

ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Р.И. Капелюшников

**ВОКРУГ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ
ЭКОНОМИКИ:
НЕСКОЛЬКО КОММЕНТАРИЕВ
О РАЦИОНАЛЬНОСТИ
И ИРРАЦИОНАЛЬНОСТИ**

Препринт WP3/2018/04

Серия WP3

Проблемы рынка труда

Москва

2018

УДК 330.1
ББК 65.01
К20

Редактор серии WP3
«Проблемы рынка труда»
В.Е. Гимпельсон

Капелюшников, Р. И.
K20 Вокруг поведенческой экономики: несколько комментариев о рациональности и иррациональности [Текст] : препринт WP3/2018/04 / Р. И. Капелюшников ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2018. – 36 с. – (Серия WP3 «Проблемы рынка труда»). – 80 экз.

Работа посвящена анализу концепта рациональности в контексте поведенческой экономики. Выделяются пять различных определений рационального поведения, которые встречаются в современной литературе и смешение которых нередко становится источником серьезных ошибок и ложных интерпретаций. На примере с оптическими иллюзиями автор демонстрирует пристрастие поведенческой экономики к использованию манипулятивных стратегий. Как следствие, ограниченная рациональность реальных людей зачастую рассматривается ею не столько как объект для изучения, сколько как объект для интеллектуальной эксплуатации. В работе дается также сравнительный анализ двух основных исследовательских программ в теории принятия решений – поведенческой экономики (Д. Канеман, А. Тверски, П. Талер) и экологической рациональности (Г. Гигеренцер и его соавторы). Автор приходит к выводу о явной переоцененности первой и существенной недооцененности второй.

УДК 330.1
ББК 65.01

Kapeliushnikov, R. I.
On behavioral economics: several commentaries on rationality and irrationality [Text] : Working paper WP3/2018/04 / R. I. Kapeliushnikov ; National Research University Higher School of Economics. – Moscow : Publishing House of the Higher School of Economics, 2018. – 36 p. – (Series WP3 “Labour Markets in Transition”). – 80 copies. (In Russian.)

The purpose of this paper is to examine concepts of rationality and irrationality in the context of behavioral economics. We distinguish between five alternative definitions of rationality which one can find out in the modern economic and psychological literature and multiplicity of which may result in serious confusions and misinterpretations. Using optic illusions as our reference point we show a tendency of behavioral economists to abuse various manipulative techniques. As a result bounded rationality of ordinary people often turns out to be for them an object of intellectual exploitation rather than an object of scientific investigation. The paper provides also a comparative analysis of two major research programs in decision-making theory – behavioral economics (D. Kahneman, A. Tversky, R. Thaler) and ecological rationality school (G. Gigerenzer and his co-authors). Our final conclusion is that the first is substantially overestimated while the second is substantially underestimated.

**Препринты Национального исследовательского университета
«Высшая школа экономики» размещаются по адресу: <http://www.hse.ru/org/hse/wp>**

© Капелюшников Р. И., 2018
© Оформление. Издательский дом
Высшей школы экономики, 2018

Настоящая статья является продолжением серии ранее опубликованных работ, где был представлен схематический портрет современной поведенческой, или бихевиористской, экономики и проанализированы ее главные отличительные черты [Капелюшников 2013а; 2013б; 2015; 2017]. Здесь мы попытаемся добавить к этому портрету лишь несколько дополнительных, но важных штрихов. Статья строится как набор комментариев, касающихся отдельных аспектов поведенческого подхода. Каждый из этих сюжетов более или менее самостоятелен и не связан напрямую с остальными. Наша главная цель состоит в том, чтобы показать, что поведенческая экономика не единственный и, возможно, не самый продуктивный подход к описанию и объяснению процессов принятия решений индивидами, а также, что ее нормативные предписания (политику «наджа», или подталкивания) не следует некритически принимать на веру.

Многоликая рациональность

В современной экономической и психологической литературе выражения «рациональный выбор», «рациональное поведение», «рациональные агенты» используются обычно так, как если бы у понятия рациональности имелся единственный, твердо закрепленный за ним смысл и оно везде и всегда употреблялось в одном и том же неизменном значении. В действительности в данном случае мы сталкиваемся с очевидной полисемией: разные авторы трактуют это понятие по-разному и, более того, нередко случаи, когда один и тот же автор оперирует, не сознавая этого, сразу несколькими концепциями рациональности, произвольно перескакивая от одной к другой.

В принципе выбор терминологии – это вопрос не истинности, а целесообразности. В самом по себе факте существования нескольких альтернативных трактовок «рационального» нет ничего необычного или одиозного: такова судьба любых широко употребительных понятий. Однако подобная многозначность может становиться источником недоразумений и делать невозможным продуктивный научный диалог, если ис-

следователи не осознают ее и рассуждают каждый о своем. Похоже, в современных социальных дисциплинах ситуация с понятием рациональности обстоит именно таким образом, так что его рефлексия, по нашему мнению, была и остается актуальной задачей.

Известный немецкий экономический социолог К.-Д. Опп выделяет пять наиболее распространенных пониманий «рационального» [Опп, 2017]:

1) рациональное = наличие у кого-то консистентных (транзитивных, полных, независимых от контекста) предпочтений;

2) рациональное = максимизация кем-то объективной полезности («объективной» в данном случае означает «полезности с точки зрения внешнего наблюдателя»);

3) рациональное = максимизация кем-то субъективной полезности («субъективной» в данном случае означает «полезности с точки зрения самого агента»);

4) рациональное = сознательное продумывание кем-то своих действий перед их началом;

5) рациональное = наличие у кого-то полной информации о последствиях своего поведения.

Наиболее распространенным и широко используемым следует, наверное, признать определение (1), связывающее рациональность с внутренней согласованностью (консистентностью) предпочтений индивида. С известной долей условности этот тип рациональности можно назвать «неоклассическим», поскольку Номо оeconomicus (главное действующее лицо экономической теории) принято наделять именно таким набором предпочтений – полных, транзитивных, не зависящих от контекста и т.д.

В безрисковой среде наличие у индивида хорошо упорядоченной шкалы предпочтений гарантирует максимизацию субъективной полезности, так что определения (1) и (3) оказываются эквивалентны. Однако в рискованной среде к требованию согласованности предпочтений добавляется еще одно, без выполнения которого максимизация субъективной полезности становится неосуществимой: это – практическое владение базовыми принципами теории вероятностей. Даже если индивид обладает полностью упорядоченными предпочтениями, но при этом не умеет правильно оперировать оценками вероятности наступления будущих событий, он окажется не в состоянии максимизировать свою ожидаемую полезность.

В самых первых работах отцов-основателей поведенческой экономики, Д. Канемана и А. Тверски, акцент делался как раз на врожденном статистическом невежестве человеческого рода [Kahneman, Tversky, 1997]. Если в ранней литературе по теории принятия решений человек чаще всего изображался «природным статистиком» (предполагалось, что он интуитивно правильно взвешивает вероятности), то затем под влиянием идей Д. Канемана и А. Тверски доминирующей стала прямо противоположная точка зрения – что в качестве «природного статистика» человек фатально несостоятелен и при подсчете вероятностей неизбежно впадает в систематические грубые ошибки [Lopes, 1991]. Хотя позднее интерес поведенческих экономистов начал все больше смещаться в сторону аномалий, связанных с разнообразными дефектами шкалы предпочтений, это вовсе не означает, что ошибки, возникающие при подсчетах вероятностей, ушли из поля их зрения. Представление о том, что существуют два главных источника нерациональности – недостаточная упорядоченность предпочтений и невладение начатками теории вероятностей, принимается сегодня подавляющим большинством исследователей¹.

Серьезной концептуальной ошибкой, присутствующей во многих работах современных авторов, является отождествление рациональности в смысле определений (1)–(3) с рациональностью в смысле определения (4). Если в первом случае рациональным признается все, что является отражением внутренней согласованности наших предпочтений, то во втором – все, что является продуктом деятельности нашего разума (размышлений, логических умозаключений, подсчетов, взвешивания выгод и издержек и т.д.). В частности, исходя из такого произвольного отождествления строится вся аргументация в известной книге Д. Канемана «Мыслить быстро... решать медленно», где автор, сам того не замечая, без конца перепрыгивает от одного понимания рациональности к другому и затем обратно [Kahneman, 2011].

По мнению Д. Канемана и других бихевиористов, бессознательная часть нашей психики (Система-1 в их терминологии) мешает сознательной части (Системе-2 в их терминологии) действовать рационально и именно из-за этого решения, которые мы принимаем, часто оказыва-

¹ В поведенческой литературе ошибки, обусловленные внутренней несогласованностью предпочтений, принято именовать «аномалиями выбора», а ошибки, обусловленные нарушениями базовых принципов теории вероятностей, – «аномалиями суждения» [Loewenstein, Haisley, 2006].

ются далеко не лучшими и плохо совместимыми друг с другом [Kahneman, 2011]. Но это позиция достаточно странная и не имеющая под собой сколько-нибудь убедительных оснований – ни логических, ни эмпирических. Ниоткуда не следует, что решения, принимаемые автоматически, заведомо нерациональны, тогда как решения, принимаемые после долгих размышлений, – непременно рациональны [Infante et al., 2016]. Согласованность/несогласованность предпочтений и сознательность/бессознательность механизмов принятия решений – это два разных вопроса. Решения, направляемые интуицией и эвристиками, вполне могут складываться во внутренне непротиворечивую систему (если бы это было не так, то в процессе естественного отбора человечество вообще едва ли смогло бы сохраниться и выжить), тогда как сознательные решения – быть плохо упорядоченными и иллогичными.

