

RICHARD H. THALER

NOBEL PRIZE IN ECONOMICS




MISBEHAVING:

THE MAKING OF BEHAVIORAL ECONOMICS

РИЧАРД ТАЛЕР

ЛАУРЕАТ НОБЕЛЕВСКОЙ ПРЕМИИ
ПО ЭКОНОМИКЕ


**НОВАЯ ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ
ЭКОНОМИКА**

ПОЧЕМУ ЛЮДИ НАРУШАЮТ ПРАВИЛА ТРАДИЦИОННОЙ
ЭКОНОМИКИ И КАК НА ЭТОМ ЗАРАБОТАТЬ

БОМБОРА™

Москва 2018

УДК 330.16
ББК 88.4
Т16

Misbehaving: The Making of Behavioral Economics
Richard H. Thaler

Талер, Ричард.

Т16 Новая поведенческая экономика / Ричард Талер. — Москва : Издательство «Э», 2017. — 368 с. : ил. — (Бизнес. Сенсация).

ISBN 978-5-04-090798-4

Ричард Талер, лауреат Нобелевской премии по экономике, досконально изучил эмоции, которые руководят покупателем, и сложности, с которыми он сталкивается во время принятия решения о покупке, выборе ипотеки или пенсионного фонда. В своей новой книге Талер делится результатами исследования и продолжает уже когда-то начатый им разговор о психологии влияния.

**УДК 330.16
ББК 88.4**

Copyright © 2015 by Richard H. Thaler.
All rights reserved

© Прохорова А. В., перевод, 2018

© Оформление.

ООО «Издательство «Э», 2018

ISBN 978-5-04-090798-4

Посвящается:

Виктору Фуксу,
который дал мне год на раздумье,
Эрику Ваннеру и
Фонду Расселла Сейджа,
которые поддержали безумную идею

А также:

Колину Камереру и Джорджу Левенштейну,
первым исследователям иррационального поведения

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	9
ЧАСТЬ I. КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ: 1970–1978	13
1. Предположительно малозначимые факторы	13
2. Эффект эндаумента	21
3. Список	30
4. Теория полезности	35
5. Мечты о Калифорнии	45
6. «Пройти сквозь строй»	52
ЧАСТЬ II. МЕНТАЛЬНЫЙ УЧЕТ: 1979–1985	65
7. Сделки и грабежи	65
8. Невозвратные издержки	73
9. Ведра и бюджеты	83
10. За покерным столом	88
ЧАСТЬ III. САМОКОНТРОЛЬ: 1975–1988	94
11. Сила воли? Без проблем	95
12. Стрекоза и муравей	108
ИНТЕРЛЮДИЯ	122
13. Иррациональное поведение в реальном мире	122
ЧАСТЬ IV. КАК Я РАБОТАЛ С ДЭННИ: 1984–1985	132
14. Что считается справедливым	132
15. Игры в справедливость	146
16. Кофейные кружки	153

ЧАСТЬ V. ПОГРУЖЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ НАУКУ:	
1986–1994.....	161
17. Дебаты разгораются.....	161
18. Аномалии.....	171
19. Формирование команды.....	178
20. Узкий фрейминг в Верхнем Ист-Сайде.....	187
ЧАСТЬ VI. ФИНАНСЫ: 1983–2003 ГГ.	206
21. Конкурс красоты.....	206
22. Рынок слишком остро реагирует?.....	217
23. Реакция на острую реакцию.....	227
24. Цена не корректна.....	232
25. Битва инвестиционных фондов закрытого типа.....	240
26. Плодовые мушки, айсберги и отрицательные котировки.....	248
ЧАСТЬ VII. ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В ЧИКАГО:	
1995 Г. — ПО НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ.....	258
27. Постигая азы правоведения.....	259
28. Офисы.....	272
29. Американский футбол.....	279
30. Игровые телешоу.....	298
ЧАСТЬ VIII. БИХЕВИОРИСТЫ СПЕШАТ	
НА ПОМОЩЬ: С 2004 Г. — ПО НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ	311
31. Откладывая больше с каждым днем.....	311
32. Выход в свет.....	327
33. Подгалкивание в Великобритании.....	334
Заключение: что дальше?.....	351
Выражение признательности.....	363
АЛФАВИТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ	366

Основа политической экономики, как и любой из социальных наук, — это, несомненно, психология. Может, однажды наступит день, когда мы будем способны вывести законы социальной науки из принципов психологии.

Вильфредо Парето, 1906

ПРЕДИСЛОВИЕ

Перед тем как мы начнем, хочу рассказать две истории — о моем друге Даниэле Канемане и о моем наставнике Амосе Тверски. Эти истории дают представление о том, чего ожидать от данной книги.

