

От Homo economicus к Homo sapiens

РИЧАРД ТАЛЕР

Ричард Талер. Доктор экономики, именная профессура поведенческой науки и экономики Роберта П. Гвинна, руководитель Центра исследований в области принятия решений Высшей школы бизнеса Чикагского университета.
Адрес: 5807 South Woodlawn Avenue, IL 60637 Chicago, USA.
E-mail: richard.thaler@chicagobooth.edu.

Ключевые слова: когнитивная экономика, экономические модели, нормативные и дескриптивные теории, когнитивные искажения, эмоции.

Отвечая на просьбу предсказать будущее экономики, автор предсказывает, что Homo Economicus эволюционирует в Homo Sapiens — или, попросту говоря, экономика будет в большей степени учитывать человеческое поведение. В частности, он предполагает, что Homo Economicus начнет терять IQ, станет медленнее учиться, начнет взаимодействовать с другими видами, а экономисты начнут изучать человеческое познание и эмоции и станут лучше различать нормативные и дескриптивные теории.

FROM HOMO ECONOMICUS
TO HOMO SAPIENS

RICHARD THALER. PhD in Economics, Robert P. Gwinn Professor of Behavioral Science and Economics, Director of the Center for Decision Research, Graduate School of Business, University of Chicago.

Address: 5807 South Woodlawn Avenue, IL 60637 Chicago, USA.
E-mail: richard.thaler@chicagobooth.edu.

Keywords: cognitive economics, economic models, normative and descriptive theories, cognitive biases, emotions.

In responding to a request for predictions about the future of economics, I predict that Homo Economicus will evolve into Homo Sapiens, or, more simply put, economics will become more related to human behavior. My specific predictions are that Homo Economicus will start to lose IQ, will become a slower learner, will start interacting with other species, and that economists will start to study human cognition, human emotion, and will distinguish more clearly between normative and descriptive theories.



ТВЕЧАТЬ на просьбу сделать прогноз особенно сложно тому, кто, как я, специализируется на систематических ошибках и предубеждениях других людей. Психологические исследования свидетельствуют, что и мои прогнозы о будущем экономической теории (или чего-то другого) едва ли будут безошибочными.

1. *Оптимизм (принятие желаемого за действительное)*. Мы все склонны быть оптимистичными по поводу будущего. В первый день моего курса по принятию решений в рамках программы MBA в Чикагском университете каждый студент надеется получить оценку выше среднего, однако надежды половины из них не оправдаются. Под влиянием оптимизма в своем прогнозе я буду представлять экономическую теорию более похожей на то, какой я хочу ее видеть.
2. *Самонадеянность*. Данный феномен, связанный с предыдущим, состоит в том, что люди убеждены: они умеют предсказывать лучше, чем на самом деле. Попросите людей отвечать на разные вопросы на общую эрудицию только при уверенности 90%. Вы получите верные ответы менее чем в 70% случаев. Самонадеянность подтолкнет меня к более смелым, чем следовало бы, прогнозам.

Перевод с английского Александра Писарева по изданию © Thaler R. From Homo economicus to Homo sapiens // Journal of Economic Perspectives. Winter 2000. Vol. 14. № 1. P. 133–141. Публикуется с любезного разрешения автора и издательства.

Автор благодарит Колина Камерера, Питера Даймонда, Джорджа Лёвенстайна, Иисуса Сантоса, Андрея Шлейфера, Касса Санстейна и всех редакторов за полезные комментарии.

3. *Эффект ложного консенсуса.* Мы склонны считать, что другие — такие же, как мы. Мой коллега Джордж Ву задал своим студентам два вопроса: «У вас есть мобильный телефон? Какой процент от группы составляют их владельцы?» Обладатели мобильных телефонов считали, что телефон есть у 65% студентов из их группы, тогда как остальные полагали, что у 40%. (Верный ответ был примерно посередине.) Вследствие эффекта ложного консенсуса я буду думать, что другие экономисты со мной согласятся, несмотря на 20 лет, свидетельствующие об обратном.
4. *Проклятие осведомленности.* Узнав что-то, мы уже не можем представить себе, как думать иначе. Поэтому нам сложнее понять, что наше знание может быть не столь очевидно остальным, менее информированным. Под проклятием осведомленности я буду уверен, что другие читали те же статьи, что и я, и извлекли из них то же самое (то, что я сейчас принимаю как само собой разумеющееся), тогда как в действительности они читали совершенно другие тексты и никогда даже не слышали о тех находках, что так повлияли на мое мышление.

