

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МАТРИЦА  
**RETHINK**



Программа № 9

**Поведенческая экономика**

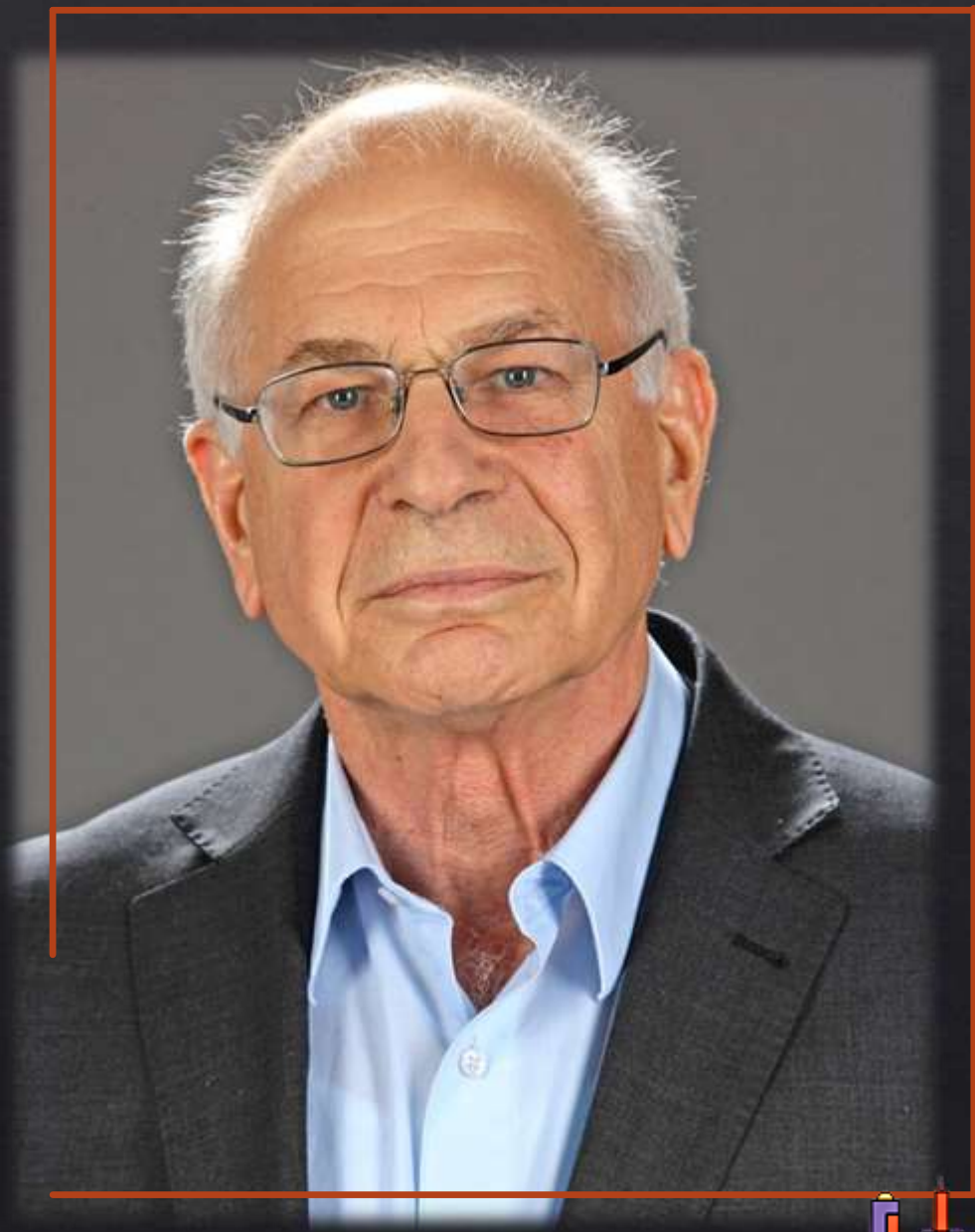
# Джон Даниэль Канеман

Нобелевский лауреат 2002г.

---

- Вся поведенческая экономика направлена на то, чтобы людям было легче меняться к лучшему.
- Самая сложная задача — заставить людей принимать хорошие для них решения.

Книга «Думай медленно,  
решай быстро» 2011г.



# Даниэль Канеман



В 60-х годах XX века началось сравнение когнитивных моделей принятия решений в условиях риска и неопределённости с экономическими моделями рационального поведения.

