

НЕРАЦИОНАЛЬНАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ НОВОЙ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ РИЧАРДА ТАЛЕРА

Резюме. Рассматриваются особенности и тенденции в современной науке, влияющие на выбор нобелевских лауреатов по экономике. Освещается вклад в науку нобелевского лауреата по экономике 2017 г. Ричарда Талера. Раскрыто содержание основных постулатов классической экономической теории – оптимизации и равновесия. Рассматриваются основные положения новой поведенческой экономики. Анализируется содержание концепции ограниченной рациональности и роль иррациональности в экономическом поведении людей. На основе характеристики взаимосвязи концепций *Homo oeconomicus* и *Homo sapiens* показано решение Р. Талером логического противоречия классической экономической теории Адама Смита.

Ключевые слова: новая поведенческая экономика, оптимизация и равновесие, ограниченная рациональность, самоконтроль, социальные предпочтения, альтруизм, асимметрия информации, эндаумент, ментальный учет, подталкивание.

УДК 330.1:316



Анатолий Злотников, профессор кафедры права и экономических теорий Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации, кандидат экономических наук, доцент

Постулаты экономических теорий и новая поведенческая экономика

С конца XVIII в. критике рационализма человека экономического уделило внимание не одно поколение мыслителей, что мы отметили в статье «Социологическая составляющая концепций нобелевских лауреатов по экономике». И особенно такая критика охватила последние 50 лет. Наиболее аргументированно в обобщающем виде она представлена в теории подталкивания, или управляемого выбора, лауреата Нобелевской премии по экономике 2017 г. Ричарда Талера. Его аргументация изложена в книге

Наука не является и никогда не будет являться законченной книгой. Каждый важный успех приносит новые вопросы. Всякое развитие обнаруживает со временем все новые и более глубокие трудности.

Альберт
Эйнштейн

«Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать».

Основные положения Ричарда Талера о необходимости включения понимания психологии в экономику впервые нашли отражение в 1980 г. в статье «К положительной (позитивной) теории потребительского выбора», то есть для признания их ценности понадобилось 37 лет. Однако первоначально эта его статья, как пишет сам нобелиат, «была отклонена шестью или семью авторитетными журналами. Каждый раз отказ приходил с блоком комментариев рецензента, часто с язвительными рекомендациями – учесть замечания в новой версии статьи. К счастью, двое экономистов, позитивно настроенных в отношении новых идей, начали выпуск «Журнала экономического поведения и организации» и опубликовали ее в своем первом номере, о котором никто не слышал» [1].

«На протяжении многих лет, – отмечает Р. Талер, – замечания критиков парировались слабыми отговорками и неправдоподобными альтернативными объяснениями тех эмпирических наблюдений, которые ставили под сомнение экономические постулаты» [1]. Все дело в том, что критика исходных экономических положений ограничивалась отдельными фактами, а не системным обоснованием, о чем Р. Талер, вспоминая отказ многих журналов опубликовать его статью «К позитивной теории потребительского выбора», говорит следующее: «Глядя из сегодняшнего дня, я этому не удивляюсь. В статье было мно-

го идей, но мало доказательств в их защиту» [1]. Не надо полагать, что такие модели точно описывают поведение людей, и впоследствии стоит избегать принятия политических решений, основанных на результатах такого ненадежного анализа.

Каково же содержание базовых постулатов экономической теории, аргументированная критика которых была дана Талером? Их суть состоит в двух основных утверждениях, а именно: экономические агенты стремятся к оптимизации (рационализации), а рынки достигают стабильного равновесия. При этом экономисты (К. Эрроу, Дж. Хикс, П. Самуэльсон и др.) для описания оптимальных решений экономическую теорию превратили в более формальную математическую науку. «Основной постулат экономической теории гласит, что человек делает выбор, исходя из возможного оптимального результата. Из всех услуг и товаров он выберет лучшие из тех, что может себе позволить. Более того, считается, что Рационалы совершают выбор беспристрастно. Другими словами, мы выбираем, опираясь на то, что экономисты называют рациональными ожиданиями, – констатирует Р. Талер. Еще один постулат – условная оптимизация, означающая, что выбор совершается при ограниченном бюджете. Этот постулат связан с важным понятием экономической теории – эквilibриумом. В условиях конкурентных рынков, где цены могут свободно подниматься и опускаться, эти флуктуации происходят так, что предложение оказывается равно спросу. Проще говоря, можно сказать, что опти-

мизация + эквilibриум = экономика. Это очень сильная комбинация, другие социальные науки не могут похвастаться чем-то похожим» [1]. Заслуга и особенность талеровской аргументации состоит в обосновании системности критики этих постулатов.