Что касается определения (5), в котором понятие рациональности выступает синонимом обладания совершенной информацией, то ретроспективно такая привязка вполне объяснима, поскольку изначально теория рационального выбора строилась исходя из предположения о полной информированности экономических агентов. Однако сегодня подобная терминологическая практика уже не кажется ни оправданной, ни целесообразной. Во-первых, она ведет к ненужному удвоению понятий: одно и то же явление обозначается двумя разными терминами. Во-вторых, неявно из нее следует контринтуитивный вывод о том, что в условиях ограниченной информации принятие решений в принципе не может быть рациональным. Более естественно было бы считать, что рациональные решения могут приниматься агентами даже при наличии у них неполной информации, хотя, конечно же, нельзя исключить, что эти решения будут заметно отличаться от тех, что стали бы приниматься ими при отсутствии каких бы то ни было информационных ограничений².

Вопрос, ответить на который, пожалуй, труднее всего, – это каково соотношение между субъективистской (определения (1)–(3)) и объективистской (определение (2)) концепциями рациональности. Приверженность экономической теории субъективистскому подходу хорошо известна:

² Весьма нетривиальную позицию в этом вопросе занимает Г. Демсец [Demsetz, 1996]. Критикуя взгляды Ф. Найта, А. Алчиана и Г. Саймона, он замечает, что в условиях совершенной информации обладание рациональным мышлением было бы излишним: потребность в нем возникает только в условиях несовершенной информации. Иными словами, рациональность – это наша способность справляться с проблемами, порождаемыми ограниченностью информации.

полезность – это субъективный феномен, исключаящий какие-либо объективные измерения; индивидуальные полезности несопоставимы; лучшими судьями при оценке своего благосостояния выступают сами индивиды; о вкусах не спорят; предпочтения непосредственно не наблюдаемы и судить о них можно только по фактическим актам выбора, которые совершают индивиды (принцип выявленных предпочтений); и т.д. Строго говоря, именно потому, что индивидуальные полезности непосредственно не наблюдаемы и объективно не измеримы, об оптимальности/неоптимальности принимаемых людьми решений приходится судить не по их прямым результатам, а по косвенным признакам – по тому, насколько согласованными или несогласованными являются предпочтения, лежащие в их основе. Отсюда – центральное место, которое в современных социальных дисциплинах принадлежит представлению о рациональности как о внутренней согласованности предпочтений (определение (1)).

Однако при ближайшем рассмотрении обнаруживается, что этот доминирующий подход не столь последователен и непротиворечив, как могло бы показаться на первый взгляд. Так, оказывается, что он не может обойтись без апелляции к иным («объективным») нормативным критериям рациональности сверх и помимо критерия внутренней согласованности предпочтений. Чтобы показать это, обратимся к классическому примеру так называемого денежного насоса, демонстрирующему, как считается, несовместимость рационального поведения с нетранзитивностью предпочтений. Речь в этом примере идет о том, что при наличии у агента нетранзитивных предпочтений из него с легкостью можно будет выкачать все деньги.

Допустим, некто *A* предпочитает яблоки апельсинам, апельсины бананам, а бананы яблокам. В таком случае ради получения яблока он будет готов отдать с доплатой некоторой денежной суммы апельсин; затем ради получения банана – отдать опять-таки с доплатой некоторой суммы яблоко; затем ради получения обратно апельсина – отдать с доплатой некоторой суммы банан; и т.д. Если продолжать серию таких круговых сделок достаточно долго, из *A* в конце концов будут выкачаны все деньги. По замыслу пример с «денежным насосом» призван иллюстрировать явную нерациональность предпочтений, не удовлетворяющих требованию транзитивности. Однако де-факто в нем имплицитно вводится альтернативный нормативный критерий рациональности (причем вполне объективный!), а именно – величина достигнутого индивидом богатства.

Впрочем, по-настоящему патовая ситуация возникает тогда, когда субъективные и объективные критерии рациональности указывают не в одном и том же направлении, как в случае с «денежным насосом», а в противоположном. Скажем, в определенных классах игр игрокам с нетранзитивными предпочтениями удастся добиваться более высоких денежных платежей, чем игрокам с транзитивными предпочтениями. Вроде бы интуиция подсказывает нам, что в подобных случаях «рациональными агентами» следовало бы признавать первых, а не вторых. Но что остается тогда от консистентности предпочтений в качестве универсального критерия рациональности?

Похоже, представление о безраздельном господстве в современных социальных дисциплинах чисто субъективистского понимания рациональности является все же преувеличенным. На практике, как мы пытались показать, современные исследователи достаточно часто используют «микс» из нескольких разнородных субъективных и объективных критериев рациональности, причем сам факт этого смешения ими, как правило, даже не осознается³.

Со времени работ Г. Саймона [Simon, 1955; 1957] любые виды отклонений от канонической модели рационального выбора стали обозначаться терминами «ограниченная рациональность» или «иррациональность»⁴. Но если мы соглашаемся с таким словоупотреблением, то тогда нам не следует питать иллюзий относительно создания когда-либо в будущем некой единой «теории нерациональности»: сколько существует видов отклонений, столько же будет существовать различных автономных форм ограниченной рациональности. Фактически под зонтичным обозначением «ограниченная рациональность» скрывается обширное семейство разнородных моделей: замена транзитивных предпочтений нетранзитивными будет порождать один тип ограниченно рационального поведения; замена не зависящих от контекста предпочтений предпочтениями, от него зависящими, – другой; замена экспоненциального дисконтирования квазигиперболическим – третий; замена максимизирующих стратегий

³ «Если ограниченно рациональные процедуры принятия решений, нарушающие жесткие аксиоматические требования, обеспечивают больше денег, здоровья или счастья, чем процедуры, которые соответствуют более строгим аксиоматическим представлениям о рациональности, то тогда перед нами любопытный пример напряжения, возникающего при множественности нормативных метрик» [Berg, 2014, p. 378].

⁴ В настоящем разделе при обсуждении ограниченно рационального поведения мы будем исходить из доминирующей концепции, связанной с определениями (1) и (3).

стратегиями, ориентированными на получение всего лишь удовлетворительных результатов, – четвертый и т.д.

Здесь, по-видимому, стоит сделать небольшое отступление, чтобы устранить одно достаточно распространенное недоразумение, с завидной регулярностью воспроизводящееся при обсуждении идей поведенческой экономики. Речь идет о якобы произошедшем в ней отказе от базового для канонической теории рационального выбора принципа максимизации полезности. Это очевидное заблуждение: начиная с Д. Канемана и А. Тверски никто из поведенческих экономистов никогда не утверждал, что в условиях ограниченной рациональности индивиды не максимизируют имеющуюся у них функцию полезности, а действуют как-то иначе. (В этом отношении их подход принципиально отличается от подхода Г. Саймона.) Разница только в том, что реальные люди, как предполагается, максимизируют не стандартную, а «дефектную» функцию полезности с встроенными в нее многочисленными изъянами [Grüne-Yanoff et al., 2014]. Максимизирующее поведение, таким образом, сохраняется, но ему придается иная функциональная форма – точнее, иные функциональные формы в зависимости от того, какие дополнительные психологические дефекты и ограничения ему вменяются.

Скажем, в теории перспектив Д. Канемана и А. Тверски целевая функция, которую максимизируют агенты, характеризуется четырьмя главными отличиями от стандартной функции полезности [Kahneman, Tversky, 1997]: 1) зависимостью от референтной точки (имеющаяся у каждого агента функция ценности зависит не просто от суммы выигрыша, но также от того, насколько эта сумма отличается от некоей референтной величины, принимаемой им за базу для сравнения); 2) неприятием потерь (функция ценности имеет перегиб в референтной точке, будучи более крутой для проигрышей (отрицательных исходов), чем для выигрышей (положительных исходов)); 3) убывающей чувствительностью (функция ценности является вогнутой по отношению к выигрышам и выпуклой по отношению к проигрышам, так что ее чувствительность по отношению к тем и другим убывает по мере удаления от референтной точки); 4) перевзвешиванием вероятностей (агенты перевзвешивают вероятности таким образом, что переоценивают шансы маловероятных и недооценивают шансы высоковероятных исходов) [Капелюшников, 2013а]. (Стоит отметить, что для того, чтобы подчеркнуть нестандартность целевой функции, к максимизации которой стремятся агенты, подверженные поведенческим патологиям, Д. Канеман и А. Тверски даже именуют

ее не «функцией полезности», а «функцией ценности», хотя, конечно же, речь идет просто-напросто о модифицированной неким специфическим образом функции полезности.)

С технической точки зрения модели с совершенной и несовершенной рациональностью отличаются друг от друга только тем, что в первых параметры функции полезности жестко зафиксированы на некоем строго определенном уровне, тогда как во вторых они могут свободно меняться, варьируя в достаточно широком диапазоне. Так, при нулевых значениях четырех переменных, выделенных Д. Канеманом и А. Тверски, теория перспектив сводится к стандартной теории ожидаемой полезности. При фиксации некоторых других параметров квазигиперболическое дисконтирование (к которому, как предполагается, прибегают нетерпеливые агенты, страдающие от недостатка силы воли) становится неотличимым от обычного экспоненциального дисконтирования. Аналогичным образом стандартная «неоклассическая» шкала предпочтений входит в качестве одного из элементов в более широкий класс, включающий помимо нее разнообразные случаи нетранзитивности. В этом смысле совершенная рациональность предстает просто как частный случай несовершенной рациональности: наложив соответствующие количественные ограничения, вторую всегда можно редуцировать к первой или, напротив, ослабить их, расширить первую до второй [Katsikopoulos, 2014].