УГОДИТЬ АМОСУ

Даже тем из нас, кто не может вспомнить, куда положил в прошлый раз ключи, жизнь дарит незабываемые моменты. Это могут быть общественно-значимые события. Если мы с вами примерно одного возраста, то таким событием может быть убийство Джона Кеннеди (в тот момент я учился на первом курсе колледжа, новость застала меня на баскетбольной площадке в спортзале). Для всех, кто достаточно взрослый, чтобы читать эту книгу, еще одним подобным событием может быть теракт 11 сентября 2001 года (я тогда только встал с постели и слушал Национальное общественное радио, пытаюсь осознать случившееся).

Незабываемые моменты могут быть связаны с личными событиями: от свадьбы до попадания в лунку с одного удара. Для меня особенным днем был день, когда позвонил Дэнни Канеман. Хотя мы довольно часто общаемся и сотни раз я говорил с ним по телефону, тот звонок я помню в деталях, вплоть до места, где тогда стоял. Это случилось в начале 1996 года. Дэнни позвонил, чтобы поделиться печальной новостью о том, что у Амоса Тверски последняя стадия рака и ему осталось жить около шести месяцев. Я был настолько ошарашен, что вынужден был передать трубку жене, чтобы прийти в себя.

Весть об умирающем друге всегда шокирует, но Амос Тверски был не такой человек, который может умереть в возрасте пятидесяти девяти лет. Амос, чьи работы и выступления были всегда точны и безупречны, на чьем столе не было ничего, кроме блокнота и карандаша, не просто умирал.

Он держал свою болезнь в секрете, пока еще мог ходить на работу. Да и потом тоже — до самого последнего момента в курсе были только несколько человек. Нам не было позволено кому-либо об этом рассказывать, кроме своих жен, так что на протяжении пяти месяцев мы по очереди утешали друг друга, пока вынуждены были скрывать этот трагический факт.

Амос не хотел, чтобы о его болезни стало известно общественности, так как не желал в свои последние дни играть роль умирающего. Надо было закончить работу. Он и Дэнни решили выпустить книгу: собрание статей (своих и других авторов) в той области психологии, пионерами которой они стали — изучение суждений и принятия решений. Они назвали книгу «Рациональный выбор, ценности и фреймы».

Амос хотел заниматься тем, что любил: работать, проводить время с семьей, смотреть баскетбол. Ему не нужны были визиты с соболзнованиями, но «рабочие» визиты были разрешены, поэтому я пришел повидаться с ним примерно за шесть недель до его кончины под слабым предлогом обсудить финальный вариант нашей совместной статьи. Мы посвятили немного времени работе, а потом смотрели плей-офф Национальной баскетбольной ассоциации (НБА).

Амос проявлял мудрость во всем, что делал в своей жизни, и это распространилось и на его болезнь¹. Проконсультировавшись со специалистами из Стэнфорда о своих перспективах, он решил, что не стоит тратить последние месяцы своей жизни на бесполезное лечение, которое только ухудшит его самочувствие, добавив всего несколько недель. Он сумел сохранить острый ум. Он объяснил своему онкологу, что рак — это не игра с нулевым исходом: «То, что вредит моей опухоли, не обязательно приносит пользу мне». Однажды по телефону я спросил, как он себя чувствует, на что он ответил: «Знаешь, это забавно, но когда у тебя просто грипп, ты думаешь, что умираешь, а когда действительно умираешь, то чувствуешь себя вполне хорошо».

Амос скончался в июне, похороны состоялись в Пало Альто, Калифорния, где он жил со своей семьей. Сын Амоса Оуэн вы-

¹ Пока Амос был жив, среди психологов ходила шутка, что он изобрел тест на уровень IQ, состоящий из одного задания: чем раньше ты поймешь, что он умнее тебя, тем выше твой интеллект.

ступил на поминальной службе с короткой речью, зачитав записку, которую Амос написал ему за несколько дней до своей кончины:

Последние несколько дней я замечаю, что мы рассказываем друг другу смешные, забавные истории, с надеждой, что они запомнятся — хотя бы на некоторое время. Кажется, это давняя еврейская традиция — передавать историю и мудрость от одного поколения к другому не через лекции и учебники, а через анекдоты, забавные истории и шутки в тему.

После похорон все собрались в доме семьи Тверски на традиционную шиву. Было воскресенье, послеобеденное время. В какой-то момент некоторые из нас потихоньку переместились к телевизору, чтобы посмотреть окончание матча NBA плей-офф. Нам было немного неловко, но сын Амоса, Таль, разрядил обстановку: «Если бы Амос был здесь, он бы предложил поставить похороны на запись, и смотреть в это время игру».

