

ТЕОРИИ РИЧАРДА ТАЛЕРА И ИХ ЗНАЧЕНИЕ В СОВРЕМЕННОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ

Д. А. Лебедева

Белорусский государственный университет, г. Минск;

lebedeva.diana@gmail.com;

науч. рук. – П. С. Лемещенко, д-р экон. наук, проф.

В статье рассматриваются модели поведения экономического субъекта, представленные Ричардом Талером. В работе были проанализированы основные идеи автора, методы, которые он использовал, а также практическое значение этих идей. Кроме того были рассмотрены причины, по которым автор начал разработку новых моделей. Новизна исследовательской работы состоит в анализе значения теорий Ричарда Талера в современной экономике. Практическая значимость работы заключается в том, что были предложены некоторые варианты использования моделей Ричарда Талера на практике компаниями или правительством для воздействия на граждан и потребителей. Также в статье были проанализированы направления развития идей Ричарда Талера и их перспективность в современном экономическом анализе.

Ключевые слова: человек рациональный; поведенческая экономика; эффект владения; ментальная бухгалтерия; теория подталкивания.

В современной науке существует тенденция взаимного проникновения наук, так экономика тесно связана с математикой, социологией, политологией и конечно психологией. В 2017 году Нобелевским лауреатом по экономике стал Ричард Талер за вклад в изучение поведенческой экономики. В своих работах он «соединил экономику с психологией».

Стоит отметить, что поведенческая экономика не возникла из ниоткуда, тому были свои предпосылки. Одним из постулатов современной экономической теории является постулат о том, что человек делает свой выбор исходя из возможного оптимального результата, человек действует рационально и беспристрастно. Именно основываясь на этом строится принцип «невидимой руки» рынка Адама Смита и многие другие экономические модели, в которых все индивиды действуют рационально. Исходя из своих наблюдений, Талер делает вывод, что в реальной жизни не существуют *homo economicus* (человек рациональный), люди являются *homo sapiens* (человек разумный), который в отличие от рационального ведет себя «неправильно» с точки зрения современных экономических моделей. Именно поэтому модели дают ошибочные прогнозы, последствия этих прогнозов могут оказываться весьма трагическими [1, с. 40].

Увидев вышеизложенные проблемы в экономике, Ричард Талер начал изменять человека рационального и превращать его в более реального. Науке нужен был обновленный подход к проведению экономических

исследований, который признавал бы существование и значимость обычных, нерациональных индивидов.

Остановимся подробнее на тех закономерностях, которые исследовал Ричард Талер в своих трудах.

Один из феноменов, которые Талер описал – это эффект владения или эффект эндаумента, который проявляется в том, что человек больше ценит те вещи, которыми обладает: если предложить людям продать вещь, которой они владеют, они склонны устанавливать для неё большую цену, чем та имеет на самом деле.

Как же эффект владения действует на экономическую сторону жизни? Зачастую компании, при создании нового продукта, предполагают, что большинство индивидов захотят сразу же купить новый продукт. Однако индивиды склонны преуменьшать преимущества нового продукта по сравнению с принадлежащим им. Таким образом, для захвата доли рынка новым производителям необходимо создать продукт, который должен значительно превосходить уже существующий. Однако компании могут использовать эффект обладания в свою пользу. Так перед покупкой лучше дать клиенту опробовать товар на себе, чтобы человек успел привыкнуть к товару и не захотел с ним расставаться (почувствовал эмоциональную связь с продуктом). Также компании следует привязать человека к себе, чтобы клиент относился к компании не как к чему-то неодушевленному, а как к живому организму. Для этого стоит воздействовать рекламными компаниями на чувства и эмоции индивидов.

Еще одним феноменом, описанным Ричардом Талером, является мысленная или ментальная бухгалтерия. Каждый индивид для каждой категории открывает мысленный счет, который впоследствии должен быть закрыт. И конечно, каждый индивид желает закрыть его с положительным, пусть и небольшим, балансом [1, с. 83].

Индивиды склонны выбирать гарантированный приз, а не больший, но с незначительной долей риска. Потому что большинство индивидов мыслят в краткосрочном периоде, и хотят закрыть мысленный счет для каждой операции.

Кроме того ментальная бухгалтерия показывает, что человек может относиться к одинаковой сумме денег, но при разных обстоятельствах по-разному, что совершенно противоречит принципам привычной экономики. Мозг полагается на ментальную бухгалтерию, потому что обладает весьма ограниченными способностями обработки информации.