Если же говорить о соотношении между различными моделями ограниченной рациональности, то они могут отличаться друг от друга не только тем, какие формы «аномального» поведения описывает та или иная модель, но также и тем, как много отклонений от «неоклассического» эталона согласованности предпочтений каждая из них в себя включает. Степень консистентности актов выбора – величина переменная, способная варьировать в широких пределах. Чем она ниже, тем менее рационален данный тип поведения. В результате различные виды рациональности поддаются выстраиванию в строго иерархическом порядке: наверху – полностью рациональное поведение; на средних ступенях – разнообразные случаи ограниченно рационального поведения; внизу – полностью иррациональное поведение [Manzini, Mariotti, 2007; 2010; 2012]. Совершенной рациональности соответствует максимальная, ограниченной рациональности – умеренная, иррациональности – нулевая степень согласованности актов выбора, совершаемых индивидами.

При таком подходе более рациональным будет признаваться поведение, которое удовлетворяет более строгим требованиям к его связности

и упорядоченности (или, в зеркальной формулировке, которое в меньшей степени противоречит хрестоматийным аксиомам рационального выбора.) Скажем, поведение, описываемое теорией перспектив, отклоняется от стандартной модели рационального выбора в четырех пунктах. Соответственно поведение только с тремя девиациями будет квалифицироваться как более рациональное; только с двумя – как еще более рациональное; наконец, только с одной – как почти рациональное. Абсолютная неупорядоченность актов выбора, не поддающаяся никакой рационализации исходя из даже самых минималистских критериев консистентности, будет свидетельствовать о том, что достигнута граница, за которой начинается зона непроницаемой иррациональности.

Такая таксономия позволяет избежать смешения понятий «ограниченная рациональность» и «иррациональность», которым заражена значительная часть современной литературы по поведенческой экономике. Из нее также следует, что чем выше степень «рациональности» той или иной модели, тем меньший пласт наблюдаемого человеческого поведения она способна описывать и объяснять. (Так, теория перспектив совместима с намного более широким кругом наблюдаемых психологических феноменов, чем каноническая теория рационального выбора.)

Интерпретация поведенческими экономистами понятий совершенной и несовершенной рациональности имеет еще одно важное измерение. Дело в том, что их отношение к конвенциональной модели рационального выбора является глубоко двойственным: в качестве дескриптивной теории они ее отвергают, однако в качестве нормативного идеала, приближение к которому рассматривается ими как безусловное благо, – сохраняют [Капелюшников, 2013а]. В этом смысле никакого разрыва с привычными представлениями о рациональности в поведенческой экономике не происходит; напротив, она призывает к максимально последовательной реализации их на практике. Хотя при принятии решений большинство людей демонстрируют ограниченную рациональность или даже явную иррациональность, идеалом, к которому надлежит стремиться, было и остается полностью рациональное поведение. Почему? Потому что это отвечало бы «истинным» интересам индивидов: избавившись от потерь, связанных с когнитивными ошибками, они достигали бы максимума благосостояния: «Ирония заключается в том, что атакуя Номо оeconomicus как эмпирически ложное описание процесса выбора, поведенческий подход преподносит его же в качестве образца, к которому следует стремиться людям» [Leonard, 2009, p. 257].

Но признание людей ограниченно рациональными существами предполагает также, что они не в состоянии избавляться от имеющихся у них когнитивных ошибок сами, собственными силами. Помочь им в этом призвана специфическая политика «наджа», или подталкивания, разработанная и активно пропагандируемая поведенческими экономистами [Thaler, Sunstein, 2008]. Это политика, с помощью которой они надеются приблизить эмпирически наблюдаемое поведение ограниченно рациональных индивидов к теоретическому идеалу полной рациональности – превратить их (насколько это вообще достижимо) из ограниченно в неограниченно рациональных [Капелюшников, 2013а].

Политика подталкивания или искусство манипулирования?

Несколько неожиданно, но одна из тем, активно обсуждаемых в работах по поведенческой экономике, связана с проблематикой оптических, или визуальных, иллюзий [Felin et al., 2017]. Оптическим иллюзиям, когда наш глаз неверно отражает увиденное, посвящена огромная литература по психологии зрительного восприятия. Казалось бы, изучение механизмов зрительного восприятия выходит далеко за рамки поведенческой экономики, сфокусированной на изучении процессов выработки и принятия решений. Однако в работах ведущих бихевиористов, таких как Д. Канеман, А. Тверски, Р. Талер и многих других, мы обнаруживаем постоянные отсылки к оптическим иллюзиям, причем не только в популярных изданиях, рассчитанных на широкую публику, но и в академических публикациях [Kahneman, 1965; Tversky, Kahneman, 1986; Thaler, 1991; Kahneman, 2003a; 2003b; Thaler, Sunstein, 2008; Kahneman, 2011]. Так, в программном тексте Д. Канемана, написанном в связи с присуждением ему Нобелевской премии по экономике, подробно разбираются пять (!) оптических иллюзий разного типа [Kahneman, 2003a; 2003b]. Такое пристрастие едва ли может быть случайным. И действительно, как специально подчеркивает сам Д. Канеман, в своих исходных представлениях поведенческая экономика опирается «на визуальные аналогии» [Kahneman, 2003a, p. 1450]⁵.

⁵ Ср. характерное высказывание Д. Канемана: «Поведение агентов направляется не тем, что они способны подсчитать, а тем, что им в данный момент случается видеть»

При знакомстве с дискурсивной практикой поведенческих экономистов в самом деле трудно не заметить, что она сплошь и рядом строится с привлечением визуальных метафор, оптических иллюзий, провалов зрительного восприятия. Случаи расхождения между тем, что нам видится, и тем, что есть на самом деле, используются ими в качестве аргументов, позволяющих описывать человеческое сознание как фундаментально нерациональное и систематически искажающее реальность. Обсуждение оптических иллюзий служит своего рода вводкой в проблематику собственно когнитивных искажений: если даже зрительное восприятие регулярно промахивается и дает ложную картину реальности, то как можно ожидать «рациональности» от более сложных психологических феноменов, таких, например, как процедуры выбора? Существование здесь многочисленных смещений и ошибок кажется совершенно неизбежным. (Это исходное ожидание подтверждается затем многочисленными фактами, полученными в ходе экспериментальных исследований уже самими поведенческими экономистами.)

На рис. 1 представлена одна из классических оптических иллюзий, предложенная в начале XX в. итальянским психологом М. Понцо [Ponzo, 1912]. Испытуемых просят оценить, как соотносятся по длине два белых прямоугольника, наложенных на изображение участка железной дороги. Большинство оценивает верхний прямоугольник как имеющий большую длину, чем нижний. Однако это иллюзия: достаточно взять линейку, чтобы удостовериться, что прямоугольники имеют одинаковую длину. Данная ошибка зрительного восприятия носит не случайный, а систематический, повторяющийся характер. Но если подобным ошибкам подвержена даже деятельность органов чувств, то было бы крайне наивно ожидать, что иммунитетом от них могут обладать механизмы человеческого мышления.

Почему же поведенческая экономика питает столь сильное пристрастие к визуальным аналогиям? По нескольким причинам. Во-первых, отсылки к ним заставляют нас предполагать, что когнитивные ошибки не просто возможны, но что они должны встречаться даже чаще, чем перцептивные: по словам Р. Талера, «ментальные иллюзии следует рассматривать как правило, а не как исключение» [Thaler, 1991, p. 4]. Во-вторых, они подводят нас к мысли, что используемые поведенческими

[Kahneman, 2003a, p. 1469]. Выстраивается простой силлогизм: поведение людей определяется тем, что предстает их глазам; то, что они видят, насквозь пронизано оптическими иллюзиями; следовательно, их поведение по определению не может быть рациональным.



Рис.1. Иллюзия Понцо

Источник: [Felin et al., 2017, p. 1046].

экономистами методы идентификации когнитивных искажений являются столь же точными и строго объективными, как и методы идентификации визуальных искажений (см. выше про измерения с помощью линейки). В-третьих, таким образом нам внушается идея, что окончательно отучиться от когнитивных ошибок невозможно – точно так же, как это невозможно в случае оптических иллюзий. Даже если сообщить человеку, что белые прямоугольники на рис. 1 имеют одинаковую длину, при повторном взгляде на них ему все равно будет казаться, что верхний длиннее нижнего. Если же ситуация с когнитивными ошибками выглядит симметричным образом, то это означает, что избавиться от них невозможно ни с помощью обучения, ни с помощью накопления практического опыта [Bond, 2009]. Для этого нужны принципиально иные методы, такие как политика «наджа», которые обращаются не к сознанию, а к подсознанию людей.

Наконец, нам наглядно демонстрируют, что с точки зрения качества перцептивной и когнитивной деятельности эксперты и неэксперты находятся в неравном положении. Экономисты-бихевиористы, свободные как от оптических иллюзий, так и от когнитивных ошибок, выступают живым воплощением рациональности, тогда как обычные люди, в равной мере подверженные как тем, так и другим, – живым воплощением иррациональности. Но если это так, то первые могут и даже должны (поскольку они всевидящи и всеведущи) направлять деятельность вторых

[Felin et al., 2017]⁶. Статус «избранности», которым поведенческая экономика наделяет своих приверженцев, несомненно, должен сильно льстить их самолюбию, обеспечивая, по остроумному выражению Л. Лопес, «массаж их профессионального эго» [Lopes, 1991, p. 79]. Это, вероятно, в немалой степени поспособствовало тому, что поведенческий подход очень быстро завоевал популярность и сделался сегодня интеллектуальной модой.