Было бы неловко при прогнозировании будущего экономической теории допустить (да еще в письменной форме) все те ошибки, от которых я неделями предостерегал своих студентов. Впрочем, альтернативы тоже не особенно привлекательны. Рационально я понимаю: наиболее вероятно, что окажется верным прогноз, не предсказывающий никаких изменений в экономической теории. (Я упомянул *status quo* как вариант систематической ошибки?) Хотя такой прогноз и хорош своей краткостью, читать (и писать) его не очень интересно. Поэтому далее, с дрожью в коленках, я сделаю шесть смелых предсказаний о том, как будет развиваться экономическая теория в последующие два десятилетия, — прогноз, гарантированно содержащий каждую из вышеперечисленных систематических ошибок, равно как и некоторые другие. Вы предупреждены.

ВОПРЕКИ ПОЛУВЕКОВОЙ ТЕНДЕНЦИИ НОМО ECONOMICUS НАЧНЕТ ТЕРЯТЬ IQ

Экономическая теория первой половины XX века в большей степени была социальной наукой. Такие авторы, как Ирвинг Фишер и Джон Мейнард Кейнс, объясняя экономическое пове-

дение, подчеркивали роль психологических факторов¹. Вследствие математической революции, начавшейся в 1940-е годы при участии, например, Джона Хикса и Пола Самуэльсона, экономические агенты стали более явно привязанными к поиску оптимальных решений. В 1950-е экономисты, начавшие формализацию микроснований теории Кейнса, развили более рациональные модели; сравните, например, простую функцию потребления Кейнса с гипотезой жизненного цикла, а затем с принадлежащей Муту, Лукасу и другим гипотезой рациональных ожиданий. Дошло до того, что агентов, 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, чем Б. Уровень *IQ Homo economicus* ограничивался только *IQ* умнейших экономических теоретиков!

Я прогнозирую трансформацию этой тенденции в сторону подхода, в котором приписываемая агентам степень рациональности зависит от исследуемого контекста. Чтобы проиллюстрировать это на практике, обратимся к игре «Угадай число», впервые изученной Розмари Нагель². В этой игре всем участникам предлагается загадать число от 0 до 100 так, чтобы оно было максимально близко к $\frac{2}{3}$ среднего загадываемого числа. В мире, где все агенты считаются рациональными в том смысле, что они будут формировать ожидания о догадках других игроков и могут выполнить столько степеней дедукции, сколько нужно, все должны загадывать ноль.

Однако при любых других параметрах загадывать ноль — это плохая стратегия. Недавно у меня была возможность сыграть в эту игру с довольно большими ставками³. По моей просьбе *Financial Times* запустила игру «Угадай число» по описанным выше правилам и предложила в качестве приза два билета в бизнес-класс самолета из Лондона в США (стоимостью более \$10 тысяч). В качестве догадок были разрешены только целые числа. Хотя многие участники все же загадали 0 или 1, самыми популярными вариантами были 33 (правильная догадка, если все остальные выбирают число случайным образом) и 22 (правильно, если все остальные выбирают 33). Средним арифмети-

1. Loewenstein G. The Fall and Rise of Psychological Explanations in the Economics of Intertemporal Choice // Choice Over Time / G. Loewenstein, J. Elster (eds). N.Y.: Russell Sage Foundation, 1992. P. 3–34.
2. Nagel R. Unraveling in Guessing Games: An Experimental Study // American Economic Review. 1995. Vol. 85. № 5. P. 1313–1326.
3. Thaler R. H. Giving Markets a Human Dimension // Financial Times. June 16, 1997. P. 6.

ческим загадываемых чисел было 18,01, а победителем, соответственно, 13. Хотя смоделировать, как на самом деле играют в эту игру, сложно, некоторые выводы сделать можно. Подходящая модель должна допускать два типа различий в изощренности между игроками. Во-первых, агенты различаются по количеству уровней производимой ими обработки (33 — один уровень, 22 — два уровня и т. д.). Во-вторых, различие в том, насколько агенты думают о поведении других. Агенты, выбирающие о, изощренны в первом измерении и наивны во втором. Многие экономисты попадают в эту категорию (частично благодаря эффекту ложного консенсуса и проклятию осведомленности!). Новые экономические модели будут включать агентов как более, так и менее продвинутых, чем агенты, к которым мы привыкли в моделировании. Согласно моему прогнозу, этот тип моделирования станет в будущем нормой.