С первого дня знакомства с Амосом в 1977 году я постоянно применял один и тот же метод оценки каждой своей статьи: «А понравилось бы это Амосу?» Мой друг Эрик Джонсон, о котором речь пойдет ниже, может подтвердить, что одна из наших совместных статей не печаталась из-за этого три года, хотя уже была принята журналом к публикации. Редактор, рецензенты и Эрик — все были довольны результатом, но Амос видел один изъян, и я хотел его исправить. Я упорно возился со статьей, из-за чего бедный Эрик вынужден был подавать заявку на новую должность без ее упоминания в своем резюме. К счастью, у него было много других работ, так что эта задержка не стоила ему новой работы. В конце концов Амос был удовлетворен изменениями, внесенными в статью, и она вышла.

Когда я взялся за написание книги, то серьезно отнесся к словам Амоса из записки, которую зачитал Оуэн. Эта книга не из тех, что обычно пишут профессора экономики — она не научный трактат. Конечно, на этих страницах я буду ссылаться на результаты исследований, но кроме этого вы найдете здесь байки, смешные (надеюсь) истории и даже курьезные случаи.

ДЭННИ РАССКАЗЫВАЕТ ПРО МОИ ДОСТОИНСТВА

Как-то в 2001 году я гостил у Дэнни Канемана в Беркли. Мы сидели в гостиной, болтая о том о сем. Внезапно Дэнни вспомнил, что договорился о телефонном интервью с Роджером Левенштейн-

ном — корреспондентом, который писал статью для журнала «Нью-Йорк таймс» о моей работе. Роджер, будучи среди прочего автором известной книги «Когда гении ошибаются», естественно, хотел поговорить обо мне с моим старым другом Дэнни. Я оказался в затруднительном положении. Мне лучше выйти из комнаты или остаться? «Оставайся, — сказал Дэнни, — может, будет даже весело».

Интервью началось. Слушать, как твой друг рассказывает о тебе байки — не самое интересное занятие, а слушать, как кто-то тебя хвалит, уж совсем неловко. Я взялся что-то читать и отвлекся, как вдруг услышал слова Дэнни: «Ну, самое лучшее качество Талера, которое действительно отличает его от других, это его лень».

Что? В самом деле? Я не стану отрицать, что бываю ленивым, но неужели Дэнни действительно считает, что лень — мое единственное положительное качество? Я начал махать руками и мотать головой что есть силы, но Дэнни продолжал говорить, превознося достоинства моей лени. И по сей день он утверждает, что это был комплимент. То, что я ленив, по его словам, означает, что я берусь работать только над теми вопросами, которые любопытны настолько, что могут пересилить мое нежелание работать. Только Дэнни мог вот так превратить мою лень в мое достоинство.

Лень — мое единственное положительное качество

И вот у вас в руках эта книга. Прежде чем продолжить чтение, вы должны иметь в виду, что она написана сертифицированным лентяем. А это, как сказал Дэнни, означает, что я включил в нее только по-настоящему интересные факты, по крайней мере, на мой взгляд.

ЧАСТЬ I

КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ: 1970–1978

1. ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНО МАЛОЗНАЧИМЫЕ ФАКТОРЫ

В начале своей преподавательской карьеры я мог ненароком настроить против себя студентов, посещавших мой курс по микроэкономике, и впервые это было вызвано вовсе не тем, что я сказал на занятии. Все случилось из-за промежуточного экзамена в середине семестра.

Я составил экзаменационный тест так, чтобы его результаты позволили разделить студентов на три группы: звезд, которые отлично усвоили материал, середнячков, которые уловили только основные понятия, и отстающих, которые ничего не поняли. Для этого я включил в него вопросы, на которые могли ответить только лучшие студенты, т.е. тест был сложным. Результаты экзамена показали, что я добился своей цели — получился широкий разброс оценок, — но студенты, увидев их, подняли шум. Основная их претензия состояла в том, что среднее количество баллов, которое им удалось набрать, было всего 72 при максимально возможных 100.

Непонятным в этой реакции для меня было то, что среднее количество баллов никак не влияло на распределение оценок. Стандартной была шкала оценок, где среднее количество баллов соответствовало оценкам «4» и «4+», при этом совсем небольшое число студентов получали оценку ниже «3». Я предположил, что низкое значение среднего балла может быть интерпретировано в этом смысле неправильно, поэтому объяснил студентам, как полученные ими баллы будут переведены в оценки: кто набрал более 80 баллов, получают «5» или «5-»; кто набрали больше 65 баллов, получают «4», «4+» или «4-»; и только те, чей результат оказался менее 50 баллов, действительно могли получить оценку ниже «3». Такое распределение оценок ничем не отличалось от стандартного, однако это не произвело ника-

кого эффекта на студентов — они все еще негодовали по поводу экзамена, и ко мне относились соответственно. Будучи молодым профессором, который не хочет терять работу, я был готов что-то предпринять для спасения ситуации, но не хотел упрощать ради этого составленные тесты. Как же быть?