Анализ «железнодорожной» иллюзии, представленной на рис. 1, обычно завершается признанием несовершенств («нерациональностей») человеческого перцептивного аппарата. Попробуем, однако, продолжить обсуждение, предположив, что испытуемым задается еще один вопрос: «Скажите, пожалуйста, как, по Вашему мнению, соотносится длина двух железнодорожных шпал – той, что примыкает к нижнему, и той, что примыкает к верхнему прямоугольникам?». Строго говоря, однозначно ответить на него невозможно, если предварительно не уточнить, о чем именно идет речь – о двухмерной плоскости бумажного листа или об условной репрезентации на этом листе некоторой совокупности трехмерных объектов? В первом случае мы должны будем сказать, что шпала, примыкающая к нижнему прямоугольнику, длиннее, чем шпала, примыкающая к верхнему (доказать это можно с помощью линейки), во втором – что они имеют одинаковую длину (правда, тут уже линейка не поможет).

Но тогда, рассуждая по аналогии, нам придется признать, что однозначный ответ на первый вопрос – о соотношении длин нижнего и верхнего прямоугольников – точно так же невозможен. В двухмерном мире они будут одинаковыми, но в трехмерном верхний будет, конечно же, длиннее нижнего. Иллюзорность, которую Д. Канеман, Р. Талер и другие приписывают человеческому восприятию, возникает здесь только потому, что один из возможных вариантов ответа произвольно назначается «рациональным», а другой – «иррациональным». Но по большому счету они равнозначны, поскольку исходный вопрос неполон и не содержит информации о том, с пространством какого типа должен быть увязан наш ответ – двухмерным или трехмерным? Соответственно дорабатывать

⁶ Ср.: «Нечего и говорить, что существование оптической иллюзии, заставляющей нас зрительно воспринимать одну из двух одинаковых линий более длинной, чем другая, нисколько не умаляет важности проведения точных измерений. Напротив, такие иллюзии демонстрируют безусловную потребность в тех, кто мог бы управлять нами (rulers)!» [Thaler, 1991, p. 138].

заданный вопрос, пытаясь понять, какой из вариантов имел в виду спрашивающий, можно как одним способом, так и другим.

Мы можем усложнить наш мысленный эксперимент, спросив себя, как бы выглядела ситуация, если бы перед испытуемыми находился реальный (трехмерный), а не условный (сфотографированный) участок железной дороги вместе с двумя наложенными на него блоками [Felin et al., 2017]. В этом случае вариант ответа «верхний прямоугольник длиннее нижнего», к которому склоняются неэксперты, оказался бы «рациональным», тогда как вариант ответа «у обоих прямоугольников длина одинакова», на котором настаивают эксперты, – однозначно «иррациональным». Чью интерпретацию увиденного нам следовало бы тогда признать «правильной» (соответствующей реальности)? Поведенческие экономисты не считают с тем, что воспроизведение трехмерных объектов в двухмерном пространстве по определению невозможно без искажений и приписывают эти искажения человеческому перцептивному аппарату вместо того, чтобы приписывать их условностям самого способа репрезентации.

Пример с «железнодорожной» оптической иллюзией можно рассматривать как своего рода «эпиграф» к исследовательской практике поведенческих экономистов вообще. Он наглядно показывает, с помощью каких приемов им удается создавать впечатление ограниченной рациональности или даже иррациональности большей части человеческого поведения. Во-первых, они, как правило, помещают испытуемых в незнакомую среду и дают им непривычные задания – задания, реальный опыт выполнения которых у тех отсутствует. Во-вторых, они не предоставляют испытуемым полной информации, так что тем приходится достраивать полученные задания самим, пытаясь тем или иным способом реконструировать интенции экспериментатора⁷. В-третьих, испытуемых

⁷ Приведем аналогичный пример, не связанный с оптическими иллюзиями. Речь в нем идет об эффекте фреймирования (от англ. *frame* – рамка), когда исход выбора определяется не его содержательным наполнением, а формальными характеристиками рамки (фрейма), в которую он помещен. Хрестоматийный случай из медицинской практики: когда пациентам сообщают, что из всех, кто пять лет назад подвергся некоей операции, 90% остались в живых, то большинство соглашаются на ее проведение; когда же им сообщают, что из всех, кто пять лет назад подвергся этой операции, 10% скончались, то большинство от нее отказываются. Но логически это два абсолютно эквивалентных высказывания. Получается, что даже в жизненно важных ситуациях люди меняют свои решения в зависимости от ничего не значащих особенностей контекста (в зависимости от того, сослался врач на долю благоприятных или на долю неблагоприятных исходов). Это с несомненностью свидетельствует об их иррациональности. Как в подобном слу-

заставляют принимать решения в двусмысленных, не поддающихся однозначной интерпретации ситуациях, при встрече с которыми наше восприятие и наше мышление встают, так сказать, «враскоряку». (Так, разобранная нами «железнодорожная» оптическая иллюзия строится на том, что индивиды получают противоречивые визуальные сигналы – одни указывают на то, что перед ними двухмерное, а другие – на то, что перед ними трехмерное изображение.) В-четвертых, одна из возможных интерпретаций произвольно объявляется «рациональной», тогда как другая «иррациональной», и если выбор испытуемых не совпадает с выбором экспериментаторов, из этого делается вывод о расхождении действий большинства людей с канонами рациональности.

Конечно, далеко не все эксперименты, проводимые в рамках поведенческой экономики, строятся с использованием подобных манипулятивных приемов. В то же время трудно не признать, что такого рода случаи представлены в ней весьма и весьма широко [Gigerenzer, 2015]. Как показывает пример «железнодорожной» оптической иллюзии, ограниченная рациональность испытуемых становится зачастую не столько объектом изучения, сколько объектом интеллектуальной эксплуатации со стороны поведенческих экономистов.

Еще более отчетливо эта установка просматривается в их работах, посвященных выработке рекомендаций для экономической политики. Ограничимся обсуждением лишь одного примера. Он относится к области добровольного пенсионного страхования, где политике подталкивания, по общему признанию, удалось добиться крупнейшего практиче-

чае следует поступать врачу? Очень просто: использовать формулировку, которая будет подталкивать пациентов к лучшим для них решениям! Однако критики обращают внимание на то, что в приведенном примере пациентам просто не предоставляется полная информация, необходимая для принятия рационального решения [Gigerenzer, 2015]. Им сообщают, каково соотношение благоприятных и неблагоприятных исходов в случае проведения операции, но не сообщают, каково оно в случае ее непроведения. В условиях ограниченности информации они начинают мыслить как *социальные существа*, ориентируясь на то, какой фрейм (какая конкретная формулировка) был избран врачом. Упоминание о доле остающихся в живых воспринимается ими как неявная рекомендация соглашаться на операцию, упоминание о доле умерших – как неявная рекомендация от нее отказаться. (Таким образом эта информация из незначимой превращается в значимую.) Эксперименты показывают, что при предоставлении пациентам полной информации, необходимой для принятия рационального решения, никакой асимметрии выбора, никакого эффекта фреймирования, никакой зависимости от контекста не наблюдается [Ibid.]. Налицо артефакт, являющийся продуктом использования экспериментаторами манипулятивных техник.

ского успеха. Речь идет о наиболее распространенной в США форме личных накопительных пенсионных счетов, известных как пенсионный план 401(k) (назван по номеру соответствующей статьи американского Налогового кодекса).

Налоговое законодательство США разрешает работникам вносить на свои личные накопительные пенсионные счета часть заработной платы до уплаты подоходного налога в рамках организуемых их компаниями пенсионных планов: «Присоединение работников к плану 401(k) может осуществляться по-разному. Одни компании записывают в него своих работников «по умолчанию», но с сохранением за ними права на выход из него. Другие поступают обратным образом – «по умолчанию» не включают работников в план, но предоставляют им право в любой момент к нему присоединиться. (Иными словами, они не начинают автоматически перечислять часть заработной платы работников на их пенсионные сберегательные счета, пока те в явной форме не выскажут подобного желания). В первом случае с заработной платы работника сразу же начинают делаться отчисления на его сберегательный пенсионный счет, но если он захочет их прекратить, то должен написать специальное заявление; во втором – перечисление части заработной платы работника на его пенсионный сберегательный счет не начинается, пока он документально не заявит об этом» [Капелюшников, 2013а, с. 78–79]⁸.

С точки зрения стандартной модели рационального выбора эти схемы абсолютно эквивалентны и должны приводить к одинаковым результатам [Капелюшников, 2013а]. В первом случае ничто не мешает работникам, которые не желают участвовать в плане 401(k), из него выйти; точно так же во втором ничто не мешает работникам, которые хотели бы в нем участвовать, к нему присоединиться. В обоих случаях соотношение между участвующими и неучаствующими должно быть примерно одинаковым. Но в реальности это оказывается не так. Согласно результатам целого ряда исследований, в компаниях, где зачисление работников происходило по их заявлениям, доля охваченных планом 401(k) оказывалась намного меньше, чем в компаниях, где оно производилось «по умолчанию». Анализ также показывает, что при переходе компаний от системы зачисления по заявлениям к системе автоматического зачисления охват работников планом 401(k) возрастал в разы.

⁸ Дополнительную привлекательность пенсионным планам 401(k) придает то, что к взносам самих работников обычно добавляются взносы компаний, где они трудятся (эти отчисления также освобождаются от уплаты подоходного налога).

