

ЭВОЛЮЦИЯ «НОМО ECONOMICUS»

Н.В. Комаровская

Московский государственный институт международных отношений (университет)
МИД России. Россия, 119454, Москва, пр. Вернадского, 76.

В статье анализируется то, как междисциплинарные исследования в современной экономической мысли приводят к более реалистичному пониманию человеческого поведения и принятия решений в экономической сфере. С одной стороны, результатом экономического империализма стало активное применение экономических методов в других общественных науках и появление таких междисциплинарных направлений, как экономика права, экономическая социология, теория общественного выбора и др. С другой стороны, появление таких стоящих на стыке психологии, нейробиологии и экономики направлений, как поведенческая экономика, экспериментальная экономика и нейроэкономика, оказывает влияние на изменение методологии самой экономической науки и приводит к трансформации одной из основных предпосылок неоклассической школы — модели рационального экономического поведения «homo economicus». Теория «иррационального начала» Джорджа Акерлофа и Роберта Шиллера, теория перспектив Даниеля Канемана и Амоса Тверски, исследования Амартии Сена, Дэниела МакФаддена, Вернона Смита и других анализирующих процесс принятия решений экономистов или существенно ограничивают, или дополняют модель «человека экономического», позволяя глубже понять природу человеческой рациональности. Поведенческая экономика уже настолько окрепла в качестве отдельной дисциплины, что можно выделить «классический» и «современный» этапы ее развития, а ее основополагающие принципы должны быть интегрированы в базовый курс традиционной экономической теории. Достижения поведенческой экономики позволяют улучшить качество экономических исследований и прогнозов. Междисциплинарный подход к анализу человеческого поведения и трансформация модели «homo economicus» предоставляют новые инструменты для разработки политики развития.

Ключевые слова: рациональное экономическое поведение, «homo economicus», Гэри Беккер, экономический империализм, Амартия Сен, теория иррационального начала Джорджа Акерлофа и Роберта Шиллера, Дэниел МакФадден, теория перспектив Даниеля Канемана и Амоса Тверски, Вернон Смит, принятие решений в экономической сфере, поведенческая экономика, экспериментальная экономика, нейроэкономика.

Согласно знаменитому общепризнанному определению *Лайонела Роббинса*, «экономическая наука — это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление» [18, с.18]. Таким образом, основу экономического анализа определяют представления о влияющих на принятие решений особенностях человеческой психологии. Экономисты начали изучать психологические и социальные факторы, влияющие на процесс принятия решений, с момента выхода в 1776 г. основополагающей работы *Адама Смита* «Исследование о природе и причинах богатства народов» [23]. Традиционный для классической и неоклассической школ экономической теории взгляд на человеческое поведение заложен в *модели «homo economicus»*, согласно которой человек ведет себя рационально, обладает полной информацией и совершенными познавательными способностями, что позволяет ему получить максимальную полезность в условиях заданных ограниченных ресурсов. При этом в упрощённой версии этой модели предполагается, что выбор индивида в пользу лучшей альтернативы, то есть обеспечивающей максимальную разницу между предельными выгодами и издержками, происходит исключительно из экономических интересов без учета прочих духовных и этических мотивов. Очевидным плюсом этого абстрагирования, согласно которому «*homo economicus homini lupus est*» (в пер. с лат. — «человек экономический человеку — волк») [5, с.137], является то, что экономисты получили удобную основу для стройных теоретических построений. Не менее очевидным минусом при этом является то, что чрезмерная абстрактность модели «*homo economicus*» привела к её оторванности от реальности, в связи с чем она стала постоянным объектом критики практически с момента своего появления.

Атака и защита

Ещё в XIX в. *Вильгельм Рошер*, *Бруно Гильдебранд* и другие представители немецкой исторической школы считали неприемлемым построение экономического анализа на основе представления человека как расчётливого эгоистичного субъекта, заботящегося исключительно о собственной выгоде [19, 4]. Пожалуй, и в дальнейшем считающийся присущим «*homo economicus*» эгоизм стал одной из основных причин многочисленных нападок на «минималистическую» версию этой модели. Справедливости ради надо отметить, что в изначальном понимании классиков человеческая природа, на основе которой возникли объективные экономические законы, не подразумевала эгоистического поведения. Классики считали основным мотивом человеческого поведения стремление к увеличению богатства. Несмотря на некоторые разногласия по поводу того, что именно

следует понимать под богатством, представители классической школы пришли к тому, что впоследствии *Карл Менгер* назвал «экономическими благами» [49], то есть стали трактовать богатство как допускающие передачу предметы, способные приносить удовольствие, или полезность, предложение которых ограничено [52]. Классики не утверждали, что люди исключительно стремятся к увеличению богатства и не имеют при этом других желаний, или что они жаждут приобретать богатство в любой форме. Скорее, у каждого человека есть неудовлетворённые нужды, которые дополнительное богатство способно помочь удовлетворить. Богатство служит средством достижения разнообразных целей, которые в том числе могут быть альтруистическими. На это обращали внимание и классики и неоклассики, как например, *Адам Смит* [23], а впоследствии маржиналисты *Ойген фон Бём-Баверк* [30] и *Альфред Маршалл* [14]. Таким образом, эгоизм не присущ подлинной версии «*homo economicus*», и основным аргументом современных защитников неоклассической модели стало то, что в результате неверной трактовки критике стал подвергаться не «*homo economicus*», а «*homo stramineus*» (в пер. с лат. — «соломенное чучело», то есть «подставной человек») [40].

Критики не оставляли в покое модель «*homo economicus*» и в дальнейшем. В XX в. основоположник институционализма *Торстейн Веблен* [3], а затем и его последователи, критиковали «*homo economicus*» за игнорирование влияния социальной среды на принятие решений. *Джон Мейнард Кейнс*, основатель другого конкурирующего с неоклассическим направления — кейнсианства, подчеркивал, что значительная часть экономической деятельности обусловлена иррациональными побудительными импульсами, которые в его теории получили название «*животные инстинкты*» («*animal spirits*») [10]. В 1950-х гг. *Герберт Саймон* продемонстрировал, что ограниченность человеческих познавательных способностей не позволяет реальным людям находить наиболее эффективные с теоретической точки зрения решения [20]. С его точки зрения, стандартные экономические модели должны были быть пересмотрены путем применения *концепции ограниченной рациональности* вместо предпосылки о полной (по выражению Саймона, «олимпийской») рациональности. Таким образом, в результате критики модель «*homo economicus*» получила ряд ограничений, но тем не менее осталась в качестве одного из главных инструментов анализа в «мейнстриме» экономической теории, в том числе благодаря работам одного из самых влиятельных экономистов XX в. *Пола Самуэльсона* [51]. В своём знаменитом вышедшем в 1953 г. эссе «Методология позитивной экономической науки» другой не менее влиятельный экономист, основатель монетаризма *Милтон Фридман* говорит о том,

что экономисты могут игнорировать влияние психологических факторов на человеческое поведение в своих прогнозах относительно динамики рыночных показателей, так как люди, чьё поведение подвержено таким факторам, будут вытеснены с рынка бесстрастными, рациональными и руководствующимися собственным интересом экономическими агентами [26].

