

ТЕМА 7. ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА (БИХЕВИОРИЗМ)

Дэниэль Канеман и Амос Тверски показали, что в реальности люди

1) плохо справляются с решениями, где требуется логический анализ, зато

2) достаточно успешны в быстром распознавании шаблонов/образцов поведения или рутин,

3) подвержены влиянию эффектов якорения (*anchoring, якорь – образ или действие, которое запускает ассоциативную цепочку реакций*) и

4) интерпретации информации на основе собственного субъективного опыта, руководствуясь интуитивными решениями (сопутствующие ошибки)

Их исследования сформировали **поведенческую экономику** (behavioral economics, сформировалась в 1994 г.), **занимающуюся изучением иррациональных особенностей принятия решений.**

Данные исследователи **опровергают традиционный тезис о том, что люди как экономические агенты стремятся максимизировать полезность при принятии решений.**

Официальным признанием достижений поведенческой экономики стало присуждение Нобелевской премии по экономике за 2002 г. Д. Канеману (р. 1934), профессору психологии Принстонского ун-та.

Канеман и Тверски (1937–1996, США) в соавторстве опубликовали в в 1974 г. статью «Суждения в условиях неопределенности: эвристика и предубеждения».

Они провели ряд экспериментов и сделали выводы:

- Принимая решения, люди регулярно ошибаются, и их ошибки можно предсказывать и классифицировать.
- Люди во время эксперимента избегали риска, когда выгода была под вопросом — они хотели получить выгоду наверняка.
- В то же время люди предпочитали риск, когда альтернативой была несомненная потеря, даже если в этом случае существовала вероятность понести еще большие потери.
- Людям свойственно недооценивать свои потери.

Свои идеи Д. Канеман сформулировал в Нобелевской лекции «Контурь ограниченной рациональности: возможность интуитивных суждений и выбора».

1. Эвристика суждений

Для выявления закономерностей мышления и систематизации полученных результатов Канеман разделил механизм обработки и восприятия человеком информации на две системы:

- система 1 - Интуиция, которой соответствуют быстрые, автоматические действия, которые являются ассоциативными и трудно контролируемыми
- система 2 - рассуждение, которому присущи медленные и последовательные действия, требующие усилий и

Пояснением является простая загадка, которую предлагалось решить респондентам: «Бита и мяч стоят вместе \$1,10. Бита стоит на \$1 больше, чем мяч. Сколько стоит мяч?»

Поиск правильного решения должен занять некоторое время, что алгебраически можно выразить системой уравнений:

$$\begin{cases} x + y = 1,10 \end{cases}$$

$$\begin{cases} x - y = 1 \end{cases}$$

$$2x = 2,10 \rightarrow x = 1,05 \rightarrow 1,05 + y = 1,10 \rightarrow y = 0,05$$

Таким образом, получение правильного ответа «5 центов» потребует усилия и действия Системы 2.

Однако высокий показатель ошибок при решении данной задачи

говорит о слабом контроле Системы 2 над Системой 1, в связи с

чем можно сделать следующее умозаключение: зачастую люди

склонны полагаться на кажущееся правдоподобным суждение,

которое быстро приходит на ум.

2. Выбор в условиях риска - выбор человека зависит от некой

точки отсчета, сравнительной области, на основании которой

происходит выбор альтернатив. Люди склонны избегать риска,

когда выгода под вопросом — они хотели получить выгоду наверняка, и предпочитают риск, когда альтернативой является

Вот основные выводы, сделанные бихевиористской теорией.

Людям свойственно:

– предпочитать сожаление страху, и отказываться от приобретения

выгоды только из-за того, что существует вероятность (даже незначительная) потерпеть неудачу;

– когнитивный диссонанс – несоответствие между окружающим

миром и представлением о нем, проявляющийся в том случае, если это представление формировалось в течение долгого времени;

– значительно подвергаться влиянию стороннего мнения, даже

если они знают, что источник мнения некомпетентен в данном вопросе;

– ценить предметы, которыми владеют сами, выше, чем точно

Условие транзитивности предполагает, что если А предпочтительнее В, а В предпочтительнее С, то А предпочтительнее С. Благодаря этому рациональные агенты совершают выбор не только при предъявлении им разрозненных пар альтернатив, но также любого их множества. Агент с нетранзитивными предпочтениями на это неспособен.

Независимость от контекста - предполагает, что выбор между двумя вариантами не зависит от порядка их предъявления; добавление еще одного варианта к двум имеющимся не должно влиять на выбор, если только он не предпочтительнее обоих предыдущих, и т.д. Т.е. в условиях независимости от контекста решения, которые станут принимать индивиды при предъявлении им различных описаний одной и той же

Эмпирические исследования, на которых основывается поведенческая экономика, показали, что в реальной жизни представления, на которых базируется модель рац.выбора, регулярно нарушаются: "...отклонения фактического поведения от нормативной модели [рационального выбора] являются слишком многочисленными, чтобы их игнорировать, слишком систематическими, чтобы отвергать их как случайные ошибки, и слишком фундаментальными, чтобы пытаться вписать их в нормативную систему путем ослабления ее исходных предпосылок" (Tversky, Kahneman, 1986, 252).

