

РЕАЛЬНОСТИ ПСИХОЛОГИИ И ЭКОНОМИКИ

С.М. ПЯСТОЛОВ,

доктор экономических наук, профессор,
главный научный сотрудник,

Институт научной информации по общественным наукам Российской академии наук,
Центр научных исследований по науке, образованию и технологиям, г. Москва,
e-mail: piasts@mail.ru

Статья представляет собой развернутый комментарий к публикации С. ДеллаВинья (DellaVigna, 2009; Делавинья, 2011a; Делавинья, 2011b; Делавинья, 2011c), в котором автор обнаруживает генетически общие корни экономики и психологии, а также их противоречия. Возвращаясь к базовым предпосылкам моделей экономической психологии, предложенным Р. Штроцем в статье 1956 г. (Strotz, 1956), автор предлагает в объяснении экономических поведения и отношений считать ключевыми проблемы этики и моральных ценностей. Тогда в комплексном взаимодействии экономической теории и психологии экономике следует вернуться к базовым принципам, к «Теории нравственных чувств», и попытаться стать инструментом, не реконструирующим, а конструирующим предметное пространство – «Жизненный мир». Задача экономической психологии в проекте научной кооперации может заключаться в поиске новых фактов, в оценке жизнеспособности и эффективности созданных экономикой конструкций, в формировании неявного знания и затем – его вербализации.

Ключевые слова: экономика; экономическая психология; этика и моральные ценности; предметное пространство.

REALITIES OF PSYCHOLOGY AND ECONOMICS

S.M. PYASTOLOV,

Doctor of economic sciences (DSc), Professor, Senior staff scientist,
Institute for Scientific Information on Social Sciences of the Russian Academy of Sciences,
Research Center for Science, Education and Technology, Moscow,
e-mail: piasts@mail.ru

The article represents an extensive commentary on a paper of S. DellaVigna (DellaVigna, 2009; DellaVigna, 2011a; DellaVigna, 2011b; DellaVigna, 2011c), where the author finds out genetically common roots of economics and psychology and also their contradictions. Coming back to the basic assumptions of economic psychology models offered by R. Strotz (Strotz, 1956) the author argues that ethics and moral values problems should be considered as pivotal in explanations of economic behavior and relations. Thus within the complex interactions between economics and psychology the economic theory should try to become an instrument which is not reconstructing but constructing the subject space – the LebensWelt. The task of the economic psychology under the project of mutual cooperation can be a search for new facts, an estimation of the viability and the effectiveness of the constructs created by the economy, a creation of a new knowledge and then its verbalization.

Keywords: economy; economic psychology; ethics and moral values; the subject space.

JEL classification: D01, D80.

Растущее число публикаций в области экономической психологии свидетельствует о проявляющемся в последнее время интересе к психологическим аспектам экономического поведения. Это связано, в частности, с тем, что нестабильность становится имманентным признаком рыночных отношений, как в национальных, так и в мировой экономиках. Уже мало кто может сомневаться, что принципы неоклассической экономической науки требуют пересмотра с учетом нестабильности предпочтений экономических агентов, как во временном, так и в ситуационном аспектах.

Одним из недавних примеров таких публикаций служит статья С. Делавинья «Психология и экономика: результаты эмпирических исследований» (*DellaVigna, 2009; Делавинья, 2011a; Делавинья, 2011b; Делавинья, 2011c*). В отношении названия статьи интересным является вопрос о переводе: помимо предложенного выше варианта «Evidence from the Field» можно интерпретировать и как «наблюдения реальности» («свидетельства натурального опыта»), и как информацию о развитии соответствующих областей знания — экономики и психологии («вести с полей»).

В связи с последним вариантом перевода, следует вспомнить, что еще сравнительно недавно отношение большинства экономистов к поведенческим исследованиям характеризовалось как «агрессивное нелюбопытство»¹. Сегодня же редкая статья, затрагивающая вопросы экономического поведения, обходится без анализа систематических отклонений (systemic biases) от прогнозов традиционных экономических моделей. В число наиболее цитируемых журналов в этой сфере входят: *Journal of Economic Behavior & Organization*, *Journal of Economic Psychology*, *Journal of Socio-Economics* (*Azar, 2006*).