Экономический империализм Беккера

Как известно, началом экспансии экономического анализа в другие дисциплины послужили работы *Гэри Беккера*, лауреата Нобелевской премии по экономике 1992 г. за распространение сферы микроэкономического анализа на целый ряд аспектов человеческого поведения и взаимодействия, включая нерыночное поведение. Беккер, по праву считающийся одним из наиболее оригинальных экономистов, применил экономический инструментарий для исследования многих важных социальных проблем, традиционно рассматриваемых другими общественными науками – например, социологией, демографией или правом. Эта экспансия получила название **экономического империализма**, означающего применение экономических методов для анализа сфер, традиционно выходящих за пределы экономической теории. «Экономический подход к социальным вопросам», подразумевающий применение модели «*homo economicus*» к изучению таких внерыночных сфер, как расовая дискриминация, преступность, образование, брак и семья, принимается Беккером в качестве всеобщей поведенческой парадигмы [2]. Как замечает Беккер, «в самом деле, я пришел к убеждению, что экономический подход является всеобъемлющим, он применим ко всякому человеческому поведению — к ценам денежным и «теневым», вменённым ценам, к решениям, повторяющимся и однократным, важным и малозначащим, к целям, эмоционально нагруженным и нейтральным, к богачам и беднякам, мужчинам и женщинам, взрослым и детям, умным и тупицам, пациентам и врачам, бизнесменам и политикам, учителям и учащимся» [цит. по: 9]. Причём Беккер использует «экономический подход» в том числе для объяснения альтруистического и иррационального поведения, которое традиционно не учитывалось в упрощённой версии «*homo economicus*».

Беккер опирается на то, что человеческое поведение подчинено одним и тем же основополагающим принципам, из которых он выделяет три важнейших — максимизирующего личную выгоду поведения, рыночного равновесия и стабильности предпочтений. Первый принцип предполагает, что люди действуют рационально, то есть пытаются достичь наилучшего из возможных результатов, при этом могут руководствоваться как эгоистическими, так и альтруистическими мотивами. Второй принцип

подразумевает повсеместное, с точки зрения Беккера, существование «неявных издержек»¹. Наличие издержек упущенных возможностей позволяет утверждать, что деятельность людей координируется рыночным механизмом как на явных, так и неявных рынках, таких как, например, «брачный рынок», «рынок образования», «рынок преступлений» и т.п. Третий принцип, описанный Беккером совместно с *Джорджем Стиглером* в статье «О вкусах не спорят» [55], означает, что человеческие предпочтения устойчивы, причём по отношению к базовым потребительским благам, а не к конкретным рыночным товарам. Так, например, подверженность смене моды не свидетельствует об изменчивости вкусов, так как сама потребность выделиться среди окружающих остается неизменной. Кроме того, Беккер и Стиглер обращают внимание на значение «потребительского капитала», под которым они понимают сложившиеся в результате потребления различных благ навыки и способности. Таким образом, если поведение людей меняется, это происходит не в результате смены внутренней ценностной шкалы, а по причине изменения внешних условий, ограничивающих пространство выбора. С точки зрения Беккера, часто встречающиеся в исследованиях общественных явлений ссылки на иррациональность человеческого поведения или неожиданное изменение шкалы ценностей — не что иное, как научное поражение. Таким образом, по убеждению Беккера, основанная на этих базовых принципах модель рационального выбора может быть использована для объяснения всего человеческого поведения и служить основой для «унифицированного подхода представителей общественных наук к изучению социального мира» [9].

Если сравнить модель Беккера с классической версией «*homo economicus*», можно сделать вывод, что за двести лет существования этой модели произошло не так много изменений. Они в основном заключаются в том, что, во-первых, в отличие от классиков, Беккер подвергает экономическому анализу человеческий выбор в любых сферах, не только экономической. Во-вторых, Беккер вводит понятие человеческого капитала, в котором может учитываться как накопленный опыт индивида (персональный капитал), так и влияние социальной среды (социальный капитал). Хотя то, что на поведение экономических агентов влияет прошлый опыт и окружение, достаточно очевидно, и никто из экономистов с этим не спорил, Беккер был первым, кому удалось формализовать эту идею и включить ее в свою модель.

Последователи Беккера распространили принципы его анализа на множество других сфер общественной жизни, например, спорт, секс-индустрию и др. *Стивен Левитт*, один из наиболее известных широкой публике совре-

¹ Неявные издержки (*opportunity cost*) – издержки упущенных возможностей, или альтернативные издержки.

■ Мировая экономика

менных экономистов, прославившийся благодаря своим написанным совместно с экономическим журналистом **Стивеном Дабнером** бестселлерам «Фрикономика» и «Суперфрикономика», является представителем именно экономического империализма [12,11]. В результате экспансии экономического анализа появились такие самостоятельные научные направления, как экономика права, экономика здоровья, экономика окружающей среды, экономика спорта и т.п. Этот «крестовый поход» экономистов в соседние области знаний привел к парадоксальной ситуации. С одной стороны, экономическую науку уже определяют не по предмету, а по методу исследования. С другой стороны, многие междисциплинарные исследования приводят к пересмотру методологии самой экономической науки. Невыполнение в реальности предпосылок неоклассических моделей привело к тому, что стали исследоваться проблемы асимметричной информации, несовершенства контрактов и правовых институтов, ограниченности возможностей судебной системы, то есть произошел отказ от предпосылки о совершенстве рыночных правил игры. Многие современные психологические трактовки экономических явлений также если не полностью опровергают, то существенно ограничивают модель «*homo economicus*».

Модель Сена

Собственный взгляд на психологические основы экономического выбора предлагает лауреат Нобелевской премии 1998 г. за вклад в экономическую теорию благосостояния **Амартия Сена**. Одним из основных достижений Сена является то, что он обосновал необходимость использования межличностных сравнений и учёта этических факторов для анализа общественного благосостояния. С точки зрения неоклассической теории, максимизация индивидуального благосостояния достигается в результате реализации предпочтений экономического агента. При этом при оценке общественного благосостояния используется предложенный **Иеремией Бентамом** утилитаристский подход, согласно которому максимум благосостояния общества достигается при максимизации суммарного удовлетворения («счастья») членов общества, то есть при достижении максимума суммы индивидуальных полезностей. Сена критикует утилитаристский подход и критерий Парето-эффективности² за оправдание статус-кво, то есть за безразличие к распределению суммы индивидуальных полезностей среди индивидов: «состояние общества может быть оптимальным по Парето, но при этом одни могут находиться в крайней нищете, а другие – купаться в роскоши, поскольку нищета одних не может быть смягчена без сни-

жения уровня роскоши богатых» [22, с.53]. Сена обращает внимание на изменения в сознании и адаптивном поведении, которые отражают привычку человека к определённому образу жизни и его социальное положение. Он подвергает сомнению объективность измерения в рамках утилитаризма, так как лежащие в основе такого измерения ментальные характеристики (то самое удовлетворение, или «счастье») становятся сложно сопоставимы из-за умения сознания людей приспосабливаться к постоянным лишениям, особенно в тяжелых обстоятельствах [15]. «Безнадёжный бедняк, не имеющий выхода, растоптанный рабочий, живущий в условиях эксплуатации, или порабощённая домохозяйка в обществе с укрепившимся неравенством женщин либо подверженный тирании граждан в обществе жестокого авторитаризма могут вполне привыкнуть к своим лишениям. Они могут получать удовольствие от своих малых достижений и менять свои желания в соответствии с их достижимостью (тем самым увеличивая вероятность их исполнения). Однако их успехи в таком приспособлении не избавят их от самих лишений. Измерение удовольствия или желаний в некоторых случаях оказывается совершенно неадекватно для отражения степени реальных лишений, испытываемых индивидом» [21, с.270]. Согласно Сене, благосостояние индивида следует характеризовать, опираясь на общечеловеческие этические принципы.

Сена обращает внимание на то, что «минималистическая» версия модели «*homo economicus*» противоречит большинству мировых религий и социалистических теорий (за исключением, возможно, протестантизма, иудаизма и крайнего радикализма), которые как минимум не призывают индивида к личному обогащению, а наоборот, ориентируют его на социальные достижения [7]. Приводя в пример Японию, он говорит, что экономическое поведение, включающее систематическое отклонение в пользу долга, доброй воли и лояльности государству сыграло значимую роль в её промышленном развитии. Сена также согласен с упомянутой выше точкой зрения о том, что экономисты неправильно истолковали идею Адама Смита о «максимизации личной выгоды», лежащей в основе упрощённой модели «*homo economicus*». Он обращает внимание на то, что в работе «Теория нравственных чувств» Адам Смит трактует расчётливость поведения индивида как совокупность «продуманности и понимания», с одной стороны, и «самообладания», с другой, причём позаимствованное Смитом у стоиков понятие «самообладание» не подразумевает под собой эгоизм [24]. Модель Сена предполагает, что при анализе принятия экономических решений необходимо учитывать такие внешние факторы, как моральные ценности и общепринятые нормы.