НОМО ECONOMICUS БУДЕТ УЧИТЬСЯ МЕДЛЕННЕЕ

Во многих экономических моделях нет смысла вводить обучение, поскольку в них предполагается, что агенты правильно решают соответствующие проблемы с первой попытки. Когда же эксплицитно вводится обучение, *Номо economicus*, как правило, считается быстро обучающимся. Если *Номо economicus* случайно ошибается, то быстро учится и исправляет ошибку. Впрочем, мои студенты, даже в наших лучших университетах вроде Корнелла, Массачусетского технологического института и Чикагского университета, усваивают медленнее. Прослушав совершенно прозрачное, на мой непредвзятый взгляд, объяснение, они все равно часто ошибаются в применении понятия, если контекст слегка меняется. Именно поэтому студенты считают нечестным, если я задаю вопрос по первой части курса на экзамене по последней.

Проблема многих экономических моделей обучения состоит в том, что они исходят из очень статичной среды. Фактически такие модели подходят только к ситуациям вроде той, в которой обнаруживает себя герой Билла Мюррея в фильме «День сурка»⁴. В этом фильме Билл Мюррей играет телеведущего программы прогноза погоды, отправленного делать ре-

4. Мысль о том, что экономические модели обучения схожи с этим фильмом, родилась в нашей беседе с Колином Камерером во время летней школы по поведенческой экономике, организованной Фондом Рассела Сейджа. Готов поспорить: каждый из нас считает, что это была его идея.

портаж о том, увидит ли сурок свою тень второго февраля. Он проживает один и тот же день снова и снова. Хотя он учится медленно, возможность неоднократно проигрывать один и тот же день и каждый раз учиться на последствиях своих действий создает контролируемый эксперимент, в котором он способен в конечном счете научиться многим вещам: от предотвращения происшествий до игры на пианино. Увы, жизнь не похожа на День сурка. В ней каждый день уникален, а самые важные жизненные решения (например, выбор карьеры или супруга/супруги) оставляют мало шансов научиться! Я прогнозирую, что экономические модели обучения станут более сложными за счет введения менее изощренных агентов и придания большего значения в плане скорости обучения факторам ситуации (таким как сложность задачи и частота обратной связи). Это значит, что модели пенсионных накоплений (сложная задача с минимальными возможностями обучения) должны сильно отличаться от моделей частоты покупок молока (это проще, шансов научиться здесь предостаточно).

АГЕНТЫ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЯХ СТАНУТ БОЛЕЕ РАЗНОРОДНЫМИ

Хотя при чтении учебников и журнальных статей по экономической теории может сложиться другое впечатление, экономисты с радостью признают, что знают многих людей, чьи навыки рассуждения страдают недостатками: это их супруги, дети, студенты, коллеги, деканы, президенты колледжей и т. д. Когда у экономистов допытываются, почему они считают разумным основывать экономическую модель только на рациональных типах агентов, считая при этом, что большинство людей, с которыми они взаимодействуют, хотя бы изредка ведут себя как идиоты, они начинают апеллировать к эволюционным и рыночным факторам. Рассуждение строится так. Допустим, существуют некие чуть менее чем полностью рациональные агенты. Я называю их квазирациональными, имея в виду, что, как бы они ни старались, они все равно систематически ошибаются. Когда эти квазирациональные агенты начнут взаимодействовать с рациональными, последние вскоре заберут все их деньги, после чего первые либо начнут учиться, либо окажутся экономически нерелевантными. Это рассуждение редко прописывается аккуратно, и тому есть причина — оно ложно!