Почему так происходит? По мнению поведенческих экономистов, все дело опять-таки в ограниченной рациональности. В данном случае она выражается в так называемой ошибке статус-кво, когда вопреки собственным интересам индивиды довольствуются существующим на данный момент времени положением дел и не испытывают желания его менять. Приверженность ошибке статус-кво может вызываться многими психологическими механизмами – силой инерции; склонностью к прокрастинации (привычкой откладывать принятие решений на будущее); склонностью к избеганию потерь (поскольку для уплаты пенсионных взносов приходится жертвовать частью текущей заработной платы); предпочтением «ничегонеделанья» перед любыми возможными формами активности; квазигиперболическим дисконтированием, при котором сегодняшние блага получают неоправданно завышенную оценку по сравнению с завтрашними, и т.д.

Под влиянием ошибки статус-кво ограниченно рациональные индивиды могут принимать прямо противоположные решения в зависимости от того, какие из доступных опций предлагаются им в качестве вариантов «по умолчанию». В обсуждаемом нами случае ее результатом оказывается то, что большинство работников довольствуются тем, что предлагают им «по умолчанию» их компании: если их автоматически не зачислят в план 401(k), они так и не станут его участниками; если зачислят – они так ими и останутся. В условиях подобной пассивности со стороны работников компаниям не остается ничего другого как делать выбор наилучшего варианта за них и вместо них, раз уж из-за когнитивных и поведенческих ограничений те не в состоянии справиться с этой задачей сами.

Поведенческие экономисты полагают самоочевидным, что таким вариантом (наилучшим с точки зрения работников) является автоматическое включение в план 401(k): именно оно должно выступать в качестве опции «по умолчанию». Будучи ограниченно рациональными, многие работники становятся жертвами недосбережения: они накапливают недостаточно средств на старость, что идет вразрез с их собственными долгосрочными интересами и снижает общий уровень их благосостояния. Автоматическое зачисление в планы добровольного пенсионного страхования незаметно подталкивает их к более дальновидным и рациональным решениям, нейтрализуя потенциальные ошибки, связанные с инерцией, слабостью воли, склонностью к избеганию потерь, квазигиперболическим дисконтированием и т.п.

Такой подход соответствует нормативной программе «либертарианского патернализма», разработанной сторонниками поведенческой экономики [Sunstein, Thaler 2003a; 2003b]. С одной стороны, он подталкивает ограниченно рациональных индивидов, страдающих от ошибки статус-кво, к более активным накоплениям на старость – накоплениям, которые они стали бы делать сами, если бы были полностью рациональными. С другой стороны, он никак не ограничивает свободу выбора рациональных индивидов: ведь если кто-то из работников посчитает, что издержки участия в плане 401(k) перевешивают для него связанные с этим выгоды, то он может в любой момент написать заявление о выходе. Получается, что политика подталкивания, рекомендуемая поведенческими экономистами, ведет к Парето-улучшению: благосостояние одной части работников (ограниченно рациональных) возрастает, благосостояние другой части (полностью рациональных) не уменьшается. Широкая пропагандистская компания в пользу автоматического зачисления работников в план 401(k), развернутая в США Р. Талером и его единомышленниками, стала одним из факторов, способствовавших массовому переходу к нему американских компаний. По имеющимся оценкам, в США количество застрахованных по плану 401(k) достигло к настоящему времени почти 75 млн человек, причем если в 2000 г. его участниками «по умолчанию» являлись менее 10%, то в 2015 г. уже около 60%.

На первый взгляд аргументация поведенческих экономистов логически безупречна, а следующие из нее практические выводы неоспоримы. Но это – только на первый взгляд. Правда, манипулятивные приемы, к которым они в данном случае прибегают, настолько умело замаскированы, что ускользают от внимания даже большинства критиков.

Присмотримся к рассуждениям сторонников политики «наджа» поближе. В них де-факто выделяются три группы агентов: 1) рациональные агенты, чьим интересам отвечает участие в плане 401(k); 2) рациональные агенты, чьим интересам отвечает неучастие в плане 401(k); 3) нерациональные агенты, «истинным» интересам которых отвечает участие в плане 401(k), но которые неспособны принять решение об этом самостоятельно и становятся его участниками, только если подтолкнуть их к этому посредством соответствующей опции «по умолчанию». Вроде бы все логично: переход от системы зачисления по заявлениям работников к системе автоматического зачисления действительно никак не должен отразиться на благосостоянии двух первых групп рациональных агентов (при любом возможном раскладе они станут принимать оптимальные

для себя решения), но в то же самое время должен повысить благосостояние последней, третьей группы.

Однако из этой картины загадочным образом выпадает еще одна, четвертая группа – нерациональных агентов, «истинным» интересам которых отвечает неучастие в плане 401(к) и которые при переходе на систему автоматического зачисления будут нести потери в благосостоянии, так как станут подталкиваться ею к избыточным сбережениям (под действием все тех же факторов – инерции, прокрастинации, предпочтения «ничего неделанья» и т.д.). Если же учесть и эту группу, то становится ясно, что никакого Парето-улучшения политика «наджа» не обеспечивает и обеспечить не может: выигрыш для группы (3) оборачивается проигрышем для группы (4), и наоборот. (Заметим в скобках, что поведенческая экономика не проявляет при этом ни малейшего интереса к тому, чтобы попытаться оценить, насколько малы или велики сами эти группы, а также к тому, насколько малы или велики их возможные потери в благосостоянии при выборе разных опций «по умолчанию».) В результате практические рецепты Р. Галера и его единомышленников повисают в воздухе: трудно понять, почему интересы людей, страдающих от недосбережения, должны ставиться выше интересов людей, страдающих от сверхсбережения? С нормативной точки зрения опция, связанная с практикой автоматического зачисления, оказывается ничем не лучше опции, связанной с практикой зачисления по заявлениям работников.

Дополнительно выясняется, что никаким «либертарианством» здесь и не пахнет: перед нами типичный пример, когда под видом заботы об общем благе эксперты стремятся навязать обществу свои собственные нормативные предпочтения (в данном случае – о недопустимости жить только сегодняшним днем и необходимости постоянно думать о старости). Фактически мы имеем здесь дело с очередной попыткой эксплуатации наших ограниченных когнитивных способностей (добавим – попыткой, оказавшейся на редкость успешной).

Последнее замечание. Рассуждая о неизбежности «наджа» при выборе опций «по умолчанию», поведенческие экономисты почему-то никогда не рассматривают (хотя бы гипотетически) вариант, который подталкивал бы работников к *самостоятельному* принятию решений относительно участия или неучастия в схемах добровольного пенсионного страхования. Для этого было бы достаточно, чтобы при приеме на работу им давалась специальная форма, заполняя которую они должны были бы определиться, какая линия поведения больше соответствует их планам

на будущее. Такой подход, во-первых, сделал бы ненужным сам выбор опций «по умолчанию», и, во-вторых, позволил бы нейтрализовать по меньшей мере часть поведенческих ошибок, порождаемых фактором ограниченной рациональности.

Эвристики: два подхода

В современной экономической науке доминирование идей поведенческой экономики, связанной с именами Д. Канемана, А. Тверски и Р. Талера, при изучении процессов принятия решений индивидами является практически абсолютным. Но в современной психологической науке наблюдается во многом иная ситуация. Там существует вполне конкурентоспособный альтернативный подход, который резко критичен по отношению к поведенческой экономике, но о существовании которого мало кому из экономистов известно. Признанным лидером этого направления является выдающийся немецкий психолог Г. Гигеренцер [Gigerenzer, Goldstein, 1996; Bounded Rationality, 2001; Heuristics, 2011; Gigerenzer, 2008]. Среди известных экономистов сторонником этого подхода был лауреат Нобелевской премии Р. Зельтен [Selten, 2001]. В этом же русле работают такие исследователи как Н. Берг, Д. Голдстейн, К. Кацкопулос, П. Тодд, Р. Хертвиг и другие.

Наиболее отчетливо концептуальное противостояние двух школ проявляется в их отношении к эвристикам – психологическому феномену, находящемуся в центре внимания как той, так и другой⁹. Под эвристиками понимаются упрощенные правила принятия решений, к которым в сложных ситуациях обращаются люди. Но если одними они рассматриваются как источник слабости, то другими – как источник силы.

Поведенческой экономикой использование эвристических приемов оценивается однозначно негативно: именно замена оптимизационных процедур эвристиками, к которой склонны прибегать ограниченно рациональные индивиды, выступает причиной многочисленных когнитивных

⁹ Само понятие эвристик пришло из компьютерных наук. Там этим термином обозначаются упрощенные и быстрые процедурные приемы, которые обеспечивают приемлемое решение проблемы при значительно меньших издержках, чем те, которых потребовало бы использование алгоритмов – методов, гарантирующих получение оптимальных решений [Lopes, 1991].

ошибок и искажений. Отсюда альтернативное обозначение поведенческой экономики – «исследовательская программа искажений и эвристик» (the bias-and-heuristics (B&H) program). Как замечают Р. Талер и К. Санштейн, люди «используют эвристики, которые заставляют их впадать в систематические грубые ошибки» [Thaler, Sunstein, 2008, p. 176]. Для поведенческих экономистов любые упрощенные правила принятия решений являются лишь «плохими суррогатами оптимизационных процедур» [Goldstein, Gigerenzer, 2002, p. 75]. С нормативной точки зрения это предполагает, что от эвристик один только вред и что поэтому их необходимо заменять оптимизационными процедурами, а если это оказывается невозможным (ведь люди – ограниченно рациональные существа), то заменять их хотя бы некими подобиями оптимизационных процедур, на что собственно и нацелена вся политика «наджа».