² Распределение считается Парето-эффективным, если ни один из участников рынка не может увеличить свое благосостояние, не уменьшив при этом благосостояния хотя бы одного из других участников.

«*Spiritus Animalis*» Акерлофа и Шиллера

Другие нобелевские лауреаты *Джордж Акерлоф* и *Роберт Шиллер*, получившие премии в 2001 г. за анализ рынков с асимметричной информацией и в 2013 г. за эмпирический анализ изменения цены активов соответственно, выдвинули теорию «*иррационального начала*», сущность которой они раскрыли в книге «*Spiritus Animalis*, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма». Термин «*spiritus animalis*» на русский язык в основном переводится как «иррациональное начало», и это понятие подразумевает психологические и социальные факторы, определяющие экономическое поведение людей. «Выберите любое время, любую страну, и почти наверняка увидите в любой макроэкономике игру иррационального начала, которому посвящена эта книга», — отмечают авторы [1, с.205]. Теория Акерлофа и Шиллера служит своего рода развитием концепции уже упомянутых «животных инстинктов» Джона Мейнарда Кейнса, согласно которой иррациональное начало человеческого поведения является одной из главных причин как экономических колебаний, так и вынужденной безработицы [10].

По результатам анализа современных исследований принятия экономических решений Акерлоф и Шиллер выделяют пять проявлений иррационального начала, нарушающих совершенство рыночного механизма: доверие, чувство справедливости, недобросовестность, денежная иллюзия и восприимчивость к историям. С помощью анализа этих пяти основных аспектов поведенческой психологии экономических агентов можно объяснить природу всех мировых экономических кризисов.

Первым проявлением иррационального начала является *доверие*. О том, что, когда экономика переживает спад, необходимо в первую очередь восстановить доверие, слышали даже те, кто мало знаком с экономической теорией, поскольку при наступлении экономического кризиса об этом начинают говорить экономические обозреватели всех средств массовой информации. Акерлоф и Шиллер считают, что «экономисты лишь отчасти уловили, что подразумевается под верой и доверием. Они исходят из того, что доверие рационально: люди используют доступную им информацию, чтобы составить прогноз, а затем на его основе принять решение» [1, с.34]. Но доверчивый человек зачастую игнорирует часть определённой информации и большинство решений принимает просто потому, что они кажутся ему верными. Авторы теории вводят специальный экономический показатель — «*мультипликатор доверия*», который показывает, насколько увеличивается или сокращается доход при росте или падении уровня доверия на один пункт. Уровень доверия можно считать проциклическим показателем, причём несколько опережающим динамику эконо-

номического цикла: когда он достаточно высок, экономическая активность растёт; когда он падает, активность также начинает сворачиваться. Таким образом, бизнес-циклом сопутствуют так называемые «циклы доверия».

Вторым иррациональным побудительным мотивом является *чувство справедливости*. По мнению авторов теории, «соображения справедливости — важный мотивирующий фактор для многих экономических решений, они связаны с тем, как мы понимаем доверие и насколько хорошо умеем сотрудничать» [1, с.47]. Человеческие представления о справедливости оказывают ощутимое влияние как на ценообразование, так и на установление ставок заработных плат. Таким образом, категория «справедливость» помогает объяснить такие базовые макроэкономические явления, как вынужденная безработица и соотношение между темпом инфляции и размером валового внутреннего продукта, которые без учёта этого фактора остаются загадкой.

Третьим проявлением «*spiritus animalis*» является *злоупотребление*, или недобросовестность. Финансовые злоупотребления и связанные с ними скандалы связаны с тремя последними экономическими спадами в США: 1990-91-х гг., 2001 г., и рецессией, начавшейся в декабре 2007 г., в итоге переросшей в мировой экономический кризис 2008-2010-х гг. Эта недобросовестность привела к охлаждению людей по отношению к финансовым рынкам, что существенно тормозило экономическое развитие. Злоупотребления в экономической сфере имеют тенденцию проявляться вновь и вновь, причём каждый раз в новой форме. Это объясняется тем, что постепенно меняются человеческие представления о наказании. Со временем люди забывают о карательных действиях государства в борьбе с экономическими преступлениями, и во время буйного роста таких злоупотреблений многим начинает казаться, что им все сойдет с рук. Таким образом, авторы утверждают, что «злоупотребление порождает еще большие злоупотребления» [1, с.62].

Четвертой недостающей составной частью экономического анализа принятия решений Акерлоф и Шиллер называют *денежную иллюзию*, возникающую «под впечатлением номинальной суммы, а не реальной покупательной способности денег» [1, с.64]. Впервые на феномен денежной иллюзии обратил внимание Джон Мейнард Кейнс, предложив использовать это явление для решения проблемы вынужденной безработицы [10]. Денежная иллюзия проявляется, к примеру, когда при обсуждении своей будущей заработной платы с работодателем или условий ипотеки с банком люди недооценивают фактор инфляции в связи с тем, что большинство трудовых договоров и финансовых контрактов составляется в номинальных величинах. Это противоречит мнению большинства экономистов о том, что люди во всех своих экономических решениях делают поправку на инфляцию, и что

■ Мировая экономика

уровень цен и заработных плат определяется относительной стоимостью, а не номинальным значением этих величин.

Пятым проявлением иррационального начала является человеческая **восприимчивость к историям**. Популярная история успеха какого-либо сомнительного предприятия может стать всеобщим примером для подражания и затмить собой рациональные расчёты. Как отмечает Шиллер, «так было и с интернет-пузырём, выросшим благодаря завистливым рассказам о молодых миллионерах. Так было и с удачливыми инвестбанкирами в середине 2000-х» [27]. Истории распространяются в обществе, как эпидемия. Разработанные математические модели эпидемий можно применить и к историям, и к распространению доверия или недоверия. При наличии таких данных, как коэффициент заразности (способность заболевания передаваться от человека к человеку) и коэффициент устранения (скорость выздоровления), математическая модель способна предсказать, как будет развиваться эпидемия. Эпидемии оптимизма и пессимизма могут возникать потому, что у определённых идей изменился «коэффициент заразности». Чрезмерное доверие людей и высокий «коэффициент заразности» успешной истории приводят к возникновению новых пузырей на финансовых рынках.

Таким образом, «всевозможные проявления иррационального начала раскачивают экономику то в одном направлении, то в другом. Без вмешательства государства начнут происходить значительные колебания уровня занятости, а финансовые рынки будут время от времени впадать в хаос» [1, с.120]. Государство обязано воссоздать такие условия для здорового развития капитализма, при которых творческому потенциалу не создается препятствий, но при этом сглаживаются крайности, порождённые иррациональным началом поведения экономических агентов. Акерлоф и Шиллер, предлагая государству воздействовать на «*spiritus animalis*», то есть заниматься так называемой «**монетарной психиатрией**», считают, что правительство должно обеспечивать «**умное *laissez faire***»³, то есть «нечто среднее между взглядами тех, кто опасается безработицы, и тех, кто верит, что государство вообще не должно вмешиваться в экономику» [27]. Правительства и центральные банки должны не столько накачивать экономику деньгами, сколько гасить возникающие в ней панические импульсы, что в итоге увеличит «мультипликатор доверия» — один из ключевых ингредиентов «*spiritus animalis*».