С. Делавинья утверждает, что «Психология и Экономика» (*Psychology and Economics*) означает то же, что «Поведенческая экономика» (*Behavioral Economics*). Следуя данному утверждению, отметим, что сегодня в области поведенческой экономики (ПЭ) действует ряд международных ассоциаций, таких как Международная ассоциация для исследований в области экономической психологии – IAREP – International Association for Research in Economic Psychology; Ассоциация экономических наук – ESA – Economic Science Association; Общество исследователей в области суждений и принятия решений – SJDM – Society for Judgment and Decision Making; Европейская ассоциация исследователей в области принятия решений – EADM – European Association for Decision Making; Международная ассоциация исследователей в области прикладной психологии (подразделение 9: Экономическая психология) – IAAP – International Association for Applied Psychology; Общество исследователей в области поведенческой экономики – SABE – Society for the Advancement of Behavioural Economics; научно-исследовательские ресурсы в глобальной сети: *Economic Sociology*, the European website; LinkedIn group «Economic Psychology & Behavioural Economics»; Workgroup at huddle.net и др.²

Во многих ведущих научных центрах мира проходят конференции, действуют семинары, как непосредственно в области ПЭ³, так и в смежных областях: социальной психологии, нейроэкономики, эконофизики⁴ и т. п.

В кратком обзоре истории ПЭ следует упомянуть классический период — период становления экономической теории в начале XVIII в., который ознаменован появлением таких знаковых работ, как «Теория моральных чувств» А. Смита, труды И. Бентама («Panopticon», «Defence of Usury» и др.), и когда проблемы этики и моральных ценностей считались ключевыми в объяснении экономических поведения и отношений.

Однако позже, в период становления неоклассической экономической теории, который совпал по времени с периодом прогресса естественных наук, по их примеру, методологические рамки экономики были ограничены набором допущений о рациональном поведении экономических агентов. Это привело к ряду непредвиденных провалов, наиболее трагичным из которых было отсутствие даже намека на предсказание Великой депрессии 1929–1933 гг. Положение «спас» Дж.М. Кейнс, чьи идеи в области экономической психологии предпринимательства и потребления оказались востребованы в этот период. Такие видные представители неоклассики, как Ф. Эджуорт, В. Парето, И. Фишер и др. также использовали психологические объяснения в своих трудах.

После Второй мировой войны ядром новой консолидации стал так называемый «неоклассический синтез», превратившийся в «основное течение», в котором для случаев неравновесия в макроэкономике применялась кейнсианская модель, а в анализе ситуаций общего равновесия и в микроэкономике использовалась неоклассическая теория.

¹ Такое определение дает, в частности, М. Рабин (*Rabin, 2002*).

² Более подробную информацию можно найти в (*Материалы Лаборатории экспериментальной и поведенческой экономики Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»*).

³ См., напр.: (*Отчет о III Международной научной конференции «Рациональность, поведение и эксперименты», 2009*).

⁴ См., напр., материалы семинара: «Адаптация к условиям кризиса в комплексных социально-экономических системах» (*International Workshop on Coping with Crises in Complex Socio-Economic Systems, 2009*).

Таким образом, неоклассическая теория продемонстрировала свою живучесть. Благодаря дополнительным предпосылкам появилась возможность анализировать рискованные ситуации (в рамках теорий ожидаемой полезности), экономику семьи, экономику преступлений (экономический империализм Беккера), институты (новый институционализм)⁵.

В 1950-х гг. впервые была вербализована концепция «поведенческих финансов» (*Olsen, 2001*). С конца 1960-х гг. стали публиковаться статьи П. Словика, Д. Канемана, А. Тверски, и в 1970–1980-х гг. была разработана так называемая «теория перспектив» (*Slovic and Lichtenstein, 1968; Tversky and Kahneman, 1974; Канеман 2006; Пястолов, 2006*).

Развитие экономической психологии связывают с именами Г. Тарде, Л. Гараи (групповое сознание), Дж. Катоны (гештальт, индекс потребительских предпочтений). В моделях данного направления уже стали предлагаться тестируемые гипотезы о параметрах ожидаемой полезности, межвременного потребления в условиях неопределенности.

Исследования факторов неопределенности привели Г. Саймона к формированию теории ограниченной рациональности, согласно которой субъекты в реальных условиях, не имея достаточной информации и иных возможностей для оценки и максимизации полезности, стремятся к удовлетворенности (*Simon, 1955*). При этом Г. Саймон уделял внимание в основном изучению ментальных процессов, а не поведения, ориентированного на результат.

На самом деле границы научных областей подвижны, к тому же, их описание различается в англоязычном и русскоязычном вариантах. Так, работы Д. Канемана, А. Тверски и др. некоторые зарубежные эксперты относят к литературе об отклонениях (*biases literature*). Другие эксперты считают тех же авторов основателями поведенческой экономики. «Behavioral economics» переводят еще и как «бихевиориальная (или бихевиористская) экономика», но последний вариант имеет оттенок специфически психологический, поэтому все чаще для обозначения данного направления используют версию «Поведенческая экономика» (ПЭ).