Когда рациональные агенты взаимодействуют с квазирациональными, от первых нельзя ожидать, что они заберут у послед-

них все деньги или будут устанавливать цены в одностороннем порядке. Более того, тщательный анализ таких ситуаций на финансовых рынках⁵ показывает, что квазирациональные агенты (называемые в финансовых кругах шумовыми трейдерами) могут стать богаче своих рациональных коллег (по неосторожности рискуя больше). Хотя исследования, совмещающие эти типы агентов, в последнее десятилетие стали популярны, к включению в модели квазирациональных агентов все еще относятся как к новации. На конференциях докладчики с такими моделями все еще вынуждены объяснять, зачем им нужно возиться с этим типом агентов. Мой прогноз состоит в том, что в будущем на семинарах докладчикам придется отдельно объяснять, почему они используют модели *только* с рациональными агентами (если только доклад не касается истории экономической мысли). В конце концов, именно анализ рыночных взаимодействий между агентами разных типов отличает экономическую теорию от других социальных наук. Психологи, социологи и антропологи могли бы помочь нам улучшить описания экономического поведения, но среди всех социальных наук только у экономики есть инструменты для анализа того, что происходит в рыночных контекстах.

Заметьте, я не прогнозирую исчезновение *Ното экономичесус* из экономических исследований. По крайней мере две роли у него должны остаться. Во-первых, подобно используемой сегодня модели совершенной конкуренции, многие аспекты стандартной модели *Ното экономичесус* полезны как особые теоретические частные случаи. Во-вторых, когда несколько высококвалифицированных агентов могут влиять на рынки (как это происходит на финансовых рынках), их можно продуктивно смоделировать как *Ното экономичесус*, особенно в моделях с разными типами агентов.

ЭКОНОМИСТЫ БУДУТ ИЗУЧАТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ ПОЗНАНИЕ

Одним из способов моделирования ограниченной рациональности⁶ является ограничение способностей агентов к обработке информации, как в случае описанной выше игры с числами,

5. См., напр.: *De Long Bradford J., Shleifer A., Summers L., et al. Noise Trader Risk in Financial Markets // Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98. P. 703–738.*

6. Термин Г. Саймона, психолога мышления и специалиста в области искусственного интеллекта, лауреата Нобелевской премии по экономике 1978 года. — *Прим. ред.*

где предполагается, что игроки сделают только два шага обратной индукции, а не бесконечное количество шагов. В качестве начального этот подход разумен, но мы способны на нечто большее, чем делать *Homo economicus* тупее. Исследовательская повестка интереснее — попытаться дать более богатые характеристики экономических агентов благодаря более глубокому пониманию человеческого познания. Это, как я прогнозирую, будет главной точкой приложения усилий в следующие два десятилетия. Успешность некоторых публикаций за последние двадцать лет доказывает, что это направление работы и возможно, и полезно.

Самым заметным примером является «теория перспектив» Дэниела Канемана и Амоса Тверского⁷. Этой позитивной теории⁸ принятия решений в условиях неопределенности удалось сконцентрировать значительную психологическую мудрость в своей S-образной «функции ценности». Эта функция по горизонтальной оси отражает изменения материального благосостояния, а не уровни, в отличие от теории ожидаемой полезности, поскольку люди (и другие виды) имеют сильную склонность адаптироваться к окружающей среде и реагировать только на воспринятые изменения. Вертикальная ось показывает удовлетворенность, результат этих изменений. S-образность показывает убывающую предельную чувствительность и к выигрышам, и к потерям — базовый вывод психологии восприятия (психофизики). Наконец, функция потери на графике круче, чем функция выигрыша, — свойство, известное как боязнь потерь. Огорчение от потери почти в два раза сильнее, чем радость от выигрыша. Эти три психологических понятия обладают большой объяснительной силой и используются, чтобы объяснить различные явления от реакции потребителей на изменение цены в супермаркете до поведения таксистов на рабочем рынке⁹.

Есть очень много захватывающих направлений, по которым более глубокое понимание человеческого познания могло бы помочь продвинуть экономическую теорию. Я предложу здесь два. Во-первых, в «теории перспектив» есть проблема, решить которую могла бы помочь когнитивная психология. Она заключается в том, что теория неполна. Теория перспектив говорит

7. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*. 1979. Vol. 47. № 2. P. 263–291.

8. В экономике позитивной теорией называют теорию, которая описывает факты в терминах эффективности, а не предписывает, как должно было бы осуществляться распределение в свете понятия справедливости (это прерогатива нормативных теорий). — *Прим. ред.*

9. Camerer C. Prospect Theory in the Wild / Choices, Values, Frames / D. Kahneman, A. Tversky (eds). N.Y.: Cambridge University Press, 2001.