Суверенитет потребителя МакФаддена

Ещё один взгляд на психологические основы экономического выбора предложил нобелевский лауреат 2000 г. **Дэниел МакФадден**, получивший

премию за развитие теории и методов анализа дискретного выбора. МакФадден обосновывает **суверенитет потребителя**, являющийся основой неоклассической модели поведения экономических агентов, связывая его с генетическими основами человеческой психологии. В отличие от Сена, Акерлофа и Шиллера, МакФадден не подвергает сомнению правомерность использования «*homo economicus*», а, напротив, находит биолого-генетические корни модели рационального выбора. «Сердцевиной стандартной или рациональной модели экономической науки является идея, что потребители стремятся максимизировать врождённые предпочтения, устойчивые относительно количеств и признаков потребляемых товаров... Эта стандартная модель имеет неявно выраженный биологический оттенок. Предпочтения определяются генетически запрограммированным эталонным набором вкусов» [13, с.401].

В модели МакФаддена предпочтения стоят в функциональной зависимости как от генетически обусловленного набора вкусов, так и определенных наблюдаемых и ненаблюдаемых характеристик потребителя, накопленного опыта, уровня потребления и различных признаков товаров. МакФадден говорит о том, что потребители неоднородны и на их выбор могут влиять такие психологические факторы, как установки или аффекты. Однако, несмотря на то, что в его модели учитываются и психологические, и институциональные факторы, МакФадден говорит, что в основе поведения людей лежат врождённые предпочтения и генетическое стремление к их рациональной максимизации: «...многое из поведенческих отклонений от стандартной модели экономистов объясняется скорее иллюзиями восприятия и ошибками в обработке информации, чем более фундаментальным крушением самого определения понятия «собственный интерес» [13, с.415; 16].

Теория перспектив Канемана и Тверски и эксперименты Вернона

Нобелевский лауреат 2002 г. **Даниель Канеман**, получивший премию за интеграцию результатов психологических исследований в экономическую науку, прежде всего в области суждений и принятия решений в условиях неопределенности, также показал, что человеческое поведение является иным, чем это предполагается в начальной версии «*homo economicus*». Важно отметить, что Канеман является первым в истории психологом-лауреатом нобелевской премии по экономике. Совместно с другим когнитивным психологом **Амосом Тверски** они разработали **теорию перспектив**, являющуюся показательным примером использования результатов психологических исследований в экономической науке [42, 57].

³ Laissez faire (в пер. с фр. – «позвольте людям делать свои дела») – принцип невмешательства государства в экономику.

Теория перспектив Канемана и Тверски опирается на три основных свойства *функции оценки рисков лотерей* (value function), характеризующих психологические особенности экономических агентов в ситуации выбора между простыми альтернативами, связанными с риском: зависимость от исходного положения (reference dependence), уклонение от потерь (loss aversion) и уменьшающаяся чувствительность (diminishing sensitivity). *Зависимость от исходного положения* означает, что альтернативы оцениваются индивидами относительно начального положения (статус-кво), а не исходя из оценки изменения совокупного благосостояния. Это свойство совместимо с утверждениями психологов о том, что человеческая система восприятия внешнего мира в большей степени приспособлена к оценке различий между исходным положением и положением после произошедших изменений, нежели к оценке абсолютных величин. Следующее свойство — *уклонение от потерь* — приводит к тому, что функция оценки является более крутой в случае убытков, чем в случае выигрышей. Это связано с тем, что личные переживания от потери определённой суммы денег представляются более значительными, чем от выигрыша аналогичной суммы, то есть люди более чувствительны к снижению уровня своего благосостояния, чем к росту. Наконец, третье свойство — *уменьшающаяся чувствительность* — означает, что предельная ценность как выигрышей, так и убытков падает с ростом их величины. Это свойство также вытекает из исследований психологов, показывающих, что зависимость между величиной воздействующего на органы чувств раздражителя и величиной вызываемого им психологического ощущения является убывающей. Кроме того, Канеман и Тверски показали, что индивиды оценивают значения вероятностей совершения тех или иных событий нелинейно, то есть склонны систематически переоценивать маловероятные события или недооценивать события с высокой вероятностью появления. Теория перспектив оказалась способной объяснять многие феномены человеческого выбора в различных областях (страхование, потребление, финансовые рынки и др.), которые считались аномальными в рамках стандартной теории ожидаемой полезности, как, например, головоломка о доходности капитала (слишком высокая разница в доходности акций и безрисковых облигаций), эффект размещения (чрезмерно долгое владение падающими в стоимости акциями и слишком быстрая продажа растущих в цене акций), асимметричные ценовые эластичности спроса (разная реакция людей на увеличение и снижение цен), невосприимчивость к плохим новостям (сохранение прежнего уровня потребления при появлении информации о снижении уровня собственного дохода), переоценка возможных выгод и потерь (приобретение завышенных в цене страховых полисов или лотерейных билетов) [17].

Канеман также обращает внимание на импульсивность поведения экономических агентов, предлагая при прогнозе или объяснении тех или иных действий отвечать на эвристический вопрос: «Что бы сделал импульсивный человек в данной ситуации? Какая реакция была бы наиболее естественной?» [41]. Конечно, при таком анализе необходимо учитывать различия между людьми и социальными группами. То, что кажется интуитивно верным одному человеку, может быть неправильным с точки зрения другого. Этот заимствованный у психологов подход получил название «влияние ситуации».

Получивший совместно с Канеманом в том же году Нобелевскую премию за утверждение лабораторных экспериментов в качестве инструмента эмпирического анализа в экономике, в особенности при исследовании альтернативных рыночных механизмов, *Вернон Смит* также исследовал поведение людей в экономической сфере. Однако выводы, которые делают эти учёные относительно особенностей человеческого поведения, часто оказываются разными. Смит, продолжая традиции экономического империализма, не опровергает неоклассическую методологию, но дополняет традиционные методы анализа ранее не свойственными экономической теории экспериментальными исследованиями, позволяющими глубже понять природу человеческой рациональности [53, 54].

Поведенческая экономика

Номинация Канемана и Смита считается формальным признанием того факта, что в рамках экономической науки появились такие самостоятельные направления, как *поведенческая экономика* или *экспериментальная экономика*. Это признание, в свою очередь, дало толчок новым исследованиям в области принятия решений, в частности, появлению такого нового научного направления, как *нейроэкономика*, стоящей на стыке нейронауки, психологии, экспериментальной экономики и других областей знания [25]. Современные технические средства визуализации головного мозга дают возможность увидеть зоны активации в различных ситуациях принятия решений, что, в свою очередь, позволяет, например, объяснить отклонения реального выбора от предполагаемого в рациональной модели. Появляются новые экономические модели, разработанные с использованием методов нейробиологии, которые рассматривают такие явления, как межвременной выбор при принятии инвестиционных решений [38, 47, 48], аддиктивное потребление [29, 44], взаимодействие когнитивных и аффективных процессов принятия решений [28, 31, 34], используют новые переменные, такие как переменная состояния ума в функции полезности [33] и т.д. Например, исследования *Эрнста Фера* [35, 36, 37], которые начались как экспериментальные, а затем сместились в область нейроэкономики, показали, что склонность к альтруизму зависит от

размера определенного участка головного мозга, то есть альтруизм является частью человеческой природы.

Интересно сравнение подобного рода исследований с развитием теории фирмы, предложенное *Колином Камерером, Джорджем Левенштейном и Дразеном Прелеком* [32]. Неоклассическая теория изначально рассматривала фирму как «чёрный ящик», куда попадают факторы производства, магическим образом трансформирующиеся в выходящие конечные потребительские блага, и только позже появившиеся в рамках неонституционализма исследования стали рассматривать происходящие внутри этого ящика процессы. Как уже было отмечено ранее, «минималистическая» версия «*homo economicus*» характеризуется тем, что экономисты стали избегать усложнённых моделей человеческого поведения, требующих информированности о человеческих желаниях и мыслительном процессе, и игнорировать то, что происходит в «чёрном ящике», то есть в голове у человека. Современная нейроэкономика при анализе принятия решений заглядывает внутрь этого «чёрного ящика».