# Амос Тверски



# Даниэль Канеман

Нобелевская премия по экономике в 2002 году за «включение данных психологических исследований в экономическую науку, в особенности тех, что касаются суждений человека и принятия решения в ситуации неопределённости».

ДУМАЙ  
МЕДЛЕННО...  
РЕШАЙ  
БЫСТРО



ДАНИЭЛЬ  
КАНЕМАН

*Под редакцией Даниэля Канемана  
Пола Словика Амоса Тверского*

Принятие решений  
в неопределенности

*Правила и предубеждения*



HUMANITARIAN CENTRE



# Теория перспектив (prospect theory)

- **Центральный элемент поведенческой экономики – теория перспектив. Это модель, которая демонстрирует, как люди принимают решения между альтернативами в контексте рисков и неопределённости.**
- **Нормальный человек не способен правильно оценить будущие выгоды в абсолютно выражении. Он оценивает их в сравнении с некоторым общепринятым стандартом.**



# Поведенческая экономика

Направление экономических исследований, которое изучает **влияние**

- 1. социальных**
- 2. когнитивных и**
- 3. эмоциональных факторов**

**на принятие экономических решений**

- **1) отдельными лицами**
- **2) учреждениями и организациями и**

**последствия этого влияния на рыночные переменные (цены, прибыль, распределение ресурсов)**



# Объект изучения

- Границы рациональности экономических агентов
- Транзитивность предпочтений
- Шкалы и методы измерения полезности
- Процессы коллективного выбора



## Объект изучения

- Эксперимент
- Наблюдение: естественные, лабораторные, полевые
- Статистические наблюдения
- Нейробиологические исследования





# Богатство выбора

- Лекарства / врачи / метод лечения
- Подписка на журнал / сайт
- Одежда / обувь
- Телевизор / смартфон / компьютер / автомобиль: (модель, диагональ, цена)
- Квартира / дом
- Место учёбы
- Акции / облигации – продавать / покупать
- Летний отдых
- Сбережение / потребление
- Арендовать / покупать



## Что имеет значение

- **Нестандартные, неустойчивые предпочтения**
- **Точки отсчета**
- **Социальные предпочтения**
- **Нестандартные убеждения**
- **Самоуверенность в предсказаниях**
- **Ограниченное внимание**
- **Фрейминг**
- **Убеждение и внушение**
- **Эмоции и счастье**