Методы ПЭ применяются в том числе и для исследования ситуаций межвременного выбора, для которых американский психолог Дж. Эйнсли предложил прием «гиперболического дисконтирования» (в противоположность экспоненциальному дисконтированию в традиционных моделях) (*Ainslie, 1974*). Далее эту модель развили Д. Лайбсон, Т. О'Донахью, М. Рабин. Разработки Д. Лайбсона, например, используются в реализации пенсионных планов 401(k) в США, помогают разрешить «загадку долгов» (*debt puzzle*): американские потребители демонстрируют нетерпение в коротком периоде и терпение в долгосрочном периоде в ходе реализации своих решений о пожизненных накоплениях. М. Рабин известен как авторитетный ученый в сфере ПЭ, в статье С. Делавинья мы уже ознакомились с его поведенческими моделями функции полезности, известны его разработки в области поведенческих финансов, термин «справедливость по Рабину» (*Rabin fairness*), используемый для описания социальных предпочтений.

В статье Делавинья названы и другие ученые. Чтобы представить более рельефную картину, в дополнение к Дж. Эйнсли можно было бы упомянуть и других исследователей поведения животных, исследования в области нейроэкономики, где первопроходцем считается Д. Прелек, а функциональное магнито-резонансное отображение (*functional magnetic resonance imaging – fMRI*) — эффективным методом исследования процессов принятия экономических решений.

Попробуем теперь рассмотреть тему ПЭ с несколько иных позиций. Если экономическую теорию можно считать культурой, то поведенческая экономика являет собой попытку трансформации этой культуры. По мнению Камерера, Лоуэнштейна и Рабина (*Camerer, Loewenstein and Rabin, 2003*), эта трансформация происходит теми же методами, что и так называемая «революция теории игр». Ядро современных теорий ПЭ до сих пор содержит представления о рациональных агентах, в решениях которых проявлены стандартные концепции равновесия. Эти агенты действуют в том самом пространстве ограниченной рациональности, что картографировали Д. Канеман и А. Тверски (*Канеман, 2006*). Однако сама концепция ограниченной рациональности остается в стороне от контекста большинства публикаций по ПЭ. Возможно, потому, что такой контекст не являет угрозы ядру мейнстрима.

Как представляет А. Рубинштейн в своем докладе на IX Всемирном конгрессе «Успехи экономической теории и эконометрики» (*Rubinstein, 2005*), типичная статья по ПЭ начинается с описания повседневных явлений, которые не могут быть описаны при помощи стандартной модели экономического человека. Для решения задачи описания рассматриваемого случая вводятся дополнительные предположения, заимствованные из психологии или даже из теорий поведения животных (табл. 1).

⁵ Подробнее см., напр.: (*История экономических учений, 2010*).

Таблица 1

Отклонения от стандартной модели поведения в ПЭ

Нестандартные предпочтения	Нестандартные убеждения	Нестандартные процедуры принятия решений (систематические смещения)
Предпочтения, зависящие от времени (проблемы самоконтроля) Склонность к риску (зависимость от контекста), социальные предпочтения	Излишняя самоуверенность Закон малых чисел Смещение проекции	Фреймы Ограниченность внимания Эффекты меню Убеждение и социальное давление Эмоции

Составлено по: DellaVigna, 2009.

В типичной статье ПЭ демонстрируется неустойчивость стандартных моделей к ведению вызванных психологическими эффектами смещений. Но при этом модели ПЭ испытывают недостаток эlegantности и той степени обобщения, которые присущи моделям общего равновесия и теории игр. Типичные статьи ПЭ объемны, построены довольно сумбурно, простые идеи скрыты за числовыми примерами и нечетко сформулированными моделями. (DellaVigna, 2009; Делавинья, 2011a; Делавинья, 2011b; Делавинья, 2011c), заметим, пишет о ставших «более лаконичными» моделях. Возможно. Ведь А. Рубинштейн излагал свои критические замечания в 2005 г.

В типичной статье предлагается также модель, описывающая обнаруженное отклонение от «рационального» поведения. Базовые концептуальные рамки для моделей такого рода были предложены еще Р. Штроцем в статье 1956 г. «Близорукость и непостоянство в динамической максимизации полезности» (Strotz, 1956). Новизной в современных исследованиях является то, что непостоянство предпочтений во времени применяется к более широкому множеству экономических контекстов. Так, мы видим, что в статье Делавинья представлены: Поведенческая экономика отраслевых рынков, Поведенческая экономика труда, Поведенческие финансы и Поведенческие корпоративные финансы, Поведенческая политическая экономия, Поведенческое институциональное проектирование.

