# Человек реальный vs homo economicus. Нобелевская премия Ричарда Талера

**Юлия ВЫМЯТНИНА,**
профессор факультета экономики,
Европейский университет в Санкт-Петербурге

В 2017 году премия Шведского национального банка по экономическим наукам памяти Альфреда Нобеля была присуждена Ричарду Талеру. Формулировка — «за вклад в поведенческую экономику». В своих исследованиях, первые результаты которых были опубликованы в 80-х годах прошлого века, Талер пытался внести реализм в моделирование экономистами поведения человека. Его выводы оказали влияние в том числе и на государственную политику в разных странах.

**Талер известен как один из пропагандистов применения разного рода подталкиваний людей к правильным действиям на государственном уровне — «либертарианского патернализма»**

Считается, что экономисты моделируют поведение человека так, как будто он ведет себя совершенно рационально, учитывая всю доступную ему информацию и выбирая наилучший для себя исход с учетом разнообразных ограничений (финансовых, временных, ресурсных). Такой, очевидно не существующий в природе, человек несколько иронически описывается термином *homo economicus* и является предметом нападок на экономическую науку со стороны любителей порассуждать о том, как на самом деле устроена жизнь, представителей смежных наук и части самих экономистов. Последние активно исследуют поведение человека в ситуациях экономического выбора, находя разнообразные отклонения от рационалистического идеала и подбирая для них разумное объяснение. Из этих исследований выросло успешное и активно развивающееся направление поведенческой экономики, одним из видных участников и пропагандистов которого и является Ричард Талер.

Нобелевский комитет в своем представлении отмечает три определяющих направления вклада Талера в поведенческую экономику: ограниченную рациональность, ограниченность силы воли и ограниченный личный интерес. Рассмотрим несколько наиболее важных и интересных результатов Талера в каждой из этих областей.

## ОГРАНИЧЕННАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ

В отношении ограниченной рациональности Талер продолжил развивать теорию

перспектив[1] Канемана и Тверски, применив ее к интересной области — различиям в готовности человека платить за некое благо и получить вознаграждение за него же.

Пример такого различия приводится в работе Талера 1980 года[2]. Если человеку предлагают выбрать, сколько он готов платить за лекарство, которое может понадобиться ему в будущем от некоторой болезни, вероятность заразиться которой составляет 0.001, называемая сумма оказывается в районе $200. Но если человеку предлагают ответить, за какое вознаграждение он будет готов подвергнуться вероятности 0.001 заразиться той же самой болезнью, сумма возрастает до $10 тыс. Талер отмечает, что для людей есть разница между тем, чтобы лишиться того, что они уже имеют (в данном случае — здоровья), и тем, чтобы заплатить за то, чего они не имеют (возможности получить лекарство — и здоровье — в будущем). С точки зрения теории перспектив возможность лишиться здоровья воспринимается как потеря и, соответственно, острее ощущается человеком. Есть, правда, и альтернативное объяснение — человек больше ценит то, чем он владеет, чем то, чего у него нет. Некоторые исследователи[3] полагают, что именно эффект владения, а не эффект потерь объясняет полученные Талером результаты.

К ограниченной рациональности относится и гипотеза Талера о ментальной бухгалтерии, согласно которой для удобства принятия решений люди могут делить, например, весь свой доход на крупные категории (еда, одежда, сбережения, развлечения) и затем распределять траты внутри каждой категории, почти не прибегая к перемещению средств между ними. Такого рода правила позволяют экономить на принятии решений — самому энергоемкому процессу высшей нервной деятельности человека, — но, конечно, плохо укладываются в представление об абсолютно рациональном человеке.

## ОГРАНИЧЕННОСТЬ СИЛЫ ВОЛИ

Второе важное явление, исследованное Талером и его коллегами, — ограниченность самоконтроля (силы воли). Это крайне распространенное явление, известное всем на примере провала новогодних обещаний, чаще всего связанных с желанием улучшить свою жизнь за счет изменений в привычках. Поскольку менять поведение — сложная задача, требующая самоконтроля, после первых попыток изменений на волне энтузиазма через какое-то время человек начинает саботировать принятое решение о новом

Copyright © Nobel Media AB 2017/ Alexander Mahmoud

[1] Теория перспектив постулирует следующее: (1) человек оценивает ситуации не по абсолютным значениям (например, дохода), а по изменениям (приобретениям или потерям) относительно точки отсчета; (2) человек более остро реагирует на потери, чем на приобретения; (3) чем меньше относительный размер выигрыша или потери, тем меньше внимания уделяет этому человек; (4) люди полагаются на субъективные вероятности и склонны переоценивать маленькие (по объективной величине) вероятности и недооценивать большие. Детали см. в работе Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // Econometrica. 1979. № 47 (2). Pp. 263–291.