Г. Гигеренцер и его соавторы оценивают роль эвристик иначе. Они не отрицают, что выбор неудачных эвристик может вести к потерям в благосостоянии. Однако в сложных ситуациях именно простые и доступные эвристики, не требующие ни большого умственного напряжения, ни больших затрат времени, служат теми «подпорками» или «протезами», которые позволяют ограниченно рациональным индивидам принимать достаточно хорошие решения и достигать вполне удовлетворительных (хотя и не обязательно лучших) результатов. Отсюда обозначение этой исследовательской программы – «программа быстрых и доступных эвристик» (the fast-and-frugal-heuristics (FFH) program). По замечанию Г. Гигеренцера, сами по себе эвристики не бывают ни плохими (иррациональными), ни хорошими (рациональными): все зависит от их адаптированности к характеристикам среды (environment), в которой они применяются [Gigerenzer, 1999, p. 13].

Как видим, обе конкурирующие школы оперируют понятием ограниченной рациональности и, таким образом, выступают оппонентами стандартной теории рационального выбора, критикуя ее за оторванность от реальности. Обе признают, что «эмпирические» индивиды ведут себя иначе, чем предполагает модель оптимизирующего поведения, используя при принятии решений разнообразные эвристики. Можно сказать, что вместо стандартной модели Homo oeconomicus они предлагают более сложную и менее однозначную модель Homo heuristicus [Hands, 2014]. Однако в данном пункте школа FFH более последовательна и идет намного дальше школы B&H: она отвергает концепцию неограниченной рациональности не только в качестве дескриптивной теории, способной

адекватно описывать реальное поведение людей, но и в качестве нормативного идеала, к которому нужно безоговорочно стремиться везде и всегда. Методологическая половинчатость поведенческой экономики, таким образом, преодолевается: в программе FFH внутренняя согласованность актов выбора перестает быть не только аналитическим, как в программе V&N, но также и нормативным стандартом.

В основе отмеченных расхождений лежат разные подходы к концептуализации самого понятия «рациональность». В поведенческой экономике речь идет о *логической рациональности*: рациональным признается поведение, не нарушающее законов логики и базовых принципов теории вероятностей. В работах Г. Гигеренцера и его соавторов речь идет об *экологической рациональности*: рациональным признается поведение, позволяющее добиваться успеха в той или иной институциональной среде (в той или иной экологической нише)¹⁰.

Как в стандартной теории рационального выбора, так и в поведенческой экономике универсальным критерием рациональности признается внутренняя согласованность предпочтений или актов выбора (см. выше). Он является универсальным в том смысле, что приложим к любым формам поведения и не зависит от специфики среды, в которой индивидам приходится принимать решения. В отличие от этого школа FFH отвергает саму идею существования какого-либо универсального стандарта рациональности: критерии рациональности, во-первых, множественны и, во-вторых, локальны, поскольку задаются структурными особенностями среды, в которой протекает деятельность человека. Для одних типов ситуаций они одни, для других – другие. Общее у них только то, что они выступают свидетельствами успеха: «В самом общем смысле экологическая рациональность определяется в терминах успеха и тем самым предполагает подыскание средств, пригодных для достижения определенных целей» [Gigerenzer, Sturm, 2012, p. 255]¹¹. При таком подходе набор нормативных критериев оказывается привязан к конкретным специфическим ситуациям.

¹⁰ Сходную позицию занимает Г. Демсец, определяющий рациональность как способность достигать поставленных целей [Demsetz, 1996].

¹¹ Сошлемся также на определение экологической рациональности, принадлежащее экономисту, лауреату Нобелевской премии В. Смиту: «Поведение какого-либо индивида, какого-либо рынка, какого-либо института или какой-либо другой социальной системы, охватывающей коллектив индивидов, является экологически рациональным в той мере, в какой оно адаптировано к структуре окружающей их среды» [Smith, 2003, p. 769].

Существование множественных метрик рациональности объясняется тем, что человеческое благосостояние также имеет множество измерений и, следовательно, в разных ситуациях наиболее подходящими для его оценки будут оказываться разные критерии. Мерилом успеха может быть величина денежного дохода, продолжительность жизни, состояние здоровья, субъективное ощущение благополучия, степень близости субъективных оценок вероятностей объективным и т.д. (Отметим в скобках, что критерий логической консистентности, вообще говоря, не требует, чтобы субъективные вероятности, которыми руководствуется индивид, совпадали с объективными вероятностями или хотя бы тесно к ним приближались.) Таким образом, если поведенческая экономика (вслед за стандартной теорией рационального выбора) исходит из критериев рациональности, которые являются, во-первых, внутренними по отношению к процедуре принятия решений и, во-вторых, независимыми от контекста, то концепция экологической рациональности – наоборот, из критериев, которые являются, во-первых, внешними по отношению к процедуре принятия решений и, во-вторых, зависимыми от контекста.

Как мы упоминали, поведенческая экономика не отказывается от принципа максимизирующего поведения, сохраняя его, хотя и в несколько иной редакции (редакциях). В отличие от этого концепция экологической рациональности отбрасывает его полностью: «При описании того, как действуют люди, когда адаптивными способами пытаются улучшить свое благосостояние, не требуются никакие отсылки к принципу оптимизации. Нарушения гипотезы максимизирующего поведения вполне ожидаемы для адаптивных агентов, которые пытаются: больше узнать о своих собственных целях; прилагать требующие издержек усилия с тем, чтобы видоизменять свои цели и предпочтения; выяснять, какие способы действия им доступны, делая иногда при этом важные открытия, которые сдвигают наблюдаемые паттерны совершаемых ими выборов; добывать новую информацию относительно вознаграждений, на получение которых можно рассчитывать в фундаментально нестатичной среде» [Berg, 2014, p. 378]. Можно сказать, что концепция экологической рациональности возрождает принцип удовлетворительного поведения, предложенный в свое время Г. Саймоном [Simon, 1955; 1957]. Однако на вопрос, который для Г. Саймона всегда оставался камнем преткновения, – какой уровень будет выбираться или должен выбираться агентами в качестве «удовлетворительного»? – она дает простой ответ: тот, который импли-

цитно встроен в «тело» самих используемых эвристик¹². Экологическая рациональность требует не максимизации, а непрерывной адаптации и экспериментирования [Berg, 2014, p. 378].

Сторонники школы FFH обращают внимание на отсутствие каких-либо эмпирических свидетельств, которые указывали бы на существование однозначной положительной связи между благосостоянием людей (в широком смысле) и консистентностью совершаемых ими актов выбора. Нет никаких оснований утверждать, что индивиды, чье поведение строится по канонам модели рационального выбора, выигрывают по сравнению с индивидами, чье поведение заметно от них отклоняется. «Ни одно из известных нам исследований, – замечают Н. Берг и Г. Гигеренцер, – не показывает, что лица, чье поведение отклоняется от принципов рационального выбора, зарабатывают меньше денег, имеют более короткую продолжительность жизни или менее счастливы» [Berg, Gigerenzer, 2010, p. 148]. Вопреки тому, что заявляют поведенческие экономисты, несогласованность принимаемых индивидами решений не предполагает автоматически их патологичности. Как показывает опыт, в определенных ситуациях индивиды с нетранзитивной шкалой предпочтений принимают более разумные решения и добиваются лучших результатов, чем индивиды с транзитивной шкалой (см. об этом также выше, первый раздел работы). В нестатичной среде интранзитивность может помогать им быстрее получать новую информацию и открывать для себя новые возможности, точнее идентифицировать шоки и эффективнее диверсифицировать риски [Berg, 2014, p. 381]¹³.

Это, конечно, не значит, что сторонники программы FFH полностью отрицают значение критерия внутренней согласованности предпочтений. Здесь вновь вступает в действие принцип экологической рациональности: в каких-то ситуациях логическая консистентность вознаграждается, но в каких-то нет. Вопрос стоит так: в каких институциональных условиях использование эвристических процедур будет давать лучшие результаты, чем использование оптимизационных стратегий, а в каких все будет наоборот [Gigerenzer, Sturm, 2012, p. 246]? Как указывает Г. Гигеренцер, строгое сле-

¹² Удовлетворительное решение – это решение хуже наилучшего, но лучше наихудшего. Однако какую конкретно точку внутри этого широкого интервала значений (и почему) индивид захочет определять для себя в качестве «удовлетворительной»?

¹³ Среди прочего множественность нормативных метрик означает, что менее консистентное поведение не обязательно должно признаваться менее рациональным. В определенных ситуациях большее число отклонений от эталона полной внутренней согласованности предпочтений может сопровождаться достижением лучших результатов и в этом смысле быть более рациональным.

дование законам логики и базовым принципам теории вероятности может быть вполне оправдано в ситуациях риска, но не в ситуациях неопределенности [Gigerenzer, 2015]. В малоинформативной среде с сильно ограниченными калькуляционными возможностями установка на то, чтобы ничего не предпринимать, пока не будет выработана оптимальная стратегия, чревата серьезными потерями и в этом смысле – нерациональна.

В качестве иллюстрации того, как на практике работают эвристики, приведем описание схемы выбора, к которой при покупке мобильных телефонов через Интернет прибегают многие потребители. В реально описанном случае речь шла о выборе из 100 моделей, различавшихся по 16 гедонистическим характеристикам, таким как вес, размер, цвет, производитель, объем памяти, цена и т.д. [Yee et al., 2007]. В общей сложности это дает 79 200 возможных парных сравнений. Но вместо того, чтобы идти по этому пути, потребители могут использовать эвристику пошагового отбора, резко сокращающую как интеллектуальные, так и временные затраты при совершении покупки.