Этот феномен активно используют продавцы. Так, например, продавцы автомобилей включают в стоимость дорогое и ненужное дополнительное оборудование. Так как эти траты - всего лишь маленькие части

гораздо более крупных покупок, индивиды в результате покупают вещи, которые в обычной жизни никогда не купили бы.

Теория подталкивания или теория управляемого выбора – феномен также описанный Талером. Часто люди совершают выбор автоматически, не особо задумываясь над принимаемым решением. Теория подталкивания - это концепция, когда человеческое поведение, мотивы, стимулы и принятые решения меняются под воздействием так называемых подталкиваний.

Например в студенческом кафе вначале поставили здоровую еду - овощи, фрукты, потом все остальное, в результате резко возросло потребление здоровой пищи.

Подталкивания могут быть сознательными и бессознательными. Так, к бессознательным подталкиваниям относятся те, при которых человек не подозревает о влиянии, которое на него оказывается. Например, одно из самых эффективных подталкиваний – сделать желаемое поведение выбором по умолчанию. Когда человек использует новый продукт, сервис, приложение или сайт, он, скорее всего, не будет ничего менять в настройках [2, с. 70-75].

К сознательным подталкиваниям относятся те, которые видны человеку, на которого они направлены. Например, оповещения, которые мы ставим на телефоне или ноутбуке - отличный способ повлиять на самого себя и на других, научиться принимать решения сознательно. Многие не верят в эффективность такой методики, однако они ошибаются: оповещения позволяют человеку выйти из бессознательного состояния.

Что же касается методов, используемых Ричардом Талером в своих исследованиях, то можно сказать, что они являются достаточно уникальными для экономической науки.

Первый из них – рандомизированное контролируемое испытание. Цель типичного исследования с применением этого метода состоит в том, чтобы узнать, как люди реагируют на определенные «воздействия».

Второй метод состоит в использовании либо естественно случающихся экспериментов, либо сложных эконометрических приемов, которые позволяют определить влияние «воздействия», хотя никто специально не конструировал ситуацию для этой цели.

Кроме того Ричард Талер приводит несколько прогнозов о дальнейшем развитии экономической науки:

- **Номоеconomicus будет учиться медленнее;**
- В экономических моделях будут присутствовать разнородные агенты, как рациональные, так и нерациональные;
- **Экономисты будут изучать человеческое познание;**
- **Номоеconomicus станет более эмоциональным.**

Итогом всех вышеприведенных прогнозов Ричарда Талера может быть его цитата, что «в результате эволюции *Homoeconomicus* превратится в *Homosapiens*» [3].

Сейчас поведенческая экономика – это развивающаяся отрасль экономики, и в большинстве ведущих университетов мира уже есть исследователи, работающие именно в этой области.

Поведенческая экономика оказывает влияние даже на финансовую сферу. Можно сказать, что Ричард Талер создал теорию поведенческих финансов, он исследовал, как особенности человеческого поведения влияют на финансовые рынки [4]. Вряд ли можно назвать завершённой работу по формированию новой версии финансовой экономики, основанной на эмпирических данных, но в ближайшие годы работа продолжится.

Одна из сфер экономики, на которую поведенческая экономика оказала наименьшее влияние – это макроэкономика. Вопросы монетарной и налоговой политики имеют жизненную важность для благосостояния любой страны, и понимание поведения обычных людей необходимо для принятия мудрых политических решений в этих областях. Поэтому можно отметить, что поведенческая экономика имеет большие перспективы для развития в различных сферах экономической деятельности.

Библиографические ссылки

1. Талер Р. Новая поведенческая экономика: почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. М.: Эксмо, 2018. 384 с.
2. Талер Р., Санстейн К. Nudge. Архитектура выбора. М: Манн, Иванов и Фербер, 2017. 240 с.
3. Ричард Талер. От *Homoeconomicus* к *Homosapiens* // BAGUZIN.RU. 2018. URL:<http://baguzin.ru/wp/wp-content/uploads/2015/03/%D0%A0%D0%B8%D1%87%D0%B0%D1%80%D0%B4-%D0%A2%D0%B0%D0%BB%D0%B5%D1%80.-%D0%9E%D1%82-Homo-economicus-%D0%BA-Homo-sapiens.pdf> (дата обращения: 10.05.2018).
4. Нобелевская премия по экономике 2017 [Электронный ресурс] : Лауреаты Нобелевской премии. URL: <http://www.nobeliat.ru/laureat.php?id=921> (дата обращения: 12.05.2018).