На настоящий момент поведенческая экономика уже настолько окрепла в качестве отдельной дисциплины, что некоторые исследователи предлагают выделять «классический» и «современный» этапы ее развития [43]. Согласно такому делению, классическая поведенческая экономика (СВЕ — *classical behavioural economics*) зародилась в момент появления концепции ограниченной рациональности Саймона, в то время как современная (МВЕ — *modern behavioural economics*) начала свое развитие с появления теории субъективной ожидаемой полезности Уорда Эдвардса⁴, идея которой была принята впоследствии Канеманом и Тверски как часть теории перспектив. Основные отличия МВЕ от СВЕ состоят в том, что, во-первых, МВЕ предполагает, что экономические агенты максимизируют полезность, исходя из наличия определённого набора предпочтений, который строится на всё более реалистичном психологическом фундаменте, в то время как СВЕ отрицает наличие такого набора предпочтений, предполагая, что экономические агенты действуют в соответствии с концепцией ограниченной рациональности. Во-вторых, МВЕ анализирует поведение агентов в состоянии равновесия или близком к равновесию, в то время как СВЕ изучает отклонения от равновесия или отсутствие равновесия. В-третьих, МВЕ допускает математический анализ стремящегося к бесконечности количества событий и решение оптимизационных задач с бесконеч-

ным интервалом, а СВЕ анализирует конечное число событий и использует конечные интервалы. Таким образом, можно сделать вывод о том, что в процессе развития поведенческая экономика вновь вернулась к использованию традиционных неоклассических предпосылок, таких как оптимизация в условиях определённых ограничений и равновесный анализ.

В рамках МВЕ можно выделить такие подразделы, как поведенческая микро- и макроэкономика, поведенческие финансы и поведенческая теория игр. Однако, несмотря на самостоятельность поведенческой экономики, на наш взгляд, прежде всего она является дополнением к традиционной экономической теории, и в связи с этим представляется необходимым включить ее основные достижения в базовый курс микро- и макроэкономики. Американские экономисты *Дэвид Лейбсон и Джон Лист* [45] выделяют следующие шесть основополагающих принципов поведенческой экономики, которые должны быть интегрированы в традиционную теорию. Первым принципом является то, что люди стремятся выбрать лучшую из возможных альтернатив, но у них не всегда получается это сделать. Иными словами, экономические агенты являются оптимизаторами, но иногда совершают ошибки. Важно отметить, что эти ошибки можно прогнозировать. Одним из ключевых факторов, позволяющих предсказать ошибку, является накопленный опыт – более опытные агенты, принимающие решения, ошибаются с меньшей вероятностью, чем неопытные. Суть второго принципа состоит в том, что люди склонны соотносить свои возможные выгоды или потери с первоначальной точкой отсчета. Этот принцип соответствует зависимости от исходного положения и уклонению от потерь в теории перспектив Канемана и Тверски. Третий принцип заключается в том, что у людей есть проблемы с самоконтролем. В традиционной модели благие намерения всегда совпадают с действиями. Но в реальности люди планируют, к примеру, бросить курить, начать делать сбережения или не допускать роста задолженности по кредитной карте, однако в последний момент передумывают. Согласно четвертому принципу, хотя люди заинтересованы в собственной материальной выгоде, на них также могут оказывать влияние мнение, действия, намерения или изменение благосостояния других людей, причём необязательно близких. Такое «неравнодушие» может принимать различные формы социального давления. Здесь нужно отметить, что то, как именно будет влиять социальная среда на экономическое поведение, зависит от принадлежности к той или иной культуре [8, 39]. По

⁴ Теория субъективной ожидаемой полезности Уорда Эдвардса, в отличие от теории ожидаемой полезности Неймана-Моргенштерна [50], предполагает, что индивид стремится максимизировать субъективную ожидаемую полезность, учитывающую субъективные ценности, взвешенные по субъективным вероятностям возможных исходов (в отличие от ожидаемой полезности Неймана-Моргенштерна, учитывающей субъективные ценности, взвешенные по объективным вероятностям).

мнению российского экономиста *Станислава Иваишковского*, культура формирует «социальные нормы и правила, оказывает настолько существенное влияние на экономическое поведение индивида, что наряду с редкостью ресурсов должна включаться в круг интересов экономической науки в качестве фактора, ограничивающего и направляющего это поведение» [8, с.185]. Суть пятого принципа состоит в том, что, хотя рыночное взаимодействие может нивелировать значение психологических факторов, тем не менее многие особенности человеческой психологии имеют значение и на рынке. Например, если бы на фондовом рынке трейдеры, чье поведение отлично от рационального, составляли меньшинство, их влияние было бы незначительным, так как рациональные агенты продавали бы им те ценные бумаги, на которые они предъявляют спрос, и цены оставались бы на уровне, близком к «рациональному». Но если такие инвесторы оказываются в большинстве, особенности их поведения будут оказывать значительное влияние на цены. Примерами служит и пузырь «доткомовских» компаний 2000 г., и ипотечный пузырь в США 2006 г., вылившийся в итоге в мировой экономический кризис 2008-2010 гг. Наконец, шестой принцип заключается в том, что, хотя в теории ограничение выбора может защитить людей от негативных последствий поведенческих отклонений, на практике тяжеловесный патернализм часто оказывается неэффективен и непопулярен. Теоретически, если правительство грамотно и руководствуется благими намерениями, патерналистская политика может оказаться продуктивной. Однако на практике возникают проблемы, связанные, во-первых, с тем, что политики при принятии решений часто руководствуются собственными интересами, а во-вторых, как и все люди, они могут совершать ошибки. В результате возможно принятие неэффективных для общества решений⁵.

Таким образом, современная поведенческая экономика принимает такие ключевые принципы экономической теории, как оптимизация и равновесный подход, и основные достижения поведенческой экономики не нарушают, а дополняют арсенал традиционной экономики. С нашей точки зрения, в настоящий момент основной задачей поведенческой экономики является обоснование состоятельности результатов лабораторных исследований для реальной экономики. В частности, они могут быть опровергнуты в связи с тем, что природа конкурентного рынка стимулирует индивидов к более рациональному поведению, нежели то, которое они демонстрируют в искусственно созданных лабораторных условиях. В связи с этим в последнее время наблюдается тенденция перемещения экспериментальных исследований «в поля». Эти «полевые» эксперименты показыва-

ют, что отклонения от рационального поведения в реальности менее заметны, чем в лаборатории. Например, продавцы спортивных автомобилей, находясь под наблюдением в лаборатории, проявляют ощутимо большую склонность к уступкам и делают более выгодные для покупателя предложения, чем в дилерском центре [46]. Таким образом, в рамках поведенческой экономики, во-первых, интересные, но разрозненные наблюдения должны быть объединены в единую стройную теорию, а во-вторых, должна быть доказана их практическая применимость в реальных рыночных условиях.

Экономический империализм, начинавшийся с применения экономических методов в других общественных науках, в конечном итоге оказывает значительное влияние и на свою метрополию – экономическую теорию. Междисциплинарные исследования в современной экономической мысли приводят к более реалистичному пониманию человеческого поведения. Однако, с нашей точки зрения, вряд ли стоит говорить о том, что признание экономистами значимости психологических аспектов принятия решений и пересмотр основополагающей доктрины – модели «*homo economicus*» — приведёт к тому, что неоклассическая теория рассыплется, как карточный домик. Как справедливо отмечает российский экономист *Сергей Гуриев*, «...экономика остается экономикой. Экономические агенты по-прежнему максимизируют свою функцию выигрыша при ограничениях, а экономисты пытаются понять, как будет устроено равновесие, как оно будет зависеть от тех или иных параметров, проверить и количественно оценить эти зависимости. Другое дело, что предположения экономистов о функциях выигрыша, информационных и ресурсных ограничениях и правилах игры теперь в гораздо большей степени соответствуют тому, что мы знаем о человеке и обществе» [5, с.141].