Схема дерева решений для упрощенной ситуации, когда имеется только четыре альтернативных модели мобильных телефонов, приведена на рис. 2 [Berg, 2014, p. 390]. Их ранжирование по двум признакам – весу и цене – представлено в табл. 1. При пошаговом отборе потребитель исходит из двух ограничений, располагающихся в лексикографическом порядке: первое касается веса (если модель тяжелее 10 унций, она исключается из рассмотрения и все остальные ее характеристики вообще не принимаются во внимание), второе касается цены (если модель дороже 200 долл., она также отвергается). Модель в первой строке табл. 1 очень легкая (2 унции), но слишком дорогая (250 долл.), так что принимается решение «не покупать». Модель во второй строке достаточно легкая (9 унций) и достаточно недорогая (199 долл.), так что принимается решение «покупать». Хотя модели в третьей и четвертой строках гораздо дешевле, это не играет абсолютно никакой роли, поскольку они слишком тяжелые и поэтому оказываются исключены еще на первой стадии принятия решения.

Если теперь на основе данных табл. 1 попытаться эконометрически оценить влияние факторов веса и цены на вероятность покупки, то получим следующее уравнение:

$$\text{вероятность покупки} = -2,509 + 0,201 \times \text{вес} + 0,008 \times \text{цена}.$$

Результат совершенно неправдоподобный: получается, что вероятность покупки тем выше, чем больше вес и выше цена! Объясняется это

тем, что решение, принятое с использованием эвристики пошагового отбора, моделируется так, как если бы оно принималось с использованием оптимизационной процедуры (как если бы вместо ступенчатых сравнений исходя из лексикографических критериев использовалось единовременное сравнение всех со всеми)¹⁴.

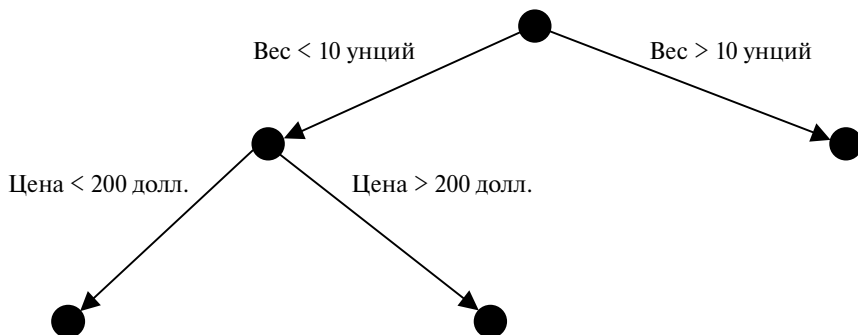


Рис. 2. Дерево решений при покупке мобильного телефона (сведение исходного большого набора альтернатив к конечному меньшему набору, подлежащему рассмотрению)

Источник: [Berg, 2014, p. 390].

Таблица 1. Эвристика выбора из четырех моделей мобильного телефона с разными гедонистическими характеристиками (условный пример)

Номер модели	Вес в унциях	Цена в долларах	Решение о покупке (1 = да, 0 = нет)
1	2	250	0
2	9	199	1
3	11	50	0
4	12	0	0

Источник: [Berg, 2014, p. 390].

¹⁴ Аналогичные результаты были бы получены, если бы вместо МНК использовались другие регрессионные модели – пробит, логит и т.д. Возражение, что полученные коэффициенты статистически незначимы, также бьет мимо цели: произвольно увеличив в приведенном примере число наблюдений, можно было бы легко добиться стандартных уровней статистической значимости [Berg, 2014].

Следует обратить внимание, что при совершении выбора в соответствии с деревом решений на рис. 2 потребитель игнорирует значительный массив информации (о ценах моделей 3 и 4). В этом смысле он действует явно неоптимизационно. Но хотя Homo heuristicus «имеет замутненное (biased) сознание и пренебрегает частью доступной информации, такое сознание может справляться с неопределенностью надежнее и эффективнее, чем незамутненное сознание, полагающееся на более ресурсоемкие и ориентированные на достижение более амбициозных целей стратегии обработки данных» [Gigerenzer, Brighton, 2009, p. 107].

Исследовательская программа FFH включает три основных блока [Hands, 2014; Lee, 2011]. Первый связан с позитивным анализом: это – изучение разнообразных эвристик, реально используемых людьми. Второй связан с нормативным анализом: это – оценка соответствия между различными эвристиками, с одной стороны, и различными экологическими нишами, с другой. Ключевым здесь является вопрос о качестве мэтчинга между определенными типами эвристик и определенными типами институтов. В какой институциональной среде данная эвристика работает хорошо, а в какой плохо? Как уже упоминалось, об экологической рациональности можно говорить тогда, когда эвристика и институциональная среда оказываются хорошо «пригнаны» друг к другу. Третий связан с прескриптивным анализом: это – выработка практических рекомендаций, направленных на улучшение мэтчинга. Понятно, что это процесс двусторонний: можно проектировать эвристики, которые лучше подходят к определенной институциональной среде (когнитивный инжиниринг), а можно проектировать институты, которые лучше подходят к определенной эвристике (средовой, или институциональный, инжиниринг).

Основной формой политических интервенций, которые следуют из концепции экологической рациональности и к использованию которых призывают ее сторонники, являются различные образовательные программы. В этом смысле школа FFH сохраняет верность идеалам Просвещения. Г. Гигиренцер и его единомышленники выступают оптимистами, будучи убеждены, что «людей можно научить лучшим навыкам принятия решений» [Bond, 2009, p. 1189]. Они предлагают разнообразные просветительские меры, направленные на распространение в обществе понятной и прозрачной информации, которая помогала бы индивидам принимать более взвешенные и разумные решения. (В частности, важнейшей задачей они считают повышение статистической грамотности населения.)

Имплицитно это предполагает, что люди в своей массе достаточно обучаемы и что принимаемые ими решения можно сделать намного более рациональными, обращаясь к их интеллекту и практическому опыту¹⁵.

Школа В&Н, развивающая идеи поведенческой экономики, стоит на диаметрально противоположных позициях. Она рисует предельно мрачную картину человеческой натуры: «Когнитивные ошибки настолько же стабильны, продолжительны и универсальны, насколько это характерно для <биологических> рефлексов» [Trout, 2005, p. 396–397]. Но люди не просто иррациональны. В действительности все гораздо хуже, поскольку они к тому же почти что необучаемы: их физически невозможно отучить от систематических когнитивных ошибок, которые они готовы совершать на каждом шагу (см. об этом выше в контексте обсуждения проблемы оптических иллюзий). Говоря иначе, поведенческие аномалии укоренены в природе нашего сознания, а не в природе окружающих нас институтов. Попытки отучить людей от когнитивных искажений с помощью образовательных программ, как это предлагает школа FFH, обречены на провал: чтобы перекрыть нашу интуицию, потребовалась бы гигантская по объему практика, обеспечить которую никто не в состоянии [Bond, 2009].

Идеалы Просвещения, настаивает школа В&Н, несостоятельны по той простой причине, что люди практически не поддаются обучению и, значит, неспособны изживать свои ошибки: враг окопался и находится внутри нас. Чтобы защитить нас от самих себя, нужны интервенции, которые обращались бы не к сознательным, а к бессознательным механизмам человеческой психики, причем обеспечить их может только технократия экспертов, которые лучше нас знают, что в конечном счете для нас хорошо, а что плохо. Как мы уже отмечали, именно этим комплексом идей вдохновляется политика «наджа», или подталкивания, которую поведенческие экономисты пытаются, причем с несомненным успехом, «продавать» публике¹⁶.

Но такой подход – подталкивание без просвещения – грозит прогрессирующей инфантилизацией общества: «Он возлагает вину за проблемы

¹⁵ Можно сказать, что в отличие от поведенческих экономистов сторонники концепции экологической рациональности видят свою главную задачу не в том, чтобы подталкивать людей в нужном направлении, а в том, чтобы пытаться научить их, как можно подталкивания распознавать и им сопротивляться.

¹⁶ «Идея о том, что “люди-иррациональны-и-наука-доказала-это”, служит полезной пропагандой для любого, кто захотел бы торговать рациональностью» [Lopes, 1991, p. 78].

общества исключительно на сознание отдельного человека, отвлекая наше внимание от институтов, которые направляют поведение индивидов в русло, выгодное определенным группам со специальными интересами, а также ошибочно предполагает, что наиболее действенное и прочное решение, связанное с обучением людей, представляет собой совершенно безнадежное предприятие» [Gigerenzer, 2015, p. 363].

Как нетрудно видеть, контраст в политических установках школ V&N и FFH (подталкивание против просвещения, элитизм против эгалитаризма) прямо вытекает из различий в их исходных концептуальных представлениях о природе рациональности.

* * *

Как следует из нашего анализа, в современных экономических и психологических исследованиях используется несколько расходящихся интерпретаций понятий «рациональность» и «рациональное поведение». Наиболее авторитетен подход, сводящий рациональность к упорядоченности шкалы индивидуальных предпочтений. Однако, во-первых, он является неединственным и, во-вторых, сам по иронии отличается внутренней неконсистентностью, так как вынужден апеллировать к альтернативным нормативным критериям рациональности. Смещение различных трактовок рациональности, так и не становящееся предметом рефлексии, – бич многих современных исследований на эту тему. Это тем более удивительно, что, как мы попытались показать, простой логический анализ позволяет эффективно разграничивать существующие в современной литературе альтернативные подходы.

Господствующее положение в данной области исследований безусловно занимает поведенческая экономика. Своей важнейшей задачей она провозглашает избавление индивидов от многочисленных поведенческих аномалий, порождаемых их ограниченной рациональностью. Трудно, однако, избежать вывода, что ограниченная рациональность обычных людей зачастую становится не столько предметом изучения, сколько предметом интеллектуальной эксплуатации со стороны поведенческих экономистов, не останавливающихся перед использованием всевозможных манипулятивных техник.