Тем не менее методологические рамки для всех этих областей остаются одинаковыми. Так, например, исследования финансовой нестабильности производятся в контексте отклонения от равновесия как результата иррациональности, проявляемой экономическими агентами, а усиление этих отклонений объясняется «стадным поведением» (иррационально здесь повышенное внимание к прошлым тенденциям)⁶. Попытки объяснить такое поведение как поведение рационального агента, у которого просто мало доступной информации уже выходят за рамки установленного дискурса ПЭ.

В этих рамках рассматривается процесс принятия решений, последовательность которых должна привести к достижению определенной цели, при этом предпочтения трактуются в контексте их эмоционального наполнения. Проблемы, обусловленные тем, что смена эмоциональных состояний может не только изменить поведение, но и усложнить описание поведения, впервые попытался формализовать Р. Штроц. Он ввел в описание поведения три взаимосвязанных фактора: расточительность (spendthriftiness), произвольное изменение поведения индивида в будущем (даже сопряженное с затратами), бережливость (thrift) (Strotz, 1956. P. 165).

В рамках своей формальной модели Р. Штроц предполагает, что человек в определенный момент времени делает выбор из множества (возможно, бесконечного) «мгновенных функций потребления», которые по-разному зависят от времени (рис. 1).

Далее предполагается, что функционал полезности может быть представлен в виде:

$$\Phi \tau = \int_0^T \rho(1 - \tau) u[C(t), t] dt,$$

где $u[C(t), t]$ – «мгновенная функция полезности», которая определяет значение полезности для выбранной функции потребления в каждый момент времени; $\rho(1 - \tau)$ — весовая или дисконтная функция, значение которой зависит от промежутка времени, отделяющего момент времени t (в будущем или в прошлом) от текущего момента τ .

В дальнейших попытках генерализации М. Рабин, Делавинья и др. отказываются от формы функционала из-за ее математической неопределенности, т. к., по существу, это функция от

⁶ Подробнее см.: (Дой, 2010), а также рассматриваемую статью (DellaVigna, 2009; Делавинья, 2011a; Делавинья, 2011b; Делавинья, 2011c).

бесконечного числа переменных. Ее величина зависит не от частного значения функции потребления, но от ее вида.

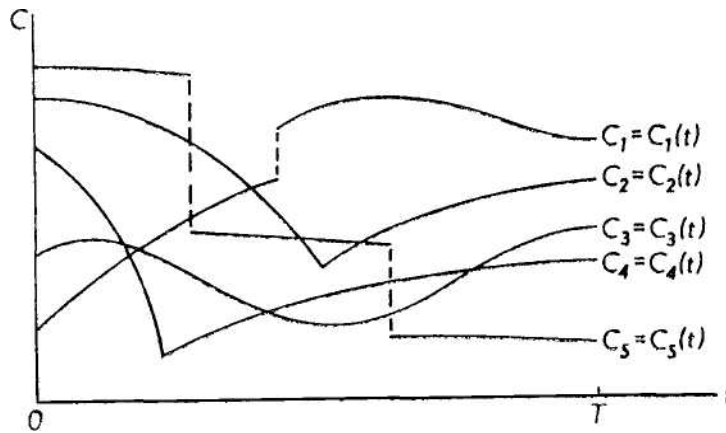


Рис. 1. Возможные виды «мгновенных функций потребления» согласно Р. Штроцу

Разработка М. Рабиным, О'Донахью так называемой β, δ модели путем введения новых допущений о непостоянстве предпочтений во времени, о наивности не сделали ее более реалистичной, чем традиционные модели, хотя смещения, обусловленные непостоянством предпочтений, являются феноменом реальным. Действительно, в конце своей статьи Делавинья относит к ряду открытых вопросов о том, «может ли модель (β, δ) предпочтений объяснить выбор различных решений при фиксированных параметрах $\beta, \hat{\beta}$, и δ ». В дискуссии о ПЭ А. Рубинштейн, обращаясь к образу М. Рабина, заключает, что «мертвый попугай» полной рациональности в результате не был реанимирован, но был заменен таким же мертвым (equally dead) попугаем.

Хотелось бы особо отметить стремление вывести некую обобщенную функцию, определяющую человеческое поведение в целом, что в итоге нашло свое выражение в институциональных концепциях целостно-рационального, традиционного, аффективного типов поведения.

