

Институты и поведенческая экономика



Лекция 5

Институты и поведенческая экономика

Три блока вопросов

1. Поведенческая функция институтов
2. Психологические искажения и экономическое поведение
3. Иррациональное поведение

Институты и поведенческая экономика

1. Поведенческая функция институтов

Поведенческая экономика и институты

Необходимость в выработке подходов к объяснению поведения людей как индивидуального и коллективного феномена в контексте существующих и формируемых институтов для экономической науки является одной из центральных методологических задач. В современной экономической теории проблемы поведенческой экономики, с одной стороны, и институциональной экономики, с другой, рассматриваются чаще всего по отдельности.

Экзогенные институты

В мейнстримовском варианте экономической теории предполагается, что **ИНСТИТУТЫ ЯВЛЯЮТСЯ ЭКЗОГЕННО ЗАДАНЫМИ.**

Данный подход не только игнорирует причины и механизмы эндогенных институциональных изменений, но подходит к проблеме экономического поведения чисто с механистических позиций анализа оптимизации функций полезности.

Мотивация и предпочтения

Поведенческие постулаты в институциональной теории формировались на основе пересмотра рациональных моделей, и отталкивались от предположений о более сложной мотивации экономических акторов и меньшей стабильности их предпочтений.

Одним из наиболее **спорных постулатов** можно признать **наличие у акторов познавательных систем, способных правильно смоделировать ситуации выбора, и получить информацию, необходимую для оптимального рационального решения.**

Фундаментальная неопределенность

В значительном количестве современных экономических исследований не учитывается тот факт, что экономические взаимодействия в рамках хозяйственного порядка связаны с ситуациями, характеризующимися **фундаментальной неопределенностью**.

Иногда к путанице приводит некорректное использование терминов.

Риск и неопределенность

То, что в современном мейнстриме понимается под неопределенностью является в риском в трактовке Ф. Найта .

Возврат к проблеме фундаментальной неопределенности требует более широкого взгляда на особенности экономического поведения в мире, **где постоянно создается новое знание и институты.**

Неэргодичность и фундаментальная неопределенность

Экономика является неэргодичной системой с неустранимой неопределенностью

Эргодичность – свойство динамической системы, состоящее в том, что в процессе эволюции системы почти каждая точка ее с определенной правильностью проходит вблизи любой другой точки системы

Мир, в котором мы живем, является неэргодичным – этот мир постоянно возникающих новых изменений. Мы создавали и создаем общества, являющиеся уникальными по сравнению со всем, что имело место в прошлом (Норт, 2010).

Фундаментальная неопределенность: это ситуация, когда необходимая для принятия решения информация еще не создана (Розмаинский, 2007)

Исторические и культурные контексты

Изучение институтов, характерных для того или иного хозяйственного порядка позволяет выявлять устойчивые поведенческие паттерны, которые соотносятся с доминирующими стратегиями экономического поведения.

Таким образом, выделяемые в ходе исследования поведенческие предпосылки **должны соотноситься с историческими и культурными контекстами** формирования институциональной среды хозяйственного порядка.

Эволюция поведенческих моделей

Значимым аспектом исследования экономического поведения и институтов является выделение поведенческих моделей, которые обладают **конкурентными преимуществами в эволюционной перспективе.**

Герберт Саймон показал, что в определенных институциональных рамках модель альтруистического поведения обладает несомненными эволюционными преимуществами над моделью корыстного рационального поведения.

Например, включение в анализ экономического поведения фактора демаркации групповых и индивидуальных ценностей при выработке стратегий поведения в рыночных или иных механизмах хозяйственной координации.

Институты и поведенческая экономика

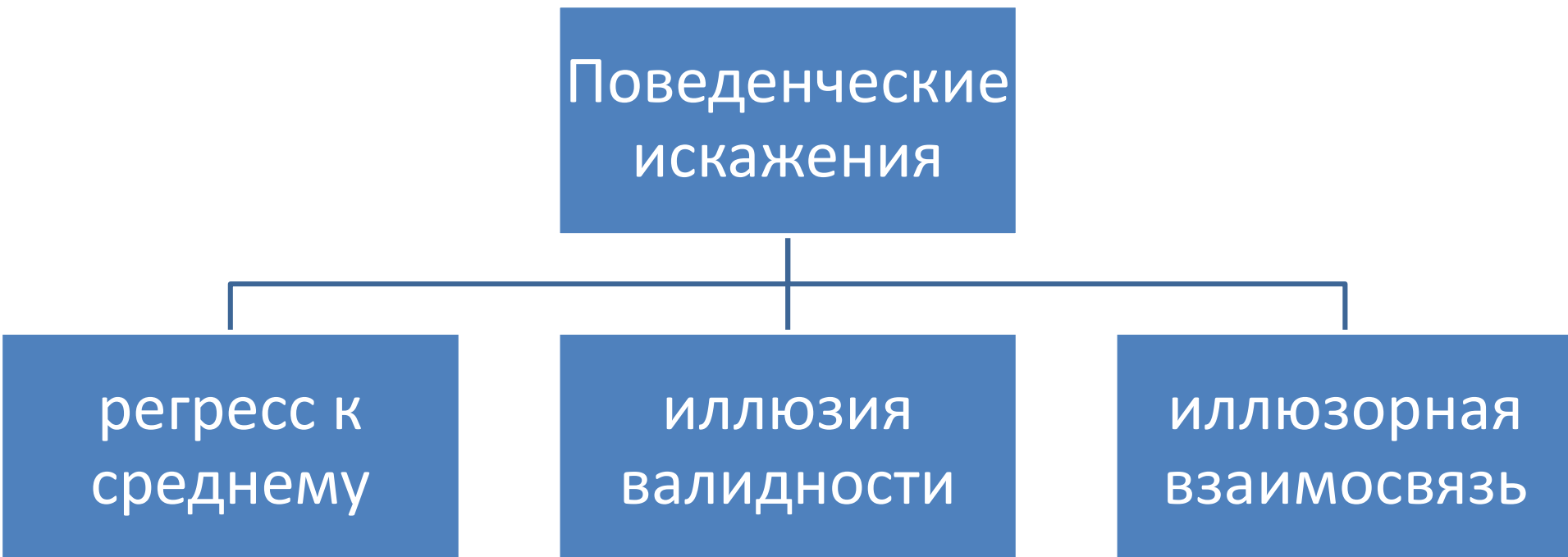
2. Психологические искажения и экономическое поведение

Поведенческие эффекты

Как показали Д. Канеман и А. Тверски принятие решений в условиях неопределенности должна основываться на учете психологических факторов. По сравнению со стандартными моделями принятия решений в условиях доступности информации и реализации принципа максимизации.

- Tversky A., Kahneman D. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases // Science 27 September 1974: Vol. 185. no. 4157, pp. 1124 - 1131

Поведенческие искажения



Регресс к среднему

Неправильные представления о регрессии (как проявление регресса к среднему).

Что ведет, например, к переоценке отрицательных стимулов (наказаний) по сравнению с положительными стимулами.