Серьезная конкуренция поведенческой экономике, базирующейся на идеях Д. Канемана, А. Тверски и Р. Талера, исходит от концепции экологической рациональности, связанной с работами Г. Гигеренцера и его соавторов. Этот альтернативный подход характеризуется отказом от вы-

движения логической консистентности на роль единственного и универсального критерия рационального поведения и признанием множественности нормативных метрик рациональности. К сожалению, и научному сообществу, и широкой публике концепция экологической рациональности известна гораздо меньше, чем поведенческая экономика. Однако их сравнительный анализ свидетельствует скорее в пользу первой, чем второй. Он, как нам представляется, позволяет сделать вывод о сильной переоцененности того, что было сделано поведенческими экономистами, и сильной недооцененности того, чего удалось достичь представителям школы экологической рациональности.

Литература

Капелюшников Р.И. (2013a) Поведенческая экономика и «новый» патернализм. Часть I // Вопросы экономики. № 9. С. 66–90.

Капелюшников Р.И. (2013b) Поведенческая экономика и «новый» патернализм. Часть II // Вопросы экономики. № 10. С. 1–19.

Капелюшников Р.И. (2015) Стратегии поведенческой экономики // Науки о человеке. История дисциплин / Под ред. А.Н. Дмитриева, Савельевой. М.: Изд. дом Высшей школы экономики.

Капелюшников Р.И. (2017) Статус принципа рациональности в экономической теории: прошлое и настоящее // Журнал Новой Экономической ассоциации. № 2. С. 162–166.

Berg N. (2014) The Consistency and Ecological Rationality Approaches to Normative Bounded Rationality // Journal of Economic Methodology. Vol. 21. No. 4. P. 375–395,

Berg N., Gigerenzer G. (2010) As-if Behavioral Economics: Neoclassical Economics in Disguise? // History of Economic Ideas. Vol. 18. No. 2. P. 133–166.

Bond M. (2009) Risk School // Nature. Vol. 461. No. 7268. P. 1189–1192.
Bounded Rationality and the Adaptive Toolbox (2001) / G. Gigerenzer, R. Selten (eds). Cambridge, MA: MIT Press.

Demsetz G. (1996) Rationality, Evolution, and Acquisitiveness // Economic Inquiry. Vol. 34. No. 3. P. 484–495.

Felin T., Koenderink J., Krueger J.I. (2017) Rationality, Perception, and the All-Seeing Eye // *Psychonomic Bulletin and Review*. Vol. 24. No. 4. P. 1040–1059.

Gigerenzer G. (2008) *Rationality for Mortals: How People Cope with Uncertainty*. New York: Oxford University Press.

Gigerenzer G. (2015) On the Supposed Evidence for Libertarian Paternalism // *Review of Philosophical Psychology*. Vol. 6. No. 3. P. 361–383.

Gigerenzer G., Goldstein D.G. (1996) Reasoning the Fast and Frugal Way: Models of Bounded Rationality // *Psychological Review*. Vol. 103. No. 4. P. 650–669.

Gigerenzer G., Brighton H. (2009) Homo Heuristicus: Why Biased Make Better Inferences // *Topics in Cognitive Science*. Vol. 1. No. 1. P. 107–143.

Gigerenzer G., Sturm Th. (2012) How (Far) Can Rationality Be Naturalized? // *Synthese*. Vol. 187. No. 1. P. 243–268.

Goldstein D., Gigerenzer G. (2002) Models Of Ecological Rationality: The Recognition Heuristic // *Psychological Review*. Vol. 109. No. 1. P. 75–90.

Grüne-Yanoff T., Marchionni C., Moscati I. (2014) Introduction: Methodologies of Bounded Rationality // *Journal of Economic Methodology*. Vol. 21. No. 4. P. 325–342.

Hands D.W. (2014) Normative Ecological Rationality: Normative Rationality in the Fast-and-Frugal-Heuristics Research Program // *Journal of Economic Methodology*. Vol. 21. No. 4. P. 396–410

Heuristics: The Foundations of Adaptive Behavior (2011) / G. Gigerenzer, R. Hertwig, Th. Pachur (eds). New York: Oxford University Press.

Infante G., Lecouteux G., Sugden R. (2016) Preference Purification and the Inner Rational Agent: A Critique of the Conventional Wisdom of Behavioural Welfare Economics // *Journal of Economic Methodology*. Vol. 23. No. 1. P. 1–25.

Kahneman D. (1965) Exposure Duration and Effective Figure-Ground Contrast // *Quarterly Journal of Experimental Psychology*. Vol. 17. No. 4. P. 308–314.

Kahneman D. (2003a) Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics // *American Economics Review*. Vol. 93. No. 5. P. 1449–1475.

Kahneman D. (2003b) A Perspective on Judgment and Choice: Mapping Bounded Rationality // *American Psychologist*. Vol. 58. No. 9. P. 697–720.

Kahneman D. (2011) *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar, Strauss and Giroux. [Рус. пер.: Канеман Д. (2014) *Думай медленно... решай быстро*. М.: АСТ.]

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

Katsikopoulos K. V. (2014) Bounded Rationality: The Two Cultures // *Journal of Economic Methodology*. Vol. 21. No. 4. P. 361–374.

Lee K.S. (2011) Three Ways of Linking Laboratory Endeavors to the Realm of Policies // *European Journal of the History of Economic Thought*. Vol. 18. No. 5. P. 755–776.

Leonard T.C. (2008) Review of “Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein, Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness” // *Constitutional Political Economy*. Vol. 19. No. 4. P. 356–360.

Lopes L.L. (1991) The Rhetoric of Irrationality // *Theory and Psychology*. Vol. 1. No. 1. P. 65–82.

Loewenstein G., Haisley E. (2006) The Economist as Therapist: Methodological Ramifications of “Light” Paternalism // *Perspectives on the Future of Economics: Positive and Normative Foundations* // *The Handbook of Economic Methodologies* / A. Caplin, A. Schotter (eds) Vol. 1. Oxford: Oxford University Press.

Manzini P., Mariotti M. (2007) Sequentially Rationalizable Choice // *The American Economic Review*. Vol. 97. No. 5. P. 1824–1839.

Manzini P., Mariotti M. (2010) Revealed Preferences and Boundedly Rational Choice Procedures: An Experiment. Working Paper. London: University College.

Manzini P., Mariotti M. (2012) Categorize the Choose: Boundedly Rational Choice and Welfare // *Journal of the European Economic Association*. Vol. 10. No. 5. P. 1141–1165.

Opp K.-D. (2017) Dump the Concept of Rationality Into Deep Ocean // *Economic Ideas You Should Forget* / B.S. Frey, D. Iselin (ed.). Berlin: Springer International Publishing AG.

Ponzo M. (1912) Rappports entre quelques illusions visuelles de contraste angulaire et l’appréciation de grandeur des astres à l’horizon // *Archives Italiennes de Biologie*. Vol. 58. P. 327–329.

Simon H.A. (1955) A Behavioral Model of Rational Choice // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 69. No. 1. P. 99–118.

Simon H.A. (1957) *Models of Man*. New York: Wiley.

Selten R. (2001) What is Bounded Rationality? // *Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox* / G. Gigerenzer, R. Selten (eds). Cambridge, MA: MIT Press.

Simple Heuristics That Make Us Smart (1999) / G. Gigerenzer, P. M. Todd and the ABC Research Group. Oxford: Oxford University Press.

Smith V.L. (2003) Constructivist and Ecological Rationality in Economics // *American Economic Review*. Vol. 93. No. 3. P. 465–508.

Sunstein C., Thaler R. (2003a) Libertarian Paternalism // *American Economic Review*. Vol. 93. No. 2. P. 175–179.

Sunstein C., Thaler R. (2003b) Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron // *University of Chicago Law Review*. Vol. 70. No. 4. P. 1159–1202.

Thaler R.H. (1991) *Quasi Rational Economics*. New York: Russell Sage Foundation.

Thaler R.H., Sunstein C.R. (2008) *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*. New Haven and London: Yale University Press. [Рус. пер.: Талер Р., Санстейн К. (2017) *Nudge. Архитектура выбора*. М.: Издательство: Манн, Иванов и Фербер.]

Tversky A., Kahneman D. (1986) Rational Choice and the Framing of Decisions // *Journal of Business*. Vol. 59. No. 4. P. 251–278.

Trout J.D. (2005) Paternalism and Cognitive Bias // *Law and Philosophy*. Vol. 24. No. 4. P. 393–434.

Yee M., Dahan E., Hauser J.R., Orlin J. (2007) Greedoid-Based Noncompensatory Inference // *Marketing Science*. Vol. 26. No. 4. P. 532–549.

Препринт WP3/2018/04
Серия WP3
Проблемы рынка труда

Капелюшников Ростислав Исаакович

**Вокруг поведенческой экономики:
несколько комментариев о рациональности
и иррациональности**

Зав. редакцией оперативного выпуска *А.В. Заиченко*
Технический редактор *Ю.Н. Петрина*

Отпечатано в типографии
Национального исследовательского университета
«Высшая школа экономики» с представленного оригинал-макета
Формат 60×84 ¹/₁₆. Тираж 80 экз. Уч.-изд. л. 2,2
Усл. печ. л. 2,1. Заказ № . Изд. № 2073

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»
125319, Москва, Кочновский проезд, 3
Типография Национального исследовательского университета
«Высшая школа экономики»