



Misbehaving:
The Making
of Behavioral
Economics
Richard Thaler

Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики

Ричард Талер

Smart Reading. Ценные идеи из лучших книг

Smart Reading

**Ключевые идеи книги: Новая
поведенческая экономика.
Почему люди нарушают
правила традиционной
экономики. Ричард Талер**

«Смарт Ридинг»

2020

Smart Reading

Ключевые идеи книги: Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики. Ричард Талер / Smart Reading — «Смарт Ридинг», 2020 — (Smart Reading. Ценные идеи из лучших книг)

Этот текст – сокращенная версия книги Ричарда Талера «Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики». Только самые ценные мысли, идеи, кейсы, примеры. Вы покупаете в супермаркете три банки маринованных огурцов, хотя никогда их не любили... Но ведь три банки продавались по цене одной! Да ведь вам и одной-то не надо! Чем вы руководствовались, совершая выгодную, но бессмысленную покупку? Надеялись полюбить огурцы? Собирались скормить их родным и близким? Нет, просто вы не homo economicus, а обычный человек, который вопреки мнению многих экономистов далеко не всегда действует рационально. Зачем читать

- Понять, откуда берется нерациональное финансовое поведение.
- Научиться видеть закономерности между психологией и экономикой – от повседневных трат до управления компаниями.
- Перестать (ну или хотя бы начать реже) скупать ненужные вещи на распродажах.
- Разобраться в становлении поведенческой экономики.

Об авторе Ричард Талер (Richard Thaler) – профессор Чикагского университета, в 2017 году получил Нобелевскую премию по экономике, был президентом Американской экономической ассоциации в 2015 году. Автор нескольких книг: *Quasi Rational Economics*, *The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life*, *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness* (в соавторстве с Касс Санстейн; переведена на русский – «Nudge. Архитектура выбора»).

© Smart Reading, 2020

© Смарт Ридинг, 2020

Содержание

Второй Канеман?	7
Занудство на минуточку	8
Как все начиналось (1970–1978)	9
Диссертация	9
Знакомство с Канеманом и Тверски	10
Теория перспектив	11
Конец ознакомительного фрагмента.	12

**Краткое содержание книги:
Новая поведенческая экономика.
Почему люди нарушают правила
традиционной экономики. Ричард Талер**

Misbehaving: The Making of Behavioral Economics

Richard Thaler

www.smartreading.ru

Второй Канеман?

Прочитайте это саммари в библиотеке Smart Reading!

Книга Нобелевского лауреата Даниела Канемана (г. р. 1934, Нобелевская премия 2002) «Думай медленно... Решай быстро» описывает основные закономерности в экономическом поведении человека, противоречащие экономической теории. Эти закономерности Канеману удалось выявить вместе с израильским психологом и пионером когнитивной науки Амосом Тверски (1937–1996). Однако Даниел Канеман не был экономистом, а вот автор «Новой поведенческой экономики» Ричард Талер – настоящий экономист.

Прочитайте саммари книги Дж. Акерлофа и Р. Шиллера «*Spiritus Animalis*, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма»

Именно в этом и кроется принципиальное отличие его книги. Талер описывает свою научную биографию и развитие не существовавшего вовсе на момент его молодости направления «поведенческая экономика». Ему и другим ее адептам на протяжении десятилетий приходилось отстаивать свою позицию и дискутировать с представителями мейнстрима о том, почему некоторые постулаты экономической теории ошибочны и как психологические основы позволяют выявлять закономерности в экономическом поведении.

Да, это книга об экономической теории. Но не надо пугаться, ведь Талер сделал все, чтобы повысить ее развлекательный потенциал. Она легко читается. И даже если вы подзабыли кое-что после университета или у вас не было экономтеории или экономики вовсе, то все равно чтение будет приятным. А если вам экономтеория досадила – сверхприятным: Талер не отказывает себе в удовольствии перечислить «обидчиков» поименно и процитировать самые нелепые их высказывания.

