению, допускали ошибки, которые могли бы показаться несерьезными современному человеку, имеющему высшее образование. Так, например, Лейбниц считал, что при броске двух игральных костей и 11 и 12 очков будут выпадать с равной вероятностью, аргументируя это тем, что оба результата могут быть представлены только лишь одной суммой чисел ($11 = 5 + 6$, $12 = 6 + 6$) [50]. Подобных примеров можно было бы привести довольно много, и все они подтвердили бы, что понимание вероятности не присуще изначально человеческому разуму. Скорее, наоборот: с его развитием и в процессе получения образования человек отходит от привычного восприятия случайных процессов и начинает все более часто прибегать к рациональному, а не интуитивному пониманию вероятности и случайности.

Широко известно, что своим зарождением теория вероятностей обязана азартным играм: можно считать, что эта дисциплина возникла в переписке между Блезом Паскалем и Пьером Ферма [32]. В этой переписке два выдающихся математика пытались решить несколько задач, которые предложил Паскалю шевалье де Мере. Одна задача касалась того, как справедливо разделить выигрыш при еще не завершенной игре, другая же должна была определить, на какую сумму очков следует ставить при бросании нескольких костей, т.е. какая сумма выпадет с большей

вероятностью. Именно в этой переписке появилось используемое до сих пор понимание вероятностей, как отношения числа благоприятных исходов к числу всех возможных (более точное математическое описание теории вероятностей, которое сегодня используется в научной литературе, задается аксиоматикой Колмогорова, сформулированной в 1929–1933 гг. [13]).

Следует отметить, что решить подобные задачи пытались и до Паскаля и Ферма. В XVI веке итальянский ученый Джероламо Кардано написал «Книгу об азартных играх», которая была издана только после его смерти. В ней он сделал попытки рассчитать шансы выигрыша в различных случаях, однако, решая конкретные задачи, он так и не вывел каких-либо общих правил и подходов. Впоследствии к этим задачам возвращаются многие ученые эпохи возрождения. Так, например, Галилей написал работу «О выходе очков при игре в кости», в которой пытался сформулировать некоторые правила комбинаторики. К сожалению, его работа была напечатана только лишь в начале XVIII века.

1.1 Предпосылки возникновения поведенческой экономики

Таким образом, теория вероятностей пыталась дать ответ на вопрос: как следует поступить? Какое решение является оптимальным (верным, или же наиболее надежным)? Разумеется, первоначально решалась конкретная задача (связанная с азартными играми), однако полученное знание могло применяться во многих сферах жизни.

Но математическая сторона процесса принятия решения (расчет оптимальности по каким-либо критериям) не вытеснила из науки нового времени дескриптивную часть. Многих мыслителей интересовало не только то, как следует поступить. Вопрос часто перемещался в другую плоскость: почему человек действует тем или

иным образом? Что им движет? Какой механизм ложится в основу выбора человека в реальной жизни?

Среди прочих, ответы на эти вопросы попытался дать выдающийся ученый и философ, представитель позднего шотландского просвещения Адам Смит. За 17 лет до издания «Исследования о природе и причинах богатства народов», книги, заложившей основы классической экономической теории, выходит работа Смита «Теория нравственных чувств» (впрочем, при жизни автора книга была переиздана 6 раз и даже была переведена на французский и немецкий языки, что говорит о ее популярности у современников). В этой книге Смит рассуждает о природе человеческих чувств, задаваясь также вопросом о причинах действий и стремлений человека. Психология в то время еще не выделилась в отдельную область знания, однако Смит очень глубоко проникает в самую суть механизма человеческих страстей и желаний.

Разум человека, в понимании Смита, позволяет ему совершать поступки, приводящие к большим выгодам и меньшим неудобствам, т.е. поступать рационально. Человек стремится к лучшему и пытается избежать худшего – последнее находит отражение в одном из ключевых постулатов современной ПЭ – принципе «loss-aversion» (отвращение к потерям), которым часто руководствуются люди, принимающие решение в условиях неопределенности. Суть его заключается в том, что человек зачастую не столько стремится максимизировать пользу, сколько избежать негативных последствий.

Не акцентируя внимания на чисто экономических вопросах, Смит, тем не менее, уже касается некоторых из них. Он проницательно замечает, как мода влияет на выбор потребителя, заставляя его покупать ненужные вещи.

В учебнике по поведенческой экономике под редакцией Эрика Энгнера и Джорджа Левенштайна [100] отмечено, как сильно Смит интересовался человеческой психологией, что должно было отразиться на его представлении о человеческом поведении в рамках его экономических работ. Но последователи Смита заимствовали из его работ только часть его представлений о человеке – как о существе, эгоистично стремящемся удовлетворять свои потребности.

Занимаясь изучением полезности различных благ для человека, Смит формулирует ставший знаменитым парадокс об алмазе и воде (называемый впоследствии «парадоксом ценности» или «парадоксом Смита»). Если отстраниться от конкретного примера, вопрос звучит следующим образом: почему предмет (товар), не представляющий реальной практической ценности для человека может иметь намного более высокую стоимость, чем другой, жизненно важный.

В классической политической экономии ответ на этот вопрос был дан в рамках трудовой теории стоимости: и Смит, а после него Давид Рикардо в своей работе «Начала политической экономии и налогового обложения» [65], полагали, что основной причиной, вызывающей подобную разницу в цене, является разница в затратах труда на производство блага. Так, для добычи алмаза требуется во много раз больше трудовых затрат, чем для получения воды, пригодной для питья. Рикардо считал, что цена товара в первую очередь зависит от количества и качества труда, затраченного на его производство, а также от редкости товара: труднодобываемый товар стоит дороже, также, как и более редкий

Таким образом, аргументация Рикардо заключается в следующем: и алмаз, и вода имеют для человека некоторую полезность; цена же их будет определена в соответствии с редкостью товара и трудом, который будет затрачен на их производство (или же добычу).

Маржиналистская революция: смещение фокуса экономической теории в сторону потребления и полезности

Иное разрешение парадокса стоимости будет предложено полвека спустя в ходе так называемой «маржиналистской революции» в экономической теории. Обыкновенно это событие связывают с почти одновременным выходом нескольких работ в 70-е годы XIX века, в которых формулируется концепция предельной полезности: в Великобритании в 1871 году выходит работа Уильяма Стэнли Джевонса «Теория политической экономии» [37], в том же году в Австрии Карл Менгер публикует свой труд «Основания политической экономии» [56], а 3 года спустя в Швейцарии издается книга Леона Вальраса «Элементы чистой политической экономии».

Во всех трех работах значительное внимание уделено новой теории, суть которой сводилась к тому, что ценность товара определяется в первую очередь субъективной оценкой потребителя, и что каждая следующая потребляемая единица товара будет иметь меньшую ценность.

Следует отметить, что эта идея не была абсолютно новой: в разное время некоторые экономисты уже приходили к подобным выводам. Так, основные принципы теории предельной полезности носят названия «законов Госсена», по имени прусского экономиста, который одним из первых предложил их формулировку в 1854 году [15]. Сам же термин «предельная полезность» был введен Фридрихом фон Визером в конце XIX века [15, с. 71].

По словам Марка Блауга, маржиналистская революция «являет собой один из наилучших примеров «залпового» открытия в истории экономической мысли, который поистине вызывает к какому-то историческому объяснению, – невозможно поверить, что три человека, работавших примерно в одно и то же время, в столь различной интеллектуальной атмосфере Манчестера, Вены и Лозанны, могли случайно напасть на одну и ту же идею» [18, с. 275].

Впрочем, несмотря на общность идей, имелись и некоторые отличия в подходах первых маржиналистов.

Первым идею предельной полезности формулирует Джевонс в лекции 1862 г., которая была напечатана в 1866 г. [15, с. 94]; более детально он развивает новую концепцию в своей работе «Теория политической экономики», вышедшей 1871 г. (на русском языке книга вышла в 1905 г. под названием «Политическая экономия» [37]).

Интересно, что идеи Джевонса были встречены современниками без энтузиазма. Как выразился Блауг, «это была «революция», которой потребовалось более 20 лет для получения признания в том, что она была!» [15, с. 96-97].

Значительный вклад в разработку теории предельной полезности внес выдающийся экономист Карл Менгер – основатель австрийской школы. Основная его

работа, принеся автору признание и известность, «Основания политической экономии», вышла в 1871 году, одновременно с трудом Джевонса «Теория политической экономии».

Вот что пишет о том, что натолкнуло Менгера на его идею в книге «Судьбы либерализма» другой великий австрийский экономист, Фридрих Август фон Хайек: «Визер сообщает, что Менгер однажды сказал ему, что одной из его обязанностей было написание обзоров состояния рынка для официальной газеты «Wiener Zeitung» и что при изучении отчетов о состоянии рынка его поразило явное противоречие между традиционными теориями цен и фактами, которые опытные практики считали решающими для установления цен.» [80, с. 87].

Австрийская школа внесла значительный вклад в изучение поведения экономических агентов, в котором она видела отправную точку для понимания рынка. Так, выдающийся представитель этого направления, Людвиг фон Мизес, написал ряд примечательных работ по прaxeологии [58], науке, которая довольно сильно интересовала и других его коллег. По его мнению, именно на анализе человеческой деятельности и должна строиться экономическая теория, поскольку вся экономическая реальность представляет сумму действий отдельных экономических агентов.

Мизес не очень далеко уходит от классической концепции рационального человека, сохраняя за последним непререкаемую рациональность. Но основным мотивом поведения (опять же, целенаправленного и рационально) он видит неудовлетворенность. В основном вопрос поведения человека рассматривается в рамках процесса потребления.

Внедрение позитивистской методологии в экономическую теорию

К концу XIX века книга британского экономиста Джона Стюарта Милля «Принципы политической экономии», вышедшая в 1848 г. была, как выразился Блауг, «бесспорной библией экономистов» [18, с. 164]. «На протяжении жизни двух поколений он обучал Англию своей науке, а множественность идей, зачастую расходящихся в противоположных направлениях, открывала путь для последующего уточнения и анализа» [18, с. 199].

Милль был продолжателем рикардianского учения, считал, что только лишь «отшлифовал» его.

Утилитаризм Бентама был господствующей философской доктриной в Англии XIX века, и Милль был его убежденным сторонником. Он полагал, что мотивами человеческого поведения в рамках экономической деятельности являются стремление к благосостоянию и уклонение от трудовой деятельности, что можно считать модификацией позиции утилитаризма о стремлении человека к удовольствию и бегству от страдания. Эти положения для него были «допущениями» о человеческом поведении, которые необходимо было принять, чтобы изучать экономическую реальность.

Милль полагал, что экономику следует считать наукой эмпирической, хотя возможность проведения эксперимента в ней предельно мала.

Таким образом, предметом науки у Милля становится изучение причинно-следственных связей, а вот ценностно-целевую компоненту, возникающую в процессе взаимодействия индивидов, он к предмету экономики не относит. Не находя подходящего ответа, он полагает, что нормативный, т.е. ценностный, компонент должен быть отнесен к моральным наукам, которые он противопоставляет реальным. Противопоставление это опирается на принцип Юма (также известный как «гильотина Юма»), утверждающий невозможность перехода от описательных суждений к ценностно-ориентирующим («есть» не должно переходить в «должно»).

Эта идея как бы предвосхитила деление экономической науки на позитивную и нормативную составляющие, которое было предложено Джоном Невилем Кейнсом в книге «Предмет и метод политической экономии» [46], вышедшей в 1891 году.

За год до нее выходит знаменитая книга Альфреда Маршалла «Принципы экономической науки» [15, с. 205], которая вытесняет «Принципы» Милля и на несколько десятилетий становится ключевой работой по экономической теории. В ней Маршалл формулирует основы неоклассической теории, которая впоследствии становится мейнстримом экономической науки.

В методологическом плане Маршалла можно считать сторонником позднего позитивизма: в своих рассуждениях он сочетает принципы эмпиризма и рационализма. Также он отказывается от идей утилитаризма, которые столько лет оказывали влияние на экономическую мысль, и отходит от его акцентов на чувстве удовольствия.

Так же, как и Милль, Маршалл полагал, что экономическая теория должна изучать причинно-следственные связи (как, впрочем, и все остальные науки). Нормативная составляющая, в том числе связанная с проведением экономической политики, в большей степени должна находиться в ведении других социальных наук.

Несмотря на опору на идеи позитивизма, Маршаллу не удастся избежать некоторой доли субъективизма в его рассуждениях. Предпосылкой научного знания он видит здравый смысл – т.е. ученый в какой-то мере должен полагаться на собственные представления о том, что есть рационально. К тому же, Маршалл считал, что этика, безусловно имеет, значение (очевидно, что подобное положение противоречит позитивизму). После получения «позитивного знания», его необходимо применить, а как это сделать – вопрос, на который нельзя ответить без этики.

Полагаю, что упомянутый тезис оказал определенное влияние на его самого знаменитого ученика – Джона Мейнарда Кейнса. Этическая составляющая играла для него важную роль – возможно, подобное утверждение может показаться спорным, но разве не в улучшении жизни общества видел Кейнс цель своих теорий?

Он также полагал, что экономика является «моральной наукой», поскольку часто опирается на ценностные суждения и интроспекцию, а потому не может сопоставляться в методологическом отношении с науками о природе; в экономической теории есть и должно быть место психологизму, поскольку необходимо (или, хотя бы, возможно) самонаблюдение. Мысли Кейнса оказались далеки от неопозитивизма, расцвет которого пришелся на 1900–1930 годы.

На 30-е годы XX века приходится расцвет бихевиоризма в США – новом направлении в изучении психологии человека, которое в значительной степени изменило представление о психике как таковой. Бихевиористы видели предметом

изучения психологии не сознание человека, а его поведение, поскольку только последнее можно наблюдать в реальности. В методологическом плане новая теория опиралась на позитивистский идеал науки. Сознание человека принципиально невозможно как-либо наблюдать или измерять – оно не может быть охарактеризовано на основании эмпирических данных. С другой стороны, поведение человека может быть объектом изучения, на основании реакции человека на стимул можно вывести законы об особенностях его поведения. Поведение воспринимается только как реакция на внешний стимул, тогда как все отсылки на внутреннее состояние человека полностью исключаются.

Вдохновленный бихевиоризмом, выдающийся американский экономист Пол Энтони Самуэльсон утверждает, что только лишь наблюдаемое поведение индивидов может быть использовано для описания экономических феноменов [43].

Получается, что в психологии для экономиста нет никакой необходимости, поскольку для экономического анализа достаточно наблюдать за поведением человека – проникать в суть его мотивов, желаний, ценностных ориентиров и прочего – пустая трата времени.

На основании своих рассуждений Самуэльсон формулирует теорию выявленных предпочтений, которая, возможно, была одной из самых авторитетных теорий, описывающей экономическое поведение, на протяжении нескольких десятилетий [186].

Отказ от психологии не являлся проявлением позитивистского пуризма для Самуэльсона – он, в некотором смысле все-таки обращается, как ни парадоксально, к психологии – к той ее форме, которая господствовала в ту эпоху. Логично предположить, что если сама наука о психике человека отказывается изучать ее «изнутри», то и экономике не следует этого делать.

Теория ожидаемой полезности и Аксиомы поведения фон Неймана и Моргенштерна

В середине XX века два выдающихся ученых, математик Джон (Ойген) фон Нейман и экономист Оскар Моргенштерн (оба были австрийского происхождения,

но познакомились уже после эмиграции в США) предложили «математизировать» понятие рациональности, дав ему аксиоматическое определение.

В 1944 году вышла их совместная работа «Теория игр и экономическое поведение» [61], а в 1947 году, в предисловии ко второму изданию этой книги, они решили дать ответ на вопрос, каковы же критерии рационального поведения? Они предложили **Теорию ожидаемой предельной полезности**, которая предполагала, что индивид делает выбор среди альтернатив на основании ожидаемой полезности результата, соотнесенной с вероятностью исхода.

Это, по мнению авторов, и было рациональным поведением, которое базировалось на нескольких аксиомах (которые впоследствии часто будут называть «аксиомами рационального выбора»):

- 1) аксиома полноты,
- 2) аксиома транзитивности,
- 3) аксиома независимости,
- 4) аксиома непрерывности.

В какой-то степени уже на интуитивном уровне аксиомы кажутся не вполне соответствующими реальному поведению людей. Мало кто имеет неизменные предпочтения (во всяком случае касательно многих непринципиальных вопросов).

Аксиома транзитивности, пожалуй, кажется наиболее спорной из четырех: она предполагает, что сравнение между альтернативами будет проходить только лишь по одному измеримому критерию, что также происходит довольно редко.

Аксиома независимости впоследствии будет не раз опровергнута: способ подачи информации, как известно, может в значительной степени оказать влияние на выбор.

Что касается аксиомы непрерывности, именно с нее и начнется основная критика Теории ожидаемой полезности, о которой речь пойдет далее.

Несмотря на очевидные недостатки, которыми обладают аксиомы выбора, предложенные фон Нейманом и Моргенштерном, они позволили создать упорядоченную, математически обоснованную модель рационального поведения, на основании которой можно было бы его смоделировать и проанализировать. Более того,

Теория ожидаемой предельной полезности стала безусловной *нормативной* теорией рационального поведения.

«Методология» Милтона Фридмана

Недостатки аксиом бросаются в глаза, и сразу на ум приходят возможные варианты поведения, в которых человек не будет их соблюдать. Однако нельзя не признать, что они идеально описывают абсолютно рациональное поведение, к которому должен стремиться каждый человек. Но насколько они пригодны для построения новой теории, как «отправная точка» для рассуждения?

Этого важного и интересного вопроса коснулся Милтон Фридман в своей знаменитой статье «Методология позитивной экономической науки» [78], которую Марк Блауг назвал «краеугольным камнем послевоенной экономической методологии» и «единственной статьей, посвященной методологическим вопросам, которую прочел практически каждый современный экономист на той или иной стадии своей карьеры» [17, с. 51].

Среди вопросов, поднятых Фридманом в этой статье, наиболее важным для данной работы является тезис об «иррелевантности предпосылок».

«Позитивная наука имеет своей конечной целью выдвижение «теории» или «гипотезы», которая дает правильные и значимые (т.е. не являющиеся трюизмами) предсказания относительно еще не наблюдавшихся явлений» [78, с. 23], пишет Фридман. Верность теории будет оцениваться именно по этому критерию – иначе ее проверить невозможно. Таким образом, теория должна пройти эмпирическую проверку: насколько ее следствия, прогнозы и предсказания (Фридман неоднократно употребляет именно это слово) будут соответствовать реальным событиям. А то, насколько реалистичными будут предпосылки, на которых построена теория, не имеет принципиального значения для ее «качества».

Более того, Фридман постулирует необходимость как можно большей абстрагированности, ведь дескриптивно истинные предпосылки слишком сложны для использования. «Гипотеза важна, если «объясняет» многое малым... Таким образом, для того чтобы быть значимой, гипотеза должна исходить из дескриптивно

ложных предпосылок; она не принимает в расчет и не объясняет многих сопутствующих обстоятельств, поскольку самый ее успех уже показывает, что эти обстоятельства не имеют отношения к объясняемым явлениям» [78, с. 29]. Предпосылки должны быть выбраны на основе трех критериев: экономичности, ясности и точности.

Фридман высказал позицию, которая, с одной стороны, кажется вполне очевидной (необходимость абстрагирования), ведь невозможно учесть безграничный объем всех связанных с изучаемым процессом явлений: надо выделить лишь самые необходимые, те, которые в большей степени оказывают на него влияние. Но с другой стороны такая формулировка, как «дескриптивно ложные предпосылки», как будто подразумевает, что можно доходить до такой степени абстракции, что модель уже едва ли будет соответствовать реальности.

Фридман касается вопроса гипотез рационального поведения и максимизации результата. В обоих случаях он говорит, что критика оппонентов «бьет мимо цели» [78, с. 41]. Несоответствие аксиом рационального выбора достижениям психологии и некоторым наблюдаемым явлениям не является поводом для того, чтобы их отвергнуть. На этом вопросе следует заострить внимание: Фридман не утверждал в своей работе, что рациональность и максимизация – самые лучшие из возможных предпосылок для построения экономических моделей, которые когда-либо можно будет использовать. Они хороши до тех пор, пока нет лучшей гипотезы, которая бы дала лучшие «предсказания». Можно согласиться с тем, что предполагаемая «иррациональность» поведения едва ли может лечь в основание новой модели.

На основании этих рассуждений аксиомы фон Неймана и Моргенштерна были приняты уже в качестве дескриптивной модели, используемой в экономической теории, и до сих пор именно к ним чаще всего и обращаются экономисты, вероятно, именно из-за их «экономичности, ясности и точности».

На этом фоне окончательно расходятся пути экономики и психологии в оценке и понимании поведения человека. Психология продолжает изучать реальное поведение человека, анализировать его мотивы и намерения без отрывов от его

внутреннего мира и ценностных ориентиров, пусть даже сравнивая его с некоторым эталоном рациональности, который, по сути своей, вполне соответствовал аксиоматике фон Неймана и Моргенштерна.

Экономисты же, напротив, занимают сторону позитивно-нормативного подхода Милтона Фридмана, который предлагает полностью исключить из процесса научного познания в экономике любые нормативные составляющие, более того, рекомендует не перегружать теории эмпирическими данными и строить их на основании как можно более обобщенных допущений.

Тот факт, что в качестве отправной точки для рассуждений о поведении человека в рамках его экономической деятельности принимается некоторый эталон (абсолютно рациональный человек), связан исключительно с методологическими основаниями экономической теории, которую предложил Фридман. Логично предположить, что он прекрасно понимал, что человек не всегда ведет себя полностью рационально, что на его выбор может влиять масса внешних факторов и т.д. Но он все же считал, что это не имеет значения для получения экономистом чистого научного знания: «лишние», по его мнению, эмпирические данные следует отсеивать, чтобы допущения теории были как можно более простыми и обобщенными, чтобы сама теория, в конечном итоге, была верной.

Первые «аномалии» и «старая» поведенческая экономика

В том же 1953 году, в котором вышла «Методология» Милтона Фридмана, на свет появилась статья французского экономиста Мориса Алле «Поведение рационального человека в условиях риска: критика американской школы» [172].

В этой статье Алле утверждал, что существует необходимость учитывать психологические факторы, и представил доказательства того, что индивиды склонны делать выбор между гарантированным вознаграждением с меньшей предельной полезностью и негарантированным с большей в пользу первого: этот феномен получил название «Парадокса Алле», поскольку противоречил аксиомам рационального поведения. При этом Алле утверждает, что именно такое поведение и следует считать рациональным: человек стремится к гарантированному результату.

Впоследствии, в рамках ПЭ, подобное поведение будет объясняться т.н. «избеганием риска» («risk aversion»).

Годом позже, в 1954 году, Леонард Сэвидж (когда-то бывший ассистентом фон Неймана), в своей книге «Основания статистики» [187] предложил «Теорию субъективной ожидаемой полезности». Очевидно, реагируя на критику аксиом рационального поведения, он сделал предположение, что индивиды преувеличивают малые вероятности, и наоборот, преуменьшают большие. Каждой объективной функции полезностей будет соответствовать «субъективная», своя для каждого индивида.

Другими словами, отклоняясь от «абсолютизации» математических способностей индивида, Сэвидж допустил, что есть устойчивая «психологическая» особенность в поведении в условиях риска и оказался прав.

Несколько позже, американский экономист Даниель Эллсберг сумел показать еще одно несоответствие реальных действий аксиомам рационального поведения: он установил, что «неопределенность» и «риск» воспринимаются по-разному, и выбор делается в пользу риска [142]. Под риском в таком случае понимается выбор с известной вероятностью благоприятного исхода, а под неопределенностью – тот случай, в котором нет возможности оценить вероятность благоприятного исхода.

Работы Джорджа Катона и Герберта Саймона.

Сегодня сложилось мнение, что точкой отсчета в истории ПЭ следует считать выход в 1979 году статьи Дэниэла Канемана и Амоса Тверски «Теория Перспектив» [157], в которой они подвергли критике господствовавшую на тот момент Теорию ожидаемой полезности.

Непосредственно выходу этой работы предшествовало несколько событий в научном мире, которые можно считать предпосылками возникновения упомянутой теории.

Совокупность этих теорий, которые были созданы Джорджем Катоной, Гербертом Саймоном, а также некоторыми их коллегами, часто называют «Старой поведенческой экономикой» [188].

Джордж Катона по образованию был психологом: он закончил Геттингенский университет, где в 1921 году защитил докторскую степень по психологии восприятия. После работал журналистом и занимался исследованиями в области психологии, а в 1933 году эмигрировал в США, где сначала работал консультантом по инвестициям [107].

В 1940 году вышла его книга «Организация и запоминание» [159], в которой он сделал предположение, что для более простого усвоения информации человеку следует ее систематизировать.

Еще работая во Франкфуртском банке в середине 20-х годов, он написал примечательную работу о том, как психология связана с инфляцией, и впоследствии он вернулся к этой теме в своей статье 1942 года «Война без инфляции: психологический подход к проблемам военной экономики» [179].

Начав работу в Университете Мичигана в 40-е годы, он был среди основателей программы изучения экономического поведения человека в Институте социальных исследований при университете, который, с 1964 года публикует разработанный Катоной «Индекс чувств потребителей Университета Мичигана» (University of Michigan Consumer Sentiment Index) [119], который отражает изменения в ожиданиях относительно экономической обстановки.

Катона обращал внимание на то, как могут оказать влияние на принятие решений чувства, эмоции, ожидания человека и поведение людей, которые его окружают. Также он утверждал, что одна и та же информация может быть по-разному интерпретирована, и привести к разным решениям людей в разных обстоятельствах.

Джордж Катона был уважаемым экономистом, он скончался на следующий день после присуждения ему почетной докторской степени Свободного Университета Берлина, газета Нью-Йорк Таймс разместила некролог [107].

Несмотря на то, что многие коллеги (в широком смысле слова) Катоны были знакомы с его работами, они не оказали существенного влияния на экономику мей-

нстрима и в большей степени были восприняты социологами. С позиций послевоенной неоклассики, область его исследований касалась больше именно социологии и психологии (возможно, еще и маркетинга), но не экономической теории.

Важным событием стало введение понятия «ограниченная рациональность», предложенного американским ученым Гербертом Саймоном в 1957 году в его книге «Модели человека» [197]. Саймон предположил, что человек не в состоянии каждый раз решать сложные математические задачи, когда сталкивается с выбором, и в реальной жизни он скорее всего будет в ряде случаев стремиться не к оптимальному результату, а к приемлемому (удовлетворительному), на достижение которого потребуется меньше усилий. Да и далеко не всегда человек склонен действовать полностью рационально – он может быть эмоционален и импульсивен. С самого своего появления теория подвергалась критике: современники (среди которых был и М. Фридмен) полагали, что, несмотря на очевидную описательную ценность для конкретных решений, она не могла быть применена при анализе экономических процессов, в которых «аккумулировались» действия множества субъектов [62, с. 129].

По мнению Саймона, индивиды используют ряд эмпирических правил, основанных на опыте, которые позволяют упростить принятие решений, а также *эвристику*, под которой он понимал некоторый механизм оценки вариантов решений. Суть ее была в том, что индивид устанавливал для себя в конкретной ситуации приемлемый стандарт, а далее, из предложенных альтернатив выбирал ту, которая ему в большей степени соответствовала. Такая эвристика была направлена на то, чтобы оптимизировать решение, ускорить выбор и сократить время на обработку информации, чтобы привести к приемлемому для индивида результату.

Также Герберт Саймон стоял у истоков нового направления психологии – так называемой *когнитивной психологии*, фокус которой сосредоточился на познавательных процессах человека – именно в рамках этого направления впоследствии и возникнет Теория перспектив.

В 1978 году с формулировкой «за новаторские исследования принятия решений в экономических организациях» [62, с. 129], Герберт Саймон был награжден Нобелевской премией по экономике.

Джордж Катона и Герберт Саймон смогли внести долю психологизма в экономическую теорию. Катона обращал особое внимание на то, как сильно эмоциональное состояние может повлиять на принятие решения. Саймон же сумел показать несовершенство когнитивной системы человека, введя понятие «ограниченной» рациональности.

И Саймон, и Катона были уважаемыми экономистами, но их теории не оказали существенного воздействия на мейнстрим экономической мысли: доминирующее положение занимали в то время идеи неоклассики.

1.2 Изучение процесса принятия решений в работах Д. Канемана и А. Тверски¹

Теория ограниченной рациональности имела определенные недостатки. Несмотря на то, что ее формулировка кажется вполне логичной и последовательной, методологически опирается она на ту же абстракцию и интроспекцию, что и аксиоматика фон Неймана и Моргенштерна.

Одна из первых попыток переосмыслить теорию принятия решений и предложить описание самого процесса была сделана психологом Амосом Тверски в 1972 году. В статье «Устранение перспектив: теория выбора» [219] он предложил интересную модель. По его мнению, индивид, выбирая среди нескольких альтернатив, сравнивает их по некоторому критерию, постепенно отказываясь от несоот-

¹ Борисов А. Ю. Формирование основных положений Поведенческой экономики в работах Даниэля Канемана и Амоса Тверски // Евразийский юридический журнал. М., 2017. № 9. С. 363–365.

ветствующих ему. Когда по данному критерию сравнение проводить более невозможно, выбирается новый, и так – до того момента, пока не останется единственная альтернатива.

Достаточно очевидно, что такая модель поведения предполагает, все-таки, значительные затраты времени, и вряд ли часто применяется, тем более неосознанно. Тверски отказался позже от этой теории. Впрочем, она продолжает привлекать внимание современных ученых, в первую очередь, как описание рационального осознанного выбора в некоторых ситуациях.

В 70-х годах Амос Тверски начинает свое сотрудничество с другим психологом, Дэниэлом Канеманом.

Последний, занимаясь различными исследованиями в рамках когнитивной психологии, сосредоточил свое внимание на том, в каких случаях познавательная система человека ведет себя не в соответствии с устоявшимся представлением о «норме» (другими словами – в чем заключается природа ошибок в суждениях и оценках индивида). Основной формой исследований Канемана и Тверски стал эксперимент; их совместная работа оказалась невероятно плодотворной – их объединил общий интерес к одной проблеме.

В своих экспериментах Канеман и Тверски заранее определяли норму поведения индивида. Нормой в данном случае было рациональное максимизирующее поведение в рамках аксиоматики фон Неймана и Моргенштерна. Далее в процессе эксперимента они наблюдали за тем, как отклоняется поведение индивида от этих норм, и на основании этого пытались сделать вывод о механизме, вызывающем отклонения от нормы.

Субъективная вероятность и репрезентативность

Одной из первых работ, посвященных этой теме и уже коснувшейся ряда вопросов, которые впоследствии будут развиты в Теории перспектив, стала их совместная статья 1972 года «Субъективная вероятность: суждение о репрезентативности» [158].

Особенности восприятия вероятностных процессов, по мнению авторов, могут объяснить в какой-то степени, как именно происходит процесс принятия решений. «Субъективная вероятность играет важную роль в наших жизнях. Решения, которые мы принимаем, выводы, к которым мы приходим и объяснения, которые мы предлагаем, обычно основываются на нашем суждении о вероятности наступления неопределенного события, такого как успех на новой работе, исход голосования или состояние рынка... Вероятно, наиболее общий вывод, который можно сделать из многочисленных исследований, заключается в том, что люди не следуют принципам теории вероятностей в своих суждениях о возможности наступления неопределенных событий» [158, с. 420].

В работе рассматривается так называемая *эвристика репрезентативности*.

Это правило «при принятии решения, когда выбор основывается на мнении, что если речь идет о случайных процессах, то более вероятен тот вариант решения, который выглядит более случайным» [81, с. 392].

Таким образом, авторы пришли к выводу, что повседневное поведение индивида часто не опирается на строгую математическую теорию: решение принимается по каким-то иным схемам. Но самой важной была другая идея: эти процессы не являются случайными и импульсивными, это *общие* для большинства людей схемы поведения.

Не менее важный вывод авторы вынесли в заключение работы: общепринятая нормативная модель поведения только приблизительно описывает реальность.

Суждение при неопределенности. Эвристики и искажения

Статья Канемана и Тверски «Суждения при неопределенности: эвристики и искажения» [220] отражала результаты исследований, проведенных авторами в предыдущие годы. «Эта статья показывает, что люди полагаются на ограниченное число эвристических принципов, которые сводят сложные оценки вероятностей и определение ценностей к более простым оценочным операциям» [220, с. 17].

Следует отметить, что в этой и последующих работах авторов понятие *эвристика* приобрело несколько иное значение, отличное от того, которое использовал в своих работах Герберт Саймон. Отличают их два аспекта:

1) у Саймона действия человека направлены на то, чтобы достичь приемлемого результата, т.е. субъект не стремится к какой-либо оптимизации;

2) эвристика имеет место в когнитивных процессах из-за того, что способности человека к вычислению ограничены, и он попросту не может обработать необходимую информацию.

У Канемана и Тверски, индивид не отдает себе отчета в наличии у него этой самой эвристики – этот процесс в большей степени скрыт от сознания человека, он происходит молниеносно, тогда как у Саймона – это вполне осознанный механизм, который индивид запускает по своей воле. Более того, у Саймона человек может, при необходимости «скорректировать» свой эвристический механизм, если того требуют обстоятельства. К тому же, эвристики Канемана и Тверски – это устойчивые алгоритмы, которыми пользуются все индивиды; эти эвристики не индивидуальные.

Предполагается, что их может быть достаточно много. Авторы обратили внимание на три из них: *эффект якоря*, *эффект доступности* и *репрезентативность* (о которых уже говорилось ранее).

Указанные выше понятия можно определить следующим образом:

Эффект якоря означает привязку оценки возможности некоторого события к точке отсчета, которая была получена вначале.

В статье приводится ставший уже знаменитым пример: группам учеников старших классов предложили быстро дать приблизительный ответ, какое число получится при умножении чисел от 1 до 8. Пример был записан на доске. Для первой группы числа шли от большего к меньшему ($8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1$), а для другой группы они были записаны по возрастанию ($1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8$). Результат оказался поразительный: в первой группе средний ответ был равен 2,250, а во второй 512 [220, с. 1128].

Эвристика доступности – оценка возможности некоторого события исходя из тех примеров, которые могли всплыть в памяти.

Она проявляется в том, что индивиду кажутся намного более вероятными те события, которые ему знакомы или имели место в недавнем прошлом, несмотря на

то что вероятность их наступления достаточно мала. Также человек не отдает себе отчета в независимости событий; само понимание понятия случайности часто ускользает из его схемы рассуждений.

Канеман и Тверски ранее уже коснулись этого вопроса (немного в ином ракурсе) в другой своей статье, «Вера в закон малых чисел» [218], в которой показали склонность индивидов делать выводы на основе слишком малой выборки о генеральной совокупности. Другими словами, имея представление лишь о нескольких элементах, мы часто необоснованно экстраполируем их свойства на все множество.

Понимание того, как человек отклоняется от нормативной модели должно помочь принимать более точные и взвешенные решения: «Эти эвристики очень экономичны и часто эффективны, но они ведут к систематическим и предсказуемым ошибкам. Лучшее понимание этих эвристик и отклонений, к которым они ведут, могло бы улучшить суждения и решения в условиях неопределенности» [155, с. 17].

Теория перспектив.

Логическим итогом почти десятилетия совместной работы Амоса Тверски и Дэнисла Канемана стала статья «Теория перспектив: анализ принятия решений в условиях риска» [157], вышедшая в престижном научном журнале «Эконометрика». Статья стала самой цитируемой работой, когда-либо выходившей в этом журнале [184].

Примечательно, что эта была первая совместная статья Канемана и Тверски, опубликованная в научном журнале, посвященном экономической теории. Так, статьи, о которых говорилось выше [158; 218], были опубликованы либо в общегуманитарных журналах, либо в специализировавшихся на психологии.

Связано это с тем, что Канеман и Тверски наконец осознали ценность своих исследований для экономической теории: до этого момента выводы их работ касались принятия человеком решений в любой сфере деятельности, и их критика положений нормативной теории не носила системный характер.

Эту же свою работу они посвятили критике устоявшихся представлений о поведении в рамках экономической деятельности: «Теория ожидаемой полезности

доминировала в анализе принятия решений в условиях риска. Она была принята как нормативная модель рационального выбора и широко применялась как описательная модель экономического поведения. Таким образом, полагалось, что все разумные люди будут подчиняться аксиомам теории, и большинство *подчиняется*, чаще всего. Эта работа описывает некоторые классы проблем выбора в которых предпочтения систематически нарушают аксиомы теории ожидаемой предельной полезности. В свете этих наблюдений мы утверждаем, что теория полезности, как она обычно интерпретируется и применяется, не является адекватной описательной моделью и мы предлагаем альтернативное мнение на счет выбора в условиях риска» [157, с. 263].

При этом теория ожидаемой предельной полезности принята авторами в качестве нормативной, т.е. точки отсчета для анализа рациональности субъектов.

Авторы провели обширные эмпирические наблюдения, на основании которых сделали выводы относительно поведения субъектов в двух ситуациях: при оценке вероятности событий и оценке потерь и выигрышей при принятии решений. Решение человека, принятое в рамках *Теории перспектив* проходит две стадии [157]:

1) *стадия редактирования*, на которой индивид оценивает вероятности событий;

2) *стадия оценки* выигрыша или потери.

На каждой стадии человек пользуется эвристиками, которые были исследованы Канеманом и Тверски в своих предыдущих работах

Предложенная Канеманом и Тверски *гипотетическая функция ценности* можно представить следующим образом (Рисунок 1):

График, показанный на рисунке 1 иллюстрирует следующие особенности принятия решения в условиях риска:

1. Ценность выигрыша и потери будет оцениваться от некоторой точки отсчета (относительно которой определена функция): большее значение будет иметь не сама сумма, а то, с чем мы ее сравниваем.

2. Явно выражено большее стремление избегать потерь, чем получить доход. То есть эмоциональная реакция (по модулю) на одну и ту же сумму выигрыша и проигрыша будет отличаться: проигрыш будет воспринят гораздо более болезненно.

3. Постепенно снижается чувствительность к потерям: по мере их увеличения эмоциональная реакция становится менее выраженной (впрочем, то же можно сказать и о доходах).

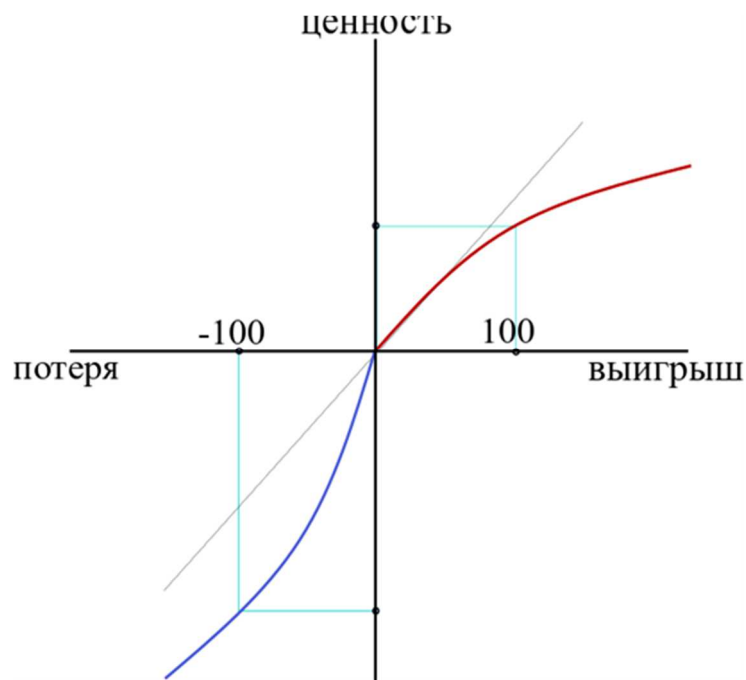


Рисунок 1 – Функция ценности Канемана и Тверски

Источник: составлено автором с использованием источника [152].

Предложенная теория должна была более точно отражать механизм принятия решений, и должна была заменить Теорию ожидаемой полезности в качестве описательной (дескриптивной) теории человеческого поведения. Теория перспектив показала, что человек не столько оценивает математическую вероятность события и будущий доход, сколько опирается на свой прошлый опыт, знания и представления о реальности. Само понятие вероятности довольно сложно для восприятия человека.

Многолетнее и плодотворное сотрудничество Дэниэла Канемана и Амоса Тверски позволило, наконец, глубже понять механизмы функционирования психических процессов при принятии решений и создать полноценную дескриптивную модель поведения индивида в условиях риска. Им удалось преодолеть противоречие, возникшее вместе с установлением господства Теории ожидаемой полезности, между нормативной и описательной моделями поведения.

Первоначальный фокус работ не касался экономической теории, но, постепенно, накопленные данные позволили внести в нее значительный вклад.

Ученые смогли доказать, что отклонения от рациональной модели не были случайными ошибками в поведении отдельных индивидов, а представляли собой существенные особенности в реальном поведении.

Начиная с выхода статьи, посвященной Теории перспектив, аксиомы человеческого поведения фон Неймана и Моргенштерна уже не так широко использовались в качестве описания реального поведения. Теория перспектив и многочисленные эксперименты, предшествовавшие ей, показали неполноту аксиом.

Канеман и Тверски сделали предположение, что более глубокое понимание эвристик и когнитивных искажений может помочь при принятии решений, поскольку их знание позволяет преодолевать ошибки, которые они вызывают. Осознавая где, когда и при каких обстоятельствах человек более всего склонен ошибиться, он способен принять более ответственное и взвешенное решение, которое будет в большей степени отражать его интересы.

В отличие от подхода фон Неймана и Моргенштерна, теория Канемана и Тверски не основывается на абстракции и интроспекции. Использование экспериментального метода сделало новую модель поведения более реалистичной, предоставив более прочный фундамент, и, следовательно, она имеет большую ценность для формирования выводов на ее основе.

Несмотря на то, что это не первое «сотрудничество» экономической теории и психологии, оно, полагаю, было одним из наиболее значительных. Выводы Теории перспектив, ее аргументированность и обстоятельная обоснованность побудили экономическое сообщество более серьезно воспринимать исследования из

других дисциплин. Это дало начало множеству перспективных разработок и исследований, которые обогатили экономическую теорию, расширив ее инструментарий.

1.3 Внедрение результатов Теории перспектив в экономическую теорию

Принятие экономическим сообществом идей Д. Канемана и А. Тверски следует связать с именем Ричарда Талера. Он очень быстро откликнулся на публикацию Теории перспектив.

Первые работы Ричарда Талера были связаны с анализом влияния преступности на уровень цен на недвижимость [202; 201]. Однако он достаточно быстро ушел от этой темы.

Уже в 1980 году в «Журнале экономического поведения и организации» выходит статья Талера «К позитивной теории потребительского выбора» [207], в которой есть отсылки к Теории перспектив (интересно, что в статье указано, что первоначальный вариант был получен от автора еще 1978 году, то есть за год до выхода работы Канемана и Тверски. Получается, первый вариант статьи не мог ссылаться на Теорию перспектив, информация и параллели с ней были добавлены Талером в процессе ее доработки).

Талер в своей статье использует язык экономической теории и несколько иначе ставит акценты и формулирует проблемы. В своей работе он утверждает, что в качестве новой дескриптивной модели следует принимать Теорию перспектив вместо Теории ожидаемой полезности, которая может использоваться только в качестве нормативной модели. Теория перспектив, по его мнению, дает лучший и более обоснованный ответ на вопрос о том, как именно ведет себя человек в условиях

выбора при неопределённости [207, с. 39–40]. Отклонения же от нормативной модели ему кажутся, как и Канеману с Тверски, системными, и «и такие ментальные иллюзии следует воспринимать скорее как правило, а не исключение» [207, с. 40].

Талер рассматривает возможность применения Теории перспектив к таким проблемам, как невозвратные и скрытые издержки (*sunk and opportunity costs*), которые он связывает с эффектом вложения (*endowment effect*) и психологической ценностью.

Таким образом, он уходит от обтекаемого «человека» Канемана и Тверски, решения которого могут касаться любых жизненных вопросов. У Талера рассматривается *потребитель*, участник экономической деятельности, и показывается, как когнитивные искажения будут на него влиять. По своей сути, эта статья стала первой работой, показавшей возможность прикладного применения Теории перспектив для экономики.

Ричард Талер занимался не только распространением разработок Канемана и Тверски. Уже через год он выпускает примечательную статью [206], посвящённую *межвременной непоследовательности* (*dynamic inconsistency*) в предпочтениях, в которой он рассматривает ряд вопросов, связанных с межвременным выбором.

Заключение о наличии эмпирических свидетельств для подтверждения существования данного феномена (межвременной непоследовательности) Талер делает на основании результата опросов, в которых испытуемым предстояло дать ответ, о том, какие суммы и когда они хотели бы получить; обычно выбор был между небольшой суммой через небольшой промежуток времени и несколько большей позже (через несколько месяцев, или даже лет). В большинстве своем испытуемые делали выбор в пользу ближайшей даты, даже если более рациональным решением было бы подождать.

Это исследование подтвердило, что выбор человека относительно альтернативы, отложенной во времени или связанной с текущими событиями, очень часто может отклоняться от стандартного представления о поведении человека в

неоклассической микроэкономике. Описанное явление стало еще одним существенным системным отклонением в человеческом поведении, которое должно было браться в расчет при его анализе.

Талер сумел связать этот феномен (межвременную непоследовательность в предпочтениях, а также фрейминг-эффект) с одной из самых важных социально-экономических проблем: сбережениями и страхованием (в работах в первую очередь идет речь о медицинском страховании). Сделал он это в статье 1982 года [205], которая впервые коснулась вопроса о том, как известная информация о систематических отклонениях в поведении может быть использована на благо человека, который подвержен этим отклонениям. В этой статье Талер еще не даёт однозначных заключений, полагая, что эмпирических данных для точных выводов пока недостаточно, но зато он впервые выдвигает предположение, что информирование и определенная постановка вопроса могут по крайней мере частично решить проблему недостаточных отчислений на страхование и сбережения.

В 1985 году выходит получившая известность статья Талера «Ментальный учет и выбор потребителя» [204], продолжающая его исследования, посвященные возможности совмещения Теории перспектив и микроэкономике.

Оригинальная концепция *Ментальный учет* (Mental accounting), предложенная Талером в этой работе, проявляется в том, что индивиды приписывают разным группам активов (или финансовых ресурсов) разную полезность, которая будет влиять на решение об их использовании [174]. Зачастую для иллюстрации этого процесса приводится следующий пример: человек выигрывает некоторую сумму денег (не очень крупную), и тратит ее, как вариант, на дорогой ужин, притом, что при других обстоятельствах он не стал бы расходовать аналогичную сумму. Подобное поведение повсеместно, но оно противоречит стандартной модели, в которой любые формы дохода оцениваются индивидом одинаково и используются независимо от источника их получения.

Объяснение, предложенное Талером, опирается на функцию ценности Канемана и Тверски из Теории перспектив. Талер выделил три «важных поведенческих принципа», которые вытекают из этой функции ценности и объясняют Ментальный учет [204, с. 16]:

1) «люди, кажется, больше реагируют на воспринимаемые изменения, чем на абсолютные уровни»;

2) «базовая психофизика восприятия количества», которая заключается, например, в том, что «разница между 10\$ и 20\$ кажется большей, чем разница между 110\$ и 120\$»;

3) «люди в основном запросят больше за продажу вещи, которой владеют, чем сами готовы были бы заплатить за такую же».

Эффект, описанный в третьем пункте, называется *эффектом вложения* (endowment effect).

Впоследствии Талер возвращался к разработке этой темы [211], дополняя свои работы все более убедительными эмпирическими данными. Концептуальные же основы были представлены в 1985 году. Примечательно, что перспективу развития этой теории (как, полагаю, и всех теорий, которые впоследствии вошли в дисциплину, названную «поведенческой экономикой») Талер видел в сфере маркетинга: «... представленная теория есть гибрид экономики и психологии, который до этого привлекал мало внимания. Я чувствую, что маркетинг – это наиболее логичное поле для развития этой комбинации» [204, с. 25].

В том же году Талер обратился к теме финансовых рынков. Вышла в свет его статья, посвященная влиянию эмоциональных факторов на инвесторов [123]. Талер уже получил в своих предыдущих исследованиях доказательства того, что эмоциональное состояние влияет на восприятие стоимости у потребителей. Теперь он показал, что эмоциональные факторы могут повлиять не только на рядовых граждан, но и на профессиональных трейдеров на фондовых рынках. В течение следующих 6 лет вышли еще несколько статей Талера, посвященные этой теме, в которых более детально разбирались отдельные аномалии на финансовых рынках, а также предлагались психологические объяснения для них [123; 124; 122; 164]. В 1993 году

вышла в свет книга Талера «Продвинутые поведенческие финансы», которая сразу стала бестселлером. Чуть более чем через 10 лет вышел в свет второй том, так же под редакцией Талера, собравший новейшие исследования по теме [208]. Книга была посвящена памяти Амоса Тверски и Фишера Блэка.

Объединив выводы нескольких предыдущих работ, в 1988 году Талер (вместе с Хершем Шефриным) представил теорию сбережений, которую назвал *Поведенческой гипотезой жизненного цикла* (Behavioral life-cycle hypothesis) [190].

Сами авторы так описали суть своей теории: «Ключевым допущением поведенческой гипотезы жизненного цикла является то, что домохозяйства воспринимают компоненты своего благосостояния как *не-взаимозаменяемые* [элементы]... Более точно, благосостояние полагается разделенным на три ментальных учета: текущий доход, текущие активы и будущий доход. Намерения расходовать полагается большим для текущего дохода и меньшим для будущего» [190, с. 609].

Эта новая теория смогла заменить Гипотезу постоянного дохода Фридмана и Гипотезу жизненного цикла Модильяни, которые оказались не вполне соответствовавшими жизненным реалиям.

Одним из важнейших шагов в популяризации идей ПЭ стала серия статей Талера «Аномалии» (часто в соавторстве с другими известными экономистами и психологами, такими, как Дэниел Канеман, Амос Тверски, Андрей Шлейфер, Чарльз Ли и др.), которые выходили в «Журнале экономических перспектив», выпускавшемся Американской экономической ассоциацией [149]. Всего к 2006 году вышло 20 статей, в которых были освещены почти все основные вопросы, связанные с ПЭ.

Также в 1991 году вышла книга Талера «Почти рациональная экономика» [192], в которой были собраны основные его статьи, вышедшие за предыдущее десятилетие.

Несомненно, что эти публикации оказали сильное влияние на распространение информации о новом направлении мысли, привлекая внимание все большего числа исследований.

Талер стал первым профессиональным экономистом, который активно занялся исследованиями в области ПЭ. Он сумел «перевести» работы психологов на

«экономический язык», сделать их более пригодными для использования в целях развития экономической теории, показав конкретные экономические модели, в которых они могли применяться.

Параллельно с распространением информации о новом направлении исследований и уже существующих разработках, Талер сам создал ряд оригинальных теорий, сформулировал несколько интересных концепций. Его исследования касались почти всех вопросов, которые так или иначе затрагивала ПЭ.

Сегодня Талера называют одним из «отцов-основателей» ПЭ наряду с Дэниэлом Канеманом и Амосом Тверски.

1.4 Двусистемный подход в принятии решений

Теория перспектив предложила прекрасную модель принятия решений, которая смогла «потеснить» Теорию ожидаемой полезности, став лучшей и более полной дескриптивной теорией.

Теория перспектив имела под собой прочное эмпирическое основание: она была выведена из результатов многочисленных экспериментов. Таким же образом была получена и информация об эвристиках и отклонениях (biases). Сомнения в их объективном существовании уже почти не оставалось.

Однако базовые теории ПЭ, хотя и отвечали по-новому на вопрос «как?», не давали ответа на вопрос «почему?». Теория перспектив, ментальный учет, десятки отклонений (biases) были уже хорошо известны, было понятно, как *все это* функционирует. Но причины, по которым в человеческом сознании возникают и протекают подобные процессы, не были до конца ясны.

Решение проблемы предложил к началу 2000-х годов Дэниел Канеман [156]. Это была концепция, опиравшаяся как на многолетние исследования в области пси-

хологии, так и на новые достижения ПЭ, под названием *двусистемный поход* (термин пока не устоялся, в английской литературе его называют чаще всего называют «two-system approach» или «dual-system approach»).

Концепция опиралась на давно существующее представление о человеческой психике, как совокупности сознательной и бессознательной составляющих, которое берет свое начало в работах Зигмунда Фрейда.

В когнитивной психологии существует понятие «теория дуального процесса», которое описывает познавательные процессы таким же образом: как совокупность осознанной и бессознательной деятельности человеческого мозга. Большинство когнитивных процессов протекают бессознательно, и только лишь их небольшая часть переходит в осознанную сферу. Интуитивную (бессознательную) часть обычно называют *система 1*, а рациональную (осознанную) – *система 2*.

Следует отметить, что Канеман делает акцент на том, что название систем именно *система 1* и *система 2*, а не интуиция и рациональность, так они не тождественны полностью этим понятиям [156].

Предполагается, что две системы развивались параллельно. Система 1 в своей основе имеет биологическую эволюционную природу человека. В той или иной форме она существует у большинства живых организмов, на ее уровне протекает функционирование инстинктов, например.

Канеман применил эту идею к вопросу о том, как восприятие и обработка информации влияют на выбор в условиях неопределенности, и попытался связать это с поведенческой теорией принятия решений.

Он предложил следующую схему, в которой отразил базовые положения этой концепции (Рисунок 2).

Подобное понимание природы обработки информации позволяет увидеть причины возникновения некоторых искажений и эвристик, проникнуть в психологическую суть этих явлений.

Процесс восприятия происходит молниеносно и неосознанно. Органы чувств передают мозгу сигнал в тот самый момент, когда его получают. Большая часть

информации не имеет никакой ценности для человека, и она, очевидно, не обрабатывается за ненадобностью.

	ВОСПРИЯТИЕ	ИНТУИЦИЯ (система 1)	РАССУЖДЕНИЕ (система 2)
ПРОЦЕСС	быстро параллельно автоматически без усилий ассоциативно бессознательно эмоционально		медленно последовательно под контролем с усилием по правилам гибко нейтрально
СОДЕРЖАНИЕ	воспринимаемый образ стимуляция сейчас ограничения стимулов	концептуальное воспроизведение прошлого, настоящего и будущего может быть вызвано языком	

Рисунок 2 – Три когнитивные системы

Источник: Kahneman D. Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics // American Economic Review. 2003. N 93 (5). P. 1449–1475 (перевод автора).

Большая часть получаемой информации будет обработана на интуитивном (автоматическом) уровне, поскольку не требуется осознанного анализа полученных импульсов. Система 1 представляет собой совокупность огромного количества алгоритмов, которые реализуются в нашем подсознании: это почти все реакции на внешние импульсы, которые не требуют логического (осознанного) осмысления. Система 1 невероятно эффективна, более того, без нее невозможно представить себе полноценное функционирование человека – она является неотъемлемой частью нашей природы, сформировавшейся в процессе эволюции.

Когда человеку требуется *осознанно* принять какое-либо решение, он «включает» Систему 2. Обыкновенно это происходит при принятии решения в условиях

неопределенности. Но чаще всего мы сталкиваемся с типовыми задачами, которые не требуют глубоко анализа, да и мы не готовы тратить на это слишком много времени. В результате, процесс обработки информации частично протекает в каждой из двух систем.

Воспринятая информация сводится Системой 1 к какой-либо упрощенной модели (с помощью применения эвристики), которая уже будет рассмотрена Системой 2, за которой остается окончательное решение.

Как указано в рисунке 1 Система 2 работает медленно, она не может обрабатывать слишком много информационных импульсов сразу. Это приводит к тому, что при ее перегруженности некоторые процессы, которые она должна обработать, пройдут через Систему 1. Получается, что Система 1 в первую очередь нацелена на то, чтобы упростить жизнь человека, сделать функционирование его когнитивных процессов более эффективным.

Исходящий импульс (решение) может в какой-то степени контролироваться человеком, даже вызывая в нем некоторую внутреннюю борьбу. Каждому человеку знакомо состояние, в котором он не может определить, следовать ли ему за интуицией, или же за здравым смыслом. Это банальное противоречие может быть рассмотрено под новым углом в рамках предложенной теории. Интуитивное решение вовсе не обязательно полностью инстинктивно. Оно может опираться на какую-то эффективную эвристику, которая смогла учесть больше важной информации, чем рациональная Система 2, и, в результате, быть лучше.

Одна из проблем, связанных с решениями, прошедшими только через Систему 1, заключается в том, что они могут учитывать текущие «гедонистические» мотивы – то есть быть направлены на удовольствие. В этом нет ничего плохого, если это не наносит ущерба человеку. Но такое часто случается: это касается проблем переедания, курения, других вредных привычек.

Важной деталью системы является то, что она реагирует на импульс, содержащий информацию о времени, по-разному. Так, в случае, если информация касается текущих процессов и самой ближайшей перспективы, на принятие решения может сильно повлиять Система 1: оно, скорее всего, будет более импульсивным,

быстрым и инстинктивным. И наоборот: решение, связанное с отсроченными событиями, меньше задействует Систему 1 и в большей степени пройдет через Систему 2, что сделает его более взвешенным и рациональным [9].

Объясняется этот процесс достаточно просто. Имеющая биологические корни Система 1 должна была, среди прочего, защитить «хозяина», если бы он находился в опасности, а на рассуждения в таких ситуациях времени мало: решения должны приниматься быстро, потому как это вопрос выживания особи.

Именно этот процесс, как полагают некоторые психологи, лежит в основе *гиперболического дисконтирования*.

Психология не стоит на месте, и ее плодотворное сотрудничество с экономической теорией продолжится и имеет перспективы.

Предложенная Канеманом модель имеет огромное значение как для когнитивных наук, так и для ПЭ. Она позволяет «проникнуть» в процесс мышления человека, делает доступным понимание сложных схем, которые ранее можно было только наблюдать в экспериментах, описывать, но не видеть их причины.

Двусистемный подход, как и все поведенческие теории, не пытается разрушить старые модели, а только их дополняет, делая их более понятными и эффективными. Неоклассическая модель экономического человека включала только Систему 2, которая, как было показано выше, существует только как часть общей когнитивной системы человека в тесном взаимодействии с Системой 1, без которой не может функционировать.

Через призму двусистемного подхода аномалии и отклонения от нормативной рациональной модели поведения теперь не кажутся бессмысленными. В них видна глубокая биологическая и эволюционная логика: они являются неотъемлемой частью человеческого сознания, и как следствие, сопровождают его в любой деятельности, в том числе в экономической.

Модель Канемана также смогла показать природу функционирования некоторых когнитивных искажений, например, гиперболического дисконтирования. Это понимание сути процесса не только позволяет глубже изучить его влияние на

человеческую жизнь, но, возможно, также предложить решения проблем, которые могут быть им вызваны.

Редуцированное представление о человеке как о рациональном агенте лишает возможности понять сложные системные связи, существующие между процессом принятия решений, когнитивными искажениями, эвристиками, результатами экономической деятельности и др.

На наш взгляд, система Канемана не учитывает один важнейший фактор в своей модели: категорию воли, которая играет огромное значение, например, в случае преодоления деструктивного инстинктивного импульса.

1.5 Изучение межвременного выбора и модель гиперболического дисконтирования

Выбор в условиях неопределенности достаточно часто может касаться событий, которые произойдут в разное время. Проблему межвременного выбора потребителя поднял Ирвинг Фишер еще в 30 годы XX века. Неоклассическая модель (предложенная Самуэльсоном в 1937 г.) предполагала, что индивид дисконтирует полезность экспоненциально.

Одним из первых экономистов, который предположил, что процесс принятия решений при межвременном выборе гораздо сложнее был Ричард Талер, написавший в 1981 году статью под названием «Некоторые эмпирические свидетельства динамической непоследовательности» [206], в которой на основе экспериментальных данных показал, что функция дисконтирования испытуемых потребителей не была экспоненциальной. Он связал это в первую очередь с проблемой самоконтроля, обратив внимание, что в случае большего вознаграждения, испытуемые чаще предпочитали получить его быстрее (чем несколько большее вознаграждение позже).

В начале 90-х годов этого вопроса коснулись Джордж Левенстайн, профессор Университета Карнеги-Мелон, и Дражек Прелек, профессор Гарвардского университета. В своей статье «Аномалии межвременного выбора: доказательства и интерпретации» [168], которая вышла в 1992 году, они снова коснулись этой темы и сумели показать непоследовательность во временных предпочтениях.

Целый ряд экспериментов впоследствии показал, что кривая, описывающая дисконтирование потребителем, имеет гиперболическую форму [140]. Постепенно это представление закрепилось в ПЭ. В 1997 году Дэвид Лейбсон, профессор Гарвардского университета, представил математическую модель гиперболического дисконтирования [162].

Ее можно определить следующим образом: индивид чаще предпочитает текущее вознаграждение отложенному (пусть даже несколько большему) во времени.

Пример, который чаще всего приводят для описания этого феномена, выглядит следующим образом: испытуемого спрашивают, предпочитает ли он получить сегодня 1000 р., или 1100 р. завтра? В большинстве случаев выбирается первый вариант. Второй вопрос звучит уже иначе: предпочтет ли испытуемый получить 1000 р. через, например, 10 дней, или 1100 через 11. Второй вариант выбирается здесь гораздо чаще. (Надо заметить, что нерациональными решения в данных примерах кажутся с точки зрения неоклассической теории; в реальной жизни, полагаю, многие бы сделали аналогичный выбор, сочтя его весьма обоснованным – ведь неизвестно, что случится завтра.)

Как уже говорилось в предыдущих разделах, феномен этот связан с особенностями когнитивной системы человека. В какой-то степени – это неспособность рациональной Системы 2 взять под контроль Систему 1.

Существует еще одно объяснение гиперболического дисконтирования.

Оно может быть вызвано *неприятием неопределенности* (ambiguity aversion). С этой точки зрения, выбор вознаграждения сейчас является гарантированным, тогда как завтра, его, возможно получить по каким-то причинам не получится. Во втором случае, разницы между будущими событиями в этом контексте нет – они имеют одинаковую субъективную вероятность.

Нейроэкономика предлагает объяснение на более фундаментальном уровне. Исследование, проведенное в 2013 году в Стэнфордском университете, показало, что, когда речь идет о моментальном вознаграждении, задействуется часть мозга, отвечающая за выработку гормонов, связанных с получением удовольствия [222]. Однако, когда речь заходит о долгосрочной перспективе, эта зона мозга задействуется в меньшей степени.

Таким образом, в какой-то мере, феномен гиперболического дисконтирования имеет физиологическую природу. Однако он по-разному выражается у разных людей. Ограничивать его может сила воли.

Вывод можно сделать следующий: индивид дисконтирует полезность как гиперболически, так и экспоненциально (можно допустить наличие и других частных случаев), в зависимости от контекста ситуации. Когда речь будет идти о моментальном вознаграждении (или потере), велика вероятность, что решение будет более импульсивным, прошедшим через когнитивную Систему 1, направленным на решение текущих проблем.

В случае долгосрочных перспектив все, скорее всего, произойдет наоборот.

Практические приложения этого отклонения достаточно очевидны.

Оно может оказывать ощутимое влияние на экономику, выражаясь в том, например, что население недостаточно отчисляет на свои пенсионные накопления и медицинскую страховку.

Гиперболическое дисконтирование сопровождает человека по жизни, в большей или меньшей степени.

Каждый день человек принимает решения о том, какую пищу будет принимать, займется ли он спортом, обратится ли к врачу, потратит ли свои средства или отложит их. Неоклассический экономический человек не имеет таких проблем – он всегда примет правильное решение, которое в большей степени будет совмещать его текущие интересы с долгосрочными.

Выводы по главе 1

Начиная с 80-х годов XX века формируется фундамент *позитивной части* поведенческой экономики.

Предпосылками этого процесса можно считать несколько событий:

- 1) утверждение к середине XX века модели Homo Economicus и Теории ожидаемой предельной полезности;
- 2) обоснование Милтоном Фридманом методологических оснований экономической теории, заключающихся в отказе от использования реалистичных предпосылок для построения абстрактных теоретических моделей;
- 3) накопление данных о существовании устойчивых отклонений от рациональной модели поведения (парадоксы Алле и Элсберга);
- 4) упадок бихевиоризма и зарождение когнитивной психологии в США, в результате чего основное внимание психологических исследований концентрируется на проблемах, связанных с мышлением человека;
- 5) выдвижение Гербертом Саймоном предположения об «ограниченной рациональности человека».

ПЭ не возникает на пустом месте. Выходу основополагающей работы Д. Канемана и А. Тверски «Теория перспектив» [157] предшествует почти десятилетнее изучение отклонений при принятии решений, которые совместно проводили авторы. Притом, что первая попытка Амоса Тверски разобраться в этой проблеме не привела к результату – его «Теория устранения альтернатив» [219] не дала удовлетворительного решения.

Первые совместные работы Амоса Тверски и Даниэля Канемана [218; 221], в которых они предложили понятие *субъективной вероятности*, а также объяснили механизмы нескольких эвристик и искажений, публиковались в журналах по психологии и не привлекали большого внимания экономистов.

Статья «Теория перспектив» [157] уже вышла в экономическом журнале, притом очень престижном. Она предложила альтернативу господствовавшей на тот момент Теории ожидаемой полезности, и вызвала, наконец, реакцию экономистов.

Но статья, написанная психологами, не предлагала ясного ответа на вопросы о том, где и как человеческие иррациональность, эвристики и искажения влияют на реальную экономику.

Эту проблему начал решать экономист Ричард Талер, который почти сразу заинтересовался работами Канемана и Тверски. Он смог связать их разработки с реальной экономической деятельностью, расширить ряд их теорий, а также предложить несколько новых, оригинальных концепций, которые вошли в фундамент ПЭ.

Канеман и Тверски продолжали свою работу в области изучения человеческого поведения. К началу 2000-х годов была сформулирована *двусистемная модель*, которая не только отвечала на вопрос, как ведет себя человек при принятии решения (как в предыдущих работах Канемана и Тверски), а поясняла глубинные психологические причины поведения.

Исследования межвременного выбора дали новое представление о том, как человек воспринимает доходы и расходы в зависимости от времени их осуществления.

Глава 2 Внедрение результатов поведенческой экономики в практику и формирование прикладной (нормативной) поведенческой экономики

2.1 Прикладная поведенческая экономика: нейромаркетинг, поведенческие финансы, «новый патернализм», налогообложение и экономика труда

Возникновение нейроэкономики и нейромаркетинга

Экономист Роберт Шиллер в одной из своих статей написал:

«Экономика находится на пороге революции, эпицентр которой расположен в неожиданной области: в медицинских институтах и их исследовательских подразделениях. Нейрология, наука о том, как устроен и как работает наш мозг, начинает менять наши представления о том, как люди принимают решения. Результаты этих исследований неизбежно скажутся на том, как мы понимаем функционирование экономики. Иными словами, мы находимся на заре нейроэкономики» [84].

Не так давно, с помощью самых передовых достижений медицинской техники начали проводиться исследования, которые пытаются объяснить поведение человека через изучение функционирования его мозга, и связать эти процессы с экономической деятельностью.

Одним из основных способов подобных исследований является использование функциональной магниторезонансной томографии (фМРТ), которая может показать активность тех или иных участков мозга человека (который при этом может отвечать на вопросы исследователей).

Ряд примечательных экспериментов в этой области был направлен на выявление реакции на различные импульсы и изучение того, какие области мозга могут быть задействованы при принятии решений и вообще осуществлении некоторых видов деятельности [168].

Отдельные работы смогли, например, подтвердить двусистемную модель принятия решений Даниэля Канемана [168].

Также, проводились исследования, которые смогли дать более фундаментальное обоснование (и подтвердить существование) некоторых феноменов, таких как [169]:

- 1) гиперболического дисконтирования,
- 2) неприятия риска (Risk aversion);
- 3) неприятия потерь (Loss aversion);
- 4) неприятия неопределенности (Ambiguity aversion).

Особенностью данного направления является междисциплинарность, примеров которой не было ранее. Нейроэкономические исследования сочетают в себе нейробиологию, ПЭ, психологию, а иногда и другие науки.

Основное достижение нейроэкономики в том, что ей удалось безапелляционно доказать, что принятие решения – это сложный процесс, который не может вписаться в упрощенную модель максимизации.

Нейроэкономика – это довольно новое направление исследований, и оно пока не дало ни новых фундаментальных теорий, ни прорывных открытий.

Зато благодаря новым исследованиям удалось дать особенно прочное обоснование некоторых гипотез ПЭ.

Полагаю, что назвать нейроэкономику по-настоящему революционным направлением, или же новой школой (несмотря на крайне высокую оценку ее достижений рядом выдающихся ученых, например, Робертом Шиллером) еще рано. Скорее всего и в дальнейшем она будет восприниматься как «ответвление» ПЭ, имеющее свой специфический метод исследований. Возможно, в дальнейшем основной задачей нейроэкономики как раз и будет более фундаментальное обоснование поведенческих гипотез. Уже имеющиеся открытия стали надежной защитой от необоснованной критики, которая часто сводилась не к существу вопроса, а даже к полному отрицанию существования некоторых явлений.

Так, например, подтверждение двусистемной модели принятия решений и существования ряда когнитивных искажений при многократных испытаниях положило конец критике (исходившей в основном от радикальных сторонников неоклассического направления), сфокусированной на том, что любые отклонения

от максимизирующей рациональной модели являются лишь случайными аномалиями, а не системными чертами поведения экономических агентов, и не требуют досконального изучения (тем более, не дают оснований для построения новых теорий, отличных от уже существующих).

Нейроэкономика отражает набирающую силу в конце XX века тенденцию к междисциплинарному синтезу знаний, и ее пример воодушевляет. Исследование, проходящее на стыке такого множества различных дисциплин, требует еще и сотрудничества высококвалифицированных специалистов из разных областей. В результате, на благо и развитие Нейроэкономики работают медики, психологи, биологи, экономисты, социологи и ученые из других сфер.

Важная особенность – это принципиальная новизна метода. Возможность нейроэкономических исследований появилась сравнительно недавно – впервые функциональная магниторезонансная томография была проведена только в 1990 году [180]. Это показывает, как сильно может технический прогресс изменить научный мир, создавая условия для его развития в тех направлениях, которые ранее даже нельзя было представить.

Делать окончательные выводы о перспективах развития нейроэкономики сложно. Но надо отметить, что в этой области сейчас работает множество ученых, на ее развитие выделяется финансирование, и есть специалисты, которые верят, что ее будущее принесет очень много научному познанию, тем более, что исследования нейроэкономистов могут использоваться в рамках других наук о человеке и обществе.

Не так давно возникло новое направление маркетинга – *нейромаркетинг* [52]. Специалисты данной области применяют различные технические средства, чтобы определить реакцию потенциального покупателя на какой-либо товар – то есть дать обоснованную оценку его восприятия продукта, а на основании этого уже повлиять на решение о покупке.

Появление нейромаркетинга показывает, что, даже если нейроэкономика не сможет дать фундаментальных теоретических результатов, она, тем не менее, уже нашла практическое применение (хотя, надо заметить, в области маркетинга всегда

быстро начинают использоваться самые передовые технологии, часто даже до того, как они получают какое-либо научное обоснование).

Другой стороной нейромаркетинга является возникновение определенной этической дилеммы о том, насколько приемлемо использование подобных знаний для навязывания потребителям товара (ведь главная задача маркетинга – это продажа товара, независимо от того, насколько он нужен или полезен).

В 2004 году в популярном журнале *Nature* вышла статья под названием, которое можно было бы перевести на русский как «Мозговое мошенничество» («Brain Scam»), в которой авторы задались вопросом, о том, насколько этично то, что производители «пытаются проникнуть в голову покупателя», нарушая тем самым границы его личного пространства [101].

Это послужило поводом для дискуссии, которая, впрочем, не привела к каким-либо определенным результатам.

Сам факт говорит о том, что новые горизонты развития экономической науки, тем более в ракурсе междисциплинарных исследований, могут приводить к неожиданным результатам. Очевидно, что маркетолог, например, имеющий хорошие и подробные знания об основах функционирования системы принятия решений человеком, будет стараться их использовать. А эти знания – очень эффективный инструмент. В итоге возникает вероятность их неэтичного использования.

Косвенным образом, появление нейромаркетинга привело к тому, что ПЭ стала под новым углом касаться вопросов этики (так или иначе, с экономической теорией всегда были связаны некоторые этические вопросы). Касается ли это только ПЭ, или вообще всех передовых направлений науки, затрагивающих изучение человеческого поведения, сказать сложно.

Вызывает большое сожаление, что знание, когда-то «добытое» с целью сделать жизнь лучше, стало применяться с дурными целями (не побоюсь этого банального оборота, потому как именно в этом, как мне кажется, была цель многих работ в изучаемой мною области: так, например, Канеман и Тверски исследовали отклонения в поведении с тем, чтобы научить человека с ними бороться).

Нет сомнения, что многие успешные схемы мошенничества создаются людьми, не лишенными интеллекта, а даже часто обладающими масштабными знаниями о человеческой психологии. И новые разработки в этой сфере также могут быть им доступны. Более того, люди, имеющие финансовый мотив, скорее воспринимают инновации.

Вероятно, что какого-либо решения этой проблемы нет, так как она стара, как наша цивилизация.

Создание поведенческих финансов².

Работа Даниэля Канемана и Амоса Тверски «Теория перспектив» [157] вызвала большой интерес современников. Однако следует понимать, что в то время наиболее авторитетными и влиятельными экономистами в США были представители Чикагской школы, которые свято верили в классическое представление о человеке, как совершенном «калькуляторе» своих желаний, полезностей и предпочтений. К тому же, главный постулат их теорий (совершенство рыночных механизмов) почти напрямую выводился из этой концепции (или, по крайней мере, был ее неотъемлемой частью).

Получилось, что Теория перспектив, несмотря на свою полноценную и качественную эмпирическую аргументацию, противоречила парадигме, которая доминировала в сообществе экономистов того времени. Тем более, работы Канемана и Тверски касались довольно обтекаемых категорий, из которых сложно было сделать сразу однозначные выводы, применимые для экономической теории. Вопрос о том, к чему приводят в реальности эти систематические отклонения от рациональной модели, и как это применимо к экономической теории и практике, должны были решить уже профессиональные экономисты.

Областью экономики, которая первой отреагировала на Теорию перспектив, стала финансовая теория.

² Борисов А. Ю. Поведенческие финансы как новый этап развития финансовой науки // Экономика и предпринимательство. М., 2017. № 8 (ч. 4). С. 144–147.

В 1980-годы в финансовой экономике господствовала *Гипотеза эффективного рынка*, предложенная американским экономистом Юджином Фамой, который не так давно (в 2013 году) получил Нобелевскую премию за ее разработку.

Теория Фамы продолжала ряд исследований известных экономистов того времени, которые были посвящены различным вопросам функционирования фондового рынка. Ей предшествовала *Портфельная теория* Гарри Марковица, появившаяся в 1952 г., а также *Модель ценообразования активов* (до сих пор в русской литературе используется иногда английская аббревиатура CAPM, от английского названия *Capital Asset Pricing Model*). Эта модель, позволявшая дать оценку стоимости финансовых активов, была разработана Джеком Л. Трейнором [112], Уильямом Ф. Шарпом [189] (который в 1990 году получил Нобелевскую премию по экономике вместе с ранее упомянутым Гарри Марковицем, а также Мертоном Миллером) и Джоном Линтером [166]. Еще одной известной теорией, созданной в том же русле развития финансовой экономики, стала *Модель ценообразования опционов Блэка-Шоулза*, созданная в 1973 году [108] (Майрон Шоулз в 1997 году получил Нобелевскую премию по экономике за свои работы по определению стоимости ценных бумаг).

Гипотеза эффективного рынка отражала, в какой-то мере, популярную в то время либертарианскую идею о том, что рынок является самым лучшим регулятором.

По мнению Фамы, вся имеющаяся информация об активах отражается в их ценах [130]. На основе анализа исследований рынка, проведенных в разные годы, он сформировал теорию, в которой выделил три формы рыночной эффективности³ [130]:

1) слабую форму, при которой цена актива отражает только прошлую информацию;

2) среднюю форму, при которой в цене отражена также доступная публичная информация;

³ Теория Фамы вызвала определенную дискуссию в научном мире, в которой участвовали некоторые выдающиеся экономисты (например, Самуельсон).

3) сильную форму, при которой в цене отражена еще и инсайдерская информация.

Как и упомянутые ранее Портфельная теория Марковица, Модель ценообразования активов и Модель ценообразования опционов Блэка-Шоулза, Гипотеза эффективного рынка подразумевала, что все действующие лица экономических отношений ведут себя в соответствии с Теорией ожидаемой полезности.

Появление компьютерной техники в 1980-е годы позволило начать масштабно анализировать огромные массивы данных с фондового рынка. Этот анализ иногда показывал отклонения от традиционных представлений о функционировании биржевых процессов. Обнаруживались аномалии. Однако, проponentы указанных выше теорий, которые однозначно и безапелляционно заявляли о силе рынка и рациональности всех его участников, были убеждены, что речь идет только лишь о случайных ошибках или статистических погрешностях. По их мнению, даже если бы на рынке и присутствовали агенты, отклонявшиеся от традиционной модели, их было не так много, и их поведение нивелировалось за счет действий «нормальных» агентов.

В те годы появляется понятие «шумового трейдера» (этой темы коснулись в своих работах ряд экономистов, например, Фишер Блэк [108], автор упомянутой выше Модели ценообразования опционов), которым называют трейдера, принимающего решение о покупке или продаже актива, не основанное на фундаментальном анализе его стоимости.

Вероятно, самым очевидным примером противоречия Гипотезе эффективного рынка, являются «пузыри» на рынках, которые известны уже не одно столетие. Они обыкновенно имеют место при переоценке инвестиционной привлекательности активов, которая зачастую не опирается на рациональный анализ. При отражении всей информации в цене актива и рациональном поведении инвесторов такое явление кажется маловероятным.

Однозначность и противоречивость выводов из Гипотезы эффективного рынка Юджина Фамы, а также ряда указанных выше теорий, привела к тому, что

некоторые экономисты, неудовлетворенные этими недостатками, стали искать альтернативные теории, которые могли бы более полно описать существующие процессы.

Исследования Канемана и Тверски, а также Ричарда Талера подготовили почву для создания нового направления в финансовой теории – *поведенческих финансов*.

Определить это понятие можно несколькими способами. Например, популярный американский сайт Инвестопедия, посвященный финансовым рынкам, предлагает следующее определение [105]:

«Поведенческие финансы являются ветвью финансовой науки, которая предлагает основанные на психологии теории для объяснения аномалий на фондовых рынках, такие как резкие повышения или падения курсов акций. В рамках поведенческих финансов предполагается, что информационная структура и характеристики участников рынка систематически влияют на частные инвестиционные решения, также, как и на рыночный результат».

В вышедшей в 2007 году книге «Поведенческие финансы и управление благосостоянием» уже предлагается делить эту ветвь экономического знания на две составляющих [183, с. 9]:

1. *Поведенческие микро-финансы* (Behavioral Finance Micro – BFMi), которые изучают «поведение или *искажения* (biases) индивидуальных инвесторов, которые отличают их от рациональных агентов, представленных в классической экономической теории».

2. *Поведенческие макро-финансы* (Behavioral Finances Macro – BFMA), которые «находят и описывают аномалии в Гипотезе эффективного рынка, которые поведенческие модели могут объяснить».

В основу поведенческих финансов в первую очередь легли Теория перспектив и исследования эвристик и отклонений Канемана и Тверски и работы Ричарда Талера, посвященные возможности применения этих теорий, а также его оригинальные разработки в этой области (например, *чрезмерная реакция* (overreaction), которой посвящен ряд его работ [123; 124; 122; 175]).

Теория перспектив и ее функция ценности может быть интерпретирована для понимания поведения инвестора следующим образом: сталкиваясь с ситуацией падения цен на активы, инвестор будет склонен принимать более радикальные (рискованные решения), пытаясь избежать потерь. И наоборот: находясь в условиях роста ценности активов, он будет все более осторожен, принимая решения.

Также надо отметить, что в рамках этой теории, инвестор не будет воспринимать саму стоимость активов. Основным информационным импульсом, который будет влиять на принятие решений, станет относительное изменение стоимости, даже, иногда, перспектива ее изменения.

Искажения (отклонения, biases), очевидно, также играют роль при принятии инвестиционного решения. В основном, как говорилось ранее, искажения касаются процессов восприятия и интерпретации информации. Каждый инвестор имеет дело с огромными потоками информации, и становится неизбежным то, что какие-либо его когнитивные искажения или эвристики должны будут повлиять на его решения (в упомянутой книге «Поведенческие финансы и управление благосостоянием» [183] выделяется 20 искажений, которые могут повлиять на поведение инвестора).

Неизбежно также и то, что обрабатывать весь объем необходимой доступной информации инвестор также не сможет (что возвращает нас к вопросу об **ограниченной рациональности**).

В классической теории предполагается, что инвестор будет принимать взвешенные решения. Но реальный человек может остро и эмоционально реагировать на драматичные события, что было исследовано и показано Ричардом Талером в его работах, посвященных **чрезмерной реакции (overreaction)** [123; 124; 122; 175], о которых упоминалось ранее.

В одной из первых статей, посвященных этой теме, Талер дает следующее пояснение: «Термин *чрезмерная реакция* несет в себе неявное сравнение с некоторой степенью реакции, которую можно считать уместной» [123, С. 793]. Уместной, полагаю, следует считать холодную реакцию, основанную на трезвом расчете. Однако, едва ли не каждый образ, который вызывает в сознании человека слово

«биржа», связан с крайне эмоциональной публикой, остро переживающей каждое движение цены активов.

Начиная с первых дней существования поведенческих финансов, основным критиком теории является Юджин Фама, периодически публикующий работы, посвященные защите его концепции. В основном, его позиция заключается в следующем: аномалии – результаты случайных процессов или статистические погрешности; в них нет системности, которая могла бы быть объектом исследования; даже если какие-то несущественные отклонения и случаются, то они достаточно быстро нивелируются рынком [131].

Поведенческие финансы не отрицают полностью гипотезу эффективности рынков. Они пытаются ее дополнить, используя более точное, эмпирически обоснованное представление о человеческом поведении. Ученные, которые посвящают этой теме свои исследования, в основном пытаются дать объяснение тому, как человеческие особенности восприятия информации, ее интерпретации, а также различные психоэмоциональные факторы могут повлиять на фондовый рынок.

В 2004 году профессор Массачусетского Технологического Института (MIT) Эндрю Ло представил работу, в которой предложил альтернативу Гипотезе эффективного рынка – *Гипотезу адаптивного рынка* (Adaptive market hypothesis) [167], в которой попытался совместить как основания ПЭ, так и Гипотезу эффективного рынка.

На основе проведенных исследований, Ло сделал 5 выводов о функционировании рынка, которые являются базисом его теории [167, с. 21–23]:

1. Существующее соотношение между риском и вознаграждением может меняться во времени, оно нестабильно.
2. Существует возможность пространственного арбитража⁴.
3. Инвестиционные стратегии могут давать разные результаты в разное время при разных обстоятельствах. Нет однозначно эффективных инвестиционных стратегий.

⁴ Арбитраж, осуществленный в одно время на разных рынках.

4. Необходимо «выживать». Этого можно достичь за счет «инноваций»: поскольку отношение риска к выгоде меняется, и не может быть долгосрочно-эффективной стратегией, то инвестору необходимо постоянно подстраиваться под новые условия рынка, адаптируя свои действия к ним.

5. Единственная цель, которая имеет значение для инвестора – это «выживание».

Гипотеза адаптивного рынка требует еще значительных доработок. Пока что она представляет набор постулатов, хотя и достаточно хорошо обоснованных, но, все же, сложных для практического использования.

Именно с возникновения поведенческих финансов началось активное внедрение поведенческих моделей в экономическую теорию. Постепенное понимание того, что человек в своей экономической деятельности гораздо сложнее, чем казалось, позволило увидеть скрытые стороны экономических процессов.

Неоклассическая картина финансового рынка была крайне механистичной, ее анализ был оторван от социальных и психологических факторов. Поведенческие финансы позволили избавиться от этого недостатка. Теперь в сложных финансовых моделях можно увидеть «реального человека». Новая дисциплина не просто привнесла психологизм в финансовую теорию, она показала новую возможность для анализа и понимания давно известных процессов.

Инструменты, созданные Канеманом, Тверски, Талером и другими экономистами, оказались лучше и эффективнее тех, которыми пользовались неоклассики. В первую очередь, ввиду своей реалистичности.

Их работы в области изучения влияния иррациональности экономических агентов положили начало новой дисциплине – *поведенческим финансам*. В рамках этого направления впоследствии Эндрю Ло предложит новую модель финансовых рынков, которая заменит ставшую уже классической Гипотезу эффективного рынка – *Гипотезу адаптивного рынка* [167].

Однако поведенческая модель человека достаточно сложна, ее понимание требует специальных знаний, которые раньше не считались необходимыми для экономиста.

Сегодня поведенческие финансы продолжают бурно развиваться, зачастую вызывая больший интерес, чем остальные ветви поведенческой экономики. Подготовка по финансовым специальностям в США сегодня обязательно включает курс по этой дисциплине.

Развитие направления привело к тому, что сегодня кажется необходимым для работника инвестиционной сферы иметь представление о психологии и социологии, понимать не только абстрактные экономические модели, но также и роль человека в них, реального человека, а не редуцированного абстрактного Homo Economicus.

Как было сказано выше, поведенческие финансы не предлагают полного отказа от неоклассических представлений о функционировании фондовых рынков. Они пытаются их дополнить, делая возможным построение более точных моделей.

Исходя из этого, следует выделить 4 основных направления развития поведенческих финансов:

1) более глубокое изучение влияния искажений на поведение инвесторов (список искажений, скорее всего, будет с годами расти);

2) анализ аномалий на фондовых рынках и попытки их объяснить поведенческими моделями;

3) поиск путей преодоления негативных последствий влияния отклонений и искажений на инвестора (думаю, что этот пункт является одним из наиболее важных и интересных). Начиная с работ Канемана, вопрос часто ставился не только о том, как человек ошибается, о также о том, как ему эти ошибки не допустить. Большая информированность современных специалистов в области финансов о поведенческих моделях, эвристиках, искажениях и т.п., вероятно, сможет сократить число аномалий, вызванных поведенческими причинами;

4) также очень важным является вопрос распространения знаний о поведенческих финансах. Сейчас существует не так много учебной литературы, посвященной этой дисциплине. Да и в некоторых учебных пособиях изложение материала лишь только поверхностно освещает основные вопросы, не углубляясь в важные

детали и не давая полной картины. Но это, несомненно, задача вполне решаемая, и, скорее всего, в ближайшей перспективе.

«Новый патернализм»⁵

Постепенное развитие *позитивной* части поведенческой экономики должно было неизбежно вылиться в какой-то момент в возникновение *нормативной* науки.

Одно из основных положений поведенческой экономики заключается в том, что человек не всегда принимает оптимальное (рациональное) решение, которое может иногда даже приводить к негативным (или, во всяком случае, не самым лучшим) для него последствиям.

В 2003 году вышло несколько статей, которые предложили решение этого вопроса, сформулировав новое направление в нормативной ПЭ.

Одна из них называлась «Регулирование для консерваторов: поведенческая экономика и аргументы за «асимметричный патернализм» [114], написанная коллективом авторов, среди которых были Колин Камерер, профессор Калифорнийского Технологического Университета; Джордж Лоуэнштейн, профессор Университета Карнеги-Мелон и Мэтью Рабин, профессор Университета Беркли.

Исходя из того, что выбор части индивидов бывает нерациональным или непоследовательным, они предположили, что в ряде случаев его следует «направлять», используя полученные ПЭ знания о том, как функционирует человеческая психика в процессе принятия решений.

По определению авторов, *асимметричным патернализмом* можно назвать «регулирование ..., если оно создает большие преимущества для тех, кто совершает ошибки. Такое регулирование относительно безболезненно для тех, кто точно действует в своих лучших интересах, тогда как в то же время несет выгоды для тех, кто совершает субоптимальный выбор» [114, с. 1212].

⁵ Борисов А. Ю. Прикладная поведенческая экономика: асимметричный патернализм, либертарианский патернализм и «подталкивания» // Георгий Валентинович Плеханов: жизнь, деятельность, осмысление творческого наследия: монография / под ред. Ф. Л. Шарова, Г. П. Журавлевой. М.: Международный институт экономики и права, 2018. - С. 460–466.

Суть в том, что использование асимметричного патернализма не должно никак отразиться на людях, поведение которых будет стремиться к полной рациональности, так как они будут принимать *полностью осознанное решение*, на которое не будут влиять ни эвристики, ни когнитивные искажения.

Авторы приводят 2 примера эффективности этого метода, основанные по большей части на использовании так называемого *искажения статус-кво* (status-quo bias), предполагающего, что человек чаще всего стремится сохранить существующее положение вещей, или же просто не будет желать его изменить, даже имея возможность. Например, заполняя какой-то бланк человек чаще всего будет оставлять значения по умолчанию.

В штатах Пенсильвания и Нью-Джерси был принят закон, обязывающий страховые компании предлагать страховки с ограниченным правом исковых требований при несчастном случае [217]. В Нью-Джерси опцией по умолчанию была именно такая страховка, за полную же требовалась доплата. А в Пенсильвании по умолчанию предлагалась страховка на полную стоимость, тогда как на сокращенную делалась скидка. В результате 20% жителей Нью-Джерси выбрали страховку на полную стоимость, в то время как в Пенсильвании такая оказалась у 75%. Сложно поверить, что в двух соседних штатах такая значительная разница в предпочтениях.

Также авторы ссылаются на ставший уже известным пенсионный план 401 (k) [217], который был направлен на то, чтобы увеличить пенсионные отчисления граждан: они могли отправить в свой пенсионный фонд часть дохода до налогообложения. Итоги оказались такими же, как и со страховками в Пенсильвании и Нью-Джерси. Одни компании предлагали заполнить сотрудникам бланк и указать, какую сумму они хотят отчислить, а в случае, если они его оставят пустым, обязались ничего не отчислять, тогда как другие обязались в случае не заполнения бланка отчислять некоторый процент. В результате, большинство сотрудников просто предпочло не заполнять бланки и оставить решение на усмотрение компании.

В вышедших в том же году статьях «Либертарианский патернализм» [203] и «Либертарианский патернализм – не оксюморон» [200] их авторы, Ричард Талер и Касс Санстин (профессор Гарвардской Школы Права), соглашаясь с аргументацией сторонников асимметричного патернализма, рассмотрели под новым углом проблему.

По мнению Талера и Санстина, вложившими идею уже в название, этот метод патернализма не должен вызывать нареканий борцов за свободу выбора человека, поскольку никак принципиально не ограничивает волю потребителей [200; 203]. Они указывают, что в случае применения этого метода нет принуждения и, что самое важное, ему нет альтернативы (например, как в случае со страховками и пенсионными планами, предложенными гражданам: выбор будет содержать опцию по умолчанию в любом случае, так что лучше бы это была та опция, которая идет на пользу гражданину – если он сочтет иначе, он сможет сделать другой выбор в соответствии со своими предпочтениями).

Разницы по существу между понятиями *асимметричный патернализм* и *либертарианский патернализм* нет. Оба отражают один и тот же набор методов.

В 2008 году вышла книга Талера и Санстина «Подталкивания: улучшаем решения относительно здоровья, благосостояния и счастья» [70] (Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness), которая стала бестселлером. Авторы использовали для обозначения метода, к которому они уже обращались ранее в своих работах, термин «nudge», который на русский язык можно перевести как «подталкивание»⁶. Достаточно часто в отечественной литературе используется транслитерация с английского «надж» [55] (вероятно, из-за того, что дословный перевод термина несколько режет слух; в испанском издании книги, например, термин не переводился, в заглавии так и осталось английское слово «nudge» [178]).

Талер и Санстин предложили следующее определение: «Термин *подталкивание* (nudge) в той форме, как мы его используем, – это любой аспект архитектуры выбора, который улучшает поведение людей предсказуемым образом, не запрещая какие-либо опции или значительно не изменяя их экономические мотивы. Чтобы

⁶ Английский глагол *to nudge* обычно переводится как *подталкивать локтем*.

считаться *подталкиванием*, вмешательство должно быть таким, чтобы его можно было легко и дешево *обойти*» [200, с. 6] В одном из своих интервью Талер дал более простое определение: «*Подталкивание (nudge)* – это небольшая деталь в окружающем мире, которая привлекает наше внимание и улучшает наше поведение» [106].

Вводя новый термин, авторы смогли уйти от использования спорного выражения *либертарианский патернализм* (который остается идеологической основой), сделав акценты на самом действии и на его эффектах и результатах. Полагаю, что их задача состояла именно в том, чтобы показать, как можно многого добиться, если использовать эту новую технику на уровне проведения социальной и экономической политики.

Они расширили фокус прикладной ПЭ от традиционных вопросов экономической теории до новых социальных вопросов, дав направление развития, и показав, как полученные не так давно знания могут решить некоторые старые проблемы, с которыми не справлялись стандартные методы. Например, как увеличить отчисления в накопительную часть пенсии, как бороться с опасными для здоровья привычками и др.

Более того, часть литературы, посвященной этой проблеме – это не только научные статьи, ориентированные на узкий круг специалистов. Это – ставшие популярными книги, которые смогли вывести дискуссии на уровень широкой общественности и познакомить ее с новой теорией.

Написанная простым и доступным языком книга Талера и Санстина [70] стала очень популярной, идеи авторов активно обсуждались в средствах массовой информации и привлекли много внимания.

Они рассмотрели, как могут быть полезны методы архитектуры выбора при решении проблем, связанных с частными сбережениями, с инвестициями, с использованием кредитных продуктов и некоторыми проблемами системы здравоохранения.

Как показал опыт со страховками в Нью-Джерси и Пенсильвании и законом 401(k), минимальное вмешательство может оказать вполне ощутимое влияние на выбор потребителя.

Также авторы предлагают использовать *подталкивания* для того, чтобы предотвращать злоупотребления финансовыми организациями: так, например, на государственном уровне должны быть утверждены стандартные формы кредитных контрактов, которые бы не позволяли банкам злоупотреблять невниманием их клиентов к деталям, которое часто дает возможность навязывать дополнительные услуги и продукты, которые могут иметь значительную стоимость [200, с. 132].

Талер и Санстин коснулись еще одного важного социального вопроса в своей книге, который часто обсуждается в США и во всем мире: донорства органов.

По законодательству большинства американских штатов, если человек не дал своего предварительного согласия на использование его органов для трансплантации, в случае его смерти врачи не имеют право их забрать. Авторы полагают, что изменение на законодательном уровне «опции по умолчанию» на такую, при которой человек должен был бы *дать отказ* для использования своих органов для пересадки, а во всех остальных случаях считалось бы, что он «*согласен*», могло бы спасти десятки, если не сотни тысяч жизней. Такая же проблема существует и в большинстве стран Европы. В Германии, например, каждые восемь часов умирает человек, стоящий в очереди на трансплантацию [34], в США по той же причине умирает 21 человек каждый день [74].

Начавшийся с вопросов сбережений и страхования *либертарианский патернализм* постепенно начинает касаться тех, кто раньше был далек от экономической теории: он затрагивает все больше социальных проблем, которые требуют срочного решения, и, что самое главное, он *предлагает* эти решения.

ПЭ стала *шире*, чем экономическая наука в традиционном понимании этого термина, и связано это, как мне представляется, не в последнюю очередь с эффективностью ее инструментов. А эта эффективность *прикладной* ПЭ базируется на глубокой эмпирической обоснованности ее *позитивной* части. За каждым новым решением стоят десятилетия изучения человеческого поведения, сотни опытов и экспериментов.

Вероятно, критикам может показаться, что такие простые и «миниатюрные» методы как *подталкивания* не помогут решить масштабные социальные проблемы. Что же, опыт показывает обратное.

Следует также отметить, что использование архитектуры выбора на уровне государственной политики не является чем-то принципиально новым: подобными методами государство борется, например, с табакокурением и злоупотреблением спиртными напитками. Таким образом, методы *либертарианского патернализма* уже давно используются. В приведенных примерах, разумеется, их использование не вызывает общественного возмущения, поскольку в обоих случаях речь идет о защите здоровья граждан, то есть государство действует *в их лучших интересах*.

Но курение табака и злоупотребление алкоголем – это не единственные проблемы, которые могли бы решаться такими методами. Тем более, если мы обратимся к истории, то сможем увидеть, что еще несколько десятилетий назад они даже не считались проблемами и не воспринимались как опасность. Но постепенно пришло осознание того огромного ущерба, который они несут, и никто, кроме государства, не смог бы взять на себя ответственность за эти решения. Интересно, что, когда начинались антитабачные кампании в США, с призывами как-либо ограничить распространение табака, юристы табачных компаний часто апеллировали к тому, что каждый человек должен иметь свободу выбора и нести сам ответственность за свои решения.

Приведенный пример касается одного важного вопроса, стоящего на границе этики, экономики, политологии и еще нескольких дисциплин. Дискуссия о том, можно ли «влиять» на свободу выбора гражданина идет уже не одно столетие. Осознание вреда от неправильного выбора приходит постепенно, требуя новых мер, как это было во время борьбы с табакокурением.

Противники *либертарианского патернализма* апеллируют к незыблемости принципа свободы выбора индивида, полагая что он сам всегда должен принимать решение и нести за него полную ответственность. Но в отношении, например, табака, общество пересмотрело свою позицию. Вполне возможно, что это связано не

только с тем, что люди наконец осознали тот ужасный вред, который приносит табак организму, а смогли увидеть во время так называемых «табачных процессов» [8] в США, что табачные компании с миллиардными выручками скрывали ту опасность, которую несет их продукция, и продвигали ее, убивая миллионы людей в погоне за прибылью. То есть общество смогло увидеть *злонамеренность* в действиях табачных компаний, которая должна была быть компенсирована государственным вмешательством.

Разве не аналогично (в плане этики) поступают, например, розничные банки, которые предлагают подписать клиенту многостраничный контракт на кредитную карту, рассчитывая, что он не будет себя утруждать его чтением, и не заметит, что в него включены продукты и услуги, не нужные ему, или, что, например, в случае просрочки, ему придется платить астрономический штраф?

Многие компании ведут себя недобросовестно в этом плане. Самые передовые методы маркетинга начинают внедряться в практику задолго до того, как они получают свое научное обоснование. И, соответственно, крупные компании используют эти передовые методы, чтобы увеличить свою прибыль. Это норма для рынка, часть капиталистической конкурентной борьбы, и, чаще всего, она не причиняет никакого вреда, а только наоборот, приносит пользу, стимулируя производство и потребление.

Но иногда подобные действия могут принести ущерб. И мне кажется, что в таких ситуациях только у государства есть возможность на это повлиять. Общественная позиция со временем меняется, люди осознают постепенно возможную опасность «безграничной свободы выбора» в ряде случаев для себя и своих близких, признавая за государством право этот выбор несколько ограничивать.

Позитивная ПЭ установила, что человек не всегда действует в своих лучших интересах. *Прикладная* же предложила, как решать эту проблему.

Поведенческая экономика и теория налогообложения⁷

В работе «Поведенческая экономика и политика налогообложения» [117] американского экономиста Уильяма Конгдоума предложено разделить факторы, влияющие на поведение человека при принятии решения, которые не учитывает неоклассическая теория, на два класса:

- 1) несовершенная рациональность;
- 2) нестандартные предпочтения [117, с. 378].

В первом случае речь идет как об «ограниченной рациональности» в рамках теории Герберта Саймона, так и о некоторых других особенностях человеческого восприятия. К ним можно отнести ограниченный самоконтроль человека (т.е. склонность иногда принимать необдуманные и импульсивные решения) и «гиперболическое дисконтирование» (hyperbolic discounting), которое предполагает, что человек зачастую предпочитает получить что-либо сейчас, нежели даже нечто большее в будущем (100 долларов сегодня, вместо 200 через год).

Второй случай касается мотивов человеческого поведения. Неоклассическая модель предполагает главенство собственных интересов, тогда как различные исследования показывают, что движущей силой может быть альтруизм, чувство долга или вины, или, например, ответственность.

В своей работе Конгдоум делает заключение, что, раз «в ядре экономической теории налогообложения лежит понимание эффекта увеличения благосостояния от налогообложения», тогда то, «... каким образом люди с несовершенной рациональностью будут реагировать на налоги, будет связано с психологией, и результаты поведенческой экономики, возможно, изменят выводы об оптимальном налогообложении» [117, с. 380].

В еще одной примечательной работе, «Проверка общественной поведенческой экономики в лаборатории» [99, С. 636] Джеймса Элма, посвященной аналогичным вопросам, предлагается дополнить предложенный выше список еще несколькими положениями:

⁷ Борисов А. Ю. Поведенческая экономика и налогообложение / Инновации и инвестиции. М., 2017. № 10. С. 42–45.

- человек с трудом может воспринимать вероятность: он зачастую переоценивает ее, или же наоборот, недооценивает;
- на принятие решения влияет социальный контекст;
- на поведение влияют устоявшиеся представления.

Так, рассмотрение налогов с позиции денежных поступлений и расходов, какими их видит неоклассический Homo Economicus, достаточно ограничено. Учитывая несовершенную рациональность и нестандартные предпочтения, можно сделать выводы, пусть даже не противоречащие классическим представлениям, но в то же время, значительно их расширяющие.

Основной вопрос, который анализирует ПЭ в этой связи – это выполнение налоговых обязательств. Проблема, с разной остротой стоящая перед разными странами, была рассмотрена со многих сторон. Традиционный подход к ней предполагает выделение следующих факторов, которые могут оказать существенное влияние: уровень налогообложения, вероятность проверки, суровость наказания. Полный список может быть значительно больше: исследование в США выявило их около 60 [147, с. 11].

Эксперименты, проведенные в этом направлении, показывают, что среди неэкономических факторов, влияющих на уровень выполнения налоговых обязательств можно выделить следующие [99; 147]:

- 1) вероятность аудита (проверки);
- 2) восприятие вероятности аудита (проверки);
- 3) относительный уровень налоговой ставки;
- 4) социальные нормы и институты;
- 5) сложность или простота расчета и уплаты налогов.

Может показаться достаточно очевидным, что все вышеперечисленное должно иметь влияние на исполнение налоговых обязательств, но в то же время незначительное или в небольшом масштабе. Однако на сегодня уже накопился значительный объем доказательств, подтверждающих то, что эти факторы не являются всего лишь косвенными, а могут в гораздо большей степени влиять на процесс, чем объективные общепризнанные экономические и административные меры. Поэтому

необходимо обратиться к некоторым пунктам отдельно и пояснить их значение и роль.

Вероятность аудита и восприятие этой вероятности. Этот фактор может оказывать влияние, как на стратегию поведения индивидуального налогоплательщика, так и на стратегию руководства компании.

Ряд лабораторных экспериментов, проведенных в 2002 и 1998 годах в США [99, с. 644], был направлен на анализ соотношения влияния различных факторов на степень выполнения налоговых обязательств.

Основной вывод экспериментов был следующий: большая вероятность проверки ведет к большему соблюдению норм. Но при этом изменение (рост или сокращение) вероятности ведет к совершенно непропорциональным результатам: участники экспериментов значительно переоценивали вероятность аудита, если она незначительно повышалась, и наоборот, недооценивали ее, если их информировали о незначительном снижении возможности проверки.

Очень интересно, что некоторые эксперименты, проведенные в этом же направлении, показывают несколько противоречивые результаты [148, с. 357]. Так, например, эксперимент, проведенный Кастлангером в 2009 году показал наличие процесса, который впоследствии назвали «эффектом эхо». Заключается он в том, что информация о реальной проверке в какой-либо компании может заставить другие более ответственно относиться к своим налоговым обязательствам.

Также, эксперимент Миттона в 2006 году показал наличие т.н. «эффекта воронки от бомбы», суть которого ясна из названия: компании, недавно прошедшие проверку, недооценивают вероятность ее повторения (что, противоречит классической теории вероятности в том случае, если выборка для слепой проверки ведется не по списку с исключением проверенных компаний, а каждый раз по полному).

Относительный уровень налоговой ставки – суть эффекта заключается в том, что исполнение налоговых обязательств будет выше при равном уровне налогообложения для всех лиц. И наоборот, лица, обремененные большими налогами, будут проявлять большую склонность к их неуплате [99, с. 647].

Из этого наблюдения можно сделать интересный вывод, который, вероятно, могли бы подтвердить и статистические данные. Снижение или повышение налоговой ставки в меньшей степени должно повлиять на выполнение налоговых обязательств, чем ее диверсификация. Т.е. равномерное увеличение уровня налоговой нагрузки будет восприниматься массами как более «справедливое», чем, например, установление налоговых льгот при достаточно низком уровне налогообложения.

Есть, очевидно, некоторый уровень налоговой нагрузки, который общество оценивает, как «справедливый». Оценка эта складывается на основании **социальных норм и стандартов, влиянии социальных институтов**, что приводит нас к четвертому пункту.

Социальную норму можно определить, как «паттерн поведения», который одинаково оценивается другими членами группы, вызывая их одобрение или осуждение [99, с. 646]. Современная социальная психология считает, что в основе подчинения социальным нормам лежит феномен, называемый «конформностью». Это явление представляет собой свойство личности, проявляющееся в склонности к конформизму, то есть изменению индивидом установок, мнений, восприятия и поведения в соответствии с теми, которые господствуют в данном обществе или в данной группе [144; 216]. Задолго до «открытия» и научного описания этого явления, оно было, вероятно, достаточно хорошо понятно на интуитивном уровне. Однако некоторые проявления конформности могут показаться на первый взгляд не только парадоксальными, но даже маловероятными. Достаточно ясно это может проиллюстрировать эксперимент, показанный в советском научно-популярном фильме «Я и другие» [88].

В ходе эксперимента воспитательница в детском саду брала миску, наполненную сладкой и соленой кашей. Несколько детей угощали сладкой кашей, спрашивая, какая она на вкус (полагаю, ответ очевиден). Последнего же испытуемого ребенка угощали соленой, которая была взята из той же миски, так, чтобы ребенок никак не смог заметить какого-либо отличия. Результат был поразительный: в большинстве случаев, последний испытуемый ребенок говорил, что каша была сладкой.

Аналогично проводился и знаменитый «эксперимент Аша» [103], но только среди взрослой аудитории. Испытуемым предлагалось пройти «проверку зрения», в ходе которой показывались рисунки, с изображениями трех полосок разной длины (различие между ними было достаточным, чтобы сделать неверный вывод не представлялось возможным). Перед испытуемым сначала проходили проверку другие «участники эксперимента» (ассистенты экспериментаторов), которые, отвечая на вопрос, какая из полос длиннее, называли всегда среднюю. В результате 75% испытуемых также давали неверный ответ, поддаваясь влиянию большинства. Интересно, что те немногие, которые все-таки отвечали верно, впоследствии говорили, что испытывали при этом сильный дискомфорт.

Приведенные выше примеры показывают, что результат выбора, даже, казалось бы, простого и вполне логичного, может быть изменен под влиянием некоторых факторов. И влияние этих факторов очень часто недооценивает экономическая теория (в основном в рамках неоклассического направления). Проблемы, возникающие при исключении важных переменных из анализа, могут иметь негативные последствия.

Так, на основании неверных предпосылок, делаются неверные выводы о природе и причинах явления. Впоследствии прогнозирование этих явлений будет иметь невысокую точность. Также сокращается возможность повлиять на процессы, поскольку неверное представление об их природе не позволяет выбирать нужные инструменты для проведения необходимой корректирующей политики.

В самом упрощенном виде, социальные нормы влияют на уровень выполнения налоговых обязательств следующим образом: моральное осуждение общества может быть сильным стимулом для индивида в полной мере выплачивать налоги. Осуждение и неприятие неуплаты налогов (что может восприниматься не только как преступление, но и как попросту непатриотичный и антисоциальный поступок) может доходить до исключения человека из определенной социальной группы. Однако для развития подобного сценария необходимо существование этих социаль-

ных норм в достаточно стабильной форме. В различных государствах, и даже в различных обществах в пределах одного государства, может существовать разное отношение к этому вопросу.

К сожалению, уровень налоговой культуры достаточно сложно измерим. Одним из возможных вариантов анализа этой проблемы можно считать изучение отношения к неуплате налогов. Для этой цели проводятся опросы, в которых участникам необходимо определить свое отношение к этой проблеме [147].

Важным фактором, который влияет на восприятие государственной политики в области налогообложения, а также ее соблюдения, является отношение общества к правительству.

Сравнительное исследование уровня выполнения налоговых обязательств в Японии и Южной Корее, проведенное в 2005 году [147], показало наличие этой взаимосвязи.

Неприемлемой неуплату налогов в Японии посчитало 80,6% респондентов, тогда как в Корее – только 71,3%. Последующие опросы, направленные на то, чтобы определить отношение к законодательной власти показали аналогичное различие между двумя странами: в Японии 63,8% опрошенных положительно о ней отзывались, в то время как в Корее – только 49,7%.

Один из вариантов решения проблемы, который предлагают исследователи этого вопроса, предполагает вовлечение граждан в принятие решений о последующем распределении налоговых поступлений [99]. Эта мера почти невыполнима на федеральном уровне, тогда как на местном вполне может быть реализована.

Суть психологического подтекста здесь состоит в том, что при участии граждан в распределении их налогов не происходит окончательного «отчуждения» средств в их сознании: фактически, они сохраняют в некоторой мере право ими распоряжаться.

Эти идеи в дальнейшем нашли свое отражение в так называемой «Экономике идентичности», теории, предложенной Джорджем Акерлофом и Рейчел Крэнтон, которая будет более подробно рассмотрена в разделе 3.4.

Неоклассическая экономическая теория предложила широкий инструментарий для глубокого и многогранного анализа различных аспектов налоговой системы. Однако ограниченность модели Homo Economicus, которая лежит в основе этой теории, не позволяет в ряде случаев продвигаться дальше.

Признание важности влияния психологических факторов на поведение человека, в том числе в рамках его экономической деятельности, привело к расширению фокуса ПЭ. От вопросов, касающихся принятия решения в условиях неопределенности, она перешла к более значительному кругу проблем, затрагивающих как микроэкономические, так и макроэкономические модели, позволяя их расширить и уточнить.

В последние годы все больше работ посвящено теории налогообложения. На данный момент, ПЭ только делает первые шаги в этом направлении, но в то же время даже имеющиеся достижения показывают высокую важность интеграции ее методов в сферу анализа отношений, связанных с налогами.

Многие вопросы пока что остаются открытыми. Но это в первую очередь говорит только о больших перспективах.

Причины нисходящей жесткости заработной платы с позиции поведенческой экономики.

Еще один вопрос, который попал в поле зрения ПЭ – это нисходящая жесткость заработной платы (или просто жесткость заработной платы – wage rigidity).

Несмотря на то, что классическая экономическая теория предполагала, что труд по своей сути является таким же товаром, как и любой другой, и рынок труда должен функционировать по тем же схемам, что и остальные, достаточно быстро стало очевидно несоответствие этого предположения реальности.

Функционирование рынка труда по аналогии с другими позволяло бы быстро восстанавливать равновесие, т.е. сокращать безработицу. Однако сразу можно выделить несколько причин, по которым это было бы невозможно. Одна из них – принципиальное качественное отличие труда от любого другого материального товара или же услуги, которое заключается в том, что труд не разделим с человеком,

который его «продает» и, соответственно, принимает решение о том, как им распоряжаться и за какую цену он может быть продан. И это проявляется даже несмотря на возможную однородность труда как продукта.

В теории Кейнса утверждалось, что заработная плата в краткосрочном периоде не изменяется независимо от внешних факторов. Автор объяснял это тем, что трудовые контракты не позволяют работодателям снижать заработную плату. К тому же, профсоюзы не позволяют этого сделать. В результате заработная плата может изменяться только лишь в одном направлении – повышаться в те периоды, когда экономика растет. Фактически, причины, выделенные Кейнсом, носят институциональный (юридический) характер – они представляют собой «границы», которые не дают падать ниже какого-то уровня.

Среди других причин, которые влияют на появление жесткости заработной платы, выделяют наличие минимальной заработной платы. Но этот фактор мало влияет на реальность и скорее подходит для построения теоретических моделей. Так, «большинство американских рабочих не являются ни членами профсоюзов, ни работниками, получающими минимальную зарплату, поэтому эти барьеры для сокращения заработной платы не могут быть главной причиной жесткости реальных зарплат. Более того, минимальная зарплата в США определяется в номинальном выражении, поэтому работники, которые получают минимальную зарплату, будут иметь жесткие номинальные, а не жесткие реальные зарплаты» [1, с. 505].

До определенной степени, готовность выплачивать зарплату выше равновесной, может объясняться желанием руководства фирмы сократить текучесть кадров [1, с. 511] или стимулировать работников к более эффективному выполнению своих обязанностей. Последнее положение является выводом из теории эффективной заработной платы, которая предполагает, что при повышении уровня жизни будет расти и производительность труда работника.

Американский экономист Джордж Акерлоф сформулировал эти положения в своей теории «обмена подарками» (gift-exchange theory) [96]. Согласно этой теории, когда фирма предлагает работнику зарплату выше, чем среднюю по рынку, последний, в свою очередь, прилагает больше усилий, выполняя свои обязанности.

Таким образом, в течение XX века в экономической теории были выделены следующие причины наличия жесткости заработной платы:

- 1) наличие трудовых контрактов;
- 2) деятельность профсоюзов;
- 3) установление минимального уровня заработной платы;
- 4) сокращение текучести кадров на предприятии;
- 5) рост производительности труда.

Все перечисленные выше факторы, несомненно, могут оказывать влияние на возникновение рассматриваемого феномена (впрочем, надо заметить, что влияние минимального уровня заработной платы незначительно в странах с развитой экономикой, поскольку и реальная и равновесная цена на рынке труда будет с большой долей вероятности устанавливаться выше этой отметки).

ПЭ предлагает добавить к этому списку еще один пункт, который довольно сильно влияет на работника: потребность в справедливости. Эта идея была предложена в работе Джорджа Акерлофа и Джанет Йеллен [97], которые предположили, что усилия работника являются не только функцией заработной платы, но и восприятия того, насколько она справедлива.

Суть состоит в следующем: независимо от положения на рынке труда, работник оценивает свою зарплату как справедливую или нет не в номинальном или реальном выражении, а относительно некоторой точки отсчета (reference point).

Последнее понятие очень широко используется в ПЭ. Его смысл состоит в том, что чаще всего человек дает оценку какому-либо предмету или событию на основании сравнения с некоторым субъективным опытом, которым он уже обладает. Например, для того, чтобы определить, является ли некоторый товар дорогим, приемлемым по стоимости или же дешевым, покупатель сравнивает цену с таким же или аналогичным товаром, который он покупал ранее. По такой же схеме оценивается и многое другое, вплоть до ощущений. Вероятно, можно считать достаточно очевидным тот факт, что даже в религиозном обществе понятия морального поведения нередко в большей степени соотносятся со сложившимися стандартами и обычаями в нем, при этом иногда могут не вполне соответствовать религиозной

морали. Подобных примеров можно было бы привести довольно много. Профессор МІТ Дэн Аризли в своей книге «Поведенческая экономика» пишет, что «мы всегда смотрим на вещи с учетом их окружения и связи с другими вещами... и это справедливо не только для физических предметов..., но и для нематериальных объектов» [9, с. 25].

В том, что касается заработной платы, наличие точки отсчета проявляется следующим образом: работник сравнивает свою заработную плату:

- а) со своей предыдущей заработной платой;
- б) с заработной платой своих коллег;
- в) с заработной платой на рынке.

В исследовании американских экономистов Канемана, Кнетча и Талера выделено существование внутреннего и внешнего рынков труда. В своей работе они приводят доказательства того, что в основном недавно нанятые сотрудники сравнивают свою заработную плату со средней по рынку, тогда как проработавшие некоторое время – в основном с зарплатой своих коллег [153].

Так, например, работник может быть недоволен своей зарплатой, которая бы превышала среднюю по рынку, зная, что его коллега за аналогичную работу получает больше [9, с. 20]. Такое положение вещей он может считать несправедливым (что, вероятно скажется среди прочего и на производительности труда; в США традиционно работник подписывает соглашение о неразглашении своей заработной платы).

Однако обратная ситуация гораздо меньше отразится на производительности. Исследования изменения производительности труда в нескольких американских компаниях, которые сокращали заработную плату, позволили сделать интересные выводы: когда работники воспринимают действия работодателя как несправедливые, негативный эффект будет гораздо сильнее, чем позитивный в обратной ситуации [146]. Т.е. сокращение заработной платы приведет к большему изменению производительности труда по модулю, чем аналогичный рост заработной платы.

В некоторой степени проблемы касается Маслоу в своей знаменитой теории, посвященной иерархии потребностей человека [171]. Один из выводов теории можно свести к тому, что человеком движут стремления, которые выходят далеко за

рамки его физиологических потребностей и меркантильных желаний. Более высокая ступень развития определяет новые желания человека, среди которых – потребность в уважении. А уважение, в свою очередь, проявляется в справедливом отношении.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что «справедливое отношение» – один из основных критериев, определяющих восприятие заработной платы работником. Несправедливость же воспринимается достаточно болезненно, и может оказывать серьезное влияние на эффективность сотрудника.

Интересно, что именно с наличием «точки отсчета» Ариэли связывает рост разрыва в уровне зарплат между рядовыми работниками и руководством [9]: впервые в 1993 году федеральное правительство потребовало от корпораций раскрыть информацию об уровне зарплат топ-менеджмента, ожидая, что это приведет к сокращению баснословных выплат. Однако ситуация оказалась противоположной. «В итоге зарплаты руководителей взлетели к новым вершинам. Этому способствовали компании, консультировавшие по вопросам компенсаций ..., советовавшие своим клиентам – CEO компаний – требовать значительных повышений. Результат? Теперь средний CEO получает в 369 раз больше, чем средний работник, – это втрое больше, чем разница, существовавшая до публичного оглашения размеров зарплат» [9, с. 35].

Поведенческое объяснение жесткости заработной платы разрешает одно из противоречий теории естественного уровня безработицы (*natural rate theory*), концепции, разработанной в конце 1970-х годов независимо друг от друга Милтоном Фридманом [136] и Эдмундом Фелпсом [214].

Как известно, согласно этой гипотезе, в экономике существует некоторый естественный уровень занятости; любая же попытка государства изменить этот уровень посредством фискальной или монетарной политики будет приводить к росту инфляции, поскольку ожидания индивидов относительно уровня цен и заработной платы будут отклоняться от реального.

Рассматривая справедливость данной гипотезы на примере Великой депрессии, Джордж Акерлоф пишет: «Безработица была столь высока в период Великой

депрессии, что инфляция должна была быть ниже инфляционных ожиданий в течение этого периода. С любой Кривой Филлипса, основанной на адаптивных ожиданиях и теории натурального уровня, такая высокая безработица должна была вызывать дефляционную спираль. Доступны данные об инфляции в 12 странах во время Великой Депрессии. Ни в одной не было подобной спирали» [98, с. 42].

Таким образом, в данном примере положение теории естественного уровня безработицы не подтверждается.

Продолжая свои рассуждения, Акерлоф приводит результаты исследований [98, с. 43–44], которые показывают, что в большей степени на работника оказывает влияние именно рост номинальной заработной платы: например рост зарплаты на 5% при инфляции в 4% вызывает зачастую большее удовлетворение, чем рост зарплаты на 2% при нулевой инфляции.

Интересны исследования, посвященные изучению реакции работников на изменение уровня цен. При низком уровне инфляции, работники обычно не обращают на нее внимания. При этом рост заработной платы воспринимается не как необходимая индексация, а скорее, как награда. Таким образом, работник воспринимает краткосрочное изменение заработной платы именно в номинальном выражении, даже не обращая внимания на то, что в реальном плане она может оставаться прежней или даже более низкой. Однако ощутимая инфляция сводит на нет этот эффект.

2.2 Поведенческая макроэкономика⁸

Мировой финансово-экономический кризис 2008 года, по мнению многих экономистов, стал показателем кризиса экономической теории [160]. Как пишет

⁸ Борисов А. Ю. Развитие поведенческой макроэкономики // *Инновации и инвестиции*. М., 2017. № 9. С. 31–34.

американский экономист Пол Кругман: «Лишь немногие экономисты видели приближение нынешнего кризиса, но неспособность предсказать его – наименьшая из проблем экономической науки. Куда важнее то, что вся отрасль оказалась не в состоянии увидеть саму возможность катастрофических отказов рыночной экономики. В золотые годы экономисты из финансового сектора уверовали, что рынки в основе своей принципиально стабильны, то есть акции и прочие активы оцениваются совершенно верно» [51].

Кризис случился внезапно для большинства экономистов, хотя существовали отдельные прогнозы его приближения. Так, например, Роберт Шиллер выявил пузырь на рынке недвижимости уже в начале 2000-х годов, а главный экономист МВФ Рагхуран Раджан (ныне председатель Резервного Банка Индии) высказал в 2005 году опасения, что финансовая система взяла на себя чрезмерный уровень риска, однако отклика не нашел [40]. Пожалуй, самый известный прогноз принадлежал Нуриэлю Рубини – он почти в деталях смог описать то, что произойдет во время кризиса еще в 2006 году [66].

Впрочем, отдельные драматические прогнозы не повлияли на мейнстрим экономической мысли. Основная масса экономистов и лиц, ответственных за функционирование финансовой системы, все так же придерживалась неоклассической теории, которая говорила, что цены активов чаще всего адекватны рыночным условиям.

Удачно описал развитие финансовой теории в рамках неоклассики Пол Кругман: «Как мне представляется, экономика сбилась с пути, потому что экономисты в массе своей приняли за правду красоту, облицованную убедительно выглядящими математическими выкладками... Они демонстративно не замечали пределов человеческой рациональности (которая часто приводит к пузырям и банкротствам); проблем организаций, которые становились неуправляемыми; несовершенства рынков – особенно финансовых, – которые могут заставить экономическую операционную систему претерпевать внезапные непредсказуемые обвалы» [51].

На фоне понимания недостатков неоклассической макроэкономики, которые уже было невозможно отрицать, выводы и гипотезы поведенческих экономистов

стали казаться более обоснованными, чем господствовавшие модели неоклассики. Думается, что наибольшее влияние на развитие поведенческой макроэкономики оказали работы Джорджа Акерлофа и Роберта Шиллера.

Так, Джордж Акерлоф озаглавил свою Нобелевскую лекцию «Поведенческая макроэкономика и макроэкономическое поведение» («Behavioral macroeconomics and macroeconomic behavior») [4].

В России Джордж Акерлоф наиболее известен как один из авторов концепции «асимметричной информации», которая в большей степени применима к микроэкономике (именно за ее разработку он и был удостоен Нобелевской премии). Однако это был только этап на пути к достижению цели. Как пишет Акерлоф, «исследование асимметричной информации было для меня самым первым шагом на пути к реализации мечты. Эта мечта заключалась в разработке поведенческой макроэкономической теории в духе «Общей теории» Кейнса. В этом случае макроэкономическая теория не страдала бы больше от специальных методов неоклассического синтеза, отвергшего акцент «Общей теории» на роли психологических и социологических факторов, таких как когнитивное отклонение, взаимность, справедливость, стадный инстинкт и социальный статус» [4, с. 189].

В своей лекции Акерлоф обозначил 6 проблем неоклассической теории, которые могут быть разрешены в рамках парадигмы ПЭ [4]. Их можно представить в виде таблицы 1.

Таблица 1 – Недостатки неоклассической теории, которые может разрешить поведенческая экономика

<i>Проблема</i>	<i>Позиция неоклассической теории</i>	<i>Позиция поведенческой экономики</i>
Существование вынужденной безработицы	Не возможна: всегда можно получить работу, если есть готовность согласиться на более низкую зарплату	Рынок труда не равновесен: за сходную работу могут платить разное жалование. Существует <i>эффективная заработная плата</i> : работодатели платят за труд выше равновесной цены, чтобы удержать работников

Продолжение таблицы 1

Воздействие монетарной политики на объем выпуска и уровень занятости	Не воздействует. Производители и работодатели воспринимают реальную заработную плату и реальные цены, поскольку инфляция прогнозируема и предсказуема	Из-за «денежной иллюзии» объемы выпуска и уровень занятости могут меняться, поскольку ни производители, ни работники не воспринимают сразу небольшие изменения <i>реальной</i> цены, больше обращая внимание на <i>номинальную</i>
Связь инфляции и безработицы	Фридман считал, что в долгосрочном периоде она отсутствует, однако его предшественники были уверены в обратной связи между этими явлениями (кривая Филипса)	Существуют различные варианты; в некоторых случаях возможен рост инфляции при росте безработицы
Соотношения уровня расходов и сбережений	Рациональное поведение и максимизация полезности приводит индивида к оптимальному решению относительно того, сколько он будет потреблять и сколько будет сберегать. В результате, сберегается всегда необходимая сумма	Многие факторы воздействуют на принятие решений о балансе расходов/сбережений, далеко не все из них рациональны. Часто человек отдает приоритет удовлетворению текущих потребностей
Ценообразование на рынке ценных бумаг	Рынок ценных бумаг эффективен: в цене отражена стоимость актива с учетом его доходности	Нерациональные ожидания, асимметричная информация и прочие факторы могут воздействовать на цену, искажая ее
Уровень бедности среди отдельных слоев населения (в том числе национальных меньшинств) его причины	Бедность вызвана объективными причинами, она основана на нехватке человеческого (и/или другого капитала)	Бедность может быть результатом <i>психологии идентичности</i> : следованию ролевой модели поведения, характерной для представителя класса, с которым индивид себя отождествляет

Источник: составлено автором с использованием источника [4].

В своей работе Акерлоф часто делает отсылки к Кейнсу. В заключении, он даже пишет, что именно «Общая теория» была наибольшим вкладом в поведенческую макроэкономику до настоящего времени [4, с. 221].

На первый взгляд может показаться, что понятие «иррациональности», к которому постоянно прибегают поведенческие экономисты, является несколько общим и размытым. Однако это не совсем так. Как уже говорилось во второй главе, основные работы Дэниеля Канемана, Амоса Тверски, Ричарда Талера и других экономистов, которые стояли у истоков ПЭ, касались в основном изучения системных

явлений, и у них термин «иррациональность» всегда относился к человеческому поведению.

В работах Джорджа Акерлофа и Роберта Шиллера этот термин используется уже шире – они говорят не только о человеке и его поведении, но и о «иррациональности» рынков, которая может быть вызвана подобным поведением. Таким образом, авторам удалось перевести первоначальные микроэкономические послы ПЭ на макроуровень.

Отдельного внимания заслуживает книга Роберта Шиллера «Иррациональный оптимизм» [83] (так озаглавлен ее русский перевод, а в США книга вышла под названием «Irrational Exuberance» [194], которое можно было бы дословно перевести на русский как «Иррациональное изобилие»), которая вышла в 2000 году (на русский переведена в 2013 г.).

В этой книге Шиллер в основном анализирует причины образования пузырей на финансовых рынках, выделяя среди них 3 основные группы [83]:

- 1) структурные факторы;
- 2) культурные факторы;
- 3) психологические факторы.

Структурные факторы представляют собой культурные и экономические явления и процессы, приводящие к росту фондового рынка, такие как: рост объемов торговли, благоприятная экономическая конъюнктура, оптимистичные прогнозы аналитиков и т.п. (всего Шиллер выделил 12 структурных факторов).

К **общественно-культурным факторам** Шиллер относит в основном роль СМИ в современной экономике и общее оптимистичное настроение участников экономической деятельности последней четверти XX века.

Наконец, Шиллер выделяет **психологические факторы**, которые могут повлиять на рынок: это *количественные «якоря»* (сравнение цен с некоторыми устойчивыми показателями) и *морально-этические якоря*, с помощью которых «люди сравнивают интуитивную или эмоциональную убедительность аргументов в пользу инвестиций в фондовый рынок с имеющимися у них на данный момент

средствами и необходимостью тратить деньги сейчас» [83, с. 224]. Также, к психологическим факторам он относит так называемое «стадное поведение», которое выражается в том, что инвесторы на рынках все-таки не действуют абсолютно независимо друг от друга, а часто поддаются общему настроению своих коллег.

Книга Шиллера «Иррациональный оптимизм» была посвящена в первую очередь механизмам функционирования фондового рынка. В ней он на макроуровне рассматривает, как психологические, социальные и культурные факторы часто оказывают значительное влияние на его функционирование. Его позиция отличается как от неоклассиков, для которых рынок всегда безупречен, так и от большинства критиков неоклассики: Шиллер рассматривает влияние упомянутых выше факторов на фондовый рынок не на гипотетическом уровне, его анализ хорошо аргументирован: он опирается на множество исследований и расчетов.

Шиллер считает, что спекулятивные рынки необходимы, поскольку они исправляют «перекосы» экономики, следствием которых являются пузыри, хотя и склонен к тому, что некоторые ограничения рынка ценных бумаг все же необходимы. В заключении своей книги он пишет: «В конце концов, живя в свободном обществе, мы не можем защитить людей от всех последствий их собственных ошибок. Мы не можем полностью защитить людей, не отказав им при этом в возможности самореализации. Мы не можем защитить общество от влияния волн безотчетного энтузиазма или пессимизма – эмоциональная реакция на окружающую действительность уже сама по себе заложена в человеческой природе» [83, с. 347].

Развивая свои идеи, Джордж Акерлоф и Роберт Шиллер вместе выпустили в 2009 году книгу «*Spiritus Animalis*, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма» [3]. Термин (*Spiritus Animalis*), который когда-то уже использовал Кейнс [45], авторы интерпретируют следующим образом: «Оно используется для всего неупорядоченного и нелогичного в экономике и одновременно характеризует то, как мы ведем себя в неоднозначных и неопределенных условиях: впадаем в ступор или энергично преодолеваем свой страх и нерешительность» [3, с. 26].

Авторы рассматривают 5 факторов (как психологических, так и институциональных, которые, впрочем, объясняются социальной психологией), которые не учитываются неоклассиками, и с их помощью пытаются объяснить ряд противоречий экономической теории мейнстрима: *доверие, представление человека о справедливости, денежная иллюзия, злоупотребления и недобросовестность на рынках*, и так называемые «*истории*», понятие, которое поясняется так: «наши представления о действительности, о том, кто мы и что делаем, переплетены с историями из нашей жизни и жизни окружающих. Совокупность таких историй образует национальный или мировой сюжет, играющий важную роль в экономике» [3, с. 29].

Несмотря на кажущуюся простоту, последний вопрос достаточно сложен и совсем нечасто поднимается в экономической литературе. Речь идет не просто об обмене содержательной информацией. За счет распространения именно *историй*, которые представляют собой связанные между собой наборы фактов о каких-либо событиях, воспроизведенных через призму субъективного восприятия, формируется та информационная система, в которой человек будет принимать решения, в том числе касающиеся экономической деятельности. Эта информация часто носит эмоциональную окраску, и сквозь нее могут по-разному восприниматься одни и те же объективные факты. Это сложное психологическое и социальное явление, в которое вовлечены буквально все участники экономических отношений.

В классической теории информационная среда представляет собой поток объективных дискретных данных. Но разве человек может воспринимать информацию каждый раз в полном отрыве от других событий его жизни, от того, что он знает о мире? Очевидно, что нет. Информационная среда ПЭ предполагает наличие системных связей в воспринимаемой информации, которая не всегда может носить объективный характер.

Даже сама идея непрерывного экономического роста и безупречности экономической системы – прекрасное тому подтверждение.

Написанная в Кейнсианском духе книга говорит о необходимости государственного вмешательства в экономику на уровне регулирования. «Мы верили в игру без правил. Мы забыли жестокий урок 1930-х: капитализм может дать нам

лучший из всех мыслимых миров, но только в такой игре, где государство устанавливает правила и выступает в качестве арбитра» [3, с. 207].

Взросшая после масштабного кризиса потребность в новых взглядах на старые экономические теории обратила внимание экономистов на работы в области прикладной ПЭ. Можно предположить, что те же самые исследования не вызвали бы такого интереса, будь они опубликованы на десятилетие раньше (в эпоху «иррационального процветания»).

Работы Акерлофа, Шиллера и других авторов не призывают к тому чтобы отказаться полностью от старых теорий и взглядов. Они призывают отказаться от заманчивой иллюзии об идеальном рынке, который не несет ничего, кроме процветания. Они призывают более реалистично смотреть на экономику, видеть в ней человеческое начало, которое несет в себе зерно иррациональной нестабильности для всей системы – это не плохо, не хорошо; это так, как есть. И это следует учитывать, строя прогнозы, формируя государственную политику и т.п.

Рынок не идеален, также, как и не идеален человек. И, чтобы он продуктивно работал, ему требуется «арбитр» в лице государства.

Государство должно вмешиваться (в разумных пределах) в функционирование финансовой системы, по крайней мере для того, чтобы избежать ее крайних перекосов.

Новое знание, о том, как поведение человека может повлиять на функционирование рынка позволяет использовать лучшие инструменты для его (рынка) анализа, понимания и прогнозирования. А также регулирования.

2.3 Поведенческая экономика и социальные проблемы.

Экономика идентичности⁹

По ходу своего развития, ПЭ стала искать решения многих социальных проблем, используя новые инструменты для их понимания. Еще одной ветвью данной дисциплины в этом направлении стала разработка так называемой *экономики идентичности* – нового подхода к пониманию ряда социально-экономических проблем, который предложили Джордж Акерлоф и Рейчел Крэнтон в нескольких совместных работах [92; 91; 93; 95; 94], первой из которых была статья «Экономика и идентичность» («Economics and identity») [91], вышедшая в 2000 году.

В этой статье авторы впервые решили рассмотреть вопрос о том, как человеческая идентичность¹⁰, восприятие себя и соотношение с элементами окружающей социальной реальности, может повлиять на экономическую деятельность [91]. Подобный подход предлагает взглянуть на экономические проблемы через призму социальной психологии.

Идентичность можно определить, как «психологическое соотнесение индивида с социальной группой или этносоциальной общностью, с которой он разделяет определенные нормы, ценности, групповые установки, а также то, как воспринимают человека окружающие, с какой из групп его соотносят» [68, с. 72].

Более подробное определение понятия в рамках философской антропологии позволило бы глубже взглянуть внутрь проблемы: «... это защитный психологический механизм, позволяющий уподоблять себя другому образу» [35, с. 64].

Другими словами, это восприятие себя как *части* некоторой совокупности, ощущение принадлежности к какой-либо группе, которое может влиять на принятие решений человеком.

⁹ Борисов А.Ю. *Экономика идентичности – новый этап развития поведенческой экономики / Риск: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. М., 2017. № 1. С. 71–76.*

¹⁰ Понятие идентичность имеет несколько значений в контексте разных дисциплин. Здесь и далее речь пойдет о социальной идентичности.

В книге «Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют, кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько несчастны» [6], Акерлоф и Крэнтон дают разработанную ими терминологию в довольно органичной форме.

Авторы предлагают следующим образом посмотреть на положение экономики идентичности по отношению к экономической теории в целом:

«В нашей книге мы модифицируем и расширяем экономический анализ за счет включения понятия идентичности. Символическая фигура «человек экономический», населявшая экономические модели с начала прошлого века, касалась только экономических товаров и услуг. Затем Гэри Беккер (и его последователи) добавили в функцию полезности все виды предпочтений. После этого были добавлены психологические отклонения от «рациональности» – в особенности когнитивные предубеждения. Экономика идентичности – это следующий шаг в данной эволюции» [6, с. 145].

Вот основные понятия, которые используются авторами:

- **идентичность**: восприятие себя как части некоторой группы людей;
- **социальные категории**: группы людей, объединенных набором общих характеристик;
- **полезность идентичности**: ощущение удовлетворения от принадлежности к какой-либо группе.

Каждой социальной категории свойственны определенные стандарты поведения, определенные *нормы и вкусы*.

Важно отметить, что идентичность человека – это вовсе не обязательно некоторая неизменная характеристика, которая будет сопровождать его всю жизнь; более того, человек может иметь несколько идентичностей, которые могут проявляться в зависимости от обстоятельств: так, на работе человек является частью коллектива компании, с которой он себя идентифицирует, а дома – часть семьи. В долгосрочной перспективе идентичность может измениться под влиянием внешних обстоятельств.

Авторы не делают глубокого погружения в психологию и социологию, не исследуют историю понятия. Для них идентичность – это термин, которому они задают значение, независимо от размытых рамок, в пределах которых он может использоваться в других дисциплинах. Хотя они и признают, что заимствуют это понятие из контекста социологии. Джордж Акерлоф так говорит об идентичности: «Я думаю, это один из факторов, который считается ключевым в социологии и которому экономисты пока не уделяли достаточного внимания. Это одна из тех вещей, которых недостает экономической теории и математике. Экономисты, когда ее замечают, делают неверные предсказания» [2, с. 6].

Идентичность человека определяет его нормы, ценности, идеалы, то, в каком направлении человек «идет» в течение своей жизни, какие решения принимает. Идентичность не обязательно основана на каких-то объективных факторах, ведь для поведения даже большее значение имеет то, с кем человек себя отождествляет, а не то, кем он является! Исходя из этого можно однозначно заключить, что идентичность человека можно «скорректировать».

Что касается функции полезности идентичности, то следует заметить, что Акерлоф и Крэнтон не задают ее математически, очевидно предполагая, что ее исчисление вызвало бы определенные сложности. В результате, полезность идентичности либо положительная (индивид испытывает удовлетворение), либо отрицательная (дискомфорт от отсутствия ощущения идентичности), либо просто отсутствует в тех случаях, когда восприятие идентичности не имеет значения для индивида в данном контексте.

Авторы так разъясняют это понятие: «Выгода в полезности идентичности может представлять собой удовольствие, получаемое людьми, когда они выполняют некое действие, которое помогает им вписаться в группу. Такое действие может быть выгодным благодаря дифференциации одной группы от другой. Полезность при этом является результатом групповых процессов» [6, с. 32].

Таким образом, понимание полезности в рамках экономики идентичности несколько отличается от принятого в традиционной экономической теории. Здесь полезность – это все еще *удовлетворение*, но уже не от потребления экономических

благ (товаров и услуг), а от восприятия себя. То есть не само по себе потребление определяет удовлетворение полезности, а именно потребление в контексте социальных обстоятельств. Такой подход расширяет список неэкономических мотивов экономической деятельности, а также помогает лучше понять те импульсы, которые могут скрываться за пределами рационального поведения.

Экономика идентичности обращается к одному из главных недостатков неоклассического представления о рациональном поведении человека – вере в то, что он осознает и обдумывает буквально каждое свое решение, анализируя выгоды и издержки. Акерлоф и Крэнтон предлагают более реалистичный подход: человек является частью общества, ему необходимо ощущать себя его частью, и он иногда делает что-то просто потому, что научился так поступать, изучая поведение других людей в окружающей реальности, не пытаясь глубоко анализировать каждое действие. Современная психология развития предлагает аналогичный взгляд на поведение детей, которые узнают окружающий мир. Их обучение строится по началу на копировании ролевых моделей, которые они видят, и, если они приносят им удовлетворение, они закрепляются.

Исходя из этого, важнейшей характеристикой человека как участника экономической деятельности в рамках экономики идентичности является его восприятие себя как части общества и его поведения с учетом социального контекста («акцент на личности в социальном окружении» [6, с. 34]).

Акерлоф и Крэнтон рассмотрели с использованием нового метода анализа следующие вопросы:

- 1) экономику организаций;
- 2) экономику образования¹¹;
- 3) гендерную дискриминацию на рабочем месте;
- 4) дискриминацию национальных меньшинств.

¹¹ Исследования в этой области касаются в основном специфических особенностей образовательного процесса в США, и потому не будут более подробно рассматриваться далее.

В каждом случае авторы сумели предложить новые объяснения феноменам, некоторые из которых уже изучались экономической теорией. Так, вопросов дискриминации и образования уже касался знаменитый экономист Гэри Беккер, получивший за свои исследования в 1992 году Нобелевскую премию по экономике. Однако междисциплинарный подход Беккера носил характер, противоположный подходу поведенческих экономистов. Беккер использовал экономические подходы (в рамках неоклассической методологии) для анализа социальных явлений. М. Блауг писал про Беккера, что «он сделал больше для расширения экономической науки, чем, пожалуй, любой другой экономист» [16, с. 31].

Безусловно, вклад Беккера в экономическую теорию трудно преувеличить – он значительно расширил ее границы, смог предложить схему понимания сложных явлений, которые до него не были так подробно рассмотрены. Однако дополнения экономики идентичности все же достаточно существенны – она предлагает не только новый взгляд, но и новые решения.

ПЭ (и экономика идентичности, как один из ее разделов) предлагает другой путь – анализировать социально-экономические процессы с использованием методов других дисциплин. Так, экономика идентичности в основном оперирует понятиями, заимствованными из социологии и социальной психологии.

В одном из своих интервью Акерлоф даже сказал об использовании идентичности для экономического анализа: «... я занимаюсь переводом на язык экономистов того, что сделано социологами» [2].

Один из самых интересных вопросов, который рассматривает экономическая теория в рамках экономики организаций – это мотивация персонала, направленная на повышение его продуктивности. Уже давно многие ученые пришли к выводу, что сами по себе монетарные стимулы часто не являются окончательным, единственным или решающим фактором.

Пожалуй, самой знаменитой работой на эту тему стала статья американского психолога Абрахама Маслоу «Теория человеческой мотивации» («A Theory of Human Motivation») [171], вышедшая в 1943 году. Сегодня модель иерархии чело-

веческих потребностей, которую часто называют «пирамидой Маслоу», используется экономистами, менеджерами, социологами и многими другими специалистами. Модель Маслоу довольно проста и логична: она предполагает восхождение от физиологических потребностей к духовным по мере их удовлетворения. Полагая, определенным недостатком модели Маслоу является ее линейность: потребности находятся в четком иерархическом отношении друг к другу. Исходя из нее, когда работник получает достаточно средств на удовлетворение своих основных потребностей, сама сумма заработной платы перестает быть единственным фактором, определяющим его профессиональную мотивацию. Ему также нужны уважение коллег, удовлетворение от деятельности и, наконец, *самоактуализация*, которая становится венцом «пирамиды Маслоу».

Большинство современных ученых в основном соглашается с концептуальными основами теории Маслоу, однако она все же имеет некоторое ограничение в применении ввиду своей абстрактности. Степень удовлетворения тех или иных потребностей почти неизмерима количественно, некоторые требуют удовлетворения с разной частотой и интенсивностью и т.п. К тому же, модель Маслоу не учитывает многие стороны коллективной организации.

В попытке преодолеть эти недостатки впоследствии созданы более сложные теории, охватывающие большее количество факторов, влияющих на формирование потребностей человека. Например, теория американского психолога Клейтона Альдерфера предполагала три группы потребностей: потребности существования, потребности связи и роста, притом строгой иерархии между потребностями не было, и в зависимости от степени удовлетворения, они могли становиться более или менее ощутимыми.

Почти в те же годы появилось еще несколько теорий мотивации персонала: двухфакторная теория мотивации Герцберга, теория Макклеланда и другие.

Суть наиболее известных теорий мотивации можно было бы представить в таблице 3.

Таблица 3 – Ключевые теории мотивации

<i>Название теории</i>	<i>Автор</i>	<i>Суть Теории</i>	<i>Год создания</i>
Теория потребностей («Пирамида Маслоу»)	Абрахам Маслоу	Потребности человека находятся в четкой иерархии. По мере удовлетворения потребностей низшего уровня (физиологических), человек стремиться начать удовлетворять более «высокие» потребности	1943
Теория приобретенных потребностей	Дэвид Макклелланд	Есть 3 главных потребности, которые взаимосвязаны: в достижении успеха, в соучастии и во власти	1953
ХУ-теория	Дуглас Макгрегор	Есть два крайних варианта понимания работника:	1957
ХУ-теория	Дуглас Макгрегор	1. Теория Х – работники пытаются избежать усилий, недобросовестны и т.п. Только наказание может их мотивировать. 2. Теория У – работники, старательны и целеустремленны. Самое важное для них – это самореализация	1957
Двухфакторная теория мотивации	Фредерик Герцберг	Два основных фактора влияют на удовлетворенность работой: гигиенический (то, что удерживает сотрудника на работе, в т.ч. отношения, зарплата и т.п.) и мотивационный (заслуги, достижения)	1959
Теория Ожиданий [223]	Виктор Врум	Ожидаемый результат во многом определяет деятельность. Удовлетворение от предвкушения	1964
Теория Z [181]	Уильям Оучи	В основном, поведение работника будет определяться его отношением с коллективом – в более дружественной и комфортной обстановке эффективность будет выше	1981

Источник: составлено автором с использованием источников [126; 143; 171; 173; 181; 223].

Рассматривая вопрос с разных сторон и предлагая разные схемы его понимания, все авторы сходились по крайней мере в одном: монетарные стимулы не только не первичны, но даже не приоритетны в большинстве случаев. Потребность в большей заработной плате является скорее вопросом повышения статуса и перехода на новый уровень потребления, а не функцией максимизации дохода: другими словами, деньги – это только средство.

Анализ, который предлагается в рамках экономики идентичности связан с несколькими работами в области социологии. Американский социолог Дональд Френсис Рой в 1952 году выпустил статью «Ограничения по квотам и сокрытие производительности в механическом цехе» («Quota Restriction and Goldbricking in a Machine Shop») [185], в которой описал необычное поведение рабочих на одной чикагской фабрике. В коллективе существовала договоренность о нелегальной выработке,

которую «запрещалось» превышать, хотя это и могло бы принести рабочему дополнительный доход. Нарушители этого правила «наказывались». Таким образом, чтобы стать частью коллектива и нормально работать, новому сотруднику было необходимо подчиниться правилам, которые уже выработала группа. Он должен был решать, становится «своим» или «чужим».

Впоследствии, опираясь на это исследование, шведский экономист Ассар Линдбек и его американский коллега Денис Сноуэр предложили для понимания вынужденной безработицы так называемую *Теорию инсайдеров-аутсайдеров* в своей совместной работе, вышедшей в 1984 году [165]. В этой теории предполагается, что работники, уже занимающие должность в компании на протяжении какого-то времени (инсайдеры) могут не допускать до работы новых сотрудников (аутсайдеров), если те представляют для них «угрозу». Так, например, если цена на рынке труда упала, инсайдеры могут поддерживать свой уровень зарплаты за счет того, что буквально не дают новым работникам нормально функционировать в коллективе.

Работы Линдбека и Сноуэра и Роя изучают разные процессы и касаются разных вопросов. Но именно в них был предложен взгляд на коллектив фирмы как на систему взаимодействия между «своими» и «чужими», а также то, как это может повлиять на экономические показатели. Таким образом, инсайдер – это член группы, аутсайдер – тот, кто противопоставляется членам этой группы.

В работах Акерлофа и Крэнтон также используют понятия инсайдера и аутсайдера. Но, в отличие от упомянутых выше авторов, они изучают не сам коллектив, а именно человека в коллективе (группе). В экономике идентичности понятие инсайдера и аутсайдера трансформируются – теперь противопоставление происходит не только между старыми и новыми сотрудниками, но также между, например, сотрудниками и руководством.

Инсайдер – работник, отождествляющий себя с компанией и получающий, как следствие, большее удовлетворение от работы, которая для него становится «личной». Аутсайдер же не чувствует принадлежности, и потому его деятельность

более безразлична, или даже вызывает неприятные эмоции. Основной вывод: руководству необходимо прилагать максимум усилий, чтобы большинство работников чувствовали себя именно инсайдерами, и тогда дополнительные расходы, необходимые для повышения качества работы будут ниже.

Важность данного наблюдения авторы характеризуют следующим образом: «Мы рассматриваем самоидентификацию как следующий этап в эволюции экономического моделирования организаций» [5, с. 126], «...соображения, связанные с самоидентификацией, дают гораздо более богатый и, как мы убеждены, более близкий к жизни портрет организаций, чем тот что существует в экономической литературе сейчас».

В книге «Экономика идентичности» [94] Акерлоф и Крэнтон рассмотрели еще 3 вопроса через призму восприятия человеком собственной идентичности (и модель инсайдера – аутсайдера, применительно к разным обстоятельствам): проблемы образования, расовой и гендерной дискриминации. В случае с образованием анализ связан с реалиями американского общества, некоторые из которых далеки от российской действительности, поэтому подробное рассмотрение его здесь представляется нецелесообразным. Впрочем, на нетипичной для нас ситуации, авторы показали механизм действия их теории.

Акерлоф и Крэнтон рассмотрели 2 вида дискриминации: по гендерному и по расовому признаку. Классическое понимание этих вопросов, которое сегодня обыкновенно используется в экономической теории, принадлежит Гэрри Беккеру, однако он был представителем неоклассики, и его подход не учитывал психологическую и социальную сторону с необходимой глубиной.

По мнению Акерлофа и Крэнтон, гендерная дискриминация чаще всего связана со сложившимися стереотипами. Например, есть работы, которые считаются «мужскими», или же «женскими». Однако авторы обращают внимание на то, что эти стереотипы постепенно меняются, трансформируются, и не последнюю роль в этом играют различные общественные движения.

Таким образом, сложившиеся социальные стандарты и стереотипы могут быть изменены, и взяться за эту задачу может (и иногда должно) государство, особенно в тех случаях, когда эти стандарты и стереотипы становятся устаревшими и вредными. Тем более, что воля на государственном уровне может достаточно быстро создать новую социальную норму, которая, даже если и будет встречать противодействие, быстро установится, если будет закреплена юридически.

Тема гендерной и этнической дискриминации редко затрагивается в российской прессе и научной литературе. Возможно, это связано с тем, что в России не сформировалась как таковая культура обсуждения этих вопросов. Во времена СССР они игнорировались, при том, что советская пропаганда постулировала безусловное равенство полов и представителей разных народов во всех сферах жизни страны.

Однако уже сейчас опросы общественного мнения показывают, что граждане России начинают ощущать эту проблему: так, существует мнение, что мужчине легче подняться по карьерной лестнице, а вопрос «равноправия полов» считают актуальным около 75% женщин, а среди мужчин он интересен только 51% [28, с. 1].

А свой ответ на вопрос ВЦИОМ относительно того, кого бы не хотелось видеть своим соседом по лестничной площадке, многие респонденты связали именно с национальностью [77, с. 19].

Есть основания считать, что эти вопросы будут становиться все более актуальными с годами, и в какой-то момент потребуются решать проблемы, которые из них вытекают. Экономика идентичности может предложить некоторые решения.

Другой актуальной для России проблемой является формирование новой национальной (гражданской) идентичности, которая вот уже более 25 лет так и не появилась взамен ушедшей советской.

Идентичность человека как гражданина определяет многие стороны его жизни: его профессиональные интересы, его заинтересованность в процветании государства, его желание исполнять свои налоговые обязательства, в конце концов.

Она формирует его облик в экономической деятельности, задает основы его этическим стандартам поведения как предпринимателя, наемного работника или государственного служащего.

Этот вопрос иногда поднимается на высшем уровне – уже не раз руководство страны говорило о необходимости создания так называемой «Национальной идеи». Возможно, в рамках подхода, который предлагает экономика идентичности можно было бы решить и эту проблему.

Джордж Акерлоф и Рейчел Крэнтон предложили расширить модель анализа человеческого поведения с учетом достижений социологии и социальной психологии, введя в экономику новое для нее понятие – идентичность.

Каждый человек имеет идентичность. Идентичность человека определяет его поведение, его идеалы, нормы, стандарты и многое другое. Анализ идентичности человека уже много лет проводится специалистами разных социально-гуманитарных наук, но экономисты пока что обходили его стороной (хотя некоторые авторы и упоминали о невозможности анализа человеческого поведения вне социума). В рамках экономики идентичности Акерлоф и Крэнтон предложили простой и понятный инструмент, который может пролить свет на механизмы функционирования некоторых сложных социально-экономических процессов.

Авторы рассмотрели возможность применения этого инструмента к экономике образования, теории организации и вопросам дискриминации. Принятый ранее в неоклассической теории подход к анализу некоторых из перечисленных явлений не объяснял многих тонкостей.

Важным общим выводом экономики идентичности является то, что существует некоторая институциональная форма взаимодействия, которая определяет один из принципиальных мотивирующих факторов для поведения человека в разных ситуациях в его жизни.

Человек обладает идентичностью всегда. Для любой группы человек всегда является либо инсайдером, либо аутсайдером. Вероятно, идентичность может считаться одним из важнейших количественно неизмеримых факторов, которые следует учитывать экономистам.

Принципиальное значение имеет то, что на идентичность можно повлиять, и это может принести пользу: не прилагая титанических усилий, работодатель может сделать работника-аутсайдера инсайдером, тем самым сделав его более лояльным компании, повысив его производительность.

Фактор идентичности помогает дополнить модель человека еще одной реалистичной предпосылкой: его восприятием себя относительно коллектива (или любой группы людей, которая может быть дифференцируема). Взгляд авторов направлен на острые социальные проблемы, которые, при этом, предлагается решать достаточно простыми методами.

Норма, связанная с идентичностью, существует только пока в нее «верят». Вся природа связанных с ней отношений носит исключительно конвенциональный характер. То есть норму можно преодолеть, если она деструктивна, можно «повредить» систему связанной с ней идентичности, можно ее скорректировать, если это необходимо.

Как уже отмечалось, для Джорджа Акерлофа исследование идентичности стало новым этапом в эволюции экономического моделирования организаций. Ранее он уже посвящал свои исследования этому вопросу, изучая, например, причины нисходящей жесткости заработной платы. Идентичность можно считать одной из таких причин.

Итак, исследования идентичности и возможности «манипулирования» ей имеют весомое значение для экономической теории. Как было сказано выше, идентичность человека влияет на многие стороны его жизни, в том числе, связанные с хозяйственной деятельностью. Таким образом, современному экономисту обязательно следует быть знакомым с этим понятием. Даже такие проблемы, как уклонение от налогов, вероятно могут быть несколько упрощены с помощью понимания понятия идентичности (так, гражданин, чувствующий себя инсайдером по отношению к государству, скорее всего будет более добросовестным налогоплательщиком, чем тот, который будет ощущать себя аутсайдером по каким-либо причинам).

Воздействие на идентичность, безусловно, могло бы повлиять на решение целого ряда социальных проблем (например, в рамках все более популярной борьбы за здоровый образ жизни).

Только недавно возникшая теория, вероятно, еще требует некоторой доработки, но также имеет значительные перспективы для развития.

Можно сказать, что экономика идентичности лежит на стыке институциональной и поведенческой экономической теории, сочетая элементы методологий этих двух направлений. Она исследует институционально-обусловленные социальные процессы с учетом данных, которые были получены исследователями в других областях социально-гуманитарного знания.

Экономика идентичности не предлагает решать проблемы какими-либо радикальными методами. Для каждого случая она предлагает *корректировку*, которая могла бы изменить положение вещей и при этом не требовала бы значительных затрат (что также характерно для многих решений, которые предлагает поведенческая экономика, к представителям которой можно отнести Акерлофа).

Вопросы, поднятые в исследовании Акерлофа и Крэнтон, если еще не стали, то уже в скором времени могут стать чрезвычайно актуальными для России. Дискуссия о проблемах, связанных с дискриминацией (по гендерному и национальному признаку), долгие годы обходилась стороной как в прессе, так и в научной литературе, однако в последнее время общество начало проявлять интерес к этой проблеме (не из-за ее ли обострения?). Впрочем, культура обсуждения подобных деликатных тем еще не сформировалась в российском обществе.

Также, часто обсуждаемый в последнее десятилетие вопрос о «национальной идее» может быть рассмотрен через призму методов анализа, которые предложили Джордж Акерлоф и Рейчел Крэнтон.

Выводы по главе 2

Поведенческие экономисты предложили решение проблем, вызванных нерациональным поведением, вызвавшее бурную дискуссию в обществе – *либертарианский патернализм*. Во многом хорошая идея, основанная исключительно на лучших мотивах, подняла с новой силой ожесточенный спор вокруг фундаментальной проблемы о том, насколько может (и должно) вмешиваться государство (или общество) в частную жизнь. Пока что дискуссия остается открытой, однако некоторые меры, принятые с учетом данного подхода (например, пенсионный план 401(k)), смогли показать нечто принципиально важное: ПЭ начала оформляться в полноценную школу экономической мысли, в рамках которой теперь существует не только позитивная, но и полноценная нормативная часть, сумевшая создать эффективный и, во многом, принципиально новый инструментарий. Хотя, в некотором роде, методы либертарианского патернализма очень похожи на маркетинг на уровне государства.

Джордж Акерлоф и Роберт Шиллер начали разрабатывать на основе новой модели человека поведенческую макроэкономическую теорию. Не пытаясь перечеркнуть неоклассику, они сумели под другим углом рассмотреть ряд важных теоретических вопросов, предложив решения проблем, основанные на серьезном эмпирическом фундаменте. Оба автора становятся однозначными сторонниками государственного регулирования.

Макроуровень для ПЭ – это не только список классических макроэкономических проблем, это вся общественная жизнь.

Новая концепция в рамках ПЭ, – Экономика идентичности, – позволила отказать от размытой формулировки «социального контекста» и описала на основании модели инсайдеров-аутсайдеров целую группу явлений, показав их внутренний механизм, который был до этого момента скрыт от наших глаз.

Наконец, в удивительном сотрудничестве медицины, биологии, физики, психологии и экономики рождается *нейроэкономика*. Использование нового метода

позволило дать незыблемую аргументацию для поведенческих теорий, подвело еще более прочную основу под ряд положений ПЭ и подтвердило их верность.

Появление *нейромаркетинга* привело к возникновению новой этической проблемы, которая коснулась границ вмешательства в частную жизнь.

В ракурсе вышесказанного можно утверждать, что ПЭ стала не только новым направлением экономической теории, а также новым образом экономического мышления. Это утверждение ни в коем случае не является претенциозным преувеличением.

Глава 3 Место поведенческой экономики в системе экономических наук

Уже более 40 лет прошло с момента выхода первых совместных статей Даниэля Канемана и Амоса Тверски, в которых они сделали попытку «препарировать» процесс принятия решения. В течение этого времени было сделано много интересных открытий, показавших, что господствовавшие представления об этом процессе были не очень точны. Целый ряд выдающихся ученых работал в этой области, открывая все новые нюансы, которые влияют на восприятие и обработку информации человеком и, как следствие, на то, как он принимает те или иные решения. Постепенно новые знания начали внедряться в различные области экономической теории, дополняя и расширяя ее.

Формированию и развитию ПЭ предшествовал и способствовал ряд событий. Можно выделить три группы предпосылок, оказавших влияние на развитие и формирование ПЭ: научные, социально-экономические и технологические.

Научные предпосылки способствовали сдвигу фокуса исследований на особенности мышления человека, выходящие за рамки традиционного представления о рациональности, а также созданию аналитического аппарата для построения новой теории. К ним можно выделить следующее:

- утверждение в экономической науке к середине XX века в качестве основной модели человеческого поведения концепции *Homo Economicus* и создание Теории ожидаемой полезности;
- обоснование М. Фридманом методологических оснований экономической теории, заключающихся в отказе от использования реалистичных предпосылок для построения абстрактных теоретических моделей;
- накопление данных о существовании устойчивых отклонений от рациональной модели поведения (парадоксы М. Алле и Д. Элсберга);

- упадок бихевиоризма и зарождение когнитивной психологии в США, в результате чего основное внимание психологических исследований концентрируется на проблемах, связанных с мышлением человека;

- выдвижение Г. Саймоном предположения об «ограниченной рациональности» человека.

Социально-экономические предпосылки оформили «запрос» общества и государства на новые теории, в рамках которых могли бы решаться вышеуказанные проблемы. Они также способствовали распространению скептического отношения к вере в безграничную рациональность человека.

В качестве социально-экономических предпосылок можно выделить следующее:

- периодические кризисные явления в экономике приводят к распространению мнения о неточности некоторых положений господствующей экономической теории (экономики мейнстрима);

- на фоне роста благосостояния населения, возникаю новые социально-экономические проблемы, вызванные устойчивыми отклонениями от рациональной модели поведения (массовые проблемы со здоровьем, в первую очередь «эпидемия» метаболического синдрома; недостаточные пенсионные накопления населения; невнимание к приобретению страховых продуктов и необдуманно рискованные инвестиции), которые наносят значительный как отдельным гражданам, так и экономике в целом;

- возникает потребность в дополнительной аргументации необходимости усиления роли государства в экономике на фоне возрастания его социальной ответственности (которая стала все более часто прокламироваться в политических программах).

Технологические предпосылки заключаются в появлении и интегрировании новых технических возможностей для анализа и формирования новой науки:

- развитие компьютерной техники в 80-е годы приводит к возможности анализа большого массива данных, и на фоне этого выявляются «аномалии» на финансовых рынках (отклонения от Гипотезы эффективного рынка);

- появление фМРТ приводит к возникновению нейроэкономики: более детальное изучение взаимосвязи активности мозга и биохимических процессов с процессами мышления и принятия решений;
- развитие коммуникационных технологий приводит к быстрому распространению информации о достижениях ПЭ, а также создает возможность для «децентрализованной и международной» работы.

3.1 Особенности поведенческой экономики как нового направления экономической теории

Рассматриваемое в данной работе направление экономической науки возникло в США, где было названо его основателями «Behavioral economics».

На русский язык этот термин иногда переводят по-разному. Наиболее часто встречается название *поведенческая экономика* (или поведенческая экономическая теория). Но можно встретить также и другие переводы, такие как *бихевиористская экономика*, *бихевиоральная экономика*, *экономика поведения* и т.п.

Относительно перевода термина *economics* в русской литературе существуют некоторые разногласия. Наиболее удачный вариант перевода этого термина – просто *экономическая теория* (или *экономика*), однако часто можно встретить буквальную транслитерацию термина, *экономикс*, отсылающую к неприятию западной экономической мысли в России в течение большей части XX века.

Прилагательное *behavioral* означает «относящийся к поведению». Полагаю, наиболее удачным вариантом перевода можно считать *поведенческий*. Другие упомянутые выше варианты являются неверными, как с точки зрения перевода, так и с точки зрения содержания термина.

ПЭ не имеет никакого отношения ни к бихевиоризму (популярному направлению в американской психологии первой половины XX века), ни, тем более, к бихевиорализму (направлению в политологии, популярному в те же годы). Если бы

речь шла об *экономике поведения*, то английское название было бы *economics of behavior*.

Исходя из вышесказанного, можно заключить, что лучшим вариантом для русского перевода является именно *поведенческая экономика* (или *поведенческая экономическая теория*).

В некоторых источниках ПЭ могут связывать (или даже объединять) с направлениями и дисциплинами, с которыми она либо имеет определенные разграничения, либо вообще не пересекается.

ПЭ не является ветвью (или направлением) психологии, и она не тождественна **Экономической психологии**. Психология изучает психику человека во всем ее многообразии, а в ПЭ используются психологические модели для объяснения экономических феноменов.

Следует заметить, что ПЭ никак не связана с **бихевиоризмом**. Психологическим фундаментом, на котором строилась ПЭ стала когнитивная психология, возникшая как противовес бихевиоризму и сосредотачивающая свое внимание на изучении познавательных процессов человека.

Тем более, нет никакой связи между ПЭ и **бихевиорализмом**, который является направлением политологии.

В некоторых случаях ПЭ отождествляется с **Экспериментальной экономикой**. В 2002 году Нобелевскую премию по экономике вместе с Даниэлем Канеманом получил Вернон Смит – основатель этого направления. Экспериментальная экономика использует эксперимент в первую очередь для анализа и оценки рыночных явлений, т.е. предметом изучения является именно рынок (товарный, фондовый и др.). Экспериментальная экономика не пытается проникнуть в суть процесса принятия решения, не интересуется психологией и мышлением человека, чаще всего анализируя агрегированный результат.

Не точно было бы относить ПЭ к **Институционализму**. Несмотря на то, что у них есть пересекающиеся «области интересов», это, все-таки, разные направления, с разной историей, предметом и методологией.

ПЭ исследует некоторые институты и их воздействие на поведение человека, но в основном это ограничивается влиянием социальных факторов на процесс принятия решения.

Эволюционная экономика также, как и поведенческая, возникла из критики положений неоклассической теории, однако касалась несколько иных проблем. Это направление тоже междисциплинарно, охватывает вопросы, которые раньше не включались в фокус экономической теории, в первую очередь общесистемные принципы развития. Она имеет несколько точек пересечения с ПЭ, но, впрочем, достаточно очевидно, что Эволюционная экономика проводит исследования в иной плоскости.

Некоторые экономисты, среди которых и Роберт Шиллер, говорят о том, что ПЭ является «революционным прорывом» в теории [193]. Другие связывают ее с когнитивной революцией [100, с. 56; 99, с. 121].

Сложно сказать, насколько уместно употребление этого термина. Само понятие «революция» относительно экономической теории – не более чем фигура речи. Даже самые новые и радикальные позиции внедрялись в экономику достаточно долго, после продолжительных дискуссий, так что резкого, «революционного» скачка не наблюдалось.

С другой стороны, в рамках теории Томаса Куна, революцией в науке следует считать смену парадигмы. Произошло ли это событие с появлением ПЭ? Это сложный вопрос, на который едва ли можно дать однозначный ответ. По меньшей мере, расширился методологический инструментарий, появились новые области, которые стала изучать экономическая теория, изменилась система восприятия рыночных отношений.

Термин «Behavioral economics» использовался еще Джорджем Катоной и Гербертом Саймоном в 1950-е и 1960-е годы. Сегодня этот период называют часто **«Старой» поведенческой экономикой («Old» Behavioral economics)**, тогда как современный – **«Новой»**. Несмотря на определенную преемственность, между ними есть очень существенные различия.

«Новое» направление получило свое название, когда уже вышли многие ключевые работы, заложившие ее фундамент. Флорис Хеукелом из Университета Амстердама приводит в одной из своих статей отрывок из его переписки с Джорджем Левенстайном, в котором описывается, как новое направление экономической мысли «получило» свое название:

«В 1994 году, когда Талер, Камерер, Рабин, Прелек и я провели год в Центре Углубленного Изучения Поведенческих Наук, у нас была встреча, посвященная тому, чтобы наконец принять окончательное решение, как мы будем называть то, чем занимались. Примечательно, что в то время название «поведенческая экономика» еще не утвердилось. Я был сторонником «психологической экономики», а Талер настаивал на поведенческой экономике. Я в какой-то степени рад, что он одержал победу; я думаю, что это лучше *передает суть*, хотя и создает путаницу из-за ассоциаций с бихевиоризмом» [144, с. 170].

В одной из примечательных работ, посвященных истории ПЭ, упоминается, что Эрик Уорнер, президент Фонда Рассела Сейджа, финансировавшего основные исследования в этой области в 1980-е годы, утверждает, что это неудачное название, так как дисциплину следовало бы назвать *Когнитивной экономикой* [100, с. 2].

Началу исследований, которые легли в основу ПЭ, предшествовала так называемая «когнитивная революция» в психологии. Мария Фаликман, старший научный сотрудник Центра когнитивных исследований МГУ, так характеризует произошедшее:

«Когнитивная революция — это ряд событий, которые относят к середине XX века, когда в науке резко возник всплеск интереса к познавательным процессам человека, к их особенностям. На самом деле этот всплеск затронул не только психологию, но и целый круг смежных наук. Поэтому возникновение когнитивной психологии, когнитивной науки как области междисциплинарных исследований, включающих и лингвистику, и нейронауку — науку о мозге, и компьютерные науки — искусственный интеллект, и антропологию, анализирующую познавательные универсалии и особенности познания в разных культурах, и философию

сознания, — вот все это начинает интересовать исследователей в 50-е годы XX века» [76].

Если проанализировать это определение, можно сделать вывод, что, если ПЭ не является частью когнитивных наук, то, по крайней мере, очень сильно с ними связана.

Интересно, что среди основателей «когнитивной науки» был Герберт Саймон, и именно в рамках изучения познавательных процессов возникли первые теории Канемана и Тверски.

Поведенческая экономика развивается уже более полувека. Однако следует отметить, что за это время формирование теории претерпело некоторые изменения.

Можно разделить на 3 этапа историю ПЭ на основе выделения методов исследований, которые приносили основные результаты, а также междисциплинарных связей ¹²:

1. Интроспективная ПЭ (1950-е – 1970-е гг.), к которой можно отнести работы Джорджа Катона, Герберта Саймона и других представителей Школы Карнеги. На данном этапе выдвигается ряд положений, которые впоследствии подготавливают почву для утверждения ПЭ: так, Катон обращает внимание на влияние эмоций на принятие решений, Саймон выдвигает концепцию «ограниченной рациональности», а его коллеги по Университету Карнеги-Меллон Сайерт и Марч предлагают «поведенческую теорию фирмы», обращая внимания, в том числе, на роль коммуникации и сложность согласования целей и задач на разных уровнях организации. К этому же периоду можно отнести и теорию Х-эффективности Харви Лебенстайна.

Основные характеристики этапа:

– все вышеперечисленные теории строились на основе **аналитической интроспекции**;

– исследования крайне редко были междисциплинарными;

– носили описательный характер;

¹² Названия авторские.

– выводы могли иметь крайне «широкую» и не вполне определенную трактовку, в результате чего на их основании сложно было строить модели и прогнозы, однако они позволили несколько расширить представления об экономических процессах.

2. Когнитивная ПЭ (конец 1970 – 1990-е гг.). К этому этапу следует отнести в первую очередь работы Дэниеля Канемана, Амоса Тверски, Ричарда Талера, а также их многочисленных соавторов. Процесс принятия решения изучается в рамках методологии **когнитивной психологии** с помощью экспериментов.

Появляются **Теория перспектив** Канемана и Тверски; гипотезы **Ментального учета**, **Ошибки невозвратных потерь** и **Поведенческая теория жизненного цикла** Талера, а также его серия статей, посвященная **Аномалиям на финансовых рынках** (появляются **Поведенческие финансы**); **Теория обмена подарками** Акерлофа и Йеллен; **Модель инсайдера-аутсайдера** Линдбека и Сноуэра,

На данном этапе формируется теоретический фундамент ПЭ, а также задается вектор ее дальнейшего развития: ученые зарегистрировали десятки устойчивых особенностей человеческого мышления, эвристик и искажений, которые не вписывались в неоклассическую модель принятия решений.

Все исследования носят междисциплинарный характер, в основном на стыке экономики, когнитивной психологии и, в некоторых случаях, социологии и антропологии.

3. Психофизиологическая ПЭ (середина 1990-х – н.в.) На этом этапе исследования производятся на стыке экономики, **нейробиологии**, психологии; появляется так называемая **нейроэкономика**. Особое значение имеет использование принципиально нового способа познания, **методов регистрации активности мозга**, которые помогают лучше понять биологические основания процессов мышления. В этой области примечательны работы Эрнста Фера, Пола Зака, Джорджа Левенстайна и Эрика Лейбсона (следует заметить, что и Даниэль Канеман, и Ричард Талер также проводят исследования в этой области).

Этот этап характеризуется следующим:

– на фоне нового формата экспериментальных исследований укрепляется авторитет ПЭ, поскольку приводятся все более убедительные доказательства выдвинутым гипотезам;

– появляются новые теории, которые уже имеют больший теоретический «охват» по сравнению с более ранними работами, такие как, например, **Гипотеза адаптивного рынка** Эндрю Ло, **Экономика идентичности** Акерлофа и Крэнтон, **двусистемная модель принятия решений** Канемана и др.;

– на фоне накопленных знаний об особенностях человеческого поведения делается попытка определить причины кризисных явлений в экономике в контексте нового знания (например, в работах «**Иррациональный оптимизм**» Шиллера и «**Animal Spirit**» Акерлофа и Шиллера);

– сразу несколькими авторами выдвигаются идеи о необходимости «манипулирования» человеческим поведением с целью сокращения ущерба от нерационального поведения (**Либертарианский** и **Асимметричный патернализм**, «**Подталкивания**»), таким образом приводится дополнительная аргументация в пользу большего вмешательства государства в экономическую и социальную жизнь;

– некоторые идеи ПЭ внедряются в практику (план 401к, пенсионная реформа Обамы), ряд специалистов приглашается на административные должности;

– выходит много литературы по ПЭ, в которой в доступной форме излагают основные идеи ПЭ, что способствует ее популяризации.

Основные отличия поведенческой экономики от неоклассической теории

Сложно не согласиться с тем, что ПЭ является в некотором роде продолжением развития Неоклассической теории с той оговоркой, что она отказывается от ее модели человека.

Неоклассическое представление базировалось на постулатах методологического индивидуализма, рациональной максимизации и склонности к взаимовыгодному обмену.

Таким образом, экономический человек:

1 имеет устойчивые во времени предпочтения, источники которых не имеют значения, а также следует этим предпочтениям;

- 2) имеет всю ту информацию, которая необходима для принятия правильного решения;
- 3) имеет силу воли и неограниченные вычислительные способности;
- 4) сам принимает решения, т.е. влияние внешних факторов незначительно;
- 5) наконец, на основе всего вышеперечисленного, делает лучший выбор из возможных (максимизируя свою полезность);
- 6) и, что не менее важно, прогнозирует последствия своих решений и действий.

ПЭ сумела показать, что каждый из этих пунктов не точен. Но даже несмотря на это, неоклассические законы в большинстве своем работают. Люди в большинстве случаев относительно рациональны, стремясь к удовлетворению своих желаний. В чем же тогда «новизна» ПЭ? И где проходит граница между ней и Неоклассикой?

ПЭ скорее является новым этапом развития экономической теории. Она изменяет и дополняет ряд положений Неоклассики, которые оказались неточны ввиду того, что в рамках именно этих положений наиболее значительным оказалось влияние эвристик, когнитивных искажений, воздействия социума и других «нерациональностей» мышления и, как следствие, поведения.

Одним из важнейших вопросов, в котором Неоклассика расходится с ПЭ, является восприятие величин: так неоклассики часто говорят о том, что индивид способен оценить цену или доход с учетом инфляции (или дефляции), т.е. воспринимает **реальный** уровень цен и доходов. Однако ПЭ показала, что человек почти все воспринимает относительно точки отсчета (reference point), то есть **номинальные** показатели имеют значение (по крайней мере психологическое) большее, чем показатели реальные.

ПЭ также предлагает пересмотреть отношение к рынку: по ее мнению, далеко не вся информация отражена в ценах, а масса маркетинговых уловок и неполнота информации приводят к покупкам (в разном масштабе: от вредных продуктов до бесполезной дорогостоящей техники или же имущества, которое не по карману по-

купателю), которые могут принести больше ущерба, чем пользы. Впрочем, проponentы абсолютной свободы рынка заявляют, что, покупая пачку чипсов или сигарет, которые губят здоровье покупателя, он максимизирует все-таки некоторую субъективную полезность, делая именно то, что ему нужно. Всегда ли это так? Часто почти невозможно удержать в фокусе восприятия и рационально взвесить сомнительное удовольствие и его не самые приятные отдаленные последствия.

Большинство работ, которые рассматривают возможности прикладного применения ПЭ (с помощью архитектуры выбора, либертарианского патернализма, «подталкиваний» и т.п.), касаются в первую очередь проблем, которые возникают в тех случаях, когда человек мало думает о долгосрочных последствиях своих действий. В первую очередь, это проблемы, связанные со здравоохранением (нездоровый образ жизни, несвоевременные медицинские осмотры и т.п.) и сбережениями (их недостаточность), а также планированием расходов.

Неоклассика как будто подразумевает, что социальные проблемы решаются по мере экономического роста и процветания. Как будто, если государство обеспечит систему здравоохранения, то население сразу же ей воспользуется в той мере, в которой это необходимо. Что же, практика показывает, что это не так: более того, ценности западной жизни, которая ставит на первое место достижение материального благополучия, заставляют определенным образом планировать расход самого ценного человеческого ресурса, времени, так, что это далеко не всегда идет на пользу человеку.

ПЭ в меньшей степени, чем Неоклассика использует громоздкие и сложные математические модели, зато уделяет большое внимание роли «внешних факторов»: общества, культуры, ценностей и т.п. Следует отметить, что их влияние часто рассматривается во взаимосвязи, что позволяет видеть более сложную, но, в то же время, более точную и понятную картину той реальности, в которой принимаются экономические решения.

Экономический империализм когда-то предлагал объединить науки об обществе на основаниях неоклассики, но в результате эта идея показала свою несостоятельность: неоклассика игнорировала детальное изучение человека, заменяя его

слишком упрощенной абстрактной моделью. ПЭ поступила совершенно наоборот: предложила привнести методы и решения из других наук о человеке и обществе для того, чтобы построить более целостную и полноценную картину экономической реальности.

Определение поведенческой экономики.

За последние десятилетия многие экономисты включились в исследовательскую программу ПЭ, вышло огромное количество исследований, книг и статей. Но до сих пор сложно встретить ясное и подробное определение того, что же значит этот термин. Среди поведенческих экономистов есть определенные расхождения в его трактовке.

Хотелось бы привести несколько авторских определений, чтобы это продемонстрировать.

Колин Камерер:

«Поведенческая экономика использует модели систематических несовершенств человеческой рациональности для теоретического и прикладного изучения организаций, рынков и стратегий (policy)... В некотором смысле, поведенческая экономика стала неизбежным результатом смягчения предположения о совершенной рациональности» [115, с. 2].

Колин Камерер и Джордж Левенстайн:

«Поведенческая экономика увеличивает объяснительную *мощь* экономической теории, используя более реалистичные психологические основания... В основе поведенческой экономики лежит убеждение, что больший реализм психологического фундамента экономического анализа улучшит экономическую теорию *на ее собственных основаниях*» [116, с. 1].

Дэн Ариэли:

«Поведенческая экономика представляет собой новую научную дисциплину, связывающую воедино вопросы экономики и психологии... Я пытался понять не только поведение, но и процессы принятия решений, стоящие за таким поведением – вашим, моим, любого другого человека» [9, с. 14].

Эрик Энгнер:

«... поведенческая экономика, – попытка улучшения объясняющей и прогностической силы экономической теории, предлагающая ей более правдоподобные психологические основания, – лучше понимается как ветвь когнитивных наук. Исторически, как мы видели, поведенческая экономика была прямым следствием когнитивной революции» [100, с. 1].

Роберт Шиллер:

«Слово «поведенческая» ссылается на внедрение других социальных наук: психологии, социологии и политической науки. Это революция в экономической теории, которая случилась около двадцати лет назад или около того. Я думаю, она [поведенческая экономика] приводит экономическую теорию к *более широкому восприятию реальности*» [193].

Дэвид Лейбсон и Джон Лист:

«Поведенческая экономика использует вариации традиционных экономических предположений (часто с психологической мотивацией) для прогнозирования поведения и предлагает стратегические рекомендации» [163, с. 2].

«С момента публикации «Теории перспектив» в 1979 году, поведенческая экономика стала важным и *интегрированным*¹³ компонентом экономической мысли. По нашему мнению, поведенческие идеи не являются пятой колонной, но скорее являются ключевым вкладом в современную экономическую теорию» [163, с. 5].

Эрнст Фер:

«Поведенческая экономика использует факты, модели и методы из смежных дисциплин чтобы *объединить* дескриптивно точные данные о когнитивных способностях и социальных взаимодействиях человека и изучить их влияние на экономическое поведение» [133, с. 8].

Ричард Талер:

«Я вижу поведенческую экономику той экономической теорией, которая основана на реалистичных предположениях и описании человеческого поведения.

¹³ Курсив авторский

Это просто экономическая теория с *большой объясняющей силой* (with more explanatory power), потому как модели лучше соответствуют данным» [104, с. 23].

Ричард Талер и Сендхил Мулайнатхан:

«Поведенческая экономика – это комбинация психологии и экономической теории, которая исследует, что происходит на рынках, на которых у некоторых агентов проявляются сложности и ограничения [человеческой природы]» [176, с. 1].

Мэтью Дарлинг, Саугато Датта и Сендхил Мулайнатхан:

«Поведенческая экономика отличается от стандартной экономики тем, что использует более реалистичные (и более сложные) модели человека; она отличается от психологии тем, что сосредотачивает фокус на системе и контексте (institutions and contexts), в котором принято решение. Поведенческая экономика изучает как контекст решения соотносится с нашим пониманием человеческой психологии. Объединяя *знания* (insights) этих двух очень разных направлений, экономистам удалось выявить в нас самих новую глубину» [120, с. 1].

Вольфганг Песендорфер:

«Поведенческая экономика достигла статуса *признанной* (established) дисциплины... В то же время, поведенческая экономика остается дисциплиной, организованной вокруг ошибок стандартной экономической теории» [182, с. 720].

Как видно из приведенных выше определений, даже среди тех авторов, которые активно участвовали как в создании ПЭ, так и в рассмотрении вопросов, связанных с ее ролью в современной науке, нет единства мнений относительно ее точного определения: в основном отмечается ее междисциплинарность и использование реалистичных дескриптивных моделей для описания экономического поведения людей, которые позволяют делать более точные модели и прогнозы, не перекраивая существующую теорию.

В первую очередь следует отметить, что основной фокус исследований в рамках ПЭ концентрируется вокруг изучения мышления (с позиции когнитивных наук, мышление – это процесс решения задачи).

Несмотря на то, что некоторые авторы часто называют ПЭ «революцией» в экономической теории, еще очень рано делать подобный вывод. ПЭ в основном

фрагментарно дополняет и корректирует современную экономическую теорию в ряде ее положений, а не перестраивает ее.

Междисциплинарность исследований, проводимых в рамках поведенческой экономики, вышла на нетипичный для экономической теории уровень. Сегодня исследования проходят на стыке экономики, психологии, социологии, антропологии, нейробиологии и других наук. Примечательно, что многие достижения ПЭ нельзя однозначно отнести только к экономической теории: полученные выводы обогащают каждую из вышеперечисленных наук.

Уже сейчас можно выделить позитивную и прикладную ПЭ.

Позитивная ПЭ на основе изучения процесса человеческого мышления строит дескриптивно точные модели его поведения, а также изучает последствия этого поведения для хозяйственной деятельности.

В рамках Позитивной ПЭ с помощью экспериментов выявляются устойчивые отклонения от рациональной модели мышления (эвристики и искажения). С помощью полученных результатов расширяется понимание сложных и многогранных процессов, которые стоят за мышлением и принятием решений индивидами.

На основании полученных результатов появляется возможность строить модели, которые бы характеризовали именно поведение "реальных" людей в хозяйственной деятельности, не абсолютизируя их рациональность, как это было принято в экономической теории на протяжении многих лет.

Несмотря на множество открытий, сделанных в данной области, это направление имеет еще значительные перспективы развития.

Прикладная ПЭ пытается на практике применить полученные знания. В отличие от неоклассического варианта, экономическая политика, построенная на основаниях ПЭ, делает акцент на улучшении качества жизни, большей эффективности на микроуровне, причем не только хозяйственной деятельности, но и многих других аспектов как частной, так и общественной жизни, и достигнуть этого она предлагает в первую очередь за счет внутренних ресурсов человека (т.е., фактически, поспособствовав его правильному выбору).

При этом на основании данных позитивной части теории делается также заключение о необходимости корректировок экономической политики на макроуровне, которые бы в первую очередь выражались во введении определенных ограничений на финансовых рынках.

Важно отметить, что почти все постулаты прикладной ПЭ сводятся к тому, что экономику надо регулировать, государство обязано в нее вмешиваться ради блага общества, но при этом должно использовать очень «деликатные» инструменты – мягкую корректировку, архитектуру выбора и т.п. Эти концепции получили названия «асимметричного» или «либертарианского патернализма», которые составляют «политическую программу» ПЭ: в некотором смысле, это новый подход к пониманию места человека и роли государства в социально-экономических отношениях. На этом фоне разворачивается дискуссия о возможных границах влияния государства как на экономику в целом, так и на жизнь человека в отдельности.

ПЭ не просто школа экономической мысли, это более масштабное «явление», затронувшее многие стороны экономической науки, с одной стороны – расширив ее фокус и обогатив теоретическую базу, а с другой – избавив от плохо проверенных и неэффективных оснований. ПЭ предлагает по-новому смотреть на все элементы хозяйственной деятельности, предлагая новую картину экономической реальности. С каждым днем выходят все новые работы, посвященные как расширению позитивной части теории, так и прикладной.

3.2 Основные положения поведенческой экономики

К сожалению, большая часть современных работ, посвященных, собственно, тому, на чем «строится» ПЭ, сводится к перечислению некоторых открытий, сделанных в этом направлении, разъяснению отдельных тезисов и возможных приложений, без попытки анализа их взаимосвязи. Отдельные же выводы относительно

оснований ПЭ обычно в очень краткой форме суммируют общеизвестные положения, часто упуская из виду важные детали.

К нашему времени уже сформировался «фундамент» этой области экономического знания, ее основы, на которых строится теория и задается направление дальнейших исследований.

В первую очередь следует отметить, что основной фокус исследований в рамках ПЭ концентрируется вокруг изучения мышления (если говорить упрощенно, то, с позиции когнитивных наук, **мышление – это процесс решения задачи**). Поведение (действие) человека – это результат принятого им решения, то есть процесса мышления. В этом заключается ключевое методологическое отличие ПЭ от всех остальных направлений экономической теории.

Можно даже сказать (разумеется, с некоторыми оговорками), что как раз **процесс мышления является последним неделимым элементом декомпозиции всей экономической системы.**

Таким образом, в своем анализе ПЭ доходит до «атомарной» сути экономических процессов, пытаясь понять, как они функционируют, рассматривая ее самый малый элемент.

Основные положения

Полагаю, что базовые положения ПЭ, которые формируют ее «жесткое ядро» как научно-исследовательской программы, можно свести к следующим:

- 1) двойственная природа процесса принятия решения;
- 2) ограниченная рациональность человека;
- 3) влияние социального контекста;
- 4) непоследовательность при межвременном выборе.

В некоторых случаях сложно провести однозначные разграничения между причинами и следствиями тех или иных явлений ввиду их многомерной взаимосвязи. Впрочем, основные тезисы можно сформулировать следующим образом.

Двойственная природа процесса принятия решения

В основу можно было бы поставить **концепцию двух систем**, которая предполагает, что процесс принятия решения пройдет через одну из двух систем: первая

будет интуитивной, быстрой и даже автоматической, а вторая осознанной, последовательной и контролируемой. Такая схема была предложена Дэниэлом Канеманом в начале 2000-х годов [156].

Через несколько лет, профессор университета MIT Дрю Фуденберг (Drew Fudenberg), и профессор Университета Вашингтона в Сент-Луисе Дэвид К. Левин (David K. Levine), предложили **«Модель двух я»** («dual-self model») [156]. Оба автора являются специалистами в Теории игр, и можно сказать, что их работа представляет собой «математизацию» концепции Канемана, которая теперь может быть использована при экономическом моделировании. При этом одно состояние «я» авторы называют **«импульсивным»**, а второе **«терпеливым»** (мыслящие в краткосрочной и долгосрочной перспективе, соответственно).

Примечательно, что этого вопроса касался в своих работах и Ричард Талер. Еще в своей работе 1981 года «Экономическая теория самоконтроля» [209] (его со-автором был Херш Шефрин из Университета Санта-Клара) он предположил, что в человеке сосуществуют **«деятель»** («doer»), часто проявляющий недальновидность, и **«планировщик»** («planner»), который обычно поступает взвешенно и разумно.

Можно сказать, что приведенные модели по существу описывают один комплексный процесс, только с несколько разных сторон. Понятия, используемые авторами, не сложно сопоставить (Таблица 3).

Таблица 3 – Соответствие понятий в работах Канемана, Фуденберга и Левина, Талера и Шефрина

Талер и Шефрин, 1981 [209]	Близорукий «деятель»	Дальновидный «планировщик»
Канеман, 2002 [156]	Система 1 (Интуиция)	Система 2 (Рассуждение)
Фуденберг и Левин, 2005 (2004) [137]	Импульсивность (Краткосрочность)	Терпение (Долгосрочность)
Основные характеристики поведения	Решение принимается автоматически, часто неосознанно. Времени на обработку информации уделяется недостаточно. Учитываются в основном текущие желания и потребности.	Решение принимается осознанно, на это выделяется время и усилие. Процесс контролируется. Человек соотносит свои желания со своими потребностями в будущем, учитывает многие факторы.

Источник: составлено автором с использованием источников [137; 156; 209].

Ограниченная рациональность человека

Это положение отчасти является следствием двойственности процесса принятия решения, а отчасти – дополняет его. В современном виде, понятие «ограниченной рациональности» не тождественно тому, которое было предложено Гербертом Саймоном – оно несколько шире, включает в себя новые элементы (также следует подчеркнуть, что слово ограниченный в данном случае не следует понимать, как нерациональный).

Сформулировать его можно следующим образом.

1. Человек не всегда стремится к максимизации показателя, чаще всего ему достаточно некоторого удовлетворительного уровня (Саймон использовал для обозначения этого процесса понятие «**satisficing**» – сочетание слов *satisfaction* (удовлетворение) и *suffice* (достаточно)) [198].

2. Способности к обработке полученной информации **ограничены естественными «барьерами»**: временем, отведенным на принятие решения, сложностью вычислений и т.п.

3. Для упрощения когнитивных процессов человек использует (чаще всего произвольно) **эвристики**. Также, на восприятие и обработку информации оказывают влияние **когнитивные искажения**.

4. Информация воспринимается не изолированно, а всегда **в контексте** и относительно некоторой **точки отсчета** (reference point).

5. Человек **неодинаково («по модулю») реагирует на потери и доходы**.

6. На человека оказывают влияние **эмоции**, которые могут «переключать» его с одной когнитивной системы на другую (заставлять, например, действовать быстро, полагаясь на интуицию, или наоборот, возвращать его в разумное и спокойное состояние).

Влияние социального контекста.

В ПЭ учитывается, что поведение человека связано с его восприятием себя относительно общества (и отдельных его групп), что на него оказывают влияние социальные нормы и стандарты, которые он «интернализует» в процессе своего

развития. Следовательно, анализировать человека изолировано от социального контекста нежелательно.

В какой-то степени подобных вопросов касались экономисты и ранее, полагая некоторые качества, присущие человеку, достаточно очевидными и не нуждающимися в эмпирическом подкреплении: например, хорошо известно понятие «престижного потребления», предложенное Торстейном Вебленом, которое предполагает приобретение чего-либо с целью демонстрации статуса, то есть товар выполняет не потребительскую, а, скорее, коммуникационную функцию, «сообщая» общественное и материальное положение своего владельца. Этот процесс имеет многовековые, если даже не тысячелетние корни – удивительно, что он сохранился до сих пор в таком масштабе! Во второй половине XX века понятие «престижное потребление» как социальное явление дополнилось «консюмеризмом» (причины последнего могут быть достаточно многогранны: от желания соответствовать какому-то человеку или группе людей до банальной реакции на эффективные маркетинговые компании). Справедливости ради, следует отметить, что «престижное потребление» критиковалось в разные времена, в том числе и сейчас: во второй половине XX века появляются такие движения, как антиконсюмеризм и дауншифтинг, которые предлагают иначе трактовать понятие «необходимого», «цели» и «успеха».

Так или иначе, человек и общество неразделимы, когда речь идет об экономике и принятии решений.

Чаще всего с влиянием общества связывают следующие процессы:

1. **Стадность («herding»)** – движение вслед за толпой.
2. **Информационные каскады** – принятие решения на основе наблюдения за поведением других людей.
3. **Влияние норм** – следование установленным в обществе или данной группе людей стандартам (часто институционализированным – например, традициям).
4. **Влияние идентичности** – восприятие человеком себя как части какой-то группы людей (или стремление к этому), которая имеет какие-то характеристики,

отличающие ее от других. Относительно некоторых групп могут существовать стереотипы, в том числе негативные, и, как следствие, они могут быть объектом стигматизации. Так что идентичность может влиять на поведение двояко: в одном случае это может быть стремление соответствовать какой-то группе, а в другом – желание дистанцироваться.

Влияние всех четырех явлений на экономические процессы было особенно подробно рассмотрено в работах Джорджа Акерлофа и Роберта Шиллера [3; 83].

Очевидно, что все четыре феномена очень тесно взаимосвязаны (особенно первые два). На протяжении уже многих лет каждый из них достаточно подробно был изучен социальной психологией (особенно в рамках изучения конформизма [88]).

Еще несколько важных понятий, связанных с социальным контекстом при принятии экономических решений, касаются эмоций, проявление которых возможно только в рамках взаимодействия между людьми: это альтруизм, стремление к справедливости и взаимности.

К вопросу о роли справедливости и связанных с ней понятий обращался ряд экономистов, связанных с ПЭ. Так, еще в 1986 году вышла совместная статья Даниэля Канемана, Ричарда Талера и Джека Нетча «Справедливость и предположения экономической теории» [152], в которой авторы пришли к выводу, что стремление к справедливости, взаимности и альтруизму могут быть важным мотивом при принятии решений, отодвигая на задний план предпочтения и максимизацию полезности. В дальнейшем к этому вопросу не раз обращался австрийский экономист Эрнст Фер в ряде своих работ, изучавших поведение человека в обществе и влияние на принятие решений социальных норм [134; 128]. Фер приходит к тем же выводам, что и Канеман с коллегами: чувства и эмоции по отношению к ближним влияют на нас чаще чем мы думаем [134]. С упомянутыми выше понятиями связано одно очень интересное когнитивное искажение, часто наблюдаемое в экспериментальной экономике, которое называют **неприятием несправедливости (inequity aversion)**, выражающееся, обычно, в стремлении к равномерному распределению имеющихся благ. Так, например, в игре «диктатор», игроку предлагается разделить

выигрыш с «партнером»: частым решением бывает разделить его поровну (хотя игрок имеет возможность оставить все себе) [132].

Дэн Ариэли утверждает, что «мы одновременно живем в двух мирах: в одном из них превалируют социальные, а в другом – рыночные нормы... Социальные нормы включают часть нашей социальной природы и отражают нашу потребность в обществе» [9, с. 86]. Проведя ряд экспериментов, он установил, что человек может, например, более усердно делать что-то из «добрых побуждений», чем за вознаграждение [9, с. 88–89].

Влияние социального контекста очень многогранно, перечислить все его возможные формы было бы достаточно сложно. Для ПЭ учет того, что человек является частью общества и, принимая едва ли не каждое свое решение, продолжает быть ею, имеет большое значение: оно позволяет в перспективе перейти к анализу общественных экономически-значимых процессов на основе тех знаний о человеческом поведении, которые уже имеются. Также, как уже было показано в разделах, посвященных либертарианскому патернализму и экономике идентичности, появляется возможность использовать малозатратные, но при этом эффективные меры для решения социально-экономических проблем.

Непоследовательность при межвременном выборе

Непоследовательность при межвременном выборе непосредственно связана как с двойственной природой процесса принятия решения, так и с ограничениями рациональности человека (влиянием эмоций, эвристик и когнитивных искажений). Ее, впрочем, следует выделить особенно, поскольку решения, связанные с тем, *что следует сделать сейчас, от чего отказаться, а что сделать потом*, имеют огромное значение не только для самого человека, но и для экономики в целом, поскольку касаются вопросов сбережений, расходов, здоровья и др.

Основные идеи ПЭ относительно этой проблемы можно свести к следующим двум положениям, «конкурирующим» в некоторых своих аспектах:

1. Выбор может быть сделан на основе **гиперболического дисконтирования**.

2. Принимая решения, связанные с межвременным выбором, человек из-за каких-либо обстоятельств (рамочного эффекта, например) может **переключаться между своими когнитивными системами**.

Важно отметить, что модель гиперболического дисконтирования построена на основании экспериментальных данных (многократно подтвержденных) и показывает *зависимость*, которая, очевидно, имеет место, но не может показать движущих механизмов этого процесса. Второй пункт, связанный с «переключением», как мне кажется, лучше отражает саму суть процесса, как он должен быть представлен в рамках традиций ПЭ.

В конце концов, часто ответ на вопрос «сейчас» или «потом» будет вызывать к знакомому каждому человеку сложному противоречию между стремлением к удовольствию или потребностью принять правильное решение (например, курить или нет, съесть ли восхитительный десерт или полезный фрукт и т.п.). «Рациональное начало» всегда может дать точный ответ, что следует сделать. Но оно не всегда может повлиять на конечный результат.

Резюмируя вышесказанное, можно сделать следующие выводы: основные положения ПЭ связаны с теми сложностями, которые испытывает человек в процессе восприятия и обработки информации, а также в связи со своей социальной природой. Все эти процессы находятся в тесной и сложной взаимосвязи, часто протекая параллельно и уже своим комплексным эффектом влияя на то, как поступит человек. Однако более глубокое понимание природы этого процесса делает для экономистов более доступным возможность оценки, прогнозирования и воздействия на человеческое поведение в рамках экономической деятельности.

Модель человека в поведенческой экономике.

Неоклассическая модель человека несколько абстрактна, так что ее оторванность от реальности сразу бросается в глаза, но зато она проста и удобна для теоретических разработок. Ричард Талер, описывая время, когда данная модель повсеместно использовалась, приводит интересный пример: «Дошло до того, что аген-

тов, включаемых в модели, недоброжелатели называли сверхрациональными. В качестве эстетического принципа стали руководствоваться правилом, что если агенты в модели А умнее агентов в модели Б, то модель А лучше» [72, с. 144].

Очевидно, что поведенческая модель человека сложнее неоклассической. Однако, она гораздо более точна, более близка к реальности и в большей степени отражает поведение реального человека, который является участником экономической деятельности.

Впрочем, полного отказа от неоклассической модели не предвидится. Ричард Талер считает, что есть как минимум три причины для ее дальнейшего использования [72, с. 144].

Во-первых, у нее еще есть множество сторонников.

Во-вторых, она может быть применена в некоторых ситуациях как частный случай поведенческой модели. По мнению Ричарда Талера, «когда несколько высококвалифицированных агентов могут влиять на рынки (как это происходит на финансовых рынках), их можно продуктивно смоделировать как Homo Economicus, особенно в моделях с разными типами агентов» [72, с. 147].

В-третьих, она, безусловно, идеально подходит в качестве нормативной модели абсолютно рационального поведения.

Новое понимание образа человека в рамках экономической деятельности имеет определенные последствия.

Как уже было сказано выше, поведенческая модель в некоторых своих аспектах не вполне конкретна, и именно это иногда становится мишенью для критики: на ее основе невозможно построить однозначную модель поведения. Под характеристики *поведенческого человека* может попадать несколько вариантов поведения, которые по-разному могут влиять на результат. Исходя из этого, предполагается, что на современном уровне развития экономического знания, модели должны учитывать несколько возможных типов агентов, которые могут себя вести неодинаково (в отличие от неоклассики, где все агенты ведут себя как Homo Economicus).

Полный переход на поведенческую модель будет все-таки не самым простым процессом. Эта модель объемна и сложна, требует наличия специальных знаний

для ее использования. Далеко не все экономисты, в конце концов разбираются в психологии.

Методология поведенческой экономики.

ПЭ как использует почти все методы научного познания, которые свойственны экономической теории, но есть и ряд особенных методов, которые не нашли широкого применения в рамках других направлений экономики.

В первую очередь, речь идет об эксперименте. ПЭ использует для достижения своих целей едва ли не все возможные виды экспериментов, которые могут быть применены в социально-гуманитарных науках. Так, используются *лабораторные* (как естественные, так и игровые) и *полевые* эксперименты (естественные и контролируемые).

Наиболее часто исследования проводятся с помощью *реальных* экспериментов (касающихся принятия реальных решений), однако не последнее место занимают и *мысленные* эксперименты (гипотетический выбор). Принятие решения в эксперименте часто касается выбора в условиях *риска* или *неопределенности*. Со временем, когда все больше экономистов начали интересоваться новым направлением, возник вопрос о роли *подкрепления* в эксперименте. До сих пор не существует однозначной позиции относительно того, насколько серьезно вознаграждение, его размер или вообще его отсутствие может отразиться на том, как будет себя вести испытуемый.

На последний вопрос обратили внимание американские экономисты Дэвид Гредер и Чарльз Плотт (одни из первых критиков Теории перспектив и других положений, которые впоследствии легли в основу ПЭ). По их мнению, эксперименты Канемана и Тверски не были показательны, поскольку (среди прочего), в них не использовалось реальное вознаграждение, т.е. люди не думали о реальных деньгах, принимая решение. Впрочем, они провели целую серию экспериментов, меняя различные внешние факторы, в том числе и вознаграждение, и пришли к тем же выводам что и психологи [141].

Следует отметить, что даже среди поведенческих экономистов нет единства по указанному вопросу. Например, есть исследования, показывающие, что человек

может принимать разные решения в случае использования денег или же их суррогатов, да и использование последних может увеличивать «склонность» человека к мошенничеству: так показал ряд экспериментов Дэна Ариэли [9, с. 244–245]. Также, в одном из своих экспериментов он установил, что цена, заплаченная покупателем за обезболивающее, может ощутимо повлиять на выраженность обезболивающего эффекта (что подтверждает отчасти знаменитый эффект плацебо) [9, с. 200–203].

Большинство современных экспериментов *параллельные* (то есть измерения проводятся относительно уровня показателей контрольной группы). В более ранних экспериментах, например, при первых совместных экспериментах Канемана и Тверски, нормативной «точкой отсчета» служила общепринятая модель поведения [157; 155].

Немаловажную роль в ПЭ играют опросы и анкетирования, а также эксперименты *экс-пост-факто*, при которых как такового эксперимента не проводится: выводы делаются на основе показателей, собранных до и после наступления какого-либо события или относительно аналогичной ситуации с другими людьми или в другом регионе (как, например, результаты закона 401k в разных штатах США).

Наиболее «не свойственный» традиционной теории метод познания, который применяется в ПЭ – это методы регистрации активности мозга, в том числе нейро-биологические исследования с использованием функциональной магниторезонансной компьютерной томографии, которые позволяют буквально «увидеть» работу мозга (испытуемый во время такого исследования помещен в томограф, который фиксирует изменения активности в разных участках его мозга, пока тот, например, отвечает на вопросы ученых). Использование томографа позволило выйти на новый уровень почти «непогрешимой» аргументации теорий.

Роль эвристик и искажений в процессе принятия решения¹⁴.

Общепринятая на сегодня в неоклассической теории модель экономического человека опирается на допущение о его рациональности и склонности к максимизации пользы и минимизации убытков. ПЭ не абсолютизирует эти допущения, полагая, что далеко не всегда в реальной жизни поведение человека, связанное с той или иной формой экономической деятельности, вписывается в эту модель.

Во второй половине XX века был пересмотрен ряд положений, связанных с рациональностью человека как субъекта экономической деятельности. Одним из переломных моментов стала формулировка в конце 1950-х годов Гербертом Саймоном концепции ограниченной рациональности [16, с. 252], которая предполагала, что поведение человека не может быть полностью рациональным хотя бы потому, что у него нет необходимых вычислительных способностей, чтобы каждый раз суметь точно оценить вероятность каждого возможного решения. И в большей степени, в результате, человек стремится достигнуть не максимального уровня, а всего лишь приемлемого, или же удовлетворительного (и эту планку он часто задает заранее). Таким образом, функция максимизации не в полной мере применима в повседневной жизни человека.

Саймон предположил, что решения экономических агентов в большей степени полагаются не на строгие вычисления (даже если и есть возможность их провести), а на эвристику – набор простых и неосознанных механизмов, помогающих быстро и достаточно эффективно принять решение, зачастую не опираясь на логику и рациональность.

Менее чем через 20 лет после указанной работы Саймона, выходит статья основателей ПЭ Дэниэля Канемана и Амоса Тверски «Выбор при неопределенности: эвристика и искажения» [155] (Judgments Under Uncertainty: Heuristics and Biases), в которой авторы пытаются систематизировать существующие данные об эвристических механизмах и когнитивных искажениях при принятии решений экономическими агентами. К настоящему времени предложенная классификация уже не может

¹⁴ Борисов А. Ю. *Когнитивные искажения и экономическое поведение* // Современная наука, серия «Экономика и право», М., 2017. № 11. С. 3–6.

считаться полной: сегодня выделяют не менее полусотни когнитивных искажений, которые могут повлиять на решение человека. Однако далеко не все из них встречаются повсеместно, и можно остановиться лишь на некоторых из них. Интересная классификация была предложена профессором Университета Осло Стейнаром Холденом: он выделил 12 искажений, разделив их на три группы (Таблица 4).

Таблица 4 – Основные когнитивные искажения

<i>Ограниченные когнитивные способности</i>	<i>Чувство справедливости и социальные нормы</i>	<i>Предпочтения и самоконтроль</i>
1. Эвристические суждения и выбор в условиях неопределенности 2. Склонность к подтверждению собственной точки зрения 3. Фрейминг 4. Чрезмерная уверенность	5. Социальные предпочтения 6. Взаимность намерений 7. Социальные нормы	8. Гиперболическое дисконтирование 9. Ошибка изоляции 10. Эндогенные предпочтения 11. Отвращение к потерям 12. Сокращающаяся чувствительность

Источник: составлено автором с использованием источника [146].

Первая часть объединяет когнитивные искажения, которые связаны с ограниченной рациональностью экономических агентов.

Эвристические суждения и выбор в условиях неопределенности, по существу, представляют собой уже описанный выше процесс принятия решения, который не опирается на точные расчеты, а в большей степени на привычные модели поведения в той или иной ситуации.

Склонность к подтверждению собственной точки зрения (confirmation bias) обычно проявляется в селективном использовании информации, ее предвзятой интерпретации и «отсеиванию» неподходящих воспоминаний [177]. Суть искажения состоит в том, что человек, формулируя некоторую гипотезу, или же имея некоторые убеждения, будет пытаться найти ей подтверждение, зачастую игнорируя объективные контраргументы. Подобного вопроса касаются поведенческие финансы: есть исследования, показывающие, как игроки на бирже продолжают вкладываться в активы, которые не имеют не только потенциала для роста, но даже могут быть явно переоценены, т.е. образуют «пузыри» на финансовом рынке [183, с. 187]. Игнорируя объективные данные о состоянии и перспективах роста и имея уже неко-

торые инвестиции в конкретный актив, игрок может проигнорировать новую информацию, если она противоречит его убеждениям, сочтя ее ненадежной. И наоборот, даже информация из ненадежного источника, подтверждающая позицию игрока, будет им воспринята более серьезно.

Фрейминг (framing effect) проявляется в изменении реакции на одинаковую информацию, в зависимости от способа ее представления. В работе Канемана и Тверски «Фрейминг решения и психология выбора» [221] (The Framing of decisions and the psychology of choice) был представлен интересный эксперимент. Участникам было предложено сделать выбор из двух возможных лечений от смертельной болезни, на основании данных об испытаниях на 600 пациентах. Первая формулировка была следующей: лечение А спасло 200 жизней, лечение В с вероятностью 33% спасло бы 600 человек, а с вероятностью 66% не спасло бы никого. Вторая формулировка: лечение А не помогло 400 пациентам, тогда как лечение В с вероятностью 33% помогло бы всем, а с вероятностью 66% не смогло бы помочь никому.

Лечение А в первой формулировке было выбрано 72% опрошенных, а во второй – только лишь 22%.

На первый взгляд может показаться незначительным масштабность влияния подобного когнитивного искажения на реальную жизнь, однако драматические события в России начала 1990-х годов доказывают обратное.

В повседневной жизни каждый человек сталкивается с эффектом фрейминга. Он широко используется в маркетинге и при подаче экономической информации для искажения результатов (могут, например, относительные показатели заменяться на абсолютные, чтобы произвести большее или меньшее впечатление).

Чрезмерная уверенность (overconfidence effect) предполагает переоценку людьми своих способностей. Она обычно включает 2 вида искажений: *иллюзию контроля* (illusion of control) и *ошибки планирования* (planning fallacy).

Иллюзия контроля – это своего рода уверенность в большем влиянии на происходящее. Ошибка планирования же предполагает, что индивид недооценивает время, которое ему потребуется для выполнения задания. Канеман предположил,

что основная причина ошибки планирования в том, что индивид обыкновенно рассматривает наиболее оптимистичный сценарий [154]. Это приближает его к другому искажению – *оптимистическому искажению* (optimism bias), которое в широком смысле описывает недооценку риска агентом [118]. Другим примером проявления этого искажения может быть отсутствие превентивных мер по предотвращению нежелательных событий, ввиду чрезмерной уверенности, например, в стабильности системы (в экономическом плане – финансовой устойчивости компании, экономики государства, финансового сектора и т.п.).

Во вторую часть профессор Холден выделил искажения, которые противостоят классическому представлению об экономическом человеке, как о мотивированном только лишь своими материальными интересами.

Социальные предпочтения (social preferences) предполагают, что получаемая польза оценивается в соответствии с тем, сколько получают другие игроки, и может выражаться в нескольких формах: альтруизме (полезность растет, если растет благосостояние других), соизмерении дохода (доход оценивается относительно уровня дохода других) и неприятию неравенства [146, с. 4].

Важную роль последние два пункта играют при восприятии уровня заработной платы. Исследования Джорджа Акерлофа и Джанет Йеллен показали, что на производительность труда в большей степени будет оказывать влияние не изменение уровня заработной платы, а то, насколько справедливой ее считает работник [97]. А вот оценку эту работник будет производить, сопоставляя свою заработную плату с заработной платой других работников. Другие американские экономисты, Канеман, Кнетч и Талер, показали, что новый сотрудник обыкновенно сравнивает свою зарплату со средней по рынку, а вот уже проработавший некоторое время – с зарплатами внутри фирмы [153].

Взаимность намерений (intention-based reciprocity) означает, что субъект экономических отношений склонен оценивать намерения других игроков и отвечать соответственно, т.е. «справедливо» («добром на добро», «доверием на доверие» и наоборот). Отчасти это отражает обычные социальные отношения между людьми.

Эмпирические исследования, проведенные профессором Университета Амстердама Фердинандом фон Сименсом, показали, что увеличение контроля (более частый мониторинг, например) над сотрудниками снижает их производительность [195]. По мнению автора, причина кроется в том, что сотрудник воспринимает отсутствие навязчивого контроля как своего рода «доверие» со стороны руководства, которое он должен оправдать. Хотелось бы подчеркнуть, что исследования Сименса проходили в странах Западной Европы, где наиболее высока доля занятых в сфере услуг и где стандарты деловой этики невероятно высоки. Возможно, его выводы не вполне применимы, например, к Российским реалиям.

По данным других исследований [118], «взаимность» в отношениях между руководством и сотрудниками является важным мотивирующим фактором. Чувство справедливости и удовлетворенности благотворно сказывается на росте производительности.

Социальные нормы (social norms), вероятно, являются наиболее известным когнитивным искажением, влияющим на принятие решения. В общем виде они выражаются в том, что мнение человека (или решение) формируется под влиянием того, как оно может быть воспринято его окружением и какие это может иметь последствия. «Престижное потребление» (феномен, известный уже более века и впервые упомянутый Торстейном Вебленом в его книге «Теория праздного класса» [29]) является одним из вариантов влияния данного искажения на поведение потребителя, поскольку в данном случае полезность товара определяется тем, какое он может произвести на окружающих впечатление.

Третья часть искажений, выделенных в классификации Холдена, связана с противоречием между классическим утверждением о максимизирующем поведении экономического агента и отклонениями от этой модели.

Гиперболическое дисконтирование (hyperbolic discounting), или *непоследовательные временные предпочтения* (time-inconsistent preferences), проявляется в том, что события, которые произойдут в ближайшее время, имеют для человека большее значение, чем те, которые случатся нескоро [140]. Касается это искажение, в первую очередь, межвременного выбора. Сегодня во множестве учебников по ПЭ

приводится ставший классическим эксперимент [9]: испытуемому предлагают взять 5\$ сейчас или же 10\$ через неделю; несмотря на то, что даже без каких либо расчетов понятно, что идеальным рациональным решением было бы выбрать второй вариант, большинство испытуемых все-таки выбирает первый.

Идею гиперболического дисконтирования можно сформулировать и иначе: отдаленные негативные последствия событий могут не приниматься во внимание, ввиду наличия в ближайшей перспективе некоторых положительных последствий. Конкретным примером может служить загрязнение окружающей среды крупными промышленными производствами: перспектива быстрой прибыли не сопоставляется с отдаленными негативными последствиями в виде, например, разрушения экосистемы. То же касается и роста выбросов углекислого газа, которое продолжается, несмотря на многочисленные авторитетные исследования, показывающие, к каким катастрофическим последствиям это может привести.

Другой проблемой, связанной с гиперболическим дисконтированием, является проблема накопления сбережений [9, с. 125–126]: распространение и доступность потребительского кредитования привели к тому, что сегодня откладывают на будущее из своих доходов только единицы. В результате феноменально растет задолженность населения.

Ошибка изоляции (isolation error) – разделение событий и их результата. Например, отказ от незначительного риска, несмотря на то, что его принятие приведет к значительным положительным последствиям [146, с. 5].

Эндогенные предпочтения (endogenous preferences) – «предпочтения, которые не могут считаться заданными, но проявляются при индивидуальных внутренних ответах на внешние стимулы» [127]. Обычно подобные «предпочтения проявляются несколько неожиданным образом, выходящим за границы неоклассического представления об экономическом поведении.

В книге профессора MIT Дэна Ариэли «Поведенческая экономика» показан «механизм» работы эндогенных предпочтений [9]: некоторая компания, занимавшаяся сбором донорской крови, начала предлагать вознаграждение своим донорам,

и сразу после этого столкнулась с их резким оттоком. Казалось бы, следуя неоклассической модели, количество доноров должно было бы возрасти, поскольку возросла материальная выгода, однако эффект оказался противоположным. Связано это, очевидно, с тем, что материальный стимул в определенных ситуациях может быть второстепенным, или же вовсе не играть никакой роли: на первый план выходят другие мотивы человеческой деятельности.

Отвращение к потерям (loss aversion), или *эффект вложения* (endowment effect), предполагает, что индивид приписывает большую ценность объекту, которым он обладает. Неоклассическая теория утверждает, что индивид проявит склонность к обмену, если цена, предложенная за некоторый объект, находящийся в его собственности, будет выше уплаченной им ранее цены и сумме издержек на его содержание. Однако экспериментальные данные показывают, что это часто бывает не так [9, с. 150]: обладание объектом заставляет владельца переоценивать его реальную стоимость, поскольку опыт владения и пользования не позволяет более воспринимать объект отдельно от себя.

При *сокращающейся чувствительности* (diminishing sensitivity) индивид в большей степени воспринимает изменение дохода, близкое к некоторой точке отсчета [145]. Например, потеря 50 рублей из 100 кажется большей, чем потеря 50 рублей из 1000.

Как было сказано выше, сегодня выделяют не менее полусотни когнитивных искажений, которые могут в той или иной степени повлиять на экономическое поведение индивида.

Влияние каждого конкретного искажения на экономическую деятельность человека, масштабность последствий для различных сфер его жизни представляют собой перспективное направление изучения, как для экономической теории, так и для психологии.

Эвристикам и когнитивным искажениям была посвящена одна из первых совместных статей Дэниеля Канемана и Амоса Тверски, а в дальнейшем и они, и их последователи посвятили множество работ этой проблеме.

С точки зрения психологии, подробные «элементы» процесса мышления могут восприниматься как «особенности», существенные характеристики. Но для экономики, в которой столько лет господствовало представление о человеке, как об абсолютно предсказуемом и рациональном, эвристики были чем-то вроде «отклонений от нормы». Впоследствии такое представление закрепилось у множества сторонников ПЭ. Более того, такие идеи, как «подталкивания» («nudge») и либертарианский патернализм, предлагают, как раз бороться с тем, к чему человека могут привести эвристики и искажения. К тому же исследования, связанные с межвременным выбором, показывают, что человек может часто не учитывать свои будущие нужды и потребности, и совершать поступки которые ему сегодня принесут некоторое удовольствие, но нанесут вред в дальнейшем. С этих позиций, эвристики и когнитивные искажения воспринимаются как фактор, «препятствующий» достижению благополучия человеком.

Надо заметить, что далеко не все разделяют такую точку зрения, в том числе и Даниель Канеман. В своей книге-бестселлере «Думай медленно... решай быстро» [42], он неоднократно говорит о важности и необходимости интуитивных решений в любых областях нашей жизни, впрочем, напоминая о том, что они могут и подвести.

Немецкий психолог, Герд Гигеренцер, много лет посвятивший изучению эвристик, видит их совсем под другим углом. Для него эвристика, которую использует человек – это вполне разумный «способ» принимать решения, за которым стоит много тысячелетий эволюционного развития человеческого разума [138].

Эвристики, по мнению Гигеренцера, являются оптимальным способом принятия решения в условиях неопределенности, тогда как на сложный, основанный на строгой математической логике и вычислениях анализ можно полагаться только в условиях риска, когда можно понять вероятности наступления тех или иных событий [111]. Однако и последний может не быть лучшим выбором, если нет достаточного времени для принятия решения. Другими словами, эвристики в таком слу-

чае – это оптимальная модель принятия решения для человека в условиях ограниченной рациональности; эта концепция получила название **«быстрых и экономичных эвристик»** («fast and frugal heuristics») [139].

С этой концепцией тесно связана другая: **«экологическая рациональность»**¹⁵ («ecological rationality») [215]. Герд Гигеренцер дал этому понятию следующее определение: «В отличие от аксиоматического определения рациональности, которое дают в экономических моделях, экологическая рациональность предполагает, что оценка процесса принятия решения не может восприниматься изолированно, строго на уровне индивидуального внутреннего логического соответствия индивида. Скорее, процесс принятия решения должен оцениваться в контексте того, насколько хорошо он подходит к окружающей обстановке, в которой используется» [215, с. 425].

Контекст, фокус и идеи Гигеренцера отличаются от работ многих других специалистов по ПЭ. Гигеренцер, будучи психологом, пытался более детально изучать эвристики, с самого начала рассматривая их не как некоторый «недостаток», а как сложную, важную и интересную особенность человеческого мышления.

Мы используем эвристики каждый день. Некоторые из них сформировались сами, другие мы можем «создавать» при необходимости, придумывая простые алгоритмы решения каких-либо бытовых задач. Эвристики используются учеными, врачами, специалистами любых профессий.

Гигеренцер приводит интереснейший пример того, как эвристика используется в бизнесе: так называемое «правило перерыва» («the hiatus rule») [104, с. V]. По этому правилу, следует исключать из списка активных клиентов, которым отправляется информационная рассылка, тех, кто не совершал покупки на протяжении какого-то времени. Результаты исследований, на которые ссылается Гигеренцер, показывают, что применение этого элементарного правила почти всегда дает лучший или равный (обычно отклонение не более 10 %) результат, по сравнению

¹⁵ В отечественной литературе под экологической рациональностью чаще всего понимается рациональное (и/или бережное) отношение к природе, следование экологическим стандартам и т.п. У Гигеренцера – это учет влияния факторов внешней среды при принятии решения.

со сложными многофакторными регрессионными моделями оценки активности клиентов [104, с. V–VI].

Получается, что использование эвристик важно, даже необходимо для бизнеса. Возникает вопрос: а стоит ли тогда с ними «бороться» с помощью либертарианского патернализма, «подталкиваний», других «экономико-психологических» уловок, как рекомендуют многие ученые?

Возможно, «удачная» эвристика часто дает положительный результат. Но сколько это, часто? Ответ на этот вопрос сложно получить, он будет зависеть от массы факторов, которые очень сложно учесть даже в хорошо спланированном и подготовленном исследовании. Если обратиться к работе Гигеренцера, в которой он рассказывает об эффективности «правила перерыва», то там речь идет о 77–83%: в стольких случаях использование эвристики было эффективно [104, с. V–VI]. И это, безусловно, хороший результат для отдела маркетинга. Но во многих других случаях такого результата не бывает достаточно. Даже если речь идет о конкретном человеке, многие решения могут оказать слишком сильное влияние на его жизнь, следовательно, они должны быть предельно точно взвешены.

Основные выводы, которые можно сделать из работ Гигеренцера, следует свести к следующим:

1. Изучение процесса принятия решения еще не окончено. Эвристики и их природа требуют детального дальнейшего изучения.

2. Само наличие дискуссии в рамках ПЭ (а не только критика «идейных» противников) говорит о том, что некоторые концептуальные положения теории, возможно, еще требуют доработки. Впрочем, это также означает, что существует значительный потенциал для развития.

3. Нам следует многому «научиться» у нашего мозга: изучение отточенного эволюцией за сотни тысяч лет процесса мышления может дать интересные идеи для оптимизации разных сторон хозяйственной деятельности.

Герд Гигеренцер приводит интересный факт, продолжая свои рассуждения: нобелевский лауреат Гарри Марковиц, известный своей портфельной теорией, подбирая инвестиционный портфель для своих пенсионных сбережений, вместо того,

чтобы использовать свою собственную модель, просто поровну распределил средства между несколькими типами бумаг (одна из самых простых и известных эвристика: $1/N$) [104, Сс IX].

Возможно, многие молодые ученые, вдохновленные первыми работами по поведенческой экономике, могут сделать ошибочный вывод о том, что «математизированное» и подчиненное строгой логике рассуждение всегда лучше интуитивного. Очевидно, что это не так, даже если речь идет о хозяйственной деятельности. Очень часто даже само знание не может быть выведено из стройной логической системы; оно является следствием не всегда постижимого интуитивного механизма, который, в свою очередь, может оказаться намного сложнее, чем самые «объемные» математические модели.

3.3 Основные недостатки поведенческой экономики и пути ее дальнейшего развития

Критика и недостатки поведенческой экономики.

Основная критика ПЭ касается в первую очередь методов, которые используются для получения новых данных. Так, например, можно выделить следующие недостатки экспериментов:

1. Они не всегда соответствуют реальным условиям, следовательно, отсутствует мотивация, соответствующая жизненным ситуациям.
2. Часто используются незначительные вознаграждения или их суррогаты, а о риске реальных потерь не может быть и речи. Также часто вопрос ставится только гипотетически.
3. Участники могут быть знакомы с сутью эксперимента.

Очень много вопросов вызывают методы нейроэкономики: так, методы регистрации активности мозга – довольно новый способ исследования. Например, наличие электрической активности в той или иной части мозга не может приводить к однозначному заключению о наличии причинно-следственных связей. То же касается и биохимических исследований.

Использование ярлыка «нерациональность» по отношению к некоторым действиям так же вызывает определенные споры. Все-таки выбор, сделанный в пользу текущего потребления, пускай и влекущий негативные последствия в далеком будущем, может быть вполне осознанным и до определенной степени «рациональным», по крайней мере он может согласовываться с внутренними установками индивида.

Более того, противники ПЭ могут говорить о том, что конкуренция должна быстро вытеснить с рынка «слишком нерациональных» агентов. Аргумент, возможно, справедлив в некоторых случаях. Но о каких конкурентах может идти речь, если нерациональное поведение проявляется, например, в невнимании к своему здоровью и расходам?

Даже если согласиться с тем, что многие индивиды могут часто вести себя пусть даже крайне «нерационально», остается неясным, как могут проявляться на макроуровне эти действия, или же рынок сможет их «нивелировать»?

Отдельного внимания заслуживает критика некоторых выводов из нормативной ПЭ, которые, как было уже сказано ранее, в основном касаются использования архитектуры выбора на микроуровне и некоторых ограничений на макроуровне.

Противники этих методов часто говорят о том, что в задачи государства не должно входить навязывание какого-либо выбора потребителю. Тем не менее они оставляют за производителями товаров и услуг такое право, реализация которого может идти скорее во вред. Опять же, данная дискуссия выходит за рамки экономической теории, так же, как и дискуссия о вопросах введения ограничений на финансовых рынках: в обоих случаях довольно сложно оценить возможные негативные последствия.

Также существовала точка зрения, что не стоит выделять ПЭ в отдельную школу экономической мысли, а тем более говорить о ее «революционной роли» в современной экономической теории на том основании, что она представляет из себя только лишь набор разрозненных данных о единичных явлениях. Данный тезис уже давно потерял актуальность: ПЭ стала полноценной частью экономической науки, получившей широчайшее признание.

Определенным недостатком ПЭ является также и то, что эксперименты проводятся с ограниченными группами лиц, в западных ВУЗах, преимущественно со студентами. При этом не уделяется внимания изучению различий в поведении представителей разных национальностей, возрастных групп, представителей различных профессий и т.п. Однако, стоит заметить, что в США любые вопросы, связанные с выявлением каких-либо различий между группами людей, объединенных какой-либо одной характеристикой, будь то профессия, пол или уровень образования, являются очень «чувствительной» темой, поскольку могут быть восприняты публикой, как проявление дискриминации.

Таким образом, основная критика ПЭ касается следующего:

- 1) методологии ее исследований;
- 2) неясности последствий «нерационального» поведения отдельных индивидов для экономики и рынка в целом;
- 3) этических вопросов, связанных с применением «подталкиваний» и «либертарианского патернализма»;
- 4) экстраполяции данных об особенностях мышления и поведения ограниченной группы лиц, которые участвовали в испытаниях, на любых возможных участников экономических отношений;
- 5) ограниченности возможностей прикладного применения полученных теорий.

Перспективы и пути развития поведенческой экономики

Поскольку ПЭ – сравнительно молодое и все еще развивающееся направление экономической теории, одним из самых интересных вопросов, связанных с ее изучением, становится выявление перспектив и путей ее дальнейшего развития.

Можно предположить, что основные исследования в ближайшее время будут идти в следующих направлениях:

- 1) углубление и совершенствование знаний об особенностях человеческого мышления при принятии решений;
- 2) пересмотр положений существующей теории на предмет соответствия новым данным;
- 3) изучение возможностей применения полученной информации на практике в различных сферах общественной жизни.

В первом случае возможен значительный прогресс за счет использования новых методов исследований. Большой потенциал имеет нейроэкономика, в рамках которой проводится все больше разнообразных экспериментов, которые дают часто неожиданные и интересные результаты.

Новые возможности компьютерного моделирования, вероятно, позволят строить более сложные модели поведения человека, которые могли бы учитывать все то многообразие данных, которые уже накоплено в ПЭ.

Большой интерес могут представлять долгосрочные эксперименты, которые могли бы показать, какие последствия для жизни человека могут иметь те или иные особенности его когнитивной системы (например, большая или меньшая выраженность использования различных эвристик и искажений), а также как они могут меняться со временем.

Еще один важный вопрос – какие эвристики и искажения обусловлены биологической природой человека или его социальной средой, а какие приобретены им в течение жизни? На какие из них можно «воздействовать», а какие из них «неискоренимы»?

В эпоху развития цифровой экономики актуальность приобретает проблема влияния «диджитализации» на все стороны жизни человека. В связи с этим возникают следующие вопросы: как изменится мышление и, как следствие, особенности принятия решений и поведение человека в цифровую эру? Окажет ли она существенное воздействие на существующий порядок вещей? Насколько сильны будут

различия между ныне живущими людьми и представителями следующих поколений, которые с самых ранних лет начинают взаимодействовать с техникой?

Постепенно накапливающиеся знания, скорее всего, приведут к пересмотру некоторых положений существующей теории. Вероятно, талантливые исследователи смогут найти способы по-новому взглянуть на суть каких-либо экономических явлений и процессов. Актуальным будет оставаться вопрос изучения влияния «нерационального» поведения на макроуровне.

Можно предположить, что ключевой перспективой развития ПЭ станет формирование **Сравнительной поведенческой экономики**. Основной задачей данного направления должно стать выявление различий в особенностях мышления, оказывающих влияние на экономическую деятельность, представителей разных наций, культур и т.п.

В рамках этого направления можно было бы получить также данные о различиях в моделях поведения (и, конечно же, их психологических причинах), проводя сравнительный анализ по множеству возможных критериев: между городским и сельским населением, людьми разного пола и возраста, представителями различных профессий, людьми, имеющими различное образование. Безусловно, для получения качественных результатов потребовались бы очень масштабные исследования, но они бы могли значительно обогатить экономическую теорию.

В том, что касается вопросов изучения прикладного применения ПЭ, можно также выделить несколько направлений:

- 1) возможности и методы «корректировки» поведения в сторону большей рациональности;
- 2) адаптация моделей мышления (эвристик, в первую очередь) для практической деятельности («учиться у мозга», если перефразировать Г. Гигеренцера);
- 3) обучение «правильным» и эффективным эвристикам людей, например, для нужд профессиональной деятельности;
- 4) способы решения или, хотя бы, сокращения вреда с учетом методов ПЭ от наиболее актуальных проблем глобальной экономики, таких как: неравенство в

распределении доходов и бедность, неэффективное использования ресурсов, загрязнение окружающей среды, демографические проблемы, дискриминация и коррупция;

5) построение стратегий эффективного развития для различных стран и регионов, с учетом их специфики (чему немало бы поспособствовало развитие Сравнительной ПЭ);

6) решение проблем, которые обозначены в 4 и 5 пунктах, было бы достижимо в случае построения механизма эффективного **внедрения в общественную жизнь новых институтов**, что могло бы стать также одним из наиболее интересных направлений развития ПЭ, поскольку данный вопрос может быть, скорее всего, решен только в рамках свойственного ей междисциплинарного подхода. Назвать это направление можно было бы **«архитектурой» или «моделированием» новых институтов**.

Выводы по главе 3

Поведенческая экономика представляет из себя полностью оформившееся направление экономической мысли, несмотря на некоторую ограниченность своих выводов. Более того, поведенческая исследовательская программа начинает вытеснять Неоклассическую.

«Жесткое ядро» ядро поведенческой программы представлено взаимосвязанными и фундаментально обоснованными положениями, которые отражают принципы поведения человека в реальной ситуации, связанной с принятием почти любого решения.

Этот прочный (и постоянно улучшающийся) фундамент теории, возможно, сможет привести к постепенному пересмотру некоторых устоявшихся положений, возникших в рамках Неоклассики.

Несомненно, ПЭ имеет некоторые недостатки, однако большая часть из них преодолима. Следует отметить, что получение новых данных не всегда позволяет полностью прояснить поставленные вопросы, иногда ставя исследователей перед новыми. Так произошло и в случае с ПЭ: проведенные исследования по особенностям мышления, проведенные преимущественно среди «однотипных» испытуемых, остро поставили вопрос о том, насколько можно экстраполировать эти данные на всю массу экономических агентов. На этом фоне возникает необходимость в новых исследованиях, которые бы позволили разобраться с этой проблемой.

Параллельно возникает необходимость исследования возможности практического применения достижений ПЭ для достижения более эффективного функционирования экономической системы.

Заключение

На основании поставленных задач в результате проведенного исследования были получены следующие выводы.

1. Проведенный анализ развития экономической мысли позволил выявить предпосылки возникновения поведенческой экономики как нового направления экономической теории, которые можно разделить на 3 группы: социально-экономические, научные и технологические. Раскрыта роль каждой группы предпосылок в становлении и развитии ПЭ.

В качестве научных предпосылок формирования и развития ПЭ можно выделить следующее:

- утверждение в экономической науке к середине XX века в качестве основной модели человеческого поведения концепции Homo Economicus и создание Теории ожидаемой полезности;

- обоснование М. Фридманом методологических оснований экономической теории, заключающихся в отказе от использования реалистичных предпосылок для построения абстрактных теоретических моделей;

- накопление данных о существовании устойчивых отклонений от рациональной модели поведения (парадоксы М. Алле и Д. Элсберга);

- упадок бихевиоризма и зарождение когнитивной психологии в США, в результате чего основное внимание психологических исследований концентрируется на проблемах, связанных с мышлением человека;

- выдвижение Г. Саймоном предположения об «ограниченной рациональности» человека.

Выделенные выше предпосылки способствовали сдвигу фокуса научных исследований на особенности мышления человека, выходящие за рамки традиционного представления о рациональности, а также созданию аналитического аппарата для построения новой теории.

В качестве социально-экономических предпосылок можно выделить следующее:

- периодические кризисные явления в экономике приводят к распространению мнения о неточности некоторых положений господствующей экономической теории (экономики мейнстрима);

- на фоне роста благосостояния населения, возникаю новые социально-экономические проблемы, вызванные устойчивыми отклонениями от рациональной модели поведения (массовые проблемы со здоровьем, в первую очередь «эпидемия» метаболического синдрома; недостаточные пенсионные накопления населения; невнимание к приобретению страховых продуктов и необдуманно рискованные инвестиции), которые наносят значительный как отдельным гражданам, так и экономике в целом;

- возникает потребность в дополнительной аргументации необходимости усиления роли государства в экономике на фоне возрастания его социальной ответственности (которая стала все более часто прокламироваться в политических программах).

Социально-экономические предпосылки оформили «запрос» общества и государства на новые теории, в рамках которых могли бы решаться вышеуказанные проблемы.

Технологические предпосылки заключаются в появлении и интегрировании новых технических возможностей для анализа и формирования новой науки:

- развитие компьютерной техники в 80-е годы приводит к возможности анализа большого массива данных, и на фоне этого выявляются «аномалии» на финансовых рынках (отклонения от Гипотезы эффективного рынка);

- появление фМРТ приводит к возникновению нейроэкономики: более детальное изучение взаимосвязи активности мозга и биохимических процессов с процессами мышления и принятия решений;

- развитие коммуникационных технологий приводит к быстрому распространению информации о достижениях ПЭ, а также создает возможность для «децентрализованной и международной» работы.

2. Выделение доминирующих методов исследований в ключевых работах в области ПЭ позволило разработать новую периодизацию ее истории, выделив 3 этапа, на каждом из которых внедрялся новый метод исследования, который позволил развивать данное направление:

1) Интроспективная ПЭ (1950-е – 1970-е гг.), для которой было характерно построение теорий на основе аналитической интроспекции.

Основные характеристики этапа:

- все вышеперечисленные теории строились на основе аналитической интроспекции;
- исследования крайне редко были междисциплинарными,
- носили описательный характер,
- выводы могли иметь крайне «широкую» и не вполне определенную трактовку, в результате чего на их основании сложно было строить модели и прогнозы, однако они позволили несколько расширить представления об экономических процессах.

2) Когнитивная ПЭ (конец 1970 – 1990-е гг.), в большей степени опиравшаяся на экспериментальное изучение процесса принятия решений в методологических рамках когнитивной науки.

На данном этапе формируется теоретический фундамент ПЭ, а также задается вектор ее дальнейшего развития: ученые зарегистрировали десятки устойчивых особенностей человеческого мышления, эвристик и искажений, которые не вписывались в неоклассическую модель принятия решений.

Все исследования носят междисциплинарный характер, в основном на стыке экономики, когнитивной психологии и, в некоторых случаях, социологии и антропологии.

3) Психофизиологическая ПЭ (середина 1990-х – н.в.), исследования которой в большинстве своем находятся на стыке экономики, биологии, нейробиологии и психологии.

Этот этап характеризуется следующим:

- на фоне нового формата экспериментальных исследований укрепляется авторитет ПЭ, поскольку приводятся все более неопровержимые доказательства выдвинутым гипотезам;

- появляются новые теории, которые уже имеют больший теоретический «охват» по сравнению с более ранними работами, такие как, например, Гипотеза адаптивного рынка Эндрю Ло, Экономика идентичности Акерлофа и Крэнтон, двухсистемная модель принятия решений Канемана и др.;

- на фоне накопленных знаний об особенностях человеческого поведения делается попытка определить причины кризисных явлений в экономике в контексте нового знания (например, в работах «Иррациональный оптимизм» Шиллера и «Animal Spirit» Акерлофа и Шиллера);

- сразу несколькими авторами выдвигаются идеи о необходимости «манипулирования» человеческим поведением с целью сокращения ущерба от нерационального поведения (Либертарианский и Асимметричный патернализм, «Подталкивания»), таким образом приводится дополнительная аргументация в пользу большего вмешательства государства в экономическую и социальную жизнь;

- некоторые идеи ПЭ внедряются в практику (план 401к, пенсионная реформа Обамы), ряд специалистов приглашается на административные должности;

- выходит много литературы по ПЭ, в которой в доступной форме излагают основные идеи ПЭ, что способствует ее популяризации.

3. Раскрыто научное содержание понятия поведенческая экономика.

Междисциплинарность исследований, проводимых в рамках поведенческой экономики, вышла на нетипичный для экономической теории уровень. Сегодня исследования проходят на стыке экономики, психологии, социологии, антропологии, нейробиологии и других наук. Примечательно, что многие достижения ПЭ нельзя однозначно отнести только к экономической теории: полученные выводы обогащают каждую из вышеперечисленных наук.

Уже сейчас можно выделить позитивную и прикладную ПЭ.

Позитивная ПЭ на основе изучения процесса человеческого мышления строит дескриптивно точные модели его поведения, а также изучает последствия этого поведения для хозяйственной деятельности.

В рамках Позитивной ПЭ с помощью экспериментов выявляются устойчивые отклонения от рациональной модели мышления (эвристики и искажения). С помощью полученных результатов расширяется понимание сложных и многогранных процессов, которые стоят за мышлением и принятием решений индивидами.

На основании полученных результатов появляется возможность строить модели, которые бы характеризовали именно поведение "реальных" людей в хозяйственной деятельности, не абсолютизируя их рациональность, как это было принято в экономической теории на протяжении многих лет.

Несмотря на множество открытий, сделанных в данной области, это направление имеет еще значительные перспективы развития.

Прикладная ПЭ пытается на практике применить полученные знания. В отличие от неоклассического варианта, экономическая политика, построенная на основаниях ПЭ, делает акцент на улучшении качества жизни, большей эффективности на микроуровне, причем не только хозяйственной деятельности, но и многих других аспектов как частной, так и общественной жизни, и достигнуть этого она предлагает в первую очередь за счет внутренних ресурсов человека (т.е., фактически, поспособствовав его правильному выбору).

При этом на основании данных позитивной части теории делается также заключение о необходимости корректировок экономической политики на макроуровне, которые бы в первую очередь выражались во введении определенных ограничений на финансовых рынках.

4. Автором были выделены и систематизированы основные положения ПЭ, характеризующие особенности человеческого мышления, влияющие на принятие решений.

1. Двойственная природа процесса принятия решения.
2. Пределы когнитивных способностей, которые включают:
 - «Satisficing».

- Ограниченность естественными «барьерами», как внутренними, так и внешними: временем, имеющейся информацией, вычислительными способностями.

- Использование эвристик и когнитивных искажения.
- Восприятие информации в контексте (reference point).
- Разная реакция на потери и доходы («по модулю»).
- Влияние эмоций.

3. Влияние социального контекста, к которому относится:

- Стадность («herding»).
- Информационные каскады.
- Влияние норм.
- Влияние идентичности.
- Неприятие несправедливости.

4. Непоследовательность при межвременном выборе.

- Человек не учитывает отдаленные последствия своих действий
- Предпочитает текущее потребление.
- Удовольствие от «настоящего момента» доминирует при принятии решений.

5. Выявлены и проанализированы основные проблемы и недостатки ПЭ, а также предложены пути их преодоления.

Основные проблемы и недостатки ПЭ касается следующего:

1. Фрагментарность полученных результатов.
2. Методология исследования - спорность методологии экспериментальных психологических исследований в том числе.
3. Неясность последствий «нерационального» поведения отдельных индивидов для экономики и рынка в целом.
4. Этические вопросы, связанные с применением «подталкиваний» и «либертарианского патернализма».

5. Экстраполяция данных об особенностях мышления и поведения ограниченной группы лиц, которые участвовали в испытаниях, на любых возможных участников экономических отношений.

6. Ограниченность возможностей прикладного применения полученных теорий.

Поскольку ПЭ – сравнительно молодое и все еще развивающееся направление экономической теории, одним из самых интересных вопросов, связанных с ее изучением, становится выявление перспектив и путей ее дальнейшего развития.

Можно предположить, что основные исследования в ближайшее время будут идти в следующих направлениях:

1. Углубление и совершенствование знаний об особенностях человеческого мышления при принятии решений.

2. Пересмотр положений существующей теории на предмет соответствия новым данным.

3. Изучение возможностей применения полученной информации на практике в различных сферах общественной жизни.

В первом случае возможен значительный прогресс за счет использования новых методов исследований. Большой потенциал имеет нейроэкономика, в рамках которой проводится все больше разнообразных экспериментов, которые дают часто неожиданные и интересные результаты.

Новые возможности компьютерного моделирования, вероятно, позволят строить более сложные модели поведения человека, которые могли бы учитывать многообразие данных, накопленное в рамках ПЭ.

Большой интерес могут представлять долгосрочные эксперименты, которые могли бы показать, какие последствия для жизни человека могут иметь те или иные особенности его когнитивной системы (например, большая или меньшая выраженность использования различных эвристик и искажений), а также как они могут меняться со временем.

Еще один важный вопрос – какие эвристики и искажения обусловлены биологической природой человека или его социальной средой, а какие приобретены

им в течение жизни? На какие из них можно «воздействовать», а какие из них «неискоренимы»?

В эпоху развития цифровой экономики актуальность приобретает проблема влияния «диджитализации» на все стороны жизни человека. В связи с этим возникают следующие вопросы: как изменится мышление и, как следствие, особенности принятия решений и поведение человека в цифровую эру? Окажет ли она существенное воздействие на существующий порядок вещей? Насколько сильны будут различия между ныне живущими людьми и представителями следующих поколений, которые с самых ранних лет начинают взаимодействовать с техникой?

Постепенно накапливающиеся знания, скорее всего, приведут к пересмотру некоторых положений существующей теории. Актуальным будет оставаться вопрос изучения влияния «нерационального» поведения на макроуровне.

Можно предполагать, что ключевой перспективой развития ПЭ станет формирование Сравнительной поведенческой экономики. Основной задачей данного направления должно стать выявление различий в особенностях мышления, оказывающих влияние на экономическую деятельность, представителей разных наций, культур и т.п.

В рамках этого направления можно было бы получить также данные о различиях в моделях поведения (и, конечно же, их психологических причинах), проводя сравнительный анализ по множеству возможных критериев: между городским и сельским населением, людьми разного пола и возраста, представителями различных профессий, людьми, имеющими различное образование. Безусловно, для получения качественных результатов потребовались бы очень масштабные исследования, но они бы могли значительно обогатить экономическую теорию.

В том, что касается вопросов изучения прикладного применения ПЭ, можно также выделить несколько направлений:

1. Возможности и методы «корректировки» поведения в сторону большей рациональности.
2. Адаптация моделей мышления (эвристик, в первую очередь) для практической деятельности («учиться у мозга», если перефразировать Г.Гигеренцера).

3. Обучение «правильным» и эффективным эвристикам людей, например, для нужд профессиональной деятельности.

4. Способы решения или, хотя бы, сокращения вреда с учетом методов ПЭ от наиболее актуальных проблем глобальной экономики, таких как: неравенство в распределении доходов и бедность, неэффективное использования ресурсов, загрязнение окружающей среды, демографические проблемы, дискриминация и коррупция.

5. Построение стратегий эффективного развития для различных стран и регионов, с учетом их специфики (чему немало бы поспособствовало развитие Сравнительной ПЭ).

По результатам проведенного исследования сделан вывод о все возрастающей роли ПЭ в современной экономической науке, в связи с чем можно сформулировать следующие рекомендации:

1. Возникает необходимость внедрения курса ПЭ в образовательные программы подготовки по экономическим и смежным специальностям.

2. Следует рассмотреть возможность корректировки образовательных программ по экономическим специальностям с учетом все возрастающей междисциплинарности экономических исследований. Современный экономист должен иметь достаточно глубокое и структурированное знание о психологии. Немаловажно также знакомство с основами так называемых «когнитивных наук».

3. Для формирования взвешенной критической позиции относительно использования средств ПЭ (таких, как «подталкивания», архитектура выбора и т.п.), необходимо развитие дискуссии об этических вопросах, связанных с возможными границами влияния государства на частную и общественную жизнь.

Есть основания полагать, что основные перспективы дальнейшего изучения роли ПЭ в развитии экономической науки в первую очередь будут связаны с систематизацией результатов ее многочисленных исследований и их сопоставлением с положениями неоклассической теории и других направлений экономической мысли на предмет наличия противоречий.

Список литературы

1. Абель, Э. Макроэкономика / Э. Абель, Б. Бернанке. – СПб. : Питер, 2008.
2. Акерлоф, Дж. [Интервью] / Дж. Акерлоф // Экономическая социология. – 2002. – т. 3. - № 4. - С. 6-12.
3. Акерлоф, Дж. Spiritus Animalis: или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / Дж. Акерлоф, Р. Шиллер; пер. с англ. Д. Прияткина; под научн. ред. А. Суворова; вступ. ст. С. Гурьева. – М. : Юнайтед Пресс, 2010. – 273 с.
4. Акерлоф, Дж. Поведенческая макроэкономическая теория и макроэкономическое поведение / Дж. Акерлоф. – Эковест. – 2004. – № 4-2. – С. 188–228.
5. Акерлоф, Дж. А. Идентичность и экономика организаций / Дж. А. Акерлоф, Р. Е. Крэнтон // Российский журнал менеджмента. – 2010. – т. 8. - № 2. – С. 107–130.
6. Акерлоф, Дж. А. Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют, кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько несчастны / Дж. А. Акерлоф, Р. Е. Крэнтон. – М. : Карьера Пресс. – 2010. – 224 с.
7. Алескеров, Ф. Т., Курапова М. С., Мещерякова Н. Г., Миронюк М. Г., Швыдун С. В. Сетевой подход в изучении межгосударственных конфликтов / Ф. Т. Алескеров, М. С. Курапова, Н. Г. Мещерякова и др. // Политическая наука. - 2016. - № 4. - С. 111-136.
8. Американцы против табачных компаний. Как отсудить миллион (2001–2014) [Электронный ресурс] // Сайт www.us-visa.ru. – Режим доступа: <http://www.us-visa.ru/info/life/lawsuits.htm/> (дата обращения: 11.01.2017).
9. Ариэли, Д. Поведенческая экономика / Д. Ариэли. – М. : Манн, Иванов и Фарбер, 2013. – 296 с.
10. Бартенев, С. А. История экономических учений : учебник / С. А. Бартенев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Магистр, ИНФРА-М, 2013. – 478 с.
11. Беккер, Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Г. С. Беккер. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.

12. Белянин А. Дэниел Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого поведения (Нобелевская премия за чувство реальности) // Вопросы экономики. – 2003. – № 1. – С. 4–23.
13. Бернштейн, С. Н. Современное состояние теории вероятностей / С. Н. Бернштейн. – М. : Книга по Требованию, 2012. – 45 с.
14. Бетс, Г. Бизнес. Толковый словарь / Г. Бетс, Б. Брайндли, С. Уильямс [и др.]; общая ред. И. М. Осадчей – М. : ИНФРА-М, 1998. – 760 с.
15. Блауг, М. 100 великих экономистов до Кейнса / М. Блауг. – СПб. : Экономикс, 2008. – 352 с.
16. Блауг, М. 100 великих экономистов после Кейнса = Great Economists since Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past / М. Блауг. – СПб. : Экономикс, 2009. – 352 с.
17. Блауг, М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют / М. Блауг. – М. : Журнал «Вопросы экономики», 2004. – 416 с.
18. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М. : Дело, 1996. – 688 с.
19. Большой психологический словарь / сост. Б. Мещеряков, В. Зинченко – М. : Олма-пресс, 2004. – 666 с.
20. Борисов, А. Ю. Эволюция концепции человеческой рациональности в экономической теории второй половины XX в. / А. Ю. Борисов // Вестник Российского Государственного Торгово-Экономического Университета. – 2014. – № 3. – С. 21–26.
21. Борисов, А. Ю. Экономика идентичности – новый этап развития поведенческой экономики / А. Ю. Борисов // Риск: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – М. : - 2017. – № 1. – С. 71–76.
22. Борисов, А. Ю. Поведенческие финансы как новый этап развития финансовой науки / А. Ю. Борисов // Экономика и предпринимательство. – М. : - 2017. – № 8 (ч. 4). – С. 144–147
23. Борисов, А. Ю. Развитие поведенческой макроэкономики / А. Ю. Борисов // Инновации и инвестиции. – М. : - 2017. – № 9. – С. 31–34.

24. Борисов, А. Ю. Поведенческая экономика и налогообложение / А. Ю. Борисов // Инновации и инвестиции. – М. : 2017. – № 10. – С. 42–45.
25. Борисов, А. Ю. Когнитивные искажения и экономическое поведение / А. Ю. Борисов // Современная наука, серия «Экономика и право». – М. : - 2017. – № 11. – С. 3–6.
26. Борисов, А. Ю. Формирование основных положений Поведенческой экономики в работах Даниэля Канемана и Амоса Тверски / А. Ю. Борисов // Евразийский юридический журнал. – М. : 2017. – № 9. – С.363–365
27. Борисов, А. Ю. Прикладная поведенческая экономика: асимметричный патернализм, либертарианский патернализм и «подталкивания» / А. Ю. Борисов // Георгий Валентинович Плеханов: жизнь, деятельность, осмысление творческого наследия: монография / под ред. Ф. Л. Шарова, Г. П. Журавлевой. – М. : Международный институт экономики и права, 2018.– С. 460–466.
28. Борусяк, Л. Обыденный сексизм: существует ли в России равноправие полов [Электронный ресурс] / Л. Борусяк, А. Левинсон. // Сайт www.rbc.ru. – 13.04.2016. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/opinions/society/13/04/2016/570e361f9a79477063c54efd> (дата обращения: 12.01.2017).
29. Веблен, Т. Б. Теория праздного класса / Т. Б. Веблен. – М. : Прогресс, 2011. – 365 с.
30. Вольчик, В. В. Поведенческая экономика и современные тенденции эволюции института собственности / В. В. Вольчик // Пространство экономики. – 2010. – № 2. – С. 71–78.
31. Вольчик, В. В. Экономическое поведение в контексте эволюции институтов / В. В. Вольчик, Т. А. Зотова // Пространство экономики. – 2010. – № 4. – С. 62–67.
32. Гнеденко, Б. Очерк по истории теории вероятностей / Б. Гнеденко. – М. : Либроком, 2013. - 88 с.
33. Громовик, Б. П. Разработка понятийной сущности составляющих нейроэкономики с точки зрения фармации / Б. П. Громовик, Л. М. Унгуриян // Научные ведомости БелГУ. Серия: Медицина. Фармация. – 2014. – № 24 (195). – С. 167–172.