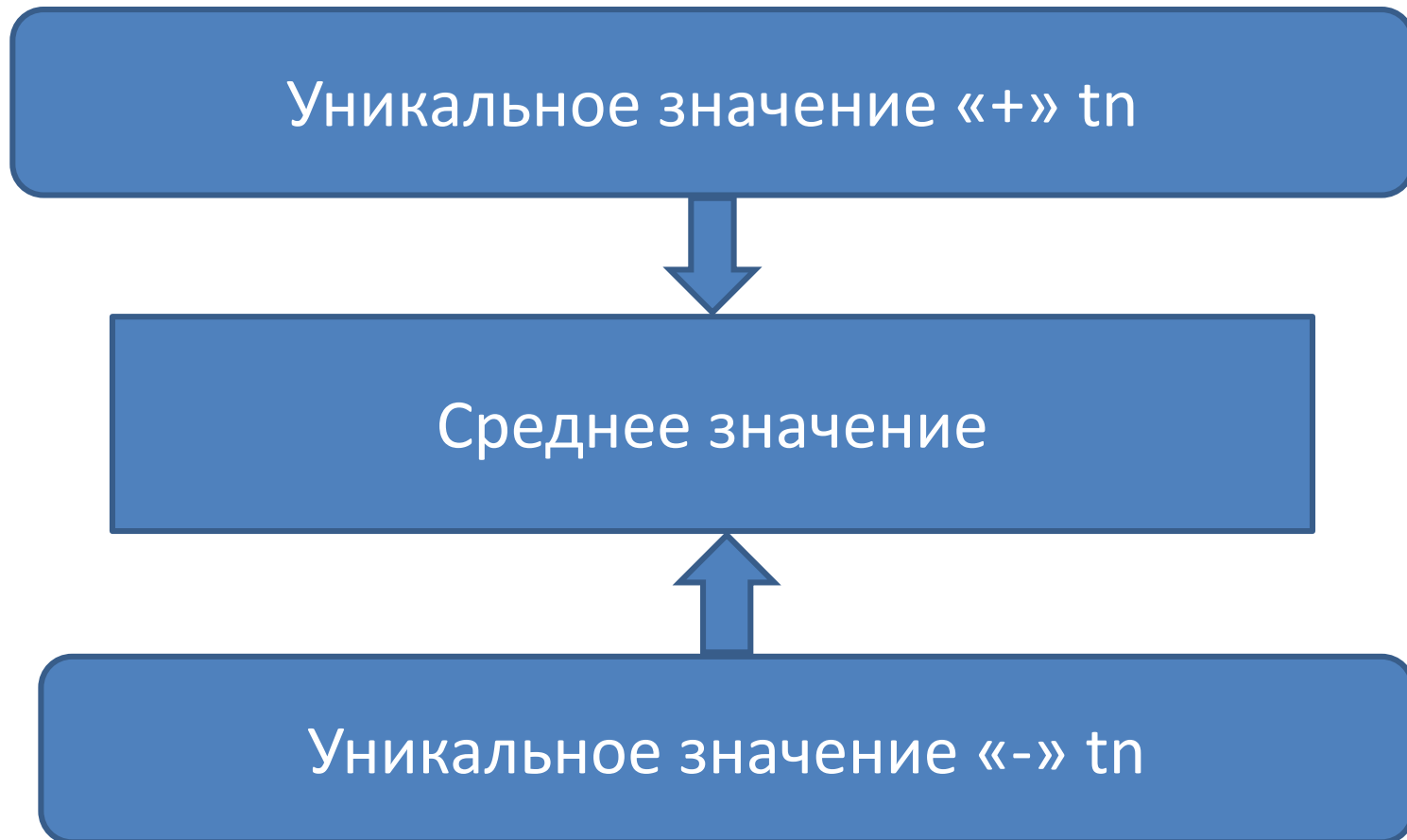
Регресс к среднему

Уникальное значение «+» t_0

Среднее значение

Уникальное значение «-» t_0

Регресс к среднему



Иллюзия валидности

*Необоснованная уверенность, которая является следствием удачного совпадения предсказываемого результата и входных данных, может называться **иллюзией валидности**. Эта иллюзия сохраняется даже тогда, когда испытуемый знает факторы, которые ограничивают точность его прогнозов.*

Иллюзия валидности

Под иллюзией валидности понимается ситуация избыточности входных данных, которая уменьшает точность прогноза при принятии решений в условиях неопределенности.

Люди, делая прогнозы, в большей степени опираются на исходную информацию, нежели на статистические данные. Например, по описанию человека делают заключение о его профессии. И чем больше таких входных данных, тем более увереннее в прогнозе человек и тем чаще он ошибается. «Избыточность входных данных уменьшает точность, даже если она увеличивает уверенность, таким образом, люди часто уверены в прогнозах, которые скорее всего, будут ошибочны.

Данный психологический эффект, например, влияет на переоценку действенности мер государственного регулирования, заключающегося в рационаровании механизмов распределения и перераспределения прав собственности.

Иллюзорная взаимосвязь

Иллюзорная взаимосвязь тесно связано с феноменом **доступности.**

Когда размер класса оценивается на основе доступности его элементов, класс, элементы которого легко восстанавливаются в памяти, будет казаться более многочисленным, чем класс такого же размера, но элементы которого, менее доступны и хуже вспоминаются.

Иллюзорная взаимосвязь

При простой демонстрации эффекта доступности, испытуемым зачитали список известных людей обоих полов, и затем попросили оценить, было ли в списке больше мужских имен, чем женских. Различные списки были предоставлены разным группам тестируемых. В некоторых из списков мужчины были более известны, чем женщины, а в других, женщины были более известны, чем мужчины.

В каждом из списков, испытуемые ошибочно считали, что класс (в данном случае пол), в котором были более известные люди, был более многочисленным.