Нобелевский комитет, аргументируя выбор очередного лауреата в области экономики, 9 октября 2017 г. свое решение объяснил ведущей ролью социальных аспектов моделей поведения и взаимодействия человека в экономической сфере. В нем указано на сложность и неоднозначность поведения людей: «Хотя мы стараемся принимать рациональные решения, у нас ограничены познавательные способности и ограниченная сила воли. Хотя наши решения часто руководствуются личными интересами, мы также заботимся о честности и справедливости. Более того, познавательные способности, самоконтроль и мотивация могут значительно различаться у разных людей» [2].

До Р. Талера ученые создавали модели экономического поведения, упрощая их, так как считали, что агенты рынка совершенно рациональны. Но тем не менее экономисты, социологи, философы, психологи документировали систематические отклонения от рационального поведения, принятого в стандартной неоклассической экономике. Включение этих отклонений в традиционный экономический анализ породило область поведенческой экономики, процветающую область исследований, оказывающую значительное влияние на многие отрасли экономики. На основе этого Нобелевский комитет констатиро-

вал, что «Ричард Талер сыграл решающую роль в развитии экономики поведения в течение последних четырех десятилетий. Он привел и концептуальные и эмпирические доказательства в деле характеристики поведенческой экономики.

Включив новые идеи из человеческой психологии в экономический анализ, Талер предоставил экономистам богатый набор аналитических и экспериментальных инструментов для понимания и прогнозирования поведения человека. Его анализ оказал значительное кумулятивное влияние на экономическую профессию; это вдохновило большое число исследователей на разработку формальных теорий и эмпирических тестов, которые помогли превратить несколько противоречивое периферийное поле в основную область современных экономических исследований» [2]. Талеровская поведенческая экономика – это не новая дисциплина: это все та же экономика, но значительно обогащенная знаниями из области психологии и других социальных наук. Поэтому свою новую работу он назвал «Новая поведенческая экономика», отметив, что «это развивающаяся отрасль экономики, и в большинстве ведущих университетов мира уже есть исследователи, работающие именно в данной области. Не так давно представители этого направления и другие ученые, занимающиеся изучением поведения человека, стали частью сообщества политических консультантов» [1]. Кстати, и сам Ричард Талер в течение ряда лет был советником американского президента Барака Обамы.

Включив элементы психологии в анализ экономических процессов, Талер выделил три аспекта: когнитивные ограничения человека (или ограниченную рациональность), проблемы самоконтроля и социальные предпочтения.

Еще Герберт Саймон ввел в научный обиход термин «ограниченная рациональность», но он не заметил того, что позже выявил Ричард Талер: чем ограниченно рациональный человек отличается от полностью рационального человека. Главное, что здесь сделал Талер, – в экономические теории были включены Люди вместо Рационалов, то есть он экономику сделал более человеческой. Анализируя функционирование ограниченной рациональности, Талер объясняет упрощением аналитической деятельности людьми процесса принятия финансовых решений. Люди, по законам малых чисел, исходят из односторонней оценки своего решения, а не из его общего эффекта. На этой основе в его новой поведенческой экономике была сформулирована концепция «ментального учета», который сопровождается «феноменом эндаумента» (endowment – целевой капитал некоммерческой организации, то, что тебе принадлежит, является частью твоего эндаумента: «Я постоянно сталкивался с наблюдением, что люди ценят один и тот же предмет более высоко, тот, что является частью их эндаумента, чем те, которые им доступны, но еще им не принадлежали» [1].