[2] Thaler R.H. 1980. Toward a Positive Theory of Consumer Choice. Journal of Economic Behavior and Organization 1, 39–60.

[3] См., например, Morewedge C.K., Shu L.L., Gilbert D.T., and Wilson T.D. 2009. Ownership and Not Loss Aversion Causes the Endowment Effect. Journal of Experimental Social Psychology 45, 947–951.

образе жизни. Психологи объясняют это явление тем, что за принятие решений и воплощение их в жизнь отвечают разные отделы мозга. Принятием решений занимается кора головного мозга, а за выбор действия в каждый конкретный момент отвечает лимбическая система. Последняя полагается на выработанные поведенческие автоматизмы и «по умолчанию» запускает привычное поведение. Чтобы поведение изменить, приходится применять силу воли, которой управляет кора головного мозга, чьи ресурсы истощаются быстрее ресурсов других отделов мозга. В итоге человеку с каждым разом становится все сложнее выбирать новое поведение.

Талер и Шефрин[1] предложили этому явлению объяснение в терминах экономической модели «принципал — агент». Напомним, что проблема «принципал — агент» связана с тем, что при делегировании принципалом (например, владельцем фирмы) каких-то функций агенту (например, управляющему фирмой) интересы агента могут не совпадать и даже противоречить интересам принципала. Это приводит к неоптимальным (с точки зрения принципала) результатам.

Так вот, Талер и Шефрин предложили описывать поведение человека с точки зрения модели «планировщик (принципал) — исполнитель (агент)». Планировщик максимизирует долгосрочную полезность человека, а исполнитель имеет гораздо более короткий горизонт планирования и потому падок на сиюминутные удовольствия или привычные действия.

Чтобы совместить долгосрочные интересы планировщика с краткосрочными интересами исполнителя, в соответствии с решением проблемы «принципал — агент» нужно снизить для исполнителя издержки на действия в интересах планировщика. Для этого можно использовать различные уловки — например, правильно выбранную опцию по умолчанию. Так, Талер активно пропагандировал включение в любой добровольный пенсионный план опцию по умолчанию, когда какой-то небольшой процент заработной платы идет в один из пенсионных фондов. Человек может всегда отказаться от этой опции или выбрать что-то другое. Но в данном случае опция по умолчанию — в его собственных интересах, а поскольку отказ от нее или выбор другой опции связаны с издержками, человек с большой долей вероятности останется именно с таким вариантом. Подобного рода программы стимулирования пенсионных накоплений были приняты в ряде стран, включая, например, США и Швецию, и исследования показали, что это действительно повышает процент участия в программе без значительных негативных реакций со стороны людей.

Талер известен как один из пропагандистов применения разного рода подталкиваний людей к правильным действиям на государственном уровне — «либертарианского патернализма». Идея состоит в том, чтобы за счет специально выбранных мер государственной политики помогать людям действовать в собственных долгосрочных интересах. Эта идея не всем по душе, у нее довольно много критиков. Однако Талер и его союзники в ответ на критику отмечают, что все такого рода меры должны давать человеку возможность поступить иначе и должны соответствовать внутреннему убеждению человека, что в конечном счете все делается в его же собственных интересах. Заметим, что, по сути, достижение Талера и его соавторов в данном случае сводится к тому, чтобы переинтерпретировать известные в психологии результаты в экономическом ключе и грамотно применить их к экономическим моделям.

## ОГРАНИЧЕННЫЙ ЛИЧНЫЙ ИНТЕРЕС

Талер также активно исследовал готовность людей действовать в интересах общества, пусть даже в ущерб своим собственным интересам. В частности, Талер и соавторы[2] провели ряд экспериментов в рамках различных вариантов игры «в диктатора» и игры «ультиматум». Базовая постановка игры «в диктатора» состоит в том, что человеку («диктатору») предлагают разделить некую сумму денег (условный призовой фонд) между собой и анонимным вторым игроком. Часто предлагается выбор из двух вариантов — пополам либо с явным перевесом в пользу «диктатора». Результаты многочисленных экспериментов показывают, что хотя 36% диктаторов забирают себе большую часть приза, 17% выбирают делить приз поровну.