нам, что решения зависят от «обрамления» (*framing*) проблемы, но ничего не говорит о том, как люди будут сами спонтанно создавать свои рамочные структуры. Напрямую изучая, как люди берутся за проблемы принятия решений, мы можем больше узнать о процессе преобразования проблемы¹⁰. Во-вторых, хотя в последние годы мы и уделяли много внимания следствиям ограниченной рациональности, меньше времени мы потратили на изучение влияния ограничений памяти. Простейший пример — «предвзятость задним числом»: постфактум произошедшие события представляются предсказуемыми. Например, однажды я попросил своих студентов сделать прогноз о доходах фондового рынка на следующие два месяца. Их прогнозы были пессимистичны: они думали, что рынки скорее будут падать, чем расти. Два месяца спустя я попросил их вспомнить свои прогнозы. Они вспомнили, что ставили на повышение. Излишне говорить, что за прошедший двухмесячный период рынков резко вырос.

Это явление (связанное с упомянутым ранее «проклятием осведомленности») одинаково сильно и надежно и имеет серьезные следствия для экономической теории. Возьмите, например, предвзятость задним числом в проблемах агентских отношений. Собственнику (принципалу), память которого работает с ошибками (то есть любому собственнику из реального мира), будет трудно различить плохое решение и плохой результат, поскольку произошедшие злополучные внешние события будут задним числом казаться предсказуемыми. Теория агентских отношений с невнимательными собственниками (и агентами) — увлекательное поле для будущих исследований¹¹.

ЭКОНОМИСТЫ БУДУТ РАЗЛИЧАТЬ НОРМАТИВНЫЕ И ДЕСКРИПТИВНЫЕ ТЕОРИИ

Психологи различают два типа теорий: нормативные и дескриптивные. Нормативные теории описывают рациональный вы-

10. Некоторые из известных нам об этой проблеме фактов числятся по разряду «умственной бухгалтерии» (*mental accounting*). См. обзор литературы по этой теме в: *Thaler R. H. Mental Accounting Matters // Journal of Behavioral Decision-making*. 1999. Vol. 12. P. 183–206. На русском языке: *Талер Р. Умственная бухгалтерия — это серьезно // Горизонты когнитивной психологии. Хрестоматия / Под ред. В. Ф. Спиридонова, М. В. Фаликман. М.: Языки славянских культур, РГГУ, 2012.*

11. См. умный пример того, как могла бы выглядеть экономическая теория рассеянных: *Mullainathan S. A Memory Based Model of Bounded Rationality. Working paper. MIT Economics Department.*

бор: примерами могут служить теория ожидаемой полезности и правило Байеса. Дескриптивные теории нацелены на описание действительных решений. К ним относится «теория перспектив». Агенты, чей выбор вписывается в эту теорию, нарушают фундаментальные аксиомы рационального выбора. Например, в определенных условиях они выберут вариант А вместо Б, даже если Б превосходит А, при условии, что превосходство не слишком очевидно.

Я бы не хотел называть такие решения рациональными, но, коль скоро люди делают их в ситуациях с высокими ставками, важно, чтобы теоретики разрабатывали прогнозирующие такое поведение модели. Как правило, экономисты использовали одну и ту же теорию и в нормативных, и в дескриптивных целях. Теория ожидаемой полезности и теория жизненного цикла — это как раз рациональные (нормативные) модели, которые экономисты используют и как дескриптивные модели. Иногда экономисты предлагали эксплицитно дескриптивные теории, как в случае теории фирмы Уильяма Баумола¹², в которой менеджеры максимизируют объем продаж, допуская ограничения прибыли. Однако такие дескриптивные теории не завоевали широкого признания. Сопротивление им частично, я полагаю, было основано на непонимании проблем, поднимаемых при рассмотрении того, как конкуренция вызовет изменения в квазирациональном поведении. Например, Баумол часто слышал критику, что, мол, максимизирующие продажи фирмы неизбежно проиграют свою долю рынка конкурентам, стремящимся максимизировать прибыль. Самопротиворечивость такой критики, что максимизация продаж вызовет снижение доли на рынке, не беспокоила, казалось, ее сторонников. Есть, конечно, хорошая точка равновесия, в которой некоторые фирмы ради своего роста готовы принять меньший объем прибыли, и такие фирмы отнимают рыночные доли у максимизирующих прибыль конкурентов, но не наоборот. Аналогично, если владелец бейсбольной команды решает купить победу в ежегодном чемпионате ценой прибыли, то максимизирующие прибыль владельцы других команд могут разве что стать еще более богатыми неудачниками.