На основе такой ограниченной рациональности Талером сформулирована роль в эконо-

мической деятельности социальных предпочтений, которые неодинаковы у разных групп людей и у разных народов. Особенно интересны теоретические и экспериментальные исследования о предпочтениях справедливости у людей, которые могут помешать хозяйственным субъектам повышать цены и вызывать нехватку ресурсов во время кризиса. В этой связи Талером совместно с нобелевским лауреатом 2012 г. Робертом Шиллером были заложены основы исследовательского поля поведенческого финансирования, посвященного изучению влияния когнитивных ограничений на финансовые рынки. Кстати, проблемы социальной справедливости рассматривались и ранее в работах многих лауреатов Нобелевской премии, к примеру в последнем фундаментальном исследовании Амартия Сены [3].

В комментариях основных идей Р. Талера многие выделяют проблему самоконтроля с использованием модели планировщика, с помощью которой автор описывает конфликт между долгосрочным планированием и импульсивным «я» или краткосрочным делом (короткое искушение). В связи с этим им введен термин «подталкивание» к тем или иным действиям (на практике известны следующие механизмы понуждения: например, заставить людей покупать те или иные товары; привлечь скидками, распродажами, «бесплатными» предложениями, убедить приобретать медицинские страховки; брать кредиты, пользоваться кредитными карточками, а не наличными деньгами, использовать рассроч-

ки, увеличивать норму пенсионных отчислений, поддерживать ужесточения в отдельных сферах, скажем, с помощью контрактной системы, и др.).

Изучая последствия ограниченной рациональности, социальных предпочтений и отсутствия самоконтроля, Талер показал, как эти факторы влияют на индивидуальные решения, а также на рыночные результаты. Примером является иллюстрация проблемы подарка. Рационал не будет ждать его в день годовщины свадьбы или в день рождения. Что такого особенного в дате? Вообще, Рационалам непонятна сама идея делать подарки. Лучший подарок для него – наличные: на них можно купить то, что является оптимальным для него. «Но если ваша жена не экономист, я бы не советовал преподносить наличные в качестве подарка... И даже если ваша жена – экономист, дарить деньги – все же не лучшая идея» [1].

Его идеи ограниченной рациональности людей, недостаточного самоконтроля и чувства справедливости сыграли решающую роль в построении новой поведенческой экономики, привнеся ключевые постулаты психологии в самый центр экономической теории.

«Раскодирование» Беларуси и ее поведенческая экономика

Теория поведенческой экономики становится модной, в том числе и в Беларуси. Прекрасно, что и у нас есть люди, интересующиеся этой отраслью экономи-

ки и пытающиеся донести ее идеи, включить их в научный оборот. Так, в конце прошлого года вышла в свет интересная работа «Потому что так решили мы: поведенческая экономика Беларуси и ее раскодирование» [4]. Надо бы радоваться, но почему-то при ее прочтении возникают другие эмоции.

Рассуждая о культурной матрице белорусов, которая в этой книге представлена как элемент бессознательного, что определяет иррациональное поведение белоруса, его историческую отсталость, авторы приходят к выводу: нас надо раскодировать. Не будем искать «доказательства» тождественности бессознательного и иррационального. Но в рамках талеровской и «белорусской» поведенческой экономики, представленной в книге, возникает вопрос: каково соответствие характеристики иррациональности у Р. Талера – центрального момента новой поведенческой экономики – и «белорусских» представлений о поведенческой экономике в нашей стране?

У Талера, который создал мост между экономическим и психологическим анализом индивидуальных решений, иррациональность связана с личными интересами, пониманием того, «что такое хорошо» и «что такое плохо» на индивидуальном уровне. При этом действия разных людей, их познавательные способности, самоконтроль и мотивация могут значительно различаться. У автора раскодирования поведенческой экономики Беларуси иррациональность представлена как ментальная, коллективная этническая характеристика белорус-

сов, причем преимущественно с негативной оценкой белорусской ментальности – ее отсталости и «жадности», «безразличия ко всему» [4]. У Ричарда Талера в понимании иррациональности лежат психологические основания, а природа вышеупомянутой характеристики нерационального поведения белорусов не в индивидуальных различиях, а в культурологической и социальной системе.