Подчеркивая важность результатов последних междисциплинарных исследований человеческого поведения, специалисты Группы Всемирного банка в Докладе о мировом развитии «Мышление, общество и поведение» 2015 г. предлагают отталкиваться от трех принципов принятия решений, на основе которых должна разрабатываться и осуществляться политика в области развития: «Во-первых, в большинстве случаев люди выносят суждения и принимают решения автоматически, а не осознанно, — мы называем это «*автоматизмом мышления*». Во-вторых, то, как люди поступают и думают, зачастую зависит от того, что делают и думают люди вокруг них, — мы называем это «*социальным мышлением*». В-третьих, люди в конкретном обществе имеют общие взгляды на то, что представляет собой мир вокруг, и на себя самих, — мы называем это «*мышлением на основе*

⁵ Механизм принятия решений в политической сфере рассматривает теория общественного выбора, являющаяся частью экономического империализма.

■ Мировая экономика

ментальных моделей» [6, с.3]. Очевидно, что доклад Группы Всемирного банка отражает актуальность междисциплинарного подхода к анализу человеческого поведения и потребность в разработке политики развития на основе учёта факторов, влияющих на принятие решений.

Если прогнозировать развитие экономической мысли, можно предположить, что более реалистичные представления о природе человеческого выбора приведут к созданию более соответствующих реальности моделей, основанных на предпосылках о «квази-рациональности» экономических агентов, в кото-

рых «homo economicus» будет больше похож на «homo sapiens» [56]. В теоретических моделях будут учитываться такие факторы, как ограниченность когнитивных способностей человека, стремление к справедливости, «стадное чувство», важность социального статуса и т.д. Таким образом, междисциплинарный подход к проблеме человеческого поведения должен улучшить качество экономических исследований, повысить прогностические возможности экономической теории, а также предоставить новые инструменты для разработки и осуществления политики развития.

Список литературы

1. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus Animalis, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. М., 2010. 272 с.
2. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М., 2003. 670 с.
3. Веблен Т. Теория праздного класса. М., 2010. 365 с.
4. Гильдебранд Б. Политическая экономия настоящего и будущего. М., 2011. 279 с.
5. Гуриев С. Три источника – три составные части экономического империализма // *Общественные науки и современность*, 2008, №3, с.134-141.
6. Доклад о мировом развитии «Мышление, общество и поведение». Группа Всемирного банка, 2015. Электронный ресурс: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/Publications/WDR/WDR%202015/Overview-Russian.pdf>
7. Ефимов Б. Амартья Сен – лауреат Нобелевской премии по экономике за 1998 год // *Экономическая наука современной России*, 1999, №2, с. 107-115.
8. Ивашковский С. Культура, экономическое поведение и развитие // *Экономическая политика*, 2014, №47, с.177-194.
9. Капелюшников Р. Экономический подход Гэри Беккера к человеческому поведению // *США: экономика, политика, идеология*, 1993, №11, с.17-32.
10. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. Избранные произведения. М., 2013, 402 с.
11. Левитт С., Дабнер С. Суперфрикономика. М., 2010. 288 с.
12. Левитт С., Дабнер С. Фрикономика. М., 2011. 266 с.
13. МакФадден Д. Проблема экономического выбора / *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков*. М., 2005. Т. 5. Кн. 2. С. 392-443.
14. Маршалл А. Основы экономической науки. М., 2007. 832 с.
15. Морев Д. Амартья Сен и ограниченность утилитаризма // *Экономические науки*, 2010, №8, с.37-41.
16. Ольсевич Ю. О психогенетических и психосоциальных основах экономического поведения. // *Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика*. 2008. № 1, с. 3-15.
17. Павлов И. Поведенческая экономическая теория – позитивный подход к исследованию человеческого поведения (научный доклад). М., Институт экономики РАН, 2007. 62 с.
18. Роббинс Л. Предмет экономической науки // *Альманах THESIS*, 1993, т. 1, вып.1, с.10-23.
19. Рошер В. Система народного хозяйства / *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков*. М., 2005. Т. 3. С.67-75.
20. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // *Альманах THESIS*, 1993, т. 1, вып.3, с.16-38.
21. Сен А. Возможность общественного выбора / *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков*. М., 2005. Т. 5. Кн. 2. С.252-303.
22. Сен А. Об этике и экономике. М., 1996. 160 с.
23. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 2007. 956 с.
24. Смит А. Теория нравственных чувств. М., 1997. 351 с.
25. Трофимов Г. Экономика и нейронаука – на пути синтеза // *Экономика и математические методы*. 2006. № 4, с. 3-16.
26. Фридман М. Методология позитивной экономической науки // *Альманах THESIS*, 1994, вып.4, с. 20-52.
27. Шиллер Р. Кризис доверия: Человек иррациональный // *Ведомости*. 12 марта 2009. № 43 (2313).

28. Benhabib J., Bisin A. The Psychology of Self-Control and Consumption-Savings Decisions: Cognitive Perspectives (unpublished manuscript). Электронный ресурс: <http://www.econ.nyu.edu/user/benhabib/hype18.pdf>
29. Bernheim B., Rangel A. Addiction and Cue-conditioned Cognitive Processes // *American Economic Review*, 2004, Vol. 94, pp. 1558-1590.
30. Bohm-Bawerk E. von. Capital and Interest: Positive Theory of Capital. South Holland, 1889.
31. Brocas I, Carrilo J. The Brain as a Hierarchical Organization (unpublished manuscript). Электронный ресурс: <http://www-bcf.usc.edu/~juandc/PDFpapers/wp-brain.pdf>
32. Camerer C., Loewenstein G., Prelec D. Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics // *Journal of Economic Literature*, 2005, Vol. XLIII, pp. 9-64.
33. Caplin A., Leahy J. Psychological Expected Utility Theory and Anticipatory Feelings // *Quarterly Journal of Economics*, 2001, Vol. CXVI, pp. 55-79.
34. Donoghue T., Rabin M. Choice and Procrastination // *Quarterly Journal of Economics*, 2001, Vol. CXVI, pp. 121-160.
35. Fehr E, Gächter S. Altruistic punishment in humans. *Nature*, 2002, 415, pp. 137-140.
36. Fehr E., Rockenbach B. Human altruism: economic, neural, and evolutionary perspectives // *Current Opinion in Neurobiology*, 2004, 14, pp. 784–790.
37. Fehr E., Schmidt K. Theories of Fairness and Reciprocity - Evidence and Economic Applications // *Advances in Economics and Econometrics - 8th World Congress, Econometric Society Monographs*. Cambridge, 2002, pp. 208-257.
38. Frederick S., Loewenstein G., O'Donoghue T. Time Discounting and Time Preference: A Critical Review (unpublished manuscript). Электронный ресурс: <http://www.nyu.edu/econ/user/bisina/FredLoew.pdf>
39. Henrich J., Boyd R., Bowles S., Camerer C., Fehr E., Gintis H., McElreath R. In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies // *Economics and Social Behaviour*, 2001, Vol. 91, No.2, pp. 73-78.
40. Hudik M. Homo Economicus and Homo Stramineus // *Prague Economic Papers*. 2015. Vol.24, No.2., pp. 154-172.
41. Kahneman D. Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics // *American Economic Review*, 2003, Vol. 93, No.5. Pp. 1449-1475.
42. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*. 1979. Vol. 47, No 2. Pp.263-292.
43. Kao Y.-F., Velupillai K.V. Behavioural Economics: Classical and Modern // *The European Journal of the History of Economic Thought*, 2015, 22:2, pp. 236-271.
44. Laibson D. A Cue-Theory of Consumption // *Quarterly Journal of Economics*, 2001, Vol. CXVI, pp. 82-119.
45. Laibson D., List J. Behavioral Economics in the Classroom. *Principles of (Behavioral) Economics // American Economic Review: Papers & Proceedings 2015*, 105 (5): 385-390.
46. Levitt S., List J. Homo Economicus Evolves // *Science*, 2008, Vol. 319.
47. Loewenstein G., Weber R., Flory J. Dimensions of Time Discounting // *Conference on Survey Research on Household Expectations and Preferences*, 2001.
48. McClure S., Laibson D., Loewenstein G., Cohen J. Separate Neural Systems Value Immediate and Delayed Monetary Rewards // *Science*, 2004, vol. 306, pp. 503-507.
49. Menger C. *Principles of Economics*. Glencoe, 1871.
50. Neumann J. von, Morgenstern O. *Theory of Games and Economic Behavior*. 3rd ed. Princeton, NJ: Princeton University Press.
51. Samuelson P. The Empirical Implications of Utility Analysis // *Econometrica*, 1938, 6 (4), pp. 344–56.
52. Senior N.W. *Political Economy*. London, 1854.
53. Smith V.L. *Papers on Experimental Economics*. Cambridge University Press, 1991.
54. Smith V.L. *Bargaining and Market Behavior*. Cambridge University Press, 2000.
55. Stigler G., Becker G. De Gustibus Non Est Disputandum // *American Economic Review*, 1977, vol. 67, No. 2, pp. 76-90.
56. Thaler R.H. From Homo Economicus to Homo Sapiens // *Journal of Economic Perspectives*, 2000, Vol. 14, No. 1.
57. Tversky A., Kahneman D. Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty // *Journal of Risk and Uncertainty*. 1992. Vol. 5, No 4. Pp. 297-323.

