

УДК 330.1: 32

DOI <https://doi.org/10.30970/2307-1664.2020.28.17>

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ САМОКОНТРОЛЮ У ПОВЕДІНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ Р. ТАЛЕРА: ПОЛІТОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Андрій Гарбадин

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
філософський факультет,
кафедра теорії та історії політичної науки
вул. Університетська, 1, 79000, Львів, Україна*

У статті розглянуто особливості концептуалізації самоконтролю у теорії поведінкової економіки Р. Талера, досліджено методологію аналізу цього феномену. Визначено дві системи мислення, що регулюють самоконтроль. Це автоматична когнітивна система, що характеризується як неконтрольована, асоціативна, швидка, несвідома, винахідлива, а також аналітична когнітивна система, що характеризується як контрольована, дедуктивна, повільна, свідомо, що працює за правилами. Досліджено поняття евристики як програми швидкої дії, що працює без нашого усвідомлюваного вибору, а також визначено три основні евристики мислення. По-перше, це прив'язка чи якір, суть якої у тому, що ми відштовхуємося від прив'язки, тобто того, що знаємо, і вносимо певні корективи, які нам здаються розумними. Також, вважає Р. Талер, прив'язка може впливати і на оцінку власного життя. По-друге, це доступність, яка полягає у тому, що люди оцінюють ймовірність ризиків з огляду на прецеденти. Якщо приклади відразу прийдуть в голову, люди швидше стурбуються та злякаються. Добре відомі ризики, наприклад тероризм, будуть сприйняті більш серйозно. Ті, що не на слуху, на кшталт літня спека, люди можуть проігнорувати. По-третє, це репрезентативність: під час відповіді на питання, з якою ймовірністю А відноситься до категорії Б, люди, а саме автоматична система, керуються тим, наскільки А відповідає образу або стереотипу Б, тобто якою мірою А «репрезентативно» Б. З'ясовано особливості обмеження самоконтролю, бо споживати більше сьогодні зазвичай означає споживати менше завтра, тому споживач повинен зважувати відношення поточних бажань супроти майбутніх бажань. Визначено суть гіперболічного дисконтування, що може пояснити чому люди, які хочуть кинути палити, продовжують відкладати рішення. Це створює попит на технології зобов'язань, попит на які не існує в стандартній моделі експоненціального дисконтування. Визначено механізми регулювання самоконтролю. По-перше, якщо йдеться про особисті стосунки, то це парі. По-друге, це м'яке втручання держави. До прикладу підняття акцизів на сигарети. Формально жодна опозиція не опротестує такий хід. По-третє, це приватний сектор та можливість генерування ініціатив з цього середовища.

Ключові слова: поведінкова економіка, самоконтроль, евристика, гіперболічне дисконтування.

Однією із сфер дослідження, завдяки якій Р. Талеру було присвоєно статус загально-визнаного дослідника, була сфера самоконтролю, а також планування.

Важливо розуміти, що економіка функціонує не сама по собі, а як результат людської діяльності та міжособистісних взаємодій. Відповідно, характер таких взаємодій передбачає багато нюансів, які не можуть бути лінійно описані та вивчені.

Методологічно Р. Талер виходить із досліджень у сфері когнітивної психології, відповідно до яких функціонування нашого мозку визначається діяльністю двох систем: інтуїтивної та раціональної, або у термінології Р. Талера автоматичної та аналітичної.

Автоматична когнітивна система характеризується як неконтрольована, така, що не вимагає сили волі, асоціативна, швидка, несвідома, винахідлива. «Автоматична система

спрацьовує швидко. Вона інстинктивна або видається такою. Їй не потрібен процес, який ми називаємо роздумом. Всякий раз, коли ви ухиляєтеся від несподівано кинутого м'яча, нервуете, потрапивши в турбулентність під час польоту, посміхаєтеся, побачивши миле цуцня, вмикається автоматична система» [2, с. 29].

Аналітична когнітивна система характеризується як контрольована, така, що вимагає зусиль, дедуктивна, повільна, свідомо та працює за правилами. «Аналітична система більш поміркована і обережна. Вона задіюється, коли нас питають: «Скільки буде 411 помножити на 37?», коли потрібно вибрати маршрут або навчання в юридичному вузі або школі бізнесу. Книга створювалася здебільшого за допомогою аналітичної системи. Але часом ідеї приходили в голову в душі або на прогулянці, коли ми зовсім не думали про роботу. Швидше за все їх «підкинула» автоматична система. До речі, виборці керуються, цілком ймовірно, теж нею» [2, с. 29].

Ніхто не любить нудних політиків – нехай у вас буде найвищий IQ із кандидатів – це не допоможе. Швидше злякає. Виборець завжди шукає політика, схожого на себе, нехай трішки розумнішого, харизматичнішого та компетентнішого, але аж ніяк не машину-калькулятор. Від Ела Гора до Дональда Трампа – ці радикальні приклади тільки підкреслять все вищесказане, вже не кажучи про виборчі практики в Україні.

Тобто можна сказати, що «автоматична система – це інстинктивна реакція, а аналітична – свідоме мислення. Внутрішнє чуття буває вірним, але занадто покладатися на нього не варто. Автоматична система повідомляє: «Літак гойдається, мені кінець», – а аналітична запевняє: «Літаки абсолютно безпечні!» [2, с. 30]. Під час будь-якого публічного виступу інстинкти кричатимуть, що щось пішло не так, тоді як на аналітичному рівні ми переконуємо себе, що підготовки було достатньо, зрештою, вся аудиторія уважно нас слухає. Зрештою, ключове завдання, яке ставить перед собою Р. Талер, полягає у тому, щоб «показати як зробити світ простішим чи безпечнішим для Гомерів – оