

Вызов вразумленному духовенству

Джереми Клифт представляет психолога Дэниела Канемана



ДЛЯ Дэниела Канемана одним из наиболее волнующих моментов в сегодняшнем глобальном экономическом кризисе стало признание Алана Гринспена, бывшего председателя Федеральной резервной системы США, перед комитетом Конгресса в том, что он излишне сильно верил в способность свободных рынков к автоматической коррекции.

«По сути, он сказал, что основы, на которых он строил свою деятельность, являются ошибочными, и эти слова из уст Гринспена производят глубокое впечатление», — говорит Канеман, который получил в 2002 году Нобелевскую премию по экономике за свою новаторскую работу по включению отдельных аспектов психологических исследований в экономическую науку.

Но более значимым для Канемана моментом было то, что Гринспен в своем выступлении рассматривал в качестве рациональных субъектов не только физических лиц, но и финансовые организации. «Это показалось мне игнорированием не только психологии, но и экономики. Он, по-видимому, верит в магическую силу рынка обеспечивать самодисциплину и хорошие результаты».

Канеман старательно подчеркивает, что, будучи психологом, он является чужим в сфере экономики. Однако он способствовал формированию фундамента для новой области исследований, названной *поведенческой экономикой*, в рамках которой оспаривается стандартная экономическая тео-

рия рационального выбора и вводятся более реалистичные предпосылки относительно человеческих суждений и принятия решений.

Стандартные экономические модели исходят из того, что люди рационально стремятся к максимизации своих выгод и минимизации своих издержек. А сторонники поведенческой экономики оспаривают некоторые из традиционных догматов, показывая, что люди часто принимают решения, основанные на догадках, эмоциях, интуиции и эмпирических правилах, а не на основе анализа издержек и выгод; что рынки заражены болезнью стадного поведения и группового мышления; что индивидуальный выбор часто может оказываться под влиянием того, как формулируются предлагаемые решения.

Чрезмерная уверенность является движущей силой капитализма

Глобальный экономический кризис, корни которого — в принятии отдельными людьми и финансовыми организациями решений о вложении средств в непервоклассные ипотечки, поставил в центр внимания поведенческую экономику и вопрос о том, как люди принимают решения. «Люди, взявшие непервоклассные ипотечки, пребывали в абсолютном заблуждении», — говорит Канеман, давая интервью «F&D» в своем доме, расположенном на живописнейших холмах Беркли с видом на Сан-Франциско. «Одной из основных идей поведен-

ческой экономики, заимствованной из психологии, является широкое распространение чрезмерной уверенности. Люди делают вещи, которые им совершенно не следовало бы делать, потому что они верят в свой успех». Канеман называет это «иллюзорным оптимизмом».

«Иллюзорный оптимизм, — говорит он, — является одной из движущих сил капитализма. Многие не отдают себе отчета в рисках, которые они принимают», — говорит Канеман. Эта мысль прозвучала также в книге Нассима Талеба «Черный лебедь» (*The Black Swan*, 2007), где указывается, что люди не принимают во внимание в достаточной мере возможные последствия редких, но масштабных сокрушительных событий, которые делают наши предположения о будущем неверными.

Он утверждает: «Предприниматели — это люди, которые принимают на себя риски и, в большинстве случаев сами не знают об этом. Это происходит в случае слияний и поглощений, но также и на уровне мелких предпринимателей. В США треть малых предприятий банкротится в течение первых пяти лет, но если вы опрашиваете этих людей, каждый из них по отдельности считает, что вероятность его успеха от 80 до 100 процентов. Они просто не знают».

Две стороны или более

Канеман родился в Тель-Авиве в 1934 году и в детстве рос в Париже, а затем в Палестине. Он не уверен, объясняется ли его призвание как психолога ранним знакомством с интересными слетнями или, наоборот, его интерес к слетням был свидетельством пробуждающегося призвания.

«Как и многие другие евреи, я, полагаю, рос в мире, состоявшем исключительно из людей и слов, и большая часть слов были о людях. Природа практически не существовала, и я так и не научился узнавать цветы или разбираться в животных, — пишет он в своей автобиографии. — Но люди, о которых любила поговорить моя мать со своими подругами и с моим отцом, были потрясающе своей сложностью. Некоторые из них были лучше других, но и самые лучшие были далеки от совершенства, и никто не был просто плохим. Большинство ее историй рассказывались с иронией, и во всех них было две стороны, если не больше».