Складывается впечатление, что публикация книги о раскодировании – попытка представить, что в Беларуси имеются люди, мышление которых соответствует модной сегодня теории новой поведенческой экономики, и погреться в ее лучах. Но содержание «теоретического обоснования» этой книги противоречит существу новой поведенческой экономики. Идея раскодировать белорусскую нерациональность, направить социогенетический код белорусов в русло традиционных экономических постулатов и рациональности *homo economicus* (вероятно, западной) идет вразрез с талеровской теорией. Согласно ей, традиционная экономическая теория устарела: «Человек рациональный – слишком ограниченная модель, чтобы объяснить решения и поступки людей. Иррациональность не случайна и не бессмысленна – напротив, она вполне систематична и предсказуема: человек совершает выбор вовсе не беспристрастно. В словаре экономистов, может, и нет слова «самонадеянность», но все же это неотъемлемая черта человеческой природы, а кроме нее есть еще масса других предубежде-

ний, которые заставляют людей принимать необъективные решения» [1]. И если бы только одним белорусам была свойственна иррациональность, то ведущие ученые мира ее бы не рассматривали.

В противовес «раскодированию» ущербности, отсталости белорусского менталитета и нерациональности новая поведенческая экономика Р. Талера исходит из того, что «люди ведут себя как угодно, но только не так, как выдуманые существа, населяющие экономические модели». И далее, будто в противовес «поведенческой экономике Беларуси», Талер пишет: «Я никогда не стремился показать, что с людьми что-то не так; все мы – просто человеческие существа, *homo sapiens*. Скорее я видел проблему в модели, которую используют экономисты, модели, которая подменяет *homo sapiens* (человека разумного) на *homo economicus* (человека рационального), – отмечает он, – а это означает, что экономические модели дают ошибочные прогнозы, последствия которых могут оказаться гораздо более серьезными» [1].

В работе «Потому что так решили мы: поведенческая экономика Беларуси и ее раскодирование» воспринята идея подталкивания. Но куда?

Национальный менталитет каждого народа представляет ту целостную и устойчивую, исторически сформировавшуюся систему экономических, идеологических и социальных отношений и предписаний, поведенческих установок и практик, которые модно называть цивилизационным кодом [5]. Что означает его раскодирование? Если бы оно бы-

ло направлено на выявление механизмов существования и развития, учета специфики национального менталитета, то это один вопрос. Если же поставлена задача изменить мировоззренческую сущность народа, то такое раскодирование противоречит тенденциям и закономерностям его формирования. Автор раскодирования, выделяя иррациональность цивилизационного кода, видит путь его изменения в насильственной ломке.

В книге о «поведенческой экономике Беларуси и ее раскодировании» чудно и непонятным образом переплелись два аспекта, логически противоречащие друг другу. Новая поведенческая экономика исходит из того, что, – повторим Р. Талера, – «иррациональность не случайна и не бессмысленна». «Раскодировщик» Беларуси ее не признает, а считает помехой. Конечно, национальный менталитет развивается, обновляется, но базовые ценности остаются неизменными. «Национальная матрица складывается под влиянием многообразия природно-географических, исторических, культурных, религиозных, расовых, возрастных, лингвистических, политических, экономических и иных факторов», – справедливо отмечается в «Раскодировании» [4]. Отсюда вытекает логическое противоречие взглядов автора, требующего «хирургического вмешательства». Что из вышеперечисленного многообразия можно – к тому же ускоренно! – изменить? Природно-географические условия? Историческое прошлое? Культурное наследие? Религиозные и расовые отношения? Возрастную струк-

туру? Лингвистические особенности (в частности, «трясянку»)? Политические и экономические факторы?

Отметим, что у книги «Потому что так решили мы: поведенческая экономика Беларуси и ее раскодирование» много авторов, главным образом социологов. Но они, проведя конкретный качественный социологический анализ цивилизационного кода Беларуси, видят смысл раскодирования в ином плане – в раскрытии специфики, необходимости учета национального менталитета (культурной матрицы, цивилизационно-культурного кода) в системе многообразия социально-экономических, социально-политических и социально-культурных отношений современного белорусского общества.