Об авторе

Комаровская Наталья Владимировна – старший преподаватель кафедры экономической теории МГИМО МИД России. E-mail: nkomarovskaia@gmail.com.

THE EVOLUTION OF HOMO ECONOMICUS

N.V. Komarovskaia

Moscow State Institute of International Relations (University), 76 Prospect Vernadskogo, Moscow, 119454, Russia.

Abstract: *The article provides a review of the ways in which interdisciplinary research in modern economic thought gives a more realistic understanding of human behavior and economic decision making. On the one hand, economic imperialism drove wider application of economics methods across social sciences and brought about new interdisciplinary fields, such as law and economics, economic sociology, public choice theory, etc. On the other hand, the origin of behavioral economics, experimental economics, and neuroeconomics bridging psychology, neurobiology, and economics influences the change in the methodology used by the economics itself and fuels transformation of the model of rational economic behavior 'homo economicus'; one of the central assumptions of the neoclassical economics. George Akerlof and Robert Shiller's animal spirits, prospect theory of Daniel Kahneman and Amos Tversky, research by Amartya Sen, Daniel McFadden, Vernon Smith, and other economists focusing on decision making either significantly limit, or supplement the homo economicus concept providing a deeper insight into the nature of human rationality. Behavioral economics has already become so strong as a separate discipline that it can be classified into two streams – Classical and Modern, and its main principles should be incorporated into a basic course of traditional economics. The achievements of behavioral economics yield higher quality of economic research and forecasting. Interdisciplinary approach to the human behavior studies and transformation of homo economicus offer new tools for the development policy making.*

Key words: rational economic behavior, homo economicus, Gary Becker, economic imperialism, Amartya Sen, George Akerlof and Robert Shiller's theory of animal spirits, Daniel McFadden, prospect theory of Daniel Kahneman and Amos Tversky, Vernon Smith, economic decision making, behavioral economics, experimental economics, neuroeconomics.

References

1. Akerlof G., Shiller R. *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*. Princeton University Press, 2009. 230 p. (Russ. ed.: Akerlof Dzh., Shiller R. *Spiritus Animalis, ili kak chelovecheskaia psikhologija upravliaet ekonomikoi i pochemu eto vazhno dlia mirovogo kapitalizma*. Moscow, Alpina Business Books, 2010. 272 p.).
2. Gary S. Becker. *The Economic Approach to Human Behavior*. University of Chicago Press, 1978. 314 p. (Russ. ed.: Bekker G. S. *Chelovecheskoe povedenie: ekonomicheskii podkhod*. Izbrannye trudy po ekonomicheskoi teorii. Moscow, SU HSE, 2003. 670 p.).
3. Veblen T. *Theory of the Leisure Class*. BookRix, 2015. 423 p. (Russ. ed.: Veblen T. *Teoriia prazdnogo klassa*. Moscow, URSS, 2010. 365 p.).
4. Hildebrand B. *Die Nationalökonomie der Gegenwart und Zukunft*. J. Rütten, 1848. 329 p. (Russ. ed.: Gil'debrand B. *Politicheskaiia ekonomia nastoiashchego i budushchego*. Moscow, URSS, 2011. 279 p.).
5. Guriev S. *Tri istochnika – tri sostavnye chasti ekonomicheskogo imperializma* [Three sources: three component parts of economic imperialism]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, 2008, no.3, pp. 134-141. (In Russian).
6. *World Development Report "Mind, Society and Behavior"*. World Bank Group, 2015. (In Russian: *Doklad o mirovom razvitii «Myshlenie, obshchestvo i povedenie»*. Gruppa Vsemirnogo banka, 2015) Available at: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/Publications/WDR/WDR%202015/Overview-Russian.pdf> (Accessed 13.02.2016)
7. Efimov B. *Amart'ia Sen – laureat Nobelevskoi premii po ekonomike za 1998 god* [Amartya Sen: the winner of the 1998 Nobel prize in economic sciences]. *Ekonomicheskaiia nauka sovremennoi Rossii*, 1999, no.2, pp.107-115. (In Russian).
8. Ivashkovskii S. *Kul'tura, ekonomicheskoe povedenie i razvitie*. *Ekonomicheskaiia politika*, 2014, no. 47, pp.177-194. (In Russian).
9. Kapeliushnikov R. *Ekonomicheskii podkhod Geri Bekkera k chelovecheskomu povedeniiu* [The economic approach to human behavior by Gary Becker]. *SShA: ekonomika, politika, ideologija*, 1993, no.11, pp. 17-32. (In Russian).
10. Keynes J.M. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Palgrave Macmillan, 1936. 472 p. (Russ. ed.: Keins Dzh. M. *Obshchaia teoriia zaniatosti, protsenta i deneg*. Moscow, Businesscom, 2013. 402 p.).