В достаточно раннем возрасте в оккупированном нацистами Париже с ним произошел эпизод, который оставил неизгладимое впечатление ввиду множества различных смыслов и выводов, которые можно было сделать в отношении человеческой природы. «Это, вероятно, был конец 1941-го или начало 1942-го. Евреи были обязаны носить Звезду Давида и повиноваться комендантскому часу с 18:00. Я пошел поиграть с другом-христианином и задержался допоздна. Я вывернул мой коричневый свитер наизнанку, чтобы пройти несколько кварталов до дома. Я шел по пустой улице и увидел приближающегося немецкого солдата. На нем была черная униформа, которую мне наказали бояться больше, чем униформ других цветов, — ее носили солдаты специальных сил СС. Я сблизился с ним, пытаюсь идти быстро, и заметил, что он пристально смотрит на меня. Он позвал меня, взял на руки и обнял. Я испугался, что он заметит звезду на моем свитере. Однако он говорил со мной очень эмоционально на немецком языке. Когда он снова поставил меня на землю, он открыл свой бумажник, показал мне фото мальчика и дал немного денег. Я пошел домой еще более чем когда-либо уверенный в правоте моей матери: люди бесконечно сложны и интересны».

В 1946 году его семья переехала в Палестину, и в Еврейском университете Иерусалима Канеман получил свою первую степень по психологии с дополнительной специализацией в области математики. В 1954 году он был призван в израильскую армию и после года службы командиром взвода, получил задание провести оценку солдат боевых подразделений и их способностей к лидерству. Тогда Канеман разработал принципиально новую систему собеседований для назначе-

ния новобранцев на подходящие должности, и эта система лишь с небольшими изменениями применяется по сей день.

В 1961 году он окончил Университет Калифорнии в Беркли и в период с 1961 по 1978 год был преподавателем в Еврейском университете, проводя свои академические отпуска за границей, в частности в Гарварде и Кембридже. Именно во время работы в Иерусалиме началось сотрудничество, которое впоследствии привело к получению Нобелевской премии в области, которую Канеман не изучал, — в экономике.

Новое направление исследований

Канеман, в настоящее время почетный профессор психологии и общественных дел в Школе имени Вудро Вильсона при Принстонском университете, получил Нобелевскую премию в 2002 году за работу, сделанную им вместе с коллегой-психологом Амосом Тверски. Сотрудничество двух ученых продолжалось более десяти лет, но Тверски умер в 1996 году, а премия не присуждается посмертно. «Нам с Амосом посчастливилось вместе иметь гуся, который нес золотые яйца, — общий ум, который был лучше каждого из наших умов по отдельности», — сказал Канеман об их совместной работе.

Представляя премию, Нобелевский комитет отметил, что Канеман включил выводы психологии в экономику, тем самым заложив фундамент для нового направления исследований. Премия была дана Канеману совместно с Верноном Смитом, который создал основы для отдельной области экспериментальной экономики (см. «Ф&P» за март 2003 года).

Основные открытия Канемана касаются принятия решений в ситуации неопределенности. Он продемонстрировал, как человеческие решения могут систематически не соответствовать предсказаниям стандартной экономической теории. Совместно с Тверски он сформулировал «теорию перспектив» в качестве альтернативы, которая лучше объясняет наблюдаемое поведение. Канеман также открыл, что человеческие суждения могут основываться на интуитивных прорывах, систематически отклоняющихся от базовых принципов вероятности. «Его работа вдохновила новое поколение исследователей в области экономики и финансов на то, чтобы обогатить экономическую теорию, пользуясь выводами когнитивной психологии и отношении глубинной человеческой мотивации», — говорится в заявлении Нобелевского комитета.

Теория перспективы помогает объяснить результаты экспериментов, свидетельствующие о том, что люди часто принимают различные решения в ситуациях, которые по существу являются идентичными, но представлены в различной форме. Статья этих двух авторов стала второй по числу цитированных статей из вышедших в престижном научном экономическом журнале *Econometrica* в период 1979–2000 годов (Kahneman and Tversky, 1979). Это исследование оказало влияние на самые различные дисциплины, включая маркетинг, финансы и теорию потребительского выбора.

Канеман говорит, что не следует искать особого смысла в названии теории. «Когда мы уже были готовы представить работу к публикации, мы намеренно выбрали ничего не значащее название для нашей теории — “теория перспективы”. Мы исходили из того, что если когда-либо теория приобретет известность, необычное название пойдет на пользу. Вероятно, это было разумным решением».