Совершаемые индивидами поведенческие ошибки являются ***предсказуемыми***.

Отклонения от модели рационального выбора разделили на два класса - когнитивных ошибок и дефектов воли.

К первому относится **гиперболическое дисконтирование** - индивиды предпочитают настоящие блага будущим и готовы жертвовать большим количеством вторых ради получения меньшего количества первых. Пропорции такого "обмена" задаются субъективными нормами предпочтения времени. У разных людей они различаются – кто-то очень терпелив (низкая норма дисконтирования), кто-то, наоборот, очень нетерпеливым (высокая норма дисконтирования).

Но чтобы решения, рассчитанные на длительную перспективу, могли быть рациональными, норма дисконтирования у данного человека должна оставаться постоянной.

Иными словами, пропорция "обмена" между двумя любыми периодами времени должна определяться только той дистанцией, которая отделяет их друг от друга, и не зависеть от той дистанции, которая отделяет их от настоящего момента.

Подобный алгоритм дисконтирования называется ***экспоненциальный*** (у экспоненциально протекающих процессов есть одно общее свойство: за одинаковый интервал времени их параметры меняются в одинаковое число раз).

Наиболее обсуждаемые в поведенческой экономике психологические дисфункции:

1. Психологическое (ментальное) бюджетирование

Рациональные экон. агенты не проводят различий между разными частями своих денежных средств в зависимости от их происхождения или назначения

Но в реальности многие люди занимаются "психологическим бюджетированием", закрепляя за определенными типами доходов определенные типы расходов - разовые и случайные доходы (выигрыш или премия) они предпочитают тратить на посещение ресторанов, приобретение предметов роскоши и т. д., а регулярные (зарплата) – на покупку предметов необходимости.

2. "Холодные" и "горячие" психологические состояния.
 3. Ошибки оптимизма и пессимизма.
 4. Эффект присутствия (availability bias).
 5. Внутренняя мотивация.
 6. Зависимость от контекста - наиболее очевидное нарушение принципа рациональности и наиболее яркий пример эндогенности предпочтений.
-

В этом случае можно говорить не просто о несогласованности предпочтений, а об их фактическом отсутствии.

Когда решения людей оказываются зависимыми от контекста, само понятие "предпочтений" во многом лишается смысла. В подобных ситуациях предпочтения не предшествуют выбору, а фактически формируются непосредственно в момент его совершения: *"...если то, как организовано описание имеющихся альтернатив, оказывает существенный эффект на выбор потребителей, то тогда никаких подлинных (true) "предпочтений" у них формально не существует"*.

Очевидно, что поведенческие ошибки чреватые серьезными и многообразными потерями в благосостоянии как для отдельного человека, так и всего общества.

Возникает вопрос: поддаются ли иррациональные решения корректировке с помощью внешнего воздействия?

Кто и как в состоянии устранить возникающие отсюда потери в благосостоянии?

Бихевиористы предлагают широкий спектр государственных интервенций, способных заставить людей вести себя более рационально исходя из их собственных "истинных" интересов.

Эту общую нормативную установку, из которой исходят их рекомендации, называли «социальный патернализм».

Любые формы вмешательство в жизнь человека против его воли со стороны третьих лиц (государства, семьи, церкви и т.д.) на том основании, что такое вмешательство улучшает его положение и/или предотвращает нанесение им себе вреда - патернализм.

Государственное вмешательство может приблизить эмпирически наблюдаемое поведение ограниченно рациональных индивидов к теоретическому идеалу полной рациональности – превратить их из ограниченно в неограниченно рациональных.

Бихевиористы рассматривают любые формы госрегулирования, способствующие устранению когнитивных и поведенческих ошибок, как желательные и допустимые.

Они предлагают использовать следующие формы вмешательства:

- Прямые запреты, ограничивающие возможности индивидуального выбора во всех областях, связанных с высоким риском
- Косвенные запреты, например, налоги на грехи" (sintaxes), то есть обложение высокими акцизами потребления алкогольных напитков, табака, азартных игр и т.д.
- Закрепление в законе так называемых периодов "охлаждения" (cool-off periods) рекомендуется для исправления ошибок, совершаемых людьми в "горячих" психологических состояниях
- Обязательное раскрытие информации при заключении любых крупных сделок, связанных, например, с арендой,

Поведенческая экономика раздвигает границы допустимого вмешательства государства в жизнь общества; переоценивает многие традиционные схемы и инструменты регулирования.

Возможно мы присутствуем при смене традиционного "государства благосостояния" зарождающимся "патерналистским государством«, которое не ограничится защитой своих граждан от «провалов» рынка, а будет обязано также защищать их от самих себя.