34. Гундрун, Х. Трансплантация органов: этика или экономика? [Электронный ресурс] / Х. Гундрун, К. Польская // Сайт <http://inosmi.ru>. – 2013. – Режим доступа: <http://inosmi.ru/world/20130602/209610855.html> (дата обращения: 05.01.2017).

35. Гуревич, П. С. Проблема идентичности человека в философской антропологии / П. С. Гуревич // Вопросы социальной теории. – 2010. – Т. IV. – С. 63–87.

36. Джевонс, У. С. Деньги и механизм обмена = Money and the mechanism of exchange / У. С. Джевонс. – Челябинск : Социум, 2006. – (1875). – 186 с.

37. Джевонс, У. С. Политическая экономия / У. С. Джевонс. – СПб. : Народная польза, 1905. – 121 с.

38. Дрогобыцкий, И. Н. Поведенческая экономика: экзотика или наука? / И. Н. Дрогобыцкий // Мир новой экономики. – 2016. – № 3. – С. 94–105.

39. Жмуров, В. А. Большой толковый словарь терминов психиатрии / В. А. Жмуров. – М. : Джангар, 2010. – 864 с.

40. Зингалес, Л. Спасение капитализма от капиталистов: Скрытые силы финансовых рынков – создание богатства и расширение возможностей = Saving Capitalism from the Capitalists: Unleashing the Power of Financial Markets to Create Wealth and Spread Opportunity (2003) / Л. Зингалес, Р. Раджан. – М. : Институт комплексных стратегических исследований : ТЕИС, 2004. – 492 с.

41. Зинченко О. О., Белянин А. В., Ключарев В. А. Нейробиологические механизмы поддержания социальной нормы справедливости: обзор междисциплинарных исследований / О. О. Зинченко, А. В. Белянин, В. А. Ключарев // Журнал высшей нервной деятельности им. И.П. Павлова. 2018. Т. 68. № 1. С. 16-27.

42. Канеман, Д. Думай медленно... решай быстро / Д. Канеман. – М. : АСТ, 2013. – 625 с.

43. Канке, В. А. Философия экономической науки / В. А. Канке. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 384 с.

44. Капелюшников, Р. И. Поведенческая экономика и новый патернализм / Р. И. Капелюшников // Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики» : препринт WP3/2013/03. – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. – 76 с.

45. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Дж. М. Кейнс. - Эксмо. - 2007. — 960 с.
46. Кейнс Дж. Н. Предмет и метод политической экономии / Дж. Н. Кейнс. - М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 278 с.
47. Ключарев В. А., Шмидтс А., Шестакова А. Н. Нейроэкономика: нейробиология принятия решений / В. А. Ключарев, А. Шмидтс, А. Шестакова // Экспериментальная психология. - 2011. - т. 4. - № 2. - С. 14-35.
48. Когнитивная психология: история и современность. Хрестоматия / под ред. М. Фаликман и В. Спиридонова. – М., 2011. – С. 110–117.
49. Комаровская, М. В. Эволюция «Homo economicus» / М. В. Комаровская // Вестник МГИМО. – 2016. – № 1 (46). – С. 129–142.
50. Корбалан, Ф. Укрощение случайностей. Теория вероятностей / Фернандо Корбалан, Фернандо Санц; пер. с исп. – М. : Де Агостини, 2014. – 160 с.
51. Кругман, П. Почему экономическая наука бессильна [Электронный ресурс] / П. Кругман // Сайт republic.ru. – 09.09.2009. – Режим доступа: https://republic.ru/economics/pochemu_ekonomicheskaya_nauka_bessilna-130856.xhtml (дата обращения: 21.03.2014)
52. Лаборатория Мозга – Исследования [Электронный ресурс] // Сайт www.neiromarketing.ru. – 2009–2017. – Режим доступа: <http://www.neiromarketing.ru/research/index.htm> (дата обращения: 13.04.2017)
53. Левин, М. И. Экономические модели аддиктивного поведения / М. И. Левин // Финансы и бизнес. – 2008. – № 4. – С. 4–22.
54. Либман А. М. Социальный либерализм, общественный интерес и поведенческая экономика // Общественные науки и современность. – 2013. – № 1. – С. 27–38.
55. Лоутон, Г. Манипуляция сознанием: метод «локтя» [Электронный ресурс] / Г. Лоутон // Сайт www.strf.ru. – 2013. – Режим доступа: http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=222&d_no=62963#.WLPTqPKtca5 (дата обращения: 12.01.2013)

56. Менгер, К. Основания политической экономии / К. Менгер. – М. : Территория будущего, 2005. – 496 с.
57. Мечитов, А. И. Восприятие риска / А. И. Мечитов, С. Б. Ребрик. // Психологический журнал. – 1990. – № 3. – С 87-95.
58. Мизес, Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / Л. Мизес. – М. : Экономика, 2000. – 878 с.
59. Мухина, В. Мы все конформисты [Электронный ресурс] / В. Мухина // Сайт snob.ru. – 2010. – Режим доступа: <https://snob.ru/selected/entry/15051> (дата обращения: 14.11.2014)
60. Неверов, А. Н. Позитивная экономическая Наука и экономико-психологический подход / А. Н. Неверов // Пространство экономики. – 2011. – № 3-2. – С. 33–35.
61. Нейман, Дж. Теория игр и экономическое поведение / Дж. О. Нейман, Моргенштерн – М. : Наука, 1970. – 708 с.
62. Нобелевские лауреаты XX века. Экономика. Энциклопедический словарь / автор-составитель Л. Л. Васина. – М. : Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2001. – 336 с.
63. Пескова, А. В. Нейроэкономика и поведенческая экономика: источники синтеза / А. В. Пескова, М. С. Ковалевская // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. – 2016. – № 3. – С. 18–25.
64. Пономарева, С. И., Формирование нового типа рациональности в экономическом знании / С. И. Пономарева // Известия УрГЭУ. – 2015. – № 2 (58). – С. 6–11.
65. Рикардо, Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Д. Рикардо. – М. : Эксмо, 2009. – 960 с.
66. Рубини Н. Нуриэль Рубини, человек, который предсказал кризис [Электронный ресурс] / Н. Рубини // Сайт stringer-news.com. – 10.12.2006. – Режим доступа: <http://stringer-news.com/publication.mhtml?Part=50&PubID=10528> (дата обращения: 15.12.2016)

67. Скидельски, Р. Кейнс. Возвращение Мастера / Р. Скидельски; пер. с англ. О. Левченко; науч. ред. О. Замулин. – М. : Юнайт Пресс, 2011. – 253 с.
68. Словарь социолингвистических терминов / отв. ред. В. Ю. Михальченко. – М. : Российская академия наук. Институт языкознания. Российская академия лингвистических наук, 2006. – 312 с.
69. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Наука, 1993. – 570 с.
70. Талер, Р. Nudge. Архитектура выбора = Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness / Р. Талер, К. Санстейн. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 240 с.
71. Талер, Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать = Misbehaving: The Making of Behavioral Economics / Р. Талер. – М. : Эксмо, 2017. – 368 с.
72. Талер, Р. От Homo economicus к Homo sapiens / Р. Талер // Логос. – 2014. – № 1 (97). – С. 141–154.
73. Теория менеджмента : учебник для вузов / А. С. Никитин, С. С. Серебренников; ред. Г. Р. Латфуллин. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2014. – 458 с.
74. Трансплантация? Я за! Проект о трансплантации и органном донорстве [Электронный источник] // Сайт donor4life.ru. – 2017. – Режим доступа: <http://donor4life.ru/> (дата обращения: 15.01.2017)
75. Управление персоналом : учебник для вузов / под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 421 с.
76. Фаликман, М. Когнитивная революция в психологии [Электронный ресурс] / М. Фаликман // Сайт postnauka.ru. – 24.02.2015. – Режим доступа: <https://postnauka.ru/video/41682#!> (дата обращения: 16.01.2017)
77. Федоров, В. Современная российская идентичность [Электронный ресурс] / В. Федоров // Сайт wciom.ru. – 19.02.2014. – Режим доступа: https://wciom.ru/fileadmin/file/reports_conferences/2014/2014-02-19-ros_identichnost.pdf (дата обращения: 07.02.2017)

78. Фридман, М. Методология позитивной экономической науки / М. Фридман // THESIS. – 1994. – вып. 4. – С. 20–52.
79. Фрэнк, Р. Дарвиновская экономика. Свобода, конкуренция и общее благо / Роберт Фрэнк // Экономическая социология. – 2013. – № 1. – С. 54–71.
80. Хайек, Ф. Судьбы либерализма в XX веке / Ф. Хайек. – М. : ИРИСЭН, Социум, Мысль, 2009. – 335 с.
81. Халперн, Д. Психология критического мышления / Д. Халперн. – СПб. : Питер, 2000.
82. Шестакова А. Н., Буторина А., Осадчий А. Е., Штыров Ю. Ю. Магнитоэнцефалография – новейший метод функционального картирования мозга человека / А. Н. Шестакова, А. Буторина, А. Е. Осадчий // Экспериментальная психология. – 2012. – т. 5. – № 2. – С. 119-134.
83. Шиллер, Р. Иррациональный оптимизм. Как безрассудное поведение управляет рынками = Irrational Exuberance. Second Edition Revised & Updated / Р. Шиллер. – М. : Альпина Паблишер, 2013. – 422 с.
84. Шиллер, Р. Роберт Шиллер: Экономика мозга [Электронный ресурс] / Роберт Шиллер // Сайт www.vedomosti.ru. – 23.11.2011. – Режим доступа: https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2011/11/23/ekonomika_mozga (дата обращения: 06.02.2017)
85. Шмаков, А. В. Экономические представления о человеческом поведении. Как повлиять на выбор, нужно ли учиться рисовать, чтобы стать художником, и сможет ли «Буба» изменить экономическую науку? / А. В. Шмаков // Пространство экономики. – 2015. – № 4. – С. 96–131.
86. Шульгин, М. В. Предпосылки становления психолого-экономического метода анализа поведения / М. В. Шульгин // Известия ИГЭА. – 2013. – № 2. – С. 118–123.
87. Шульц, Д. Н. Наноуровень экономической иерархии / Д. Н. Шульц // Вестник ПГУ. Серия: Экономика. – 2014. – № 3. – С. 15–21.
88. Я и другие [видеозапись] / реж. Феликс Соболев; Киевнаучфильм. – Фильм вышел на экраны в 1971 г.

89. Яковлева, Е. А., Поведенческая экономика как область научного знания в современной экономической науке / Е. А. Яковлева // JER. – 2014. – № 2. – С. 62–69.
90. Akerlof, G. A. Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior / G. A. Akerlof // The American Economist. – 2003. – N 47 (1). – P. 25–47.
91. Akerlof, G. A. Economics and Identity / G. A. Akerlof, R. E. Kranton // The Quarterly Journal of Economics, Oxford University Press. – 2000. – Vol. 115 (3). – P. 715–753.
92. Akerlof, G. A. Identity and Schooling: Some Lessons for the Economics of Education / G. A. Akerlof, R. E. Kranton // Journal of Economic Literature, American Economic Association. – 2002. – Vol. 40 (4). – P. 1167–1201.
93. Akerlof, G. A. Identity and the Economics of Organizations / G. A. Akerlof, R. E. Kranton // Journal of Economic Perspectives, American Economic Association. – 2005. – Vol. 19 (1). – P. 9–32.
94. Akerlof, G. A. Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being / G. A. Akerlof, R. E. Kranton. – Ed. 1. – Princeton University Press, 2011. – N 9108, 06-2016. – (Economics Books). – 200 p.
95. Akerlof, G. A. Identity, Supervision, and Work Groups / G. A. Akerlof, R. E. Kranton // American Economic Review, American Economic Association. – 2008. – Vol. 98 (2). – P. 212–217.
96. Akerlof, G. A. Labor contracts as partial gift exchange / G. A. Akerlof // Quarterly Journal of Economics. – 1982. – N 97. – P. 543–569
97. Akerlof, G. A. The fair wage-effort hypothesis and unemployment / G. A. Akerlof, J. L. Yellen // Quarterly Journal of Economics. – 1990. – N 105.
98. Akerlof, G. A. The Motivation in Macroeconomics [Электронный ресурс] / G. A. Akerlof // Сайт www.aeaweb.org – Режим доступа: https://www.aeaweb.org/annual_mtg_papers/2007/0106_1640_0101.pdf.
99. Alm, J. Testing Behavioral Public Economics Theories in the Laboratory // J. Alm // National Tax Journal. – 2010. – N 63 (4, Part 1). – P. 635–658.

100. Angner, A. A Course in Behavioral Economics / A. Angner. – Palgrave Macmillan, 2012. – 272 p.
101. Anon. Brain scam? / Anon // Nature Neuroscience. – 2004. – N 7 (7). – P. 683–683.
102. Ariely, D. Three questions on Behavioral Economics [Электронный ресурс] / D. Ariely // Сайт danariely.com. – 2010. – Режим доступа: <http://danariely.com/2010/07/10/three-questions-on-behavioral-economics/> (дата обращения: 03.03.2017)
103. Asch, S. E. Effects of group pressure on the modification and distortion of judgments / S. E. Asch // Groups, leadership and men / H. Guetzkow (Ed.). – Pittsburgh, PA : Carnegie Press, 1951. – P. 177–190.
104. Behavioral Economics Guide [Электронный ресурс] // Сайт www.behavioraleconomics.com. – 2016. – Режим доступа: <https://www.behavioraleconomics.com/the-behavioral-economics-guide-2016/> (дата обращения: 04.02.2017)
105. Behavioral Finance [Электронный ресурс] // Сайт www.investopedia.com. – Режим доступа: <http://www.investopedia.com/terms/b/behavioralfinance.asp?ad=dirN&qo=investopediaSiteSearch&qsrc=0&o=40186> (дата обращения: 05.03.2017)
106. Big Think. Big Think Interview With Richard Thaler [Видео] // YouTube. – 2012. – Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=BWUtLSfb9zs> (дата обращения: 03.02.2017)
107. Bird, D. George Katona, 79, Leading Economist [Электронный ресурс] / D. Bird // Сайт www.nytimes.com. – 19.06.1981. – Режим доступа: <http://www.nytimes.com/1981/06/19/obituaries/george-katona-79-leading-economist.html> (дата обращения: 06.03.2017)
108. Black, F. Noise / Fischer Black // Journal of Finance. – 1985. – N 41 (3). – P. 529–543.
109. Black, F. The Pricing of Options and Corporate Liabilities / F. Black, M. Scholes // Journal of Political Economy. – 1973. – N 81 (3). – P. 637–654.
110. Blavatsky, P. Back to the St. Petersburg Paradox? / P. Blavatsky // Management Science. – 2005. – N 51 (4). – P. 677–678.

111. Brighton, H. The bias bias / H. Brighton, G. Gigerenzer // Journal of Business Research. – 2015. – N 68 (8). – P. 1772–1784.
112. Burger, D. Jack Treynor, Who Pioneered Modern Investment Theory, Dies at 86 [Электронный ресурс] / D. Burger // Сайт <https://www.bloomberg.com>. – 2016. – Режим доступа: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-05-12/jack-treynor-who-pioneered-modern-investment-theory-dies-at-86> (дата обращения: 05.02.2017)
113. Camerer, C. F. Prospect theory in the wild: Evidence from the field / C. F. Camerer // Choices, values, and frames / D. Kahneman, A. Tversky (eds.). – Cambridge : Cambridge University Press, 2000. – P. 288–300.
114. Camerer, C. Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for “Asymmetric Paternalism.” / C. Camerer, et al. – University of Pennsylvania Law Review. – 2003. – N 151 (3). – P. 1211 -1254.
115. Camerer, C. F. Behavioral economics / C. F. Camerer // Current Biology. – 2014. – N 24 (18). –P. R867–R871
116. Camerer, C. F. Behavioral Economics: Past, Present, Future / Colin F. Camerer, George Loewenstein. – Princeton University Press, 2004. – P. 3-52.
117. Congdon, W. J. Behavioral Economics and Tax Policy / W. J. Congdon, J. R. Kling, S. Mullainathan // National Tax Journal. – 2009. – N 62 (3). – P. 375–386.
118. Cortes, D. F. Intention-Based Economic Theories of Reciprocity / D. F. Cortes // Revista de Economia del Rosario. – 2002. – Vol. 5, N 2. – P. 149-176.
119. Curtis, R. Surveys of Consumers [Электронный ресурс] / R. Curtis // Сайт www.sca.isr.umich.edu. – 2017. – Режим доступа: <http://www.sca.isr.umich.edu/> (дата обращения: 08.04.2017)
120. Darling, M. The Nature of the Beast: What Behavioral Economics is Not / M. Darling, S. Datta, S. Mullainathan, 2013 // Working Papers. – 2013. – id: 5604, eSocialSciences. – 6 p.
121. David K. Levine. Is Behavioral Economics Doomed? The Ordinary versus the Extraordinary / David K. Levine. – Open Book Publishers, 2012. – 143 p.

122. De Bondt. Do Security Analysts Overreact? / De Bondt, F. M. Werner, Richard H. Thaler // American Economic Review, American Economic Association. – 1990. – Vol. 80 (2). – P. 52–57.

123. De Bondt. Does the Stock Market Overreact? / De Bondt, F. M. Werner, Richard H. Thaler // Journal of Finance, American Finance Association. – 1985. – Vol. 40 (3). – P. 793–805.

124. De Bondt. Further Evidence on Investor Overreaction and Stock Market Seasonality / De Bondt, F. M. Werner, Richard H. Thaler // Journal of Finance, American Finance Association. – 1987. – Vol. 42 (3). – P. 557–781.

125. Deane, P. Keynes, John Neville (1852–1949) / P. Deane // The New Palgrave Dictionary of Economics, 1987. – P. 1–2.

126. Douglas, McGregor. Side Of Enterprise / Douglas McGregor // Management Review. – 1957. – № 11. – P. 41–49.

127. Endogenous preferences [Электронный ресурс] // Сайт www.encyclo.co.uk. – Режим доступа: http://www.encyclo.co.uk/meaning-of-Endogenous_preferences (дата обращения: 11.01.2017)

128. Ernst, Fehr. A behavioral account of the labor market: the role of fairness concerns / Ernst Fehr, Lorenz Goette, Christian Zehnder // IEW – Working Papers 394, Institute for Empirical Research in Economics – University of Zurich, 2008. – P. 355–384.

129. Falk, A. Fairness perceptions and reservation wages – the behavioral effects of minimum wage laws / A. Falk, E. Fehr, C. Zehnder // Quarterly Journal of Economics. – 2006. – N 121. – P. 1347–1381/

130. Fama, Eugene F. American Finance Association Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work / Eugene F. Fama // The Journal of Finance. – 1969. – Vol. 25, N 2. – P. 383–417.

131. Fama, Eugene F. Market efficiency, long-term returns, and behavioral finance / Eugene F. Fama // Journal of Financial Economics. – 1998. – Vol. 49, issue 3. – P. 283–306.

132. Fehr, E. A theory of fairness, competition, and cooperation / E. Fehr, K. M. Schmidt // *The Quarterly Journal of Economics*. – 1999. – N 114 (3). – P. 817–868.
133. Fehr, E. *Experimental & Behavioral Economics* [Электронный ресурс] / E. Fehr // Сайт web.mit.edu. – Режим доступа: <http://web.mit.edu/14.193/www/Fehr-MIT-Lecture1-2.pdf> (дата обращения: 06.01.2017)
134. Fehr, E. *The Economics of Fairness, Reciprocity and Altruism – Experimental Evidence and New Theories* // Ernst Fehr, Klaus M. Schmidt. – Discussion Papers in Economics 726, University of Munich, Department of Economics, 2005. – Режим доступа: https://epub.ub.uni-muenchen.de/726/1/Fehr-Schmidt_Handbook_2005-Munichecon.pdf (дата обращения: 08.01.2017)
135. French, C. W. *The Treynor Capital Asset Pricing Model* / Craig W. French // *Journal of Investment Management*. – 2003. – Vol. 1, N 2. – P. 60–72.
136. Friedman M. *The Role of Monetary Policy* Milton Friedman / M. Friedman, // *The American Economic Review*. – 1968. – Vol. 58, N 1. – Pp. 1–17.
137. Fudenberg, D. *A Dual-Self Model of Impulse Control* / D. Fudenberg, D. K. Levine // *American Economic Review*. – 2006. – N 96 (5). – P. 1449–1476.
138. Gigerenzer, G. *Heuristics: The foundations of adaptive behavior* / G. Gigerenzer, R. Hertwig, T. Pachur (Eds.). – New York : Oxford University Press, 2011. 872 p.
139. Goldstein, D. G. *Models of ecological rationality: The recognition heuristic* / D. G. Goldstein, G. Gigerenzer // *Psychological Review*. – 2002. – N 109 (1). – P. 75–90.
140. Green, L. *Discounting of delayed rewards: A life span comparison* / L. Green, A. F. Fry, J. Myerson // *Psychological Science*. – 1994. – N 5 (1). – P. 33–36.
141. Grether, D. *Economic Theory of Choice and the Preference Reversal Phenomenon* / D. Grether, C. R. Plott // *The American Economic Review*. – 1979. – N 69 (4). – P. 623–638.
142. Halevy, Y. *A Bayesian Approach to Uncertainty Aversion* / Y. Halevy, V. Feltkamp // *Review of Economic Studies*. – 2005. – N 72 (2). – P. 449–466.

143. Herzberg, F. The Motivation to Work / Frederick Herzberg, Bernard Mausner, Barbara B. Snyderman. – 2nd ed. – New York : John Wiley. - 1959. – 157 p.
144. Heukelom, F. Building and Defining Behavioral Economics / F. Heukelom. – Behavioral Economics. – P. 170–192.
145. Hill, S. A. Inequality aversion and diminishing sensitivity / S. A. Hill, W. Neilson // Journal of Economic Psychology. – 2007. – N 28 (2). – P. 143–153.
146. Holden, S. Implications of insights from behavioral economics for macroeconomic models / S. Holden // Norges Bank's working papers. – 2012. – N 12. – 33 p.
147. Hyun, J. K. Tax Compliances in Korea and Japan: Why Are They Different? / J. K. Hyun. – Policy Research Institute, Ministry of Finance, Japan, 2004. – N 115. – 15 p.
148. James, S. Behavioural Economics and the Risks of Tax Administration / S. James // eJournal of Tax Research. – 2012. – N 10. – P. 345–363.
149. Journal of Economic Perspectives [Электронный ресурс] // Сайт www.aeaweb.org. – 2017. – Режим доступа: <https://www.aeaweb.org/journals/jep#JEPinfo> (дата обращения: 11.01.2017)
150. Kahneman, D. A perspective on judgment and choice: Mapping bounded rationality / D. Kahneman // American Psychologist. – 2003. – N 58 (9). – P. 697–720.
151. Kahneman, D. Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem / D. Kahneman, J. L. Knetsch, R. H. Thaler // Journal of Political Economy. – 1990. – N 98 (6). – P. 1325–1348.
152. Kahneman, D. Fairness and the Assumptions of Economics / D. Kahneman, J. L. Knetsch, R. H. Thaler // The Journal of Business. – 1986. – N 59(S4). – P. S285–S300.
153. Kahneman, D. Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market / D. Kahneman, J. K. Knetsch, R. Thaler // The American Economic Review. – 1986. – N 76 (4). P. 355–358.
154. Kahneman, D. Intuitive prediction: biases and corrective procedures / D. Kahneman, A. Tversky // TIMS Studies in Management Science. – 1979. – N 12. – P. 313–327.

155. Kahneman, D. Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases / D. Kahneman, P. Slovic, A. Tversky. – Cambridge : Cambridge University Press, 1982. – P. 3–20.
156. Kahneman, D. Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics / D. Kahneman // American Economic Review. – 2003. – N 93 (5). – P. 1449–1475.
157. Kahneman, D. Prospect theory: An analysis of decision under risk / D. Kahneman, A. Tversky // Econometrica. – 1979. – N 47. – P 263–291.
158. Kahneman, D. Subjective Probability: A Judgment of Representativeness. The Concept of Probability in Psychological Experiments / D. Kahneman, A. Tversky. – 1972. – P. 25–48.
159. Katona, G. Organizing and memorizing / G. Katona. – New York, NY, US : Columbia University Press, 1940. – 318 p.
160. Kirman, A. The Economic Crisis is a Crisis for Economic Theory / A. Kirman // CESifo Economic Studies. – 2010. – N 56 (4). – P. 498–535.
161. Kohli, R. Error Theory for Elimination by Aspects / R. Kohli, K. Jedidi // Operations Research. – 2015. – N 63 (3). – P. 512–526.
162. Laibson, D. Golden Eggs and Hyperbolic Discounting / D. Laibson // The Quarterly Journal of Economics. – 1997. – N 112 (2). – P. 443–478.
163. Laibson, D. Principles of (Behavioral) Economics / D. Laibson, J. A. List // American Economic Review. – 2015. – N 105 (5). – P. 385–390.
164. Lee, C. M. C. Investor Sentiment and the Closed-End Fund Puzzle / C. M. C. Lee, A. Shleifer, R. H. Thaler // The Journal of Finance. – 1991. – N 46 (1). – P. 75.
165. Lindbeck, A. Involuntary Unemployment as an Insider-outsider Dilemma / A. Lindbeck, D. J. Snower. – Institute for International Economic Studies, 1984. – 45 p.
166. Lintner, J. The Valuation of Risk Assets and the Selection of Risky Investments in Stock Portfolios and Capital Budgets / J. Lintner // Review of Economics and Statistics. – 1965. – N 47 (1). – P. 13–37.

167. Lo, A. The Adaptive Market Hypothesis: Market Efficiency from an Evolutionary Perspective / A. Lo // *Journal of Portfolio Management*. – 2004. – N 5 (30). – P. 15–29.
168. Loewenstein, G. Anomalies in Intertemporal Choice: Evidence and an Interpretation / G. Loewenstein, D. Prelec // *The Quarterly Journal of Economics*. – 1992. – N 107 (2). – P. 573–597.
169. Loewenstein, G. Neuroeconomics / G. Loewenstein, S. Rick, J. D. Cohen // *Annual Review of Psychology*. – 2008. – N 59 (1). – P. 647–672.
170. Loewenstein, G. F. Preference reversals between joint and separate evaluations of options: A review and theoretical analysis / G. F. Loewenstein, S. Blount, M. H. Bazerman // *Psychological Bulletin*. – 1999. – N 125 (5). – P. 576.
171. Maslow, A. A Theory of Human Motivation / Abraham Maslow Originally // *Published in Psychological Review*. – 1943. – N 50. – P 370–396.
172. Maurice, Allais. Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'école américaine / Maurice Allais // *Econometrica*. – April 1953. – V. 21. – N 2. – P. 503–549.
173. McClelland, D.C. The Achievement Motive / D.C. McClelland, J. W. Atkinson, R. A. Clark, E. L Lowell. – NY : Appleton-Century-Crofts, 1953. – 412 p.
174. Mental Accounting [Электронный ресурс] // Сайт www.investopedia.com. – Режим доступа: <http://www.investopedia.com/terms/m/mentalaccounting.asp> (дата обращения: 14.01.2017)
175. Michaely, R. Price Reactions to Dividend Initiations and Omissions: Overreaction or Drift? / Roni Michaely, Richard H. Thaler, Kent L. Womack // *Journal of Finance*, American Finance Association. – 1995. – Vol. 50 (2). – P. 573–608.
176. Mullainathan, S. Behavioral Economics / S. Mullainathan, R. H. Thaler [Электронный ресурс] // *SSRN Electronic Journal*. – 2000. – Режим доступа: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.245828> (дата обращения: 14.01.2017)
177. Nickerson, R. S. Confirmation Bias: A Ubiquitous Phenomenon in Many Guises / R. S. Nickerson // *Review of General Psychology*. – 1998. – N 2 (2). – P. 175–220.

178. Nudge: Un pequeno empujon [Электронный ресурс] // Сайт Amazon.com. – 2011. – Режим доступа: https://www.amazon.com/Nudge-peque%C3%B1o-empuj%C3%B3n-Pensamiento-Spanish/dp/6071101867/ref=sr_1_6?s=books&ie=UTF8&qid=1470357058&sr=1-6 (дата обращения: 05.01.2017)
179. Nussbaum, A. War without Inflation: The Psychological Approach to Problems of War Economy / A. Nussbaum, G. Katona // Political Science Quarterly. – 1943. – N 58 (3). – P. 444.
180. Ogawa, S. Functional magnetic resonance imaging / S. Ogawa, Y.-W. Sung, // Scholarpedia. – 2007. – N 2 (10). – P. 3105.
181. Ouchi, W. G. Theory Z: How American Business Can Meet the Japanese Challenge / William G. Ouchi. – Addison-Wesley, 1981. – 244 p.
182. Pesendorfer, W. Behavioral Economics Comes of Age: A Review Essay on Advances in Behavioral Economics / W. Pesendorfer // Journal of Economic Literature. – 2006. – N 44 (3). – P. 712–721.
183. Pompian, M. M. Behavioral finance and wealth management: how to build optimal portfolios that account for investor biases / M. M. Pompian. – John Wiley and Sons, 2006. – 352 p.
184. Prospect Theory [Электронный ресурс] // Сайт behaviouralfinance.net. – Режим доступа: <http://prospect-theory.behaviouralfinance.net/> (дата обращения: 08.01.2017)
185. Roy, D. Quota Restriction and Goldbricking in a Machine Shop / D. Roy // American Journal of Sociology. – 1952. – N 57 (5). – P. 427–442.
186. Samuelson, P. A. Consumption Theory in Terms of Revealed Preference / P. A. Samuelson // Economica. – 1948. – N 15 (60). – P. 243–253.
187. Savage, L. J. The Foundations of Statistics / L. J. Savage. – New York, NY : Wiley, 1954. – 294 p.
188. Sent, E.-M. Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back Into Economics / E.-M. Sent // History of Political Economy. – 2004. – N 36 (4). – P. 735–760.

189. Sharpe, W. F. Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk / W. F. Sharpe // *The Journal of Finance*. – 1964. – N 19 (3). – P. 425.
190. Shefrin, H. M. The behavioral life-cycle hypothesis / H. M. Shefrin, R. H. Thaler // *Economic Inquiry*. – 1988. – N 26 (4). – P. 609–643.
191. Shepperd, J. A Exploring the Causes of Comparative Optimism / J. A. Shepperd, Patrick Carroll, Jodi Grace, Meredith Terry // *Psychologica Belgica*. – 2002. – N 42. – P. 65–98.
192. Shiller, R. J. Quasi-Rational Economics / R. J. Shiller, R. H Thaler // *The Journal of Finance*. – 1992. – N 47 (5). – P. 2076-2080.
193. Shiller, R. Robert Shiller on Behavioral Economics [Электронный ресурс] / R. Shiller // Сайт www.socialsciencespace.com. – 2012. – Режим доступа: <https://www.socialsciencespace.com/2012/08/robert-shiller-on-behavioral-economics/> (дата обращения: 09.01.2017)
194. Shiller, R. J. Irrational Exuberance / R. J. Shiller. – Princeton University Press, 2000. – 392 p.
195. Siemens, F. Intention-Based Reciprocity and the Hidden Costs of Control / F. Siemens // *Cesifo working paper*. – 2011. – N 3553.
196. Simon, H. A. A Behavioral Model of Rational Choice / Herbert A. Simon // *Quarterly Journal of Economics*. – 1955. – Vol. 69. – P. 99–188.
197. Simon, H. A. Models of Man / H. A. Simon // *Economica*. – 1957. – N 24 (96). – P. 382.
198. Simon, H. A. Rational choice and the structure of the environment / H. A. Simon // *Psychological Review*. – 1956. – N 63 (2). – P. 129–138.
199. Streissler, E. A Theory of the Consumption Function / E. Streissler, M. Friedman // *Econometrica*. – 1960. – N 28 (1). – P. 162.
200. Sunstein, C. R. Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron / C.R. Sunstein, R. H. Thaler // *The University of Chicago Law Review*. – 2003. – N 70 (4). – P. 1159.
201. Thaler, R. A note on the value of crime control: Evidence from the property market / R. Thaler // *Journal of Urban Economics*. – 1978. – N 5 (1). – P. 137–145.

202. Thaler, R. An econometric analysis of property crime / R. Thaler // *Journal of Public Economics*. – 1977. – N 8 (1). – P. 37–51.
203. Thaler, R. Libertarian Paternalism / R. Thaler, C. R. Sunstein // *Laws of Fear*. – P. 175–203.
204. Thaler, R. Mental Accounting and Consumer Choice / R. Thaler // *Marketing Science*. – 2008. – Vol. 27, No. 1, January–February, pp. 15–25
205. Thaler, R. Public Policy toward Life Saving: Should Consumer Preferences Rule? / R. Thaler, W. Gould // *Journal of Policy Analysis and Management*. – 1982. – N 1 (2). – P. 223.
206. Thaler, R. Some empirical evidence on dynamic inconsistency / R. Thaler // *Economics Letters*. – 1981. – N 8 (3). – P. 201–207.
207. Thaler, R. Toward a positive theory of consumer choice / R. Thaler // *Journal of Economic Behavior & Organization*. – 1980. – N 1 (1). – P. 39–60.
208. Thaler, R. H. (ed.) *Advances in Behavioral Finance. Volume II* / R. H. Thaler, ed. – 2005. – Режим доступа: <http://dx.doi.org/10.1515/9781400829125> (дата обращения: 12.01.2017)
209. Thaler, R. H. An Economic Theory of Self-Control / R. H. Thaler, H.M. Shefrin // *Journal of Political Economy*. – 1981. – N 89 (2). – P. 392–406.
210. Thaler, R. H. Behavioral Economics: Past, Present, and Future / R. H. Thaler // *American Economic Review*. – 2016. – N 106 (7). – P. 1577–1600.
211. Thaler, R. H. Commentary-Mental Accounting and Consumer Choice: Anatomy of a Failure / R. H. Thaler // *Marketing Science*. – 2008. – N 27 (1). – P. 12–14.
212. Thaler, R. H. From Homo Economicus to Homo Sapiens / R. H. Thaler // *Journal of Economic Perspectives*. – 2000. – N 14 (1). – P. 133–141.
213. Thaler, R. H. Libertarian Paternalism / R. H. Thaler, C. R. Sunstein // *American Economic Review*. – 2003. – N 93 (2). – P. 175–179.
214. Thornton, R. J. Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory / R. J. Thornton, E. S. Phelps // *Industrial and Labor Relations Review*. – 1972. – N 25 (3). – P. 444.

215. Todd, P. M. Ecological Rationality Intelligence in the World / P. M. Todd, G. Gigerenzer. // ABC Research Group Oxford University Press. - 2012. - 590 p.
216. Tomer, J. F. What is behavioral economics? / J. F. Tomer // The Journal of Socio-Economics. – 2007. – N 36 (3). – P. 463–479.
217. Topic 424–401(k) Plans [Электронный ресурс] // Сайт www.irs.gov. – 2017. – Режим доступа: <https://www.irs.gov/taxtopics/tc424.html> (дата обращения: 13.01.2017)
218. Tversky, A. Belief in the law of small numbers / A. Tversky, D. Kahneman, // Psychological Bulletin. – 1971. – N 76 (2). – P. 105–110.
219. Tversky, A. Elimination by aspects: A theory of choice / A. Tversky // Psychological Review. – 1972. – N 79 (4). – P. 281–299.
220. Tversky, A. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases / A. Tversky, D. Kahneman. – Science, New Series, Vol. 185, No. 4157. (Sep. 27, 1974), pp. 1124–1131.
221. Tversky, A. The Framing of decisions and the psychology of choice / A. Tversky, D. Kahneman // Science. – 1981. – N 211 (4481). – P. 453–458.
222. Van den Bos, W. Towards a general model of temporal discounting / W. Van den Bos, S. M. McClure // Journal of the Experimental Analysis of Behavior. – 2012. – N 99 (1). – P. 58–73.
223. Vroom, V. H. Work and motivation / V. H. Vroom. – New York : Wiley, 1964. – 331 p.