В совместных исследованиях Канемана и Тверски изучается вопрос о том, почему реакция человека на потери является значительно более сильной, чем реакция на выигрыш, и это привело к формулированию понятия «неприятие потерь», что является одной из основных областей исследований в поведенческой экономике.

Два психолога также эмпирически обнаружили, что люди присваивают меньшие веса при принятии решений тем результатам, которые являются лишь вероятными, чем результатам,

которые несомненны. Эта тенденция ведет к уклонению от риска в случаях выбора с практически несомненным выигрышем и к принятию риска в случаях выбора с практически несомненным проигрышем. Благодаря этому можно объяснить поведение игрока, проигрывающего много раз подряд и, тем не менее, отказывающегося принять свои очевидные потери и продолжающего игру в надежде вернуть свои деньги.

«Люди готовы делать ставки в надежде вернуть утраченное», — сказал Канеман в радио-интервью в Беркли в 2007 году. Это вызывало у него беспокойство в связи с тем, что руководители государства, которые поставили страну на грань поражения в войне, с большей вероятностью будут склонны к принятию дополнительного риска, чем к прекращению военных действий.

Соавторами было также обнаружено, что люди проявляют непоследовательные предпочтения, если один и тот же вариант представляется им в различных формах. Это помогает объяснить нерациональное экономическое поведение, например, заключающееся в том, что люди едут в отдаленный магазин, чтобы воспользоваться скидкой на дешевый товар, но не делают того же для получения скидки на дорогие товары.

Создание новой дисциплины

То, как теория перспективы нашла свое приложение к экономике, представляется почти случайностью, связанной с публикацией. Канеман и Тверски решили опубликовать статью в журнале *Econometrica*, а не в *Psychological Review*, поскольку первый опубликовал их более раннюю работу о принятии решений, что привлекло к их исследованиям внимание экономистов.

Канеман говорит, что его сотрудничество с многолетним партнером по исследованиям и другом Ричардом Талером, профессором экономики и науки о поведении из университета Чикаго, способствовало разработке поведенческой экономики. «Хотя я не отказываюсь от своих заслуг, я должен сказать, что, по моему мнению, работа по интеграции была фактически проделана в основном Талером и группой молодых экономистов, которая начала быстро формироваться вокруг него, начиная с Колина Камерера и Джорджа Ловенштейна, к которым затем присоединились Мэттью Рабин, Давид Лейбсон, Терри Одеан и Сендхил Малейнатан».

Канеман говорит, что они с Тверски предложили «довольно много первоначальных идей, которые впоследствии вошли в теоретические разработки некоторых экономистов, и теория перспективы, несомненно, придала некоторую правомерность опоре на психологию как на источник реалистичных предположений в отношении экономических субъектов». Талер, который был постоянным автором колонки «Аномалии» в журнале *Journal of Economic Perspectives* в период с 1987 по 1990 год и периодически писал в этой колонке и впоследствии, говорит, что именно благодаря совместной работе Канемана и Тверски на сегодняшний день мы имеем процветающее направление — поведенческую экономику. «Их работа стала концептуальной основой, благодаря которой стало возможным существование нашей области науки».

Толчок, созданный кризисом

Шум, созданный присуждением Нобелевской премии, в сочетании с самоанализом со стороны отрезвленных глобальным экономическим кризисом экономистов создали сильный толчок к распространению поведенческой экономики. До того сильный, что она начала проникать в сегодняшний Белый дом через такие книги как «Толчок к правильному выбору» («Nudge») (Талер и Санстейн) и «Предсказуемо иррациональный» («Predictably Irrational») — профессора университета Дьюк Дэна Ариели.

В книге «Толчок к правильному выбору» исследуется, как люди делают выбор и как их можно подтолкнуть к лучшему выбору для них самих по целому спектру вопросов, таких как

покупка здоровой еды или решение направлять больше денег на сбережения. «Совершенно очевидно, что сейчас хорошее время для поведенческой экономики», — говорит Канеман с улыбкой.

Не все согласны, что будущее за поведенческой экономикой, рассматривая ее как преходящее и докучливое увлечение. «Конечно, сегодня все помешаны на поведенческой экономике. У случайного читателя может создаться впечатление, что рациональный *homo economicus* умер печальной смертью, а экономисты пошли вперед и признали истинную иррациональность человечества. Ничто не может быть дальше от истины», — говорит Давид Левин из университета Вашингтона в Сент-Луисе.