Добавлю кое-что о дескриптивных теориях: они по необходимости отталкиваются от данных. Гипотеза максимизации продаж Баумола возникла в ходе бесед с менеджерами. Теория перспектив Канемана и Тверски выросла из анализа сотен выборов одного из двух вариантов в играх на деньги. Некоторые

12. *Baumol W. Business Behavior, Value and Growth. N.Y.: Harcourt Brace, 1967.*

экономисты воспринимают теории, отталкивающиеся от данных, как ненаучные. Конечно, верно только противоположное. Коперник наблюдал за движениями планет, прежде чем разработал теорию вращения планет вокруг Солнца. К хорошей дескриптивной теории приводят проверки за пределами выборки, например предсказание, что Плутон будет открыт до того, как телескопы станут достаточно хороши, чтобы увидеть его. Итак, прогноз, которому посвящена эта часть, приводит к сопутствующему предсказанию, что все больше теоретиков будут обращать внимание на эмпирические данные.

НОМО ECONOMICUS СТАНЕТ БОЛЕЕ ЭМОЦИОНАЛЬНЫМ

Сделанные мною до сих пор прогнозы (хотя и чреватые систематическими ошибками, обозначенными выше) несколько консервативны в том смысле, что в направлениях, которые я предлагаю на роль ведущих, уже проделан большой объем работы. Так что было бы правильно предложить чуть более смелый прогноз: *Номо economicus* станет более эмоциональным. Я имею в виду, что экономисты станут уделять больше внимания исследованию эмоций.

Дабы пояснить, что именно влечет за собой исследование эмоций, я отсылаю читателей к недавней статье Йона Эльстера¹³. Хотя Эльстер и не дает эксплицитного определения эмоций, он предлагает список состояний, которые, как он говорит, однозначно являются эмоциями, например гнев, ненависть, чувство вины, стыд, гордость, симпатия, сожаление, радость, печаль, зависть, злоба, негодование, ревность, презрение, отвращение и, конечно же, любовь. Эльстер отличает этот список от «висцеральных факторов»¹⁴, таких как боль, голод и сонливость, на том основании, что первые запускаются нашей трактовкой ситуации. Многие из этих эмоций, скажем страх, часто сопровождаются состоянием физиологического возбуждения.

Как можно вписать эмоции в экономический анализ? Простейшим примером является игра «Ультиматум». В ней один игрок, Предлагающий, которому предоставлена некоторая сумма денег, скажем \$10, предлагает другому игроку, Отвечающему,

13. *Elster J. Emotions and Economic Theory // Journal of Economic Literature. March 1998. Vol. 36. Iss. 1. P. 47–74.*

14. Более широкий термин см.: *Loewenstein G. Out of Control: Visceral Influences on Behavior // Organizational Behavior and Human Decision Processes. March 1996. Vol. 65. № 3. P. 805–824.*

часть x этой суммы. Отвечающий может либо принять предложение, и тогда он получит x , а Предлагающий $10x$, либо отвергнуть его. В последнем случае оба игрока не получают ничего. Результаты экспериментов показывают, что очень низкие предложения (менее 20%) часто отвергаются. В самом общем виде можно сказать, что Отвечающие эмоционально реагируют на низкие предложения. Точнее, реагируют они возмущенно. Отвечающие определенно действуют не ради максимизации своих доходов, поскольку они отказываются от предложений, по которым получают хоть что-то, и выбирают не получить ничего. Созданная Мэттью Рабином для объяснения такого поведения (то есть сопротивления несправедливым предложениям) модель справедливости¹⁵ частично основана на эмоциях.

Отказ от положительного предложения в игре «Ультиматум» — проявление злорадства; этот отказ вредит обоим участникам. К сожалению, такое поведение более распространено, нежели можно ожидать, исходя из выкладок экономической теории. Достаточно лишь упомянуть слово «развод», и примеров придет в голову более чем достаточно. Но озлобленность не ограничивается бывшими супругами. Предсказание теоремы Коуза о том, что размещение ресурсов не зависит от распределения прав собственности, зависит от готовности в судебном порядке заключить новую сделку. Однако это требует взаимодействия, что может быть осложнено озлобленностью. В недавнем исследовании по этой тематике Уорд Фарнсворт¹⁶ интервьюировал адвокатов, работавших по более чем двадцати случаям шиканы¹⁷. В них запрашивался судебный запрет, который был либо удовлетворен, либо отвергнут после полного судебного процесса с участием судьи. Ни в одном из случаев стороны даже не пытались полюбовно договориться в обход постановления суда.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Мои прогнозы довольно легко подытожить: я предсказываю, что в результате этой эволюции *Homo economicus* превратится

15. Rabin M. Incorporating Fairness into Game Theory and Economics // American Economic Review. December 1993. Vol. 83. P. 1281–1302.