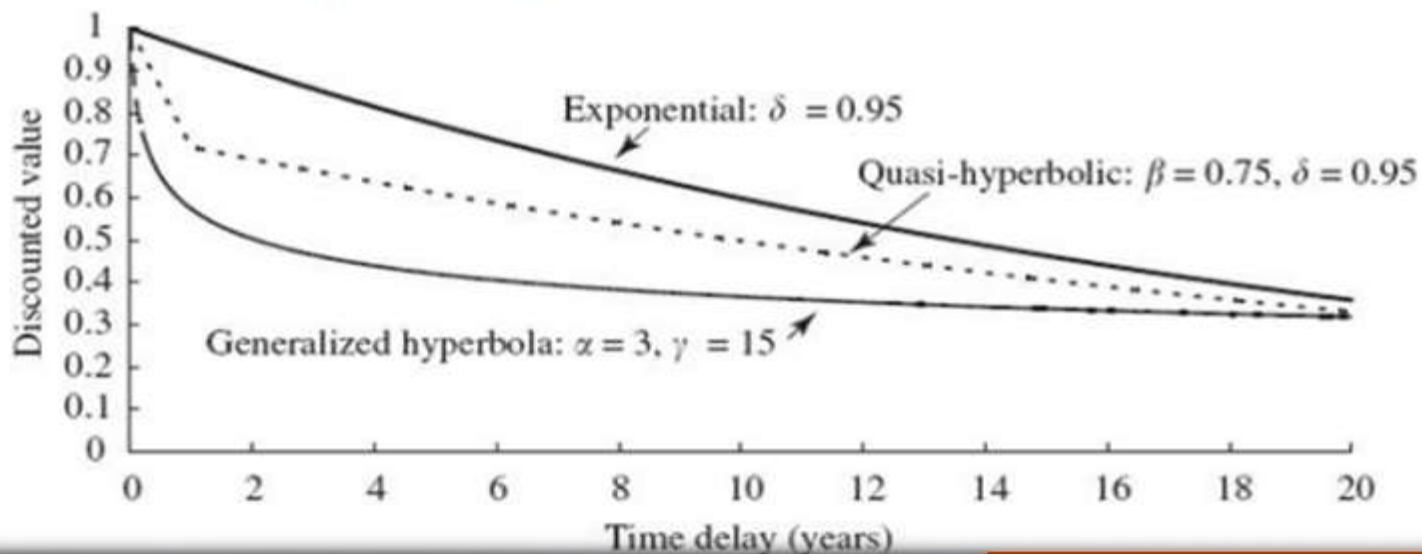


# Моделирование самоконтроля

Для моделирования проблем с самоконтролем используется квазигиперболическая функция дисконтирования:

$$U_t = u(x_t) + \beta \sum_{\tau=0}^{T-t} \delta^\tau \times u(x_{t+\tau})$$

где  $0 \leq \beta \leq 1$  - параметр смещения к настоящему



# Проблема выбора

- Снизить налоги vs увеличить госинвестиции
- Снизить инфляцию vs снизить стоимость кредита для избранных
- Приватизировать vs совершенствовать госуправление бизнесом
- Ввести «ручное» регулирование цен vs снизить импортные тарифы, регуляторные издержки
- Повысить зарплату или бонусы за индивидуальные достижения?



## Наблюдения за бизнесменами и распорядителями чужого (РЧ)

- Собственникам бизнеса свойственно когнитивное искажение, которое называется эффект самоуверенности. **А для РЧ?**
- В большинстве случаев предприниматели идут на риск, потому что не понимают, что рискуют. **А РЧ?**
- Предприниматели в целом — огромные оптимисты. **А РЧ?**
- При правильном подходе достаточно совсем немного угроз и обещаний, чтобы получить нужный результат. **А от РЧ?**



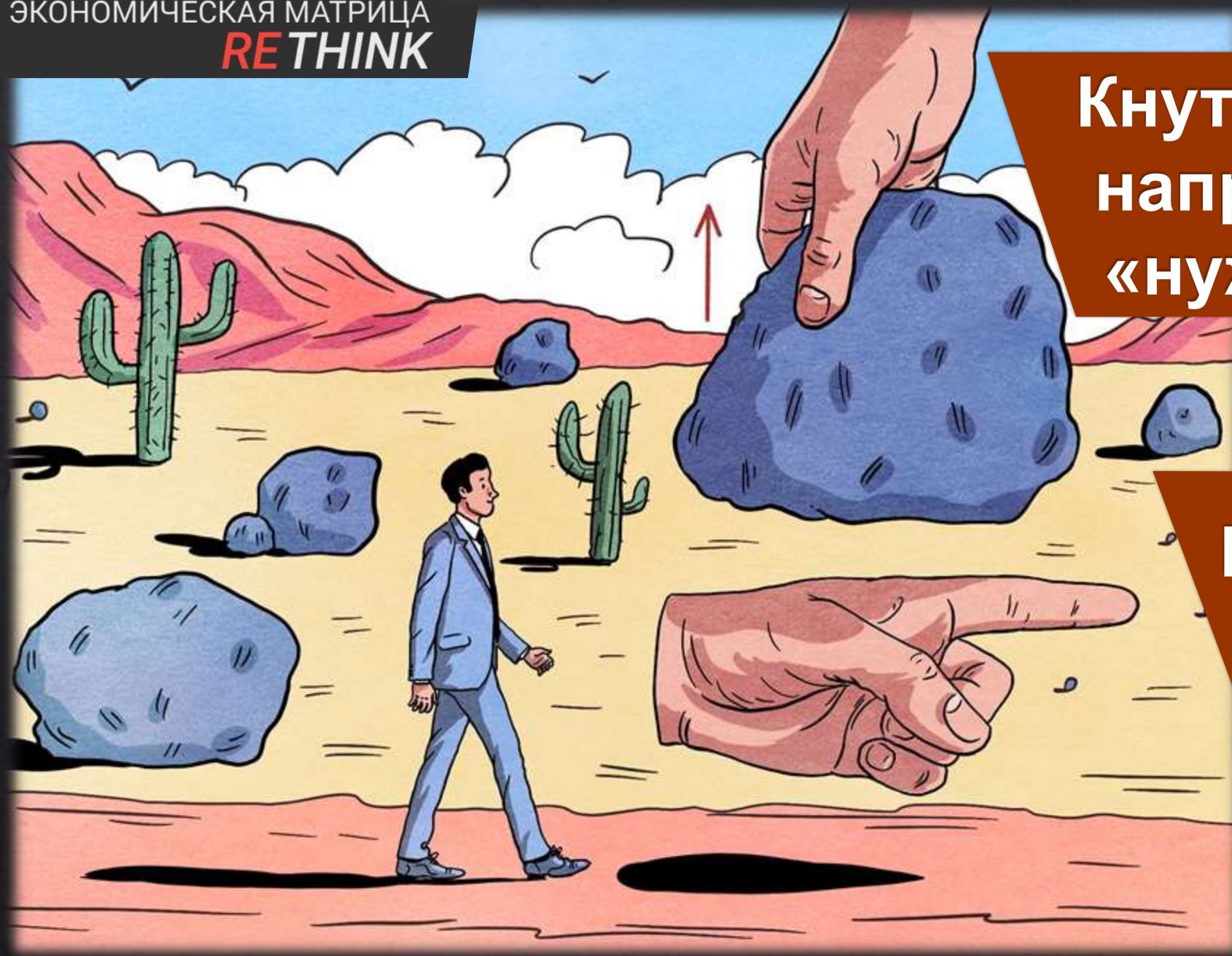
## Даниэль Канеман:

«У нас довольно ограниченный контроль над результатом наших действий, нам приходится принимать решения в условиях неопределенности. Вы можете все сделать правильно, но из-за чистого невезения все закончится катастрофой. Поэтому разумнее оценивать сотрудников не по результатам - которые зависят от различных обстоятельств, - а по действиям».



# А как быть с распорядителями чужого?





Кнут и пряник как  
направляющие в  
«нужное русло».

Нужное кому?  
Русло чьё?



## Риск гало-эффекта?

- Фискализация: больше налогов, меньше «серой» экономики, равные правила игры.  
**А что за кадром?**
- Повышение ставок акцизов на табак, алкоголь и топливо – больше налогов в бюджет.

---

когнитивное искажение, при котором общее впечатление от объекта влияет на восприятие его отдельных составляющих

---

### **А что за кадром?**

- Увеличение финансирования госпрограмм.  
**А что за кадром?**
- Введение экономического паспорта украинца.  
**А что за кадром?**





# Касс Санстейн

2009-2012гг. - работа в Офисе Б. Обамы

**«Когда правительственные программы проваливаются, это часто потому, что государственные служащие не имеют понятия, как люди думают и действуют».**



# Свобода выбора как бремя...



«Возможность выбора часто представляется нам незаурядным преимуществом, своего рода благом, но она способна стать тяжким бременем, а то и проклятием. Время и внимание дороги, и мы не в состоянии сосредоточиться на всем сразу, даже если речь идет о первоочередных интересах и ценностях. Иногда мы пользуемся свободой и повышаем свое благополучие, выбирая не выбирать. Это дает нам время сфокусироваться на настоящих проблемах».

**Касс Санстейн,**  
профессор в Гарвардской школе права



# Искусственный интеллект и выбор

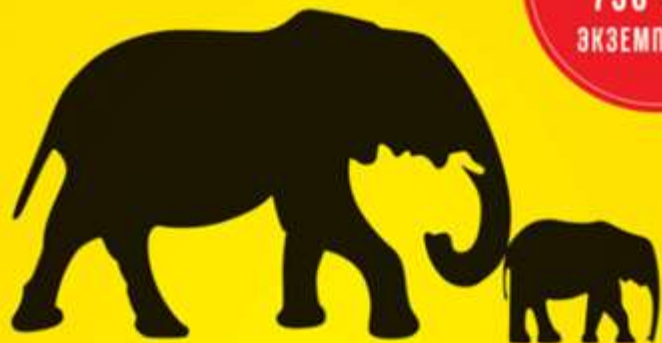
- **ИИ** и поисковики
- **ИИ** и безопасность
- **ИИ** и государственное планирование, управление
- **ИИ** и процедура выбора / голосование
- **ИИ** и информационное, ценностное поле человека