«Сторонники поведенческой экономики правы, указывая на ограниченность возможностей человеческого познания», — говорит Ричард Познер с юридического факультета Чикагского университета. — Но если они имеют те же ограничения в способности к познанию, как и потребители, должны ли они заниматься разработкой систем защиты потребителей?»

«Вероятно, самая большая задача, стоящая перед поведенческой экономикой, заключается в том, чтобы продемонстрировать свою применимость в реальном мире», — пишут Стивен Левитт и Джон Лист в статье, опубликованной в журнале *Science* (2008). — Почти во всех случаях лабораторные исследования обнаруживают убедительные эмпирические свидетельства в пользу поведенческих аномалий. Однако есть много причин подозревать, что эти лабораторные результаты могут не иметь столь общего характера, чтобы быть справедливыми для реальных рынков».

Место в экономике

Хотя поведенческая экономика на сегодняшний день получила статус признанной дисциплины, преподаваемой в ведущих университетах, «она остается дисциплиной, строящейся на недостатках стандартной экономической теории», — говорит Вольфганг Песендорфер, профессор экономики Принстонского университета.

Однако ее полная интеграция в экономическую науку оказывается затруднительной, хотя Уолл-стрит и инвестиционные аналитики принимают во внимание когнитивные и эмоциональные факторы, сказывающиеся на процессе принятия решений людьми, группами и организациями. «Существует слишком много теорий поведения, и большинство из них имеют слишком узкое применение, — пишет в своей статье Дрю Фуденберг из Гарвардского университета (Fudenberg, 2006).

В глазах некоторых даже теория перспективы остается ущербной в виду отсутствия общепринятой модели того, как устанавливаются точки отсчета. «Принципиальная разница между психологами и экономистами заключается в том, что психологов интересует индивидуальное поведение, а экономистов — объяснение результатов взаимодействия групп людей», — говорит Давид Левин в лекции, прочитанной в Институте Европейского университета и озаглавленной «Обречена ли поведенческая экономика?».

Рост доверия

Тем не менее, потрясения, вызванные крахом на рынке первоклассных ипотек и последующим глобальным кризисом, привели к тому, что повысилось доверие к необходимости большего учета человеческого фактора в регулировании и экономической политике.

Канеман предлагает целый ряд выводов из текущего кризиса.

- **Необходимость большей защиты потребителей и индивидуальных инвесторов.** «Всегда существовал вопрос о необходимости и степени требуемой защиты людей от их собственного выбора», — говорит он. — Но, мне кажется, сейчас

стало очень и очень сложно утверждать, что людям не нужна защита».

• **Недостатки рыночных механизмов имеют значительно более широкие последствия.** «Довольно интересно, оказывается, что когда не обладающие достаточной информацией отдельные люди теряют свои деньги, это ведет к краху глобальной экономики. Соответственно, иррациональные действия отдельных людей имеют значительно более широкие последствия в контексте рационально злонameranых субъектов в финансовой системе и чрезвычайно слабого регулирования и надзора».

• **Ограниченные возможности прогнозирования.** «Чрезвычайно высокая изменчивость на фондовых рынках и в финансовой системе свидетельствует об уровне неопределенности в системе и ограниченных возможностях прогнозирования».

Представляется, что Гринспен согласен с наличием недостатков в моделях, используемых для прогнозирования и оценки риска. В статье, опубликованной в *Financial Times* в марте прошлого года, Гринспен сравнивает человеческую природу с потерянным кусочком картинки-головоломки, из-за которого оказывается невозможно объяснить, почему распространявшийся кризис непервоклассных ипотек не был выявлен раньше, в рамках моделей управления риском или эконометрического прогнозирования.

«Эти модели полностью не учитывают то, что, по моему мнению, до настоящего времени было лишь маргинальным фактором для моделей делового цикла и финансовых

Изучение благополучия

Продолжая заниматься вопросами принятия человеческих решений, Канеман в настоящее время сосредоточил свое внимание на исследованиях гедонистики — что делает те или иные переживания приятными или неприятными — и на развитии научной меры благополучия. В одном недавнем исследовании, где рассматривалось влияние денег на счастье, Канеман обнаружил, что люди с относительно высоким доходом, хотя и более удовлетворены своей жизнью, едва ли счастливее в любой отдельно взятый момент, чем люди с существенно более низким доходом. Старинный миф о том, что деньги — это средство приобретения счастья, требует уточнения, как и конкурирующее ему представление о том, что богатство не имеет значения.