Интересно, что в более развернутой версии эксперимента есть вторая стадия, когда один участник («судья») делит приз между собой и двумя другими, один из которых на первом шаге был справедливым диктатором (делил поровну), а другой — жадным. Удивительно, но «судьи» имеют склонность выбрать меньший приз для себя, но иметь возможность наказать жадного диктатора. Игра «ультиматум» сводится к тому, что один участник предлагает деление приза в некоторой пропорции, а второй может принять предложение (и тогда оба получают суммы, названные в предложении) либо отклонить его (тогда оба не получают ничего). Опять-таки многочисленные эксперименты показывают, что второй участник часто отклоняет предложение, если ему предлагается меньше четверти от общей суммы. Это подтверждает, что люди в целом предпочитают более справедливый исход и волнуются об общих интересах.

## УТОЧНЕНИЕ АБСТРАКЦИИ

Как видим, Талер и его соавторы исследовали весьма разные ситуации, в которых поведение человека отклоняется от рационального идеала. Не все предлагаемые ими объяснения таких поведенческих «аномалий» разделяются экономистами полностью, по поводу некоторых продолжаются дебаты и появляются противоречивые результаты новых экспериментов.

Пока что наиболее известное и активно внедряемое на практике достижение Талера — идея подталкиваний и правильно выбранного варианта по умолчанию. Возможность заставить людей копить на пенсию, не вызывая у них (во всяком случае у большинства) негативных эмоций — замечательное достижение, вполне соответствующее духу завещания Нобеля, по которому премия должна выплачиваться тем, кто внес наибольший вклад в прогресс человечества[3]. Однако

[1] Thaler R.H. and Shefrin H.M. 1981. An Economic Theory of Self-Control. Journal of Political Economy 89, 392–406.

[2] См., например, Kahneman, D. Knetsch J.L. and Thaler R.H. 1986. Fairness and the Assumptions of Economics. Journal of Business 59, 285–300.

[3] Хотя Нобель премии по экономике не учреждал, создатели премии Шведского национального банка по экономическим наукам памяти Альфреда Нобеля отталкивались от аналогичных идей.

справедливости ради следует заметить, что эта идея и лежащее в ее основе объяснение скорее являются заслугой психологов, чем поведенческих экономистов.

Следует также отметить, что мало кто из экономистов когда-либо всерьез рассматривал модель *homo economicus* как отражение реального поведения человека. Большинство экономистов прекрасно отдают себе отчет в том, что это лишь некоторая абстракция. Однако она позволяет во многих ситуациях делать хорошие прогнозы о том, как человек поведет себя в тех или иных изменившихся обстоятельствах. Как и любая абстракция, модель *homo economicus* работает только в рамках заложенных в ней предпосылок и при выходе за эти рамки начинает давать сбои. Эту абстракцию можно уточнять, дополнять, расширять предпосылки. Именно этим, по сути, и занимается Талер в своих работах.

Проблема с подходом Талера (и поведенческой экономики на данном этапе в целом) состоит в том, что он находит, анализирует и объясняет множество различных отклонений от рационального поведения, однако все эти любопытные работы представляют собой отдельные лоскутки, не складывающиеся в цельную картину понимания[1].

Безусловно, отклонения от прогнозов модели следует объяснять, но пока для каждого отклонения подбирается отдельное объяснение, мы не продвигаемся на пути к пониманию общей картины и не вырабатываем действительно нового подхода к объяснению поведения человека за рамками отдельных случаев. Поэтому основной вклад поведенческой экономики (и Талера) в развитие экономической науки на данный момент состоит скорее в постановке разнообразных исследовательских вопросов, чем в предложении концептуально нового подхода к описанию поведения человека. Подход пока остается прежним — люди выбирают наилучший вариант с учетом имеющихся у них ограничений, к которым, стараниями поведенческой экономики, добавили когнитивные.

[1] Глубокое и остроумное пояснение проблематичности подхода Талера и его коллег, равно как и проницательный анализ реального вклада Талера в экономическую науку, можно найти в статье: Борисов К.Ю., Раскина Ю.В. Хорошо ли сумасшедшие руководят больницей? Субъективные рассуждения о прогрессе экономической науки, навеянные недавней книгой Ричарда Талера и его Нобелевской премией // Финансы и бизнес. 2018, №2. С. 4–19.

Проблема с подходом Талера состоит в том, что все его любопытные работы представляют собой отдельные лоскутки, не складывающиеся в цельную картину

Следите за рынком облигаций в условиях высокой волатильности

- Ключевые индексы российского рынка облигаций
- Новости и тренды облигационного рынка России и стран СНГ
- Премаркетинг и обновление ориентиров по новым выпускам
- Аналитические обзоры сегментов рынка
- Прогнозы ведущих макроаналитиков
- Рейтинговые действия по эмитентам
- Статистика долгового рынка

Подписаться:
https://t.me/cbonds

Cbonds

Реклама