Данные концепции пытаются найти ответы на вопросы, сформулированные в том числе и основателями ПЭ, но впоследствии «забытые». Так, Штроц спрашивал: «До какой степени суверенитет потребителя остается одной из наших ценностей? Должны ли мы позволять людям вести себя неблагоразумно? Следует ли позволять осуществляться стратегии выполнения взятых на себя обязательств? — даже тогда, когда человек продает себя в рабство, чтобы немедленно удовлетворить свои потребности. Каким образом следует представлять безусловное доверие, особенно тогда, когда рынок пытается его аннулировать?» (Strotz, 1956. P. 179). Сегодняшняя экономика преступлений, она же часть ПЭ, хладнокровно рассчитывает стимулы террориста-смертника (Azam, 2005; Benmelech and Berebi, 2007), а вопросы этики и нормативного регулирования различных типов поведения оставляет институциональной экономике, культурологии и другим, более «гуманитарным» наукам.

Если попытаться определить, когда же началось такое отчуждение, то, возвращаясь к истокам, заметим, что общие (генетические) признаки современной психологии и экономической науки стали формироваться «Великими шотландцами» в эпоху Просвещения. Затем У. Джевонс и его последователь Ф. Эджуорт (конец XIX в.) комбинировали в своих исследованиях методы экономики и психологии, определяя проблему выбора как поиск равновесия в пространстве удовольствия/страдания.

Этим пространством, по существу, было человеческое сознание, именно в нем размещались идеи, накапливались данные опыта, и там же помещался разум в качестве аналитической машины. Д. Юм утверждал, что «разум сам по себе никогда не может быть мотивом какого-либо акта воли... он никоим образом не может препятствовать аффектам в осуществлении их руководства волей» (Юм, 1998). Чувства же, по мысли философов шотландского Просвещения, формируя мотивации и убеждения, поставляли их разуму в «готовом виде». В таком взаимодействии чувств и разума формируются убеждения и развивается моральное чувство. Позднее схожие представления обнаруживаются в эпистемологии Дж.М. Кейнса (История экономических учений, 2010. С. 109).

Но, в рамках «основного течения», эмоции и логика (соответственно, ум) разделены. Получается, что в пространстве неоклассической парадигмы психологии просто нет места. Именно из-за того, что существуют и развиваются они в разных пространствах, возникает ощущение угрозы от

идей, альтернативных экономике основного течения (в данном случае, от идей экономической психологии): неоклассики (небезосновательно) предполагают, что экономические психологи покушаются на их жизненное пространство. ПЭ, в том виде, как она представлена в статье С. Делавинья, даже не пытается эту угрозу замаскировать. Действительно, если писать учебник по поведенческой экономике, то в него следует переместить почти полностью такие главы из учебников по микроэкономике, как «Межвременной выбор», «Неопределенность», «Экономическая теория благосостояния», «Общественные блага»⁷.

Вообще говоря, можно предположить, что при сохранении нынешних тенденций развития экономики и при достаточном старании методистов, «экономикс» будет рассматриваться, как частный случай ПЭ. Действительно, на потребительских рынках сегодня большей частью продаются не товары, а их образы — бренды, торговля фьючерсами на биржах является, как известно, торговлей ожиданиями, а стабильность рыночного механизма в той или иной стране зависит от уровня доверия. Доверие же, которое экономисты считают базовой институциональной нормой, «чистые» психологи продолжают считать эмоцией. Кроме того, изменение базовых онтологических предпосылок в результате развития поведенческой экономики может повлечь за собой изменение методов экономической политики.

К счастью для экономистов, перспективы «психологического империализма» неопределенны. Ведь экономика, как производная «Домостроя», обязана быть в той или иной степени нормативной, предписывающей наукой. А сторонники различных направлений экономической психологии по-разному оценивают саму возможность построения моделей (нормативных и/или позитивных) человеческого поведения. Да и материал для построения моделей, опыт реальной деятельности в различных контекстах, должен накапливаться как отражение активности «на полях», а не в лабораторных экспериментах (*Rabin, 2002*). Некоторые эксперты указывают на фундаментальные противоречия в подходах ПЭ и экспериментальной экономики, хотя многие «поведенческие экономисты» демонстрируют постоянный интерес к данной дисциплине и, в том числе, к нейроэкономике.

Если подойти к проблеме взаимоотношений психологии и экономики с точки зрения дихотомии «явное» — «неявное» знание, то роли двух дисциплин определяются таким образом, что экономика формализует явное знание, или же — превращает информацию в знания (к примеру: бухгалтерскую информацию — в экономические знания). Роль поведенческой экономики состоит в том, что она делает неявное (скрытое) знание явным. Последнее можно проиллюстрировать примером из статьи Делавинья, где он пишет об обнаружении того факта, что «два мальчика бегут на соревнованиях быстрее, когда они бегут в одном забеге, чем когда бегут по одному». Вообще говоря, это — пример неявного знания, которым обладает спортивный тренер, но поведенческий экономист предлагает сделать из этого наблюдения научный факт и построить на его базе нормативную модель (например, организации производства).

Следовательно, задача ПЭ в проекте научной кооперации может заключаться в поиске новых фактов, формировании неявного знания и затем — его вербализации. Вопрос, тем не менее, заключается в том, пригоден ли для передачи такого знания язык экономической теории. Или — какое знание может быть передано языком экономической теории? Ведь язык является одним из инструментов исследования, так как он структурирует исследуемую реальность. «Используя такие понятия, как эволюционный процесс, конкурентный отбор, функции предпринимателя, равновесное состояние, оптимальное распределение и т. д., экономисты не только определяют аналитический инструментарий, но и задают способ видения реальности и отношение к ней» (*История экономических учений, 2010. С. 733*).

На самом деле, пытаясь описать одну и ту же ситуацию, экономика и психология находятся в разных «ре-альностях», уже потому, что их языки, постольку, поскольку это разные науки, «ре-конструируют» (отображают) различные «альности». «Альность» — понятие, скрытое до сего дня в русском языке, и для его толкования придется обращаться к концепциям «Da sein» М. Хайдегера, «LebensWelt» Э. Гуссерля⁸, греческому «ноэзису» и т. п. На данный момент попробуем ограничиться представлением, которым обладает понимающий по-русски.

Следует признать то, что ПЭ, Делавинья, в частности, называет «*Field*», а мы переводим как «ре-альность», может иметь весьма мало отношения к тому, что существует на самом деле. В этом случае экономист скажет, что наблюдатель не видит мотивов экономического действия.

В другой интерпретации — прагматической — это будет означать, что «ре-акция», действие, произведенное по рекомендации (прогнозам) построенной модели, будет неадекватно наблюдаемому явлению («акции») или же, в экономическом смысле, возможно неэффективно.

⁷ Названия глав из учебника Х.Р. Вэриана (*Вэриан, 1997*).

⁸ В определении Философского словаря LebensWelt (Жизненный мир) — «дофилософское, донаучное, первичное в гносеологическом смысле сознание, которое имеет место еще до сознательного принятия индивидом теоретической установки» (*Философский словарь. Статья «LebensWelt»*).

Обнаружив, что тот или иной язык (метод) дает более эффективные описания и прогнозы развития, администраторы экономики используют его в дополнение к уже имеющемуся инструментарию. Так появилась, например, психодинамика — одно из направлений социальной психологии. В рамках этой дисциплины предложен ряд социально-психологических показателей, которые используются затем для получения экономических прогнозов. «Сущность этого направления состоит в оценке влияния позитивных и негативных сторон человеческих отношений на результаты деятельности людей, в частности, в представлении экономических показателей как разности или отношения позитивных и негативных социально-психологических тенденций, выраженных в виде соответствующих параметров» (Сурков, С. 103).

Заключение Делавинья, в таком случае, уточняется следующим образом. Мы не рассчитываем, что ПЭ сможет «определить, какие психологические факторы важны в принятии каких решений», — это нереально в условиях меняющейся неопределенности современной экономики. *Альность*, отображаемая психологией, не может в представлениях наблюдателя совпадать с *альностью*, отображаемой экономикой, потому что это — различные ре-конструкции имманентной *альности*. Однако в тандеме двух наук может быть получена более или менее эффективная модель, если каждая из дисциплин будет соответствовать своему определению.

Экономике, вероятно, придется вернуться к базовым принципам, к «Теории нравственных чувств», и попытаться стать инструментом, не реконструирующим, а конструирующим *альность*. Оценивать жизнеспособность и эффективность созданных экономикой конструкций сможет ПЭ. Здесь полезными могут оказаться уже применяемые термины «поведенческая справедливость», «ценностные суждения» и т. п.

Некоторые контуры новой версии экономики проявляются во вновь создаваемой «Поведенческой экономике благосостояния». Именно в рамках этой дисциплины используются названные термины, а теории благосостояния имеют определенные основания считаться новой версией общественного договора.