Иллюзорная взаимосвязь

Неправильное предубеждение в оценке частоты, с которой два события произойдут одновременно. Восприятие индивидом взаимоотношений там, где их в реальности нет, или восприятие взаимоотношений более тесными, чем они есть на самом деле.

Если мы верим, что событиям предшествуют предчувствия, мы отметим и запомним случаи, когда мы заранее думали о чем-то и впоследствии это происходило. И в то же время мы редко отмечаем и запоминаем случаи несовпадения событий. Например, если мы вспомним о друге и он тут же нам позвонит, мы отметим и запомним это совпадение. А если мы думаем о друге, а он не звонит, или если он звонит, а мы о нем до этого не вспоминали, то такие случаи останутся незамеченными.

Институты и поведенческая экономика

3. Иррациональное поведение

Иррациональное поведение

При исследовании иррационального поведения экономических акторов рассматриваются причины и последствия отклонения большинства субъектов от принципов рациональности.

Кроме ментальных особенностей индивидов, значительную роль играют культурные особенности социально-экономического развития страны. Человеку, видимо, генетически свойственно **переменчивое целеполагание, при котором постоянно сохраняется пространство для нового выбора цели и способов ее достижения.**

Ограничителями такой природной переменчивости являются культурные и институциональные факторы.

Иррациональное поведение

Классический подход к экономическому поведению, предполагающий осознанное следование индивидов собственным интересам, не рассматривает возможность неэкономической мотивации, нерациональных действий, осуществляемых под влиянием заблуждений.

Одно из достижений современной поведенческой экономики – в изучении систематических закономерностей иррационального поведения как на микроуровне, так и в масштабах рынков и государств, например, при выработке макроэкономической политики.

Spiritus Animalis

Так, иррациональное начало, «*spiritus animalis*», в работе Дж. Акерлофа и Р. Шиллера используется для обозначения всего неупорядоченного и нелогичного в экономике и одновременно характеризует то, как мы ведем себя в неоднозначных или неопределенных условиях.

Представления о том, что экономические кризисы вызваны во многом особенностями мышления, изменениями в установках и стереотипах, противоречат общепринятым экономическим теориям. Однако социально-психологические причины нестабильности на рынках финансов и недвижимости со всей остротой проявили себя в конце первого десятилетия XXI века.

Spiritus Animalis

Иррациональное поведение, основанное на **эмоциях и иллюзорном восприятии действительности**, охватившее население целых стран, стало невозможно не учитывать в экономической теории.

Особое значение для наиболее полного рассмотрения иррациональности в принятии решений **имеют уровень доверия в экономических системах, представления о справедливости и недобросовестности, денежные иллюзии и конкретный опыт индивидов** в контексте более общих «историй», отражающих реальные хозяйственные отношения.

Индивидуальная идентификация социальных ролей

«Иррациональное поведение» индивидов во многом является адаптивной реакцией на существование фундаментальной неопределенности.

Мнения, которые отражаются в историях, рассказываемых актерами в процессе социальных взаимодействий, формируются на основе **индивидуальной идентификации с социальными ролями**, статусами и институтами, которые определяют привычные или одобряемые обществом модели поведения.

Идентификация в институциональных координатах представляет собой действие, направленное на снижение фундаментальной неопределенности в понимании Ф. Найта.

Иррациональность и субоптимальные институты

Экономические акторы могут восприниматься независимыми наблюдателями как действующие иррационально.

Но кажущаяся иррациональность поведения может детерминироваться существующими неэффективными или субоптимальными институтами, которые не позволяют акторам эффективно использовать неявное или рассеянное знание, использовать и реализовывать преимущества рыночной экономической координации.

Например, те трансакции, которые будут закрепляться в институциональной структуре организации как обычные или принятые, будут формировать пространство возможностей, в рамках которых индивиды могут совершать выборы, являющиеся с позиций совершенной рациональности иррациональными.

Иррациональность и субоптимальные институты

Институты задают ограничения и создают стимулы для акторов. Однако важно учитывать, что институты формируют познавательные и информационные условия для осуществления процесса выбора и ранжирования альтернатив.

Действия экономических акторов могут рассматриваться через призму как рационального, так и иррационального поведения. Иррациональные **действия акторов также могут ex post получать вполне рациональное объяснение** с учетом институционального окружения, которое современники не принимали во внимание.