11. Levitt S., Dubner S. *Superfreakonomics: Global Cooling, Patriotic Prostitutes and Why Suicide Bombers Should Buy Life Insurance*. Penguin UK, 2010. 288 p. (Russ. ed.: Levitt S., Dabner S. *Superfrikonomika*. Moscow, Mann, Ivanov and Ferber, 2010. 288 p.).
12. Levitt S., Dubner S. *Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything*. Harper Collins, 2011. 352 p. (Russ. ed.: Levitt S., Dabner S. *Frikonomika*. Moscow, Mann, Ivanov and Ferber, 2011. 266 p.).
13. McFadden D. Economic choices. *American Economic Review*, 2001, 91 (3), pp. 351-78. (Russ. ed.: MakFadden D. *Problema ekonomicheskogo vybora*. *Mirovaia ekonomicheskaja mysl'*. Skvoz' prizmu vekov. Moscow, Mysl, 2005. Vol.5, Book 2. Pp. 392-443.).
14. Marshall A. *Principles of Economics*. London, McMillan and Co, 1890. (Russ. ed.: Marshall A. *Osnovy ekonomicheskoi nauki*. M., Eksmo, 2007. 832 p.).
15. Morev D. Amartiia Sen i ogranichennost' utilitarizma [Amartya Sen and the limitations of utilitarianism]. *Ekonomicheskie nauki*, 2010, no.8, pp. 37-41. (In Russian).
16. Ol'sevich Iu. O psikhogeneticheskikh i psikhosotsial'nykh osnovakh ekonomicheskogo povedeniia [On psychogenetic and psychosocial bases of economic behavior]. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Serii 6: Ekonomika*, 2008, no. 1, pp. 3-15. (In Russian).
17. Pavlov I. *Povedencheskaia ekonomicheskaja teoriia – pozitivnyi podkhod k issledovaniuu chelovecheskogo povedeniia (nauchnyi doklad)* [Behavioral economics as a positive approach to the analysis of human behavior (scientific report)]. Moscow, Institut ekonomiki RAN, 2007. 62 p. (In Russian).
18. Robbins L. *The Subject-Matter of Economics*. In: L.Robbins. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Macmillan, 1935, ch.1, p.1–23. (Russ. ed.: Robbins L. *Predmet ekonomicheskoi nauki*. THESIS, 1993, Vol. 1, no.1. pp. 10-23).
19. Roscher W. *System der Volkswirtschaft*. Oxford University, 1887. (Russ. ed.: Rosher V. *Sistema narodnogo khoziaistva*. *Mirovaia ekonomicheskaja mysl'*. Skvoz' prizmu vekov. Moscow, Mysl, 2005. Vol.3. Pp. 67-75).
20. Simon H. Rationality as Process and Product of Thought. *American Economic Review*, 1978, 68(2), pp. 1-16. (Russ. ed.: Saimon G. *Ratsional'nost' kak protsess i produkt myshleniia*. THESIS, 1993, Vol.1, no.3, pp.16-38).
21. Sen A. The Possibility of Social Choice. *American Economic Review*, 1999, 89, pp. 349-378. (Russ. ed.: Sen A. *Vozmozhnost' obshchestvennogo vybora*. *Mirovaia ekonomicheskaja mysl'*. Skvoz' prizmu vekov. Moscow, Mysl, 2005. Vol.5, Book 2. Pp. 252-303).
22. Sen A. *On Ethics and Economics*. Wiley, 1991. 148 p. (Russ. ed.: Sen A. *Ob etike i ekonomike*. Moscow, Nauka, 1996. 160 p.).
23. Smith A. *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Oxford Paperbacks, 2008. 688 p. (Russ. ed.: Smit A. *Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov*. Moscow, Exmo, 2007. 956 p.).
24. Smith A. *The Theory of Moral Sentiments*. Cambridge University Press, 2002. 411 p. (Russ. ed.: Smit A. *Teoriia nraivstvennykh chuvstv*. Moscow, Respublika, 1997. 351 p.).
25. Trofimov G. *Ekonomika i neuronauka – na puti sinteza* [Economics and neuroscience: on the way to synthesis]. *Ekonomika i matematicheskie metody*, 2006, no. 4, pp. 3-16. (In Russian).
26. Friedman M. *The Methodology of Positive Economics*. In: Friedman M. *Essays in Positive Economics*. University of Chicago Press, 1953, p. 3-43. (Russ. ed.: Fridman M. *Metodologiiia pozitivnoi ekonomicheskoi nauki*. THESIS, 1994, vol.4, pp. 20-52.).
27. Shiller R. A failure to control the animal spirits. *Financial Times*, March 8, 2009. (Russ. ed.: Shiller R. *Krizis doveriia: Chelovek irratsional'nyi*. *Vedomosti*. March 12, 2009. № 43 (2313).
28. Benhabib J., Bisin A. *The Psychology of Self-Control and Consumption-Savings Decisions: Cognitive Perspectives* (unpublished manuscript). Available at: <http://www.econ.nyu.edu/user/benhabib/hype18.pdf> (Accessed 13.02.2016)
29. Bernheim B., Rangel A. *Addiction and Cue-conditioned Cognitive Processes*. *American Economic Review*, 2004, vol. 94, pp. 1558-1590.
30. Bohm-Bawerk E. von. *Capital and Interest: Positive Theory of Capital*. South Holland, 1889. 468 p.
31. Brocas I, Carrilo J. *The Brain as a Hierarchical Organization* (unpublished manuscript). Available at: <http://www-bcf.usc.edu/~juandc/PDFpapers/wp-brain.pdf> (Accessed 13.02.2016)
32. Camerer C., Loewenstein G., Prelec D. *Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics*. *Journal of Economic Literature*, 2005, Vol. XLIII, pp. 9-64.
33. Caplin A., Leahy J. *Psychological Expected Utility Theory and Anticipatory Feelings*. *Quarterly Journal of Economics*, 2001, Vol. CXVI, pp. 55-79.
34. Donoghue T., Rabin M. *Choice and Procrastination*. *Quarterly Journal of Economics*, 2001, Vol. CXVI, pp. 121-160.
35. Fehr E, Gächter S. *Altruistic punishment in humans*. *Nature*, 2002, 415, pp. 137-140.
36. Fehr E., Rockenbach B. *Human altruism: economic, neural, and evolutionary perspectives*. *Current Opinion in Neurobiology*, 2004, no. 14, pp. 784–790.

■ **Мировая экономика**

37. Fehr E., Schmidt K. Theories of Fairness and Reciprocity - Evidence and Economic Applications. *Advances in Economics and Econometrics. 8th World Congress, Econometric Society Monographs*. Cambridge, 2002, pp. 208-257.
38. Frederick S., Loewenstein G., O'Donoghue T. Time Discounting and Time Preference: A Critical Review (unpublished manuscript). Available at: <http://www.nyu.edu/econ/user/bisina/FredLoew.pdf> (Accessed 13.02.2016)
39. Henrich J., Boyd R., Bowles S., Camerer C., Fehr E., Gintis H., McElreath R. In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies. *Economics and Social Behaviour*, 2001, vol. 91, no.2, pp. 73-78.
40. Hudik M. Homo Economicus and Homo Stramineus. *Prague Economic Papers*, 2015, vol.24, no.2, pp. 154-172.
41. Kahneman D. Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *American Economic Review*, 2003, vol. 93, no.5, pp. 1449-1475.
42. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 1979, vol. 47, no 2, pp.263-292.
43. Kao Y.-F., Velupillai K.V. Behavioural Economics: Classical and Modern. *The European Journal of the History of Economic Thought*, 2015, vol.22, no. 2, pp. 236-271.
44. Laibson D. A Cue-Theory of Consumption. *Quarterly Journal of Economics*, 2001, vol. CXVI, pp. 82-119.
45. Laibson D., List J. Behavioral Economics in the Classroom. *Principles of (Behavioral) Economics. American Economic Review: Papers & Proceedings 2015*, vol. 105, no. 5, pp. 385-390.
46. Levitt S., List J. Homo Economicus Evolves. *Science*, 2008, vol. 319, pp. 909-910.
47. Loewenstein G., Weber R., Flory J. Dimensions of Time Discounting. *Conference on Survey Research on Household Expectations and Preferences*, November 2-3, 2001.
48. McClure S., Laibson D., Loewenstein G., Cohen J. Separate Neural Systems Value Immediate and Delayed Monetary Rewards. *Science*, 2004, vol. 306, pp. 503-507.
49. Menger C. *Principles of Economics*. Glencoe, 1871. 330 p.
50. Neumann J. von, Morgenstern O. *Theory of Games and Economic Behavior*. 3rd ed. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2007. 776 p.
51. Samuelson P. The Empirical Implications of Utility Analysis. *Econometrica*, 1938, vol. 6, no. 4, pp. 344-56.
52. Senior N.W. *Political Economy*. London, 1854. 227 p.
53. Smith V.L. *Papers on Experimental Economics*. Cambridge University Press, 1991. 828 p.
54. Smith V.L. *Bargaining and Market Behavior*. Cambridge University Press, 2000. 451 p.
55. Stigler G., Becker G. De Gustibus Non Est Disputandum. *American Economic Review*, 1977, vol. 67, No. 2, pp. 76-90.
56. Thaler R.H. From Homo Economicus to Homo Sapiens. *Journal of Economic Perspectives*, 2000, vol. 14, no. 1, pp. 133-141.
57. Tversky A., Kahneman D. Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1992, vol. 5, no. 4, pp. 297-323.

About the author

Natalia V. Komarovskaia – Senior Lecturer of Department of Economics of MGIMO University.
E-mail: nkomarovskaia@gmail.com.