16. Farnsworth W. Do Parties to Nuisance Cases Bargain After Judgment? A Glimpse of the Cathedral // University of Chicago Law Review. 1999. Vol. 66. P. 373–436.

17. Злоупотребление правом с целью умышленного причинения вреда другому лицу. — Прим. пер.

в *Homo sapiens*. Это вовсе не нелепое предсказание. Представляется логичным, что построение дескриптивных экономических моделей на основе более реалистичных концепций экономических агентов обречено увеличить объяснительную силу этих моделей. Тем не менее консервативный экономист мог бы (эмоционально) поддеть: мол, будь это действительно лучший путь для экономической теории, мы бы уже были на нем. Почему все мои прогнозы еще не сбылись? И почему я ожидаю перемен?

Одна из причин, почему экономическая теория не двинулась по этому пути, заключается в том, что поведенческие модели сложнее традиционных. Строить модели рациональных, лишенных эмоций агентов проще, чем строить модели квазирациональных, испытывающих эмоции людей. И все же каждое поколение ученых опирается на работу предшествующего поколения. Теоремы, которые еще 20 лет назад были трудно доказуемыми, теперь можно найти в задачниках для выпускников. По мере того как экономисты становятся все более изощренными, совершенствуется и их способность усваивать достижения других дисциплин, например психологии. Одновременно мы можем надеяться, что новые поколения ученых в других дисциплинах смогут сделать для экономики то, что уже сделали такие когнитивные психологи, как Канеман и Тверский: предложить полезные идеи и теории, которые сравнительно легко встроить в экономические модели.

Завершу статью очень безопасным прогнозом. Если какие-то из моих предсказаний о будущем экономической теории сбываются, эту работу сделают молодые экономисты. (Старых экономистов вроде меня уже не переучишь.) Подобные молодые экономисты уже появились. А вслед за ними придут и другие.

REFERENCES

- Baumol W. *Business Behavior, Value and Growth*. New York, Harcourt Brace, 1967.
- Camerer C. Prospect Theory in the Wild. *Choices, Values, Frames* (eds D. Kahneman, A. Tversky), New York, Cambridge University Press, 2001, pp. 288–300.
- De Long Bradford J., Shleifer A., Summers L., Waldmann R. Noise Trader Risk in Financial Markets. *Journal of Political Economy*, 1990, vol. 98, pp. 703–738.
- Elster J. Emotions and Economic Theory. *Journal of Economic Literature*, March 1998, vol. 36, iss. 1, pp. 47–74.
- Farnsworth W. Do Parties to Nuisance Cases Bargain After Judgment? A Glimpse of the Cathedral. *University of Chicago Law Review*, 1999, vol. 66, pp. 373–436.
- Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 1979, vol. 47, no. 2, pp. 263–291.
- Loewenstein G. Out of Control: Visceral Influences on Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, March 1996, vol. 65, no. 3, pp. 805–824.

- Loewenstein G. The Fall and Rise of Psychological Explanations in the Economics of Intertemporal Choice. *Choice Over Time* (eds G. Loewenstein, J. Elster), New York, Russell Sage Foundation, 1992, pp. 3–34.
- Mullainathan S. *A Memory Based Model of Bounded Rationality*. Working paper, MIT Economics Department, 1999.
- Nagel R. Unraveling in Guessing Games: An Experimental Study. *American Economic Review*, 1995, vol. 85, no. 5, pp. 1313–1326.
- Rabin M. Incorporating Fairness into Game Theory and Economics. *American Economic Review*, December 1993, vol. 83, pp. 1281–1302.
- Thaler R. H. Giving Markets a Human Dimension. *Financial Times*, June 16, 1997.
- Thaler R. H. Mental Accounting Matters. *Journal of Behavioral Decision-making*, 1999, vol. 12, pp. 183–206.