МЕЖДУНАРОДНЫЙ БЕСТСЕЛЛЕР

Ричард Талер, Касс Санстейн

В МИРЕ  
ПРОДАНО БОЛЕЕ  
750 000  
ЭКЗЕМПЛЯРОВ



*Nudge*

Архитектура выбора

Как улучшить наши решения  
о здоровье, благосостоянии и счастье

# Ричард Талер

лауреат премии  
по экономике  
Памяти Альфреда Нобеля 2017г.  
«за вклад в исследование  
поведенческой экономики»,  
советник Б. Обамы

## Теория подталкивания



# «Патерналистский либерализм»

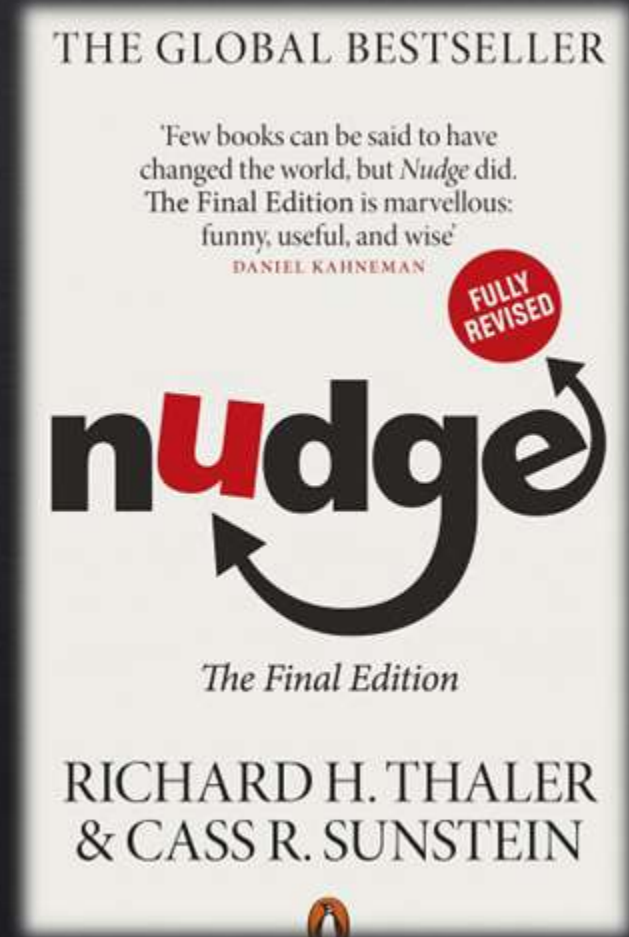
- Подталкивание - создание условий, способствующих повышению вероятности достижения более эффективных социальных целей при сохранении свободы выбора, возможности применения других вариантов.
- Подталкивание – один из видов «мягкой силы», позволяющей преодолеть свойственное людям когнитивное искажение «оставить все как есть» (стремление к сохранению статус-кво) не потому, что существующее лучше, а, потому, что оно привычнее.



# Подталкивание

- Ограниченная рациональность (эффект владения)
- Социальные предпочтения (справедливость)
- Недостаток самоконтроля

*Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein. Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness (2008). Подталкивание: улучшение решений по поводу здоровья, богатства и счастья*



# Надж (nudge) на практике

- Платить налоги
- Не брать взятки, не давать откаты
- Создавать равные правила игры
- Судить справедливо, не «продавать приговоры»
- Сберегать и инвестировать в ценные бумаги
- Покупать товары национальных производителей
- Заниматься предпринимательством
- Применять современные технологии
- Создавать диалоговые площадки с оппозицией в органах власти



# Выводы:

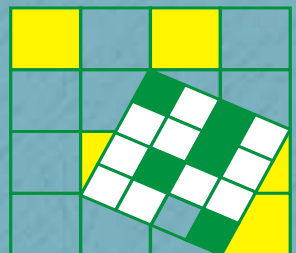
## Поведенческая экономика – это

- искажение науки «экономика», её методологии, подталкивание её в сферу субъективных предпочтений и решений.
- Игры разума теоретиков, которые используются для консервации власти распорядителей чужого
- Создание обновлённого псевдонаучного фундамента для всеобщего государственного интервенционизма во имя оптимального выбора и нового всеобщего равновесия
- Создание спроса на консультантов в сфере оптимизации принятия решений





ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МАТРИЦА  
**RETHINK**



**MISES CENTER**



Jaroslav.Romanchuk



Jaroslav\_Romanchuk

**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ**

**FREE**

Пишите на:

[balance287@gmail.com](mailto:balance287@gmail.com)