Экономическая наука и экономисты (как носители сакрального знания) играют важную роль в нашей жизни, поэтому понимание базовых теорий поможет лучше ориентироваться в экономических событиях, сделает чтение экономических новостей более увлекательным, ведь ваш критический взгляд получит теоретическую подпитку.

Но есть и практическая составляющая: чем больше читаешь и узнаешь о поведенческой экономике, тем адекватнее ведешь себя на распродажах и при принятии более ответственных жизненных решений. Понимание основ поведенческой экономики помогает прощать себе повседневные экономические ошибки – они лишь доказывают, что мы все люди. Кроме того, системы государственных услуг и соцобеспечения тоже постепенно выстраиваются с оглядкой на поведенческую экономику.

Так, при правительстве Великобритании было создано ведомство – Behavioural Insight Team, которое теперь работает как консалтинговая компания. (Частный сектор не упоминаем, поскольку он всегда успешно играл на нашей эмоциональности и человечности.)

Занудство на минуточку

Экономическая наука зародилась довольно давно (еще у Александра Сергеевича Пушкина в «Евгении Онегине» есть пассаж «как государство богатеет, и чем живет, и почему не нужно золота ему, когда простой продукт имеет») и прошла несколько этапов: сначала это было чем-то сродни философии, наблюдения и рассуждения. После Второй мировой войны более явной стала математическая составляющая, потребовавшая максимального упрощения реальности для описания математическим языком.

В результате экономисты перестали описывать поведение реального человека, покупающего три тюбика зубной пасты по цене одного, хотя у него уже нет зубов. Персонажем классической экономической теории стал сверхчеловек, который рассчитывает в уме отдачу от вложений на десятилетия вперед.

Расхождение между реальностью и экономической теорией стало столь явным, что где-то с 1970-х годов экономисты и психологи начали их подмечать, описывать научным языком, выступать на конференциях, проводить летние школы (при поддержке фонда Russel Sage Foundation; они проходят до сих пор). Так постепенно стала развиваться поведенческая экономика и меняться научная парадигма.

Поведенческая экономика – это сегодня уже мейнстрим? Да, вполне. Ведь за нее дали несколько Нобелевских премий (Талер, Канеман, можно добавить сюда еще Джорджа Акерлофа (г. р. 1940, Нобелевская премия 2001) и Роберта Шиллера (г. р. 1946, Нобелевская премия 2013), хотя с другими формулировками и за другие их работы).

Исследования в этой области публикуются в топовых научных журналах. Но в саммари для простоты понимания сохранено разграничение на «классическую экономическую теорию» и «поведенческую экономику».

Как все начиналось (1970–1978)

Диссертация

В основу были положены расчеты того, насколько заработная плата компенсировала риск умереть на рабочем месте

«Стоимость жизни» была темой диссертации Талера. Она натолкнула его на размышления, что контекст определяет оценку стоимости. До Талера это было подмечено Рихардом Цекхаузером (г. р. – 1940), когда он задумывался о том, сколько человек будут готовы заплатить при игре в русскую рулетку за извлечение одного патрона из барабана. Томас Шеллинг (1921–2016, Нобелевская премия 2005) писал о «статистической жизни» и «конкретной жизни».

На жизнь конкретного умирающего от рака ребенка больше желающих пожертвовать, чем на абстрактное улучшение качества обслуживания в поликлиниках.

Также Талеру стало очевидно, что и формулировка вопроса приводит к разным ответам – казус, с точки зрения классической экономической теории и homo economicus. Талер продолжил собирать примеры казусов экономического поведения.

Один из профессоров экономики не был готов продать за 100 долларов бутылку вина из своей коллекции, купленную много лет назад за 10 долларов. Но он не был готов потратить на любую другую, сколь бы хороша она ни была, 100 долларов, а свою, стоившую сейчас эти же 100 долларов, с радостью готов был выпить. То есть он упускал выгоду (издержки упущенной выгоды) и поступал нерационально с точки зрения экономической теории.

Таким образом, на экономическое поведение человека оказывали влияние, казалось бы, неважные факторы. Одновременно это доказывало эффект владения.

Эффект владения – это когда вам упорно кажется, что за реальные деньги на Авито ничего не продать (когда продаете свое) и – одновременно – что все сильно завышают цену (когда вы что-то пытаетесь приобрести).

Знакомство с Канеманом и Тверски

Прочитайте саммари книги Нассима Талеба «Шкура на кону. Скрытые асимметрии в повседневной жизни»

В 1976 году на конференции Талер сталкивается с психологами, изучающими принятие решений, и ему советуют почитать статью Канемана и Тверски в Science (1974), которая доказывает, что человек принимает решение навскидку, не особо обдумывая, и при этом делает закономерные ошибки, то есть подвержен когнитивным искажениям.

До них это подметил Герберт Саймон (1916–2001, Нобелевская премия 1978) и назвал «ограниченной рациональностью». Но научное сообщество к Саймону не прислушалось, поскольку бытовала уверенность, что хотя некоторые нерациональны, их в общей массе уравнивают другие нерациональные личности, и в среднем получается рационально (так называемая невидимая рука). Представители поведенческой экономики доказали ошибочность этого.

Также приводился другой аргумент классической экономики: при мелких ставках люди могут ошибаться и действовать нерационально, но в серьезных вопросах (покупка дома) действуют рационально. Еще раз: это не так, мы склонны ошибаться из-за когнитивных искажений. Причем при редких покупках ошибки значительнее.

В 1977 году Талеру подвернулась возможность проработать почти год в Стэнфорде (в National Bureau of Economic Research), где в это время занимались исследованиями Канеман и Тверски. Именно в этот момент он решил стать «поведенческим экономистом» и сменить Рочестерский университет на более либеральный – Корнеллский. На собеседовании Талер представил работу об орешках кешью.

На вечеринке, пока горячее блюдо готовится, хозяин приносит в гостиную миску с орешками кешью. От них невозможно оторваться, но никому не хочется перебить аппетит перед основным блюдом. Когда хозяин прячет миску – все присутствующие рады. Такое поведение прямо противоречит экономической теории. Ведь если бы рациональный человек хотел остаться голодным до ужина, то он бы просто не ел орешки, а если бы хотел их съесть, то не был бы рад, когда их убрали. У человека рационального нет проблем с силой воли.

Теория перспектив

В 1979 году Канеман и Тверски опубликовали статью о теории перспектив, согласно которой описывающая поведение человека теория может не быть одновременно и нормативной, и описательной.

Теорема Пифагора – нормативная. Но когда предлагается по этой формуле считать в уме неудобные цифры, многие ошибаются. Чтобы описать фактическое поведение человека и типичную ошибку в таком случае, нужна описательная теория.

Это наблюдение выбило почву из-под ног у последователей экономики мейнстрима, которая базировалась (и продолжает это делать) на теории рационального выбора. Важный вклад в это внесли Джон фон Нейман (1903–1957) и Оскар Моргенштер (1902–1977), когда написали «Теорию игр и экономическое поведение» (1944). Экономисты мейнстрима исходили из того, что люди действуют предельно рационально, как будто бы у них калькулятор в голове, и стремятся к максимальной выгоде (теория ожидаемой полезности). Но это не так. Теория перспектив разрушила также и некоторые постулаты теории фирм (о том, что компании якобы всегда действуют рационально) и теории человеческого капитала (да, мы в целом не очень рационально выбираем, на кого учиться, – не максимизируем прибыль, поэтому не идем все в нефтяники или строители нефтепроводов).

Справедливости ради надо сказать, что Канеман и Тверски были не первыми. Казусы заметил швейцарский физик, механик и математик Даниил Бернулли (1700–1782), сформулировав их как Санкт-Петербургский парадокс. В этом же русле находится и закон убывающей полезности (когда у вас есть миллион долларов, то десять долларов не принесут вам счастья, тогда как если у вас всего один доллар, то десять – уже целое состояние).

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.