Наконец, у меня родилась идея. Для следующего экзамена я составил тест, в котором максимальное количество баллов было равно 137, а не 100. На этот раз экзамен оказался еще сложнее, чем первый, так что студенты смогли ответить правильно только на 70 процентов вопросов. Но при этом среднее количество баллов составило целых 96. И студенты были довольны! Новый показатель среднего балла никак не повлиял на окончательные оценки, но все были счастливы. С тех пор, каждый раз, когда я читал этот курс, я всегда давал тесты с максимальным количеством баллов в 137. Это число я выбрал по двум причинам. Во-первых, таким образом средний балл выпадал как раз в диапазоне 90–99, при этом некоторые студенты набирали даже чуть больше 100 баллов, что приводило их в восторг. Во-вторых, чтобы рассчитать оценку, надо было разделить набранные баллы на 137, что сделать в уме не так просто, поэтому большинство студентов себя этим не утруждало. Чтобы вы не думали, что я каким-то образом обманывал их, поясню, что включил в описание курса вот этот текст, набранный жирным шрифтом: «Максимальное количество баллов, которое можно набрать за экзаменационный тест, составляет 137 вместо обычных 100. Это никак не влияет на конечную оценку за экзамен, но, очевидно, так вам нравится больше». И действительно, после того, как я внес эти изменения в тест, никто никогда больше не жаловался на то, что экзамены у меня слишком сложные.

С точки зрения экономиста, поведение моих студентов было «неправильным». Я имею в виду, что такое поведение шло вразрез с идеальной поведенческой моделью, которая является центром того, что мы называем экономической теорией. Экономист никак не увидит разницы между результатом 96 из 137 (70%) и 72 из 100, а мои студенты видели. Поняв это, я смог сохранить нужный мне формат экзамена, оградив себя от их недовольства.

На протяжении сорока лет после окончания школы я изучал такие случаи, когда люди вели себя как угодно, но только не так, как те существа, что населяют экономические модели. Я никогда не стремился показать, что с людьми что-то не так, скорее видел проблему в модели, которую используют экономисты и которая подменяет *homo sapiens* (человека разумного) на *homo economicus* (человека рационального), которого мне нравится называть для краткости Рационал. В отличие от выдуманного мира Рационалов, люди часто ведут себя неправильно, а это означа-

ет, что экономические модели дают ошибочные прогнозы, последствия которых могут оказаться гораздо более серьезными, чем плохое настроение группы студентов. На самом деле никто из экономистов не предвидел кризиса 2007–2008 годов, и что еще хуже, многие считали, что и кризис, и его последствия были чем-то, что просто не могло случиться.

По иронии, существованием формальных моделей, основанных на таком неверном представлении о человеческом поведении, экономика заслужила репутацию самой сильной из социальных наук. И сила ее заключается в двух аспектах. Первый — совершенно бесспорный: из всех исследователей социальной реальности, экономисты оказываются самыми влиятельными, когда речь идет о социальной политике. По сути, они монополизировали сферу политического консалтинга. До недавнего времени другие представители социальных наук редко приглашались принять участие в обсуждении политических решений, а если и получали приглашение, то роль их была довольно скромной — как у детей, которых разместили в одной комнате со взрослыми на семейном обеде, но за отдельным столом.

Другой аспект состоит в том, что экономика считается также самой сильной социальной наукой в интеллектуальном смысле. Интеллектуальное преимущество основано на факте, что в экономике есть единая, основополагающая теория, из которой проистекает все остальное. Если произнести «экономическая теория», всем будет ясно, что имеется в виду. Ни одна другая социальная наука не обладает такой теоретической базой. Теории в других дисциплинах часто узкоспецифичны: они объясняют, что происходит в определенном наборе обстоятельств. Экономисты сравнивают свою науку с физикой: экономика, как и физика, опирается на несколько ключевых постулатов.

Основной постулат экономической теории гласит, что человек делает выбор, исходя из возможного оптимального результата. Из всех товаров и услуг, которые может купить семья, она выберет лучшие из тех, что может себе позволить. Более того, считается, что Рационалы совершают выбор беспристрастно. Другими словами, мы выбираем, опираясь на то, что экономисты называют «рациональными ожиданиями». Если те, кто начинает новый бизнес, убеждены, что их шансы на успех составляют в среднем 75%, то это можно считать показателем, отражающим действительное число тех, кто оказывается успешным. Рационалы не переоценивают свои возможности.

Другой постулат — условная оптимизация, означающая, что выбор совершается при ограниченном бюджете. Этот постулат связан с еще одним важным понятием экономической теории —