ЛИТЕРАТУРА

- Вэриан Х.Р. (1997). Микроэкономика. Промежуточный уровень: Современный подход. М.: ЮНИТИ, 767 с.
- Делавинья С. (2011а). Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Часть I. *Вопросы экономики*, № 4, с. 47–77.
- Делавинья С. (2011б). Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Часть II. *Вопросы экономики*, № 5, с. 56–74.
- Делавинья С. (2011с). Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Часть III. *Вопросы экономики*, № 6, с. 82–106.
- Доу Ш. (2010). Психология финансовых рынков: Кейнс, Мински и поведенческие финансы. *Вопросы экономики*, № 1, с. 99–143.
- История экономических учений. (2010). Автономов В. и др. (ред.) М.: ИНФРА-М, 784 с.
- Канеман Д. (2006). Карты ограниченной рациональности: психология для поведенческой экономики. *Психологический журнал*, т. 27, № 2, с. 5–29.
- Материалы Лаборатории экспериментальной и поведенческой экономики Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Available at: www.epee.hse.ru.
- Отчет о III Международной научной конференции «Рациональность, поведение и эксперименты». (2009). *Вопросы экономики*, № 9, с. 153–155.
- Пястолов С.М. (2006). Что означает «Пространство восприимчивости»: к определению термина. *Экономический вестник ростовского государственного университета*, т. 4, № 2, с. 17–34.
- Сурков С. (2008). Оценка экономической деятельности с помощью социально-психологических подходов. *Вопросы экономики*, № 5, с. 103–118.
- Философский словарь. Статья «LebensWelt». Available at: <http://glossword.info/index.php/term>
- Юм Д. (1998). Трактат о человеческой природе. Минск: Попурри.
- Ainslie G. (1974). Impulse control in pigeons. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, vol. 21, no. 3, pp. 485–489.
- Azam J.-P. (2005). Suicide-bombing as inter-generation investment. *Public choice*, vol. 122, no. 1–2, pp. 177–198.
- Azar O.H. (2006). Behavioral economics and socio-economics journals: A citation-based ranking. Available at: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de> (accessed 12 января 01.2012).

Benmelech E. and Berebi C. (2007). Human Capital and the productivity of Suicide Bombers. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 31, no. 3, pp. 223–238.

Camerer C., Loewenstein G. and Rabin M. (2003). *Advances in Behavioral Economics*. Princeton (NJ): Princeton University Press.

DellaVigna S. (2009). Psychology and Economics: Evidence from the Field. *Journal of Economic Literature*, vol. 47, no. 2, pp. 315–372.

International Workshop on Coping with Crises in Complex Socio-Economic Systems. ETH Zurich, Switzerland, June 8–12, 2009. Available at: <http://www.soms.ethz.ch/workshop2009>.

Olsen R.A. (2001). Professor Burrell's Proposal for a Behavioral Finance: Some Reflections. *Journal of Behavioral Finance*, vol. 2, no. 1, pp. 54–56.

Rabin M.A. (2002). Perspective on Psychology and Economics. *European Economic Review*, vol. 46, no. 4–5, pp. 657–685.

Rubinstein A. (2005). Discussion of «Behavioral Economics» / In *Advances in Economics and Econometrics: Theory and Applications, Ninth World Congress of the Econometric Society*. Blundell R., Newey W.K., Persson T. (eds.) Cambridge, UK: Cambridge University Press, vol. II, pp. 246–254.

Simon H.A. (1955) Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 69, no. 1, pp. 99–188.

Slovic P. and Lichtenstein S. (1968). The Relative importance of probabilities and payoffs in risk taking. *Journal of Experimental Psychology Monograph. Supplement*, Vol. 78, no. 3, part. 2, pp. 1–18.

Strotz R.H. (1956). Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization. *Review of Economic Studies*, vol. 23, no. 3, pp. 165–180.

Tversky A. and Kahneman D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, vol. 185, no. 4157, pp. 1124–1131.

REFERENCES

Varian H.R. *Intermediate Microeconomics. A modern approach*. New York: W.W. Norton and Company, 2010, 806 p. (Russian ed.: Varian H.R. (1997). *Микроэкономика. Промежуточный уровень: Современный подход*. Moscow: UNITY, 767 p.)

DellaVigna S. (2011a). Psychology and Economics: Evidence from the Field. Part I. *Voprosy Ekonomiki [Economic Matters]*, no. 4, pp. 47–77 (in Russian).

DellaVigna S. (2011b). Psychology and Economics: Evidence from the Field. Part II. *Voprosy Ekonomiki [Economic Matters]*, no. 5, pp. 56–74 (in Russian).

DellaVigna S. (2011c). Psychology and Economics: Evidence from the Field. Part III. *Voprosy Ekonomiki [Economic Matters]*, no. 6, pp. 82–106 (in Russian).