В рамках сравнительных исследований различных стран он обнаружил, что важными объясняющими факторами благополучия являются уровень коррупции и степень доверия в обществе. «Коррупция является мерой доверия в обществе, а доверие, как оказывается, имеет принципиальное значение для благополучия».

Страны, в которых уровень доверия в обществе является очень низким, испытывают значительные трудности в достижении экономического процветания, так что для начала какого-либо движения в этом направлении требуется добиться определенного уровня доверия.

«Однако даже если рассматривать только Запад, где ВВП является более или менее постоянным, вы обнаружите значительное влияние доверия, и именно поэтому в исследованиях благосостояния Северная Европа всегда оказывается наилучшим местом для человека в мире». Применимо ли это к развивающимся странам? «Если есть возможность создать стимулы для повышения уровня доверия в обществе, — а это, вероятно, должно начинаться с доверия к институтам общества, — это будет способствовать росту ВВП за счет создания правового государства, уважения к собственности, и так далее. Это также внесет дополнительный вклад в благосостояние людей, поскольку более счастливые общества — это те, в которых люди доверяют друг другу и посвящают значительное время удовлетворению социальных нужд».

моделей — природную человеческую реакцию, которая ведет к резким чередованиям эйфории и испуга, повторяющихся из поколения в поколение практически без каких бы то ни было признаков накопления знаний, — пишет Гринспен. — Мыльные пузыри цен на активы вздуваются и лопаются сегодня, точно также как это было с начала XVIII века, когда возникли современные конкурентные рынки. Конечно, мы склонны называть такую поведенческую реакцию иррациональной. Однако для прогнозирования должно быть важно не то, является ли человеческая реакция рациональной или иррациональной, а только ее наблюдаемость и систематичность».

«По моему мнению, это важная отсутствующая «объясняющая переменная» и в моделях управления риском, и в макроэконометрических моделях».

Размышления о мышлении

Помимо Нобелевской премии по экономике Канеман получил признание как один из крупнейших ученых в области психологии. «Канеман, его коллеги и студенты изменили наши представления о том, как люди мыслят, — сказал президент Американской психологической ассоциации Шарон Стефенс во время присвоения Канеману в 2007 году высшей награды в данной области науки «за выдающийся вклад всей жизни в психологию».

Канеман продолжает пристально наблюдать за развитием поведенческой экономики, но сам давно уже занимается другими вопросами.

Сегодня основное внимание в его работе сместилось на изучение благополучия, и совместно с институтом Гэллага он занимается проведением всемирного опроса для получения количественной оценки глобальных вопросов и мнений в более чем 150 странах (см. вставку).

Вызов духовенству

В прошлом Канеман сравнивал сообщество экономистов с духовенством, в которое сложно войти еретикам. Но он признает, насколько далеко экономическая наука продвинулась за последние три десятилетия во включении в себя результатов психологических исследований и элементов других общественных наук. «Мы опубликовали нашу статью в журнале *Econometrica* в 1979 году, то есть 30 лет назад. В 2002 году я был принят с почестями в Стокгольме. Так что это не очень строгая церковь, учитывая что в течение первых лет экономисты по большей степени нас просто игнорировали. Да, я говорил о церкви, но это не церковь, где вас сожгут на костре за ересь, иначе мы недосчитались бы очень многих!» ■

Джереми Клифт — главный редактор журнала «Финансы и развитие».

Литература

- Ariely, Dan, 2009, *Predictably Irrational* (New York: HarperCollins).
- Fudenberg, Drew, 2006, "Advancing Beyond Advances in Behavioral Economics," *Journal of Economic Literature*, Vol. XLIV (September), pp. 694–711.
- Kahneman, Daniel, and Amos Tversky, 1979, *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, *Econometrica*, Vol. 47 (March), pp. 263–91.
- Levitt, Steven, and John List, 2008, "Homo Economicus Evolves," *Science*, February 15, pp. 909–10.
- Taleb, Nassim Nicholas, 2007, *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable* (New York: Random House).
- Thaler, Richard H., and Cass R. Sunstein, 2008, *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness* (New Haven, Connecticut: Yale University Press).