***Homo economicus* и *Homo sapiens*: хорошая новость**

Вроде бы теория человека экономического Р. Талером опровергнута. Но при критике рациональности человека экономического и обосновании необходимости обновленного подхода к проведению экономических исследований, который признает существование и значимость прежде всего Людей, Талеру свойственен диалектический подход. Он заявляет, что есть и хорошая новость, которая заключается в том, что «нам не придется выбрасывать все, что мы знаем о функционировании экономики и рынков. Теории, построенные на предположении о том, что каждый человек является Рационалом, не стоит

отвергать. Они пригодятся в качестве стартовой точки построения более реалистичных моделей. Также в некоторых отдельных случаях, когда решаемая человеком задача довольно проста, или когда экономические акторы обладают соответствующими специализированными навыками, модели поведения Рационалов могут дать приемлемое представление о том, что происходит в реальном мире» [1]. Этот реалистический подход лежит в основе разрешения кажущегося противоречия работ А. Смита «Исследования о природе и причинах богатства народов» и «Теории нравственных чувств», с которых начал на нобелевской неделе презентацию научных достижений Роберта Талера шведский профессор Пер Стрёмберг [6].

Новая поведенческая экономика рядом с *homo economicus* теперь ставит *homo sapiens*, объединяя их и тем самым разрешая кажущееся противоречие А. Смита. Эту хорошую новость в новой поведенческой экономике Р. Талера можно представить следующей схемой:

HOMO ECONOMICUS	HOMO SAPIENS
свободный, независимый	ограниченная независимость
эгоистичный	альтруистw
рациональный	относительная рациональность
знающий	неполнота информации

Во-первых, с одной стороны, это индивид свободный, независимый, а с другой – его свобода ограничена конкретными условиями существования, то есть он

не полностью независим. Во-вторых, с одной стороны, это эгоист, а с другой – одновременно и альтруист, старающийся быть честным и справедливым. В-третьих, с одной стороны, он вроде рационалист (или таковым себя считает), а с другой – это человек с его страстями, предрассудками, самонадеянностью и другими чертами, что характеризует его иррациональность. И в-четвертых, с одной стороны, люди обладают определенным знанием о предмете и сфере своей деятельности, но с другой – это знание, информированность большинства относительны, они не бывают полными, ибо основываются на законе малых чисел.

В этой связи задача оптимизации для обычного человека часто оказывается слишком сложной, так что даже приблизиться к ее решению бывает не удается. Большинство людей, включая даже выдающихся экономистов, не ведут себя как рациональные субъекты экономической теории. Как в свое время заметил Л. Мизес, «на самом деле люди предпочитают иррациональные цели рациональным» [7]. Да и сам Талер, когда журналисты спросили его о том, как он распорядится денежной премией, ответил: «Попробую потратить ее как можно более иррационально». И если для простого большинства «иррациональность не случайна и не бессмысленна», то в отношении экономических акторов, обладающих соответствующими специализированными навыками, то есть тех, кто готовит решения, а тем более их принимает, не помешало бы быть Рационалом.

Сегодня в отношении идей Р. Талера, которые оценены Нобелевской премией, многие задают такие вопросы: что нового в нерациональном (ограниченно рациональном) поведении людей? разве ранее не было известно, что большинство ведет себя не совсем рационально? в чем смысл такого открытия? Да, ограниченная рациональность людей была видна и ранее, и, как говорится, даже невооруженным глазом. Было очевидно и несовершенство основных постулатов экономической теории. Заслуга же Ричарда Талера состоит, во-первых, в системной критике этих положений; во-вторых, в разрешении интеллектуального противоречия Адама Смита; и, в-третьих, в реальной, а не желаемой характеристике экономического поведения Людей, зависящего от разнообразных «объективных» факторов. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Талер Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. – М., 2017.
2. Scientific Background on the Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2017. Richard Thaler: Integration Economics with Psychology. The Committee for the Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel /advanced-economicsciences2017.pdf. Дата доступа: 12.12.2017.
3. Сен А. Идея справедливости / Амартя Сен; пер. с англ., Д. Краlechкина; науч. ред. перевода В. Софронов, А. Смирнов. – М., 2016.
4. Потому что так решили мы: поведенческая экономика Беларуси и ее раскодирование / К.В. Рудый [и др.]; под науч. ред. К.В. Рудого. – Минск, 2017.
5. Белорусское общество в контексте цивилизационно-культурного кода: социологическое измерение / И. В. Котляров [и др.]. – Минск, 2017.
6. Speech Professor Per Strömberg for the Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2017 at the Stockholm Concert Hall, 10 desember // www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences.
7. Мизес Л. фон. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории / пер. с 3-го испр. англ. изд. А. В. Куряева. – М., 2000.