Dow S.C. (2010). The Psychology of Financial Markets: Keynes, Minsky and Emotional Finance. In *The Elgar Companion to Hyman Minsky*. Papadimitriou D.B. and Wray L.R. (eds.) Cheltenham, UK: Edward Elgar. (Russian ed.: Dow S. (2010). *Психология финансовых рынков: Кейнс, Минский и поведенческие финансы*. *Voprosy Ekonomiki [Economic Matters]*, no. 1, pp. 99–143).

History of Economic Thought. (2010). Avtonomov V. et al. (eds.) Moscow: INFRA-M, 784 p. (In Russian).

Kahneman D. (2003). Maps Of Bounded Rationality: Psychology For Behavioral Economics. *American Economic Review*, vol. 93, pp. 1449–1475 (Russian ed.: Kahneman D. (2006). *Карты ограниченной рациональности: психология для поведенческой экономики*. *Psikhologicheskii Zhurnal [The Psychological journal]*, vol. 27, no. 2, pp. 5–29).

Materialy Laboratorii eksperimentalnoy i povedencheskoy ekonomiki Natsionalnogo issledovatel'skogo universiteta «Vysshaya shkola ekonomiki». [Materials provided by the Laboratory for Experimental and Behavioral Economics of the National Research University Higher School of Economics]. Available at: www.epee.hse.ru (in Russian).

Otchet o Mezhdunarodnoy nauchnoy konferentsii «Ratsionalnost, povedeniye i eksperimenty». [The 3rd International Scientific Conference «Rationality, behavior and experiments» Report]. (2009). *Voprosy Ekonomiki [Economic Matters]*, no. 9, pp. 153–155 (in Russian).

Pyastolov S.M. (2006). What does the perception area mean: to the notion. *Ekonomicheskii Vestnik Rostovskogo Gosudarstvennogo Universiteta [Economic Herald of Rostov State University]*, vol. 4, no. 2, pp. 17–34 (in Russian).

Surkov S. (2008). Economic activity appraisal through socio-psychological approaches. *Voprosy Ekonomiki [Economic Matters]*, no. 5, pp. 103–118 (in Russian).

- Philosophical Dictionary*. Paragraph «LebensWelt». Available at: <http://glossword.info/index.php/term> (in Russian).
- Hume D. (1998). A Treatise of Human Nature. Minsk: Popurri Publ. (in Russian).
- Ainslie G. (1974). Impulse control in pigeons. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, vol. 21, no. 3, pp. 485–489.
- Azam J.-P. (2005). Suicide-bombing as inter-generation investment. *Public choice*, vol. 122, no. 1–2, pp. 177–198.
- Azar O.H. (2006). Behavioral economics and socio-economics journals: A citation-based ranking. Available at: <http://mpira.ub.uni-muenchen.de> (accessed 12 января 01.2012).
- Benmelech E. and Berebi C. (2007). Human Capital and the Productivity of Suicide Bombers. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 31, no. 3, pp. 223–238.
- Camerer C., Loewenstein G. and Rabin M. (2003). *Advances in Behavioral Economics*. Princeton (NJ): Princeton University Press.
- DellaVigna S. (2009). Psychology and Economics: Evidence from the Field. *Journal of Economic Literature*, vol. 47, no. 2, pp. 315–372.
- International Workshop on Coping with Crises in Complex Socio-Economic Systems*. ETH Zurich, Switzerland, June 8–12, 2009. Available at: <http://www.soms.ethz.ch/workshop2009>.
- Olsen R.A. (2001). Professor Burrell's Proposal for a Behavioral Finance: Some Reflections. *Journal of Behavioral Finance*, vol. 2, no. 1, pp. 54–56.
- Rabin M.A. (2002). Perspective on Psychology and Economics. *European Economic Review*, vol. 46, no. 4–5, pp. 657–685.
- Rubinstein A. (2005). Discussion of «Behavioral Economics» / In *Advances in Economics and Econometrics: Theory and Applications, Ninth World Congress of the Econometric Society*. Blundell R., Newey W.K., Persson T. (eds.) Cambridge, UK: Cambridge University Press, vol. II, pp. 246–254.
- Simon H.A. (1955) Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 69, no. 1, pp. 99–188.
- Slovic P. and Lichtenstein S. (1968). The Relative importance of probabilities and payoffs in risk taking. *Journal of Experimental Psychology Monograph. Supplement*, Vol. 78, no. 3, part. 2, pp. 1-18.
- Strotz R.H. (1956). Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization. *Review of Economic Studies*, vol. 23, no. 3, pp. 165–180.
- Tversky A. and Kahneman D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, vol. 185, no. 4157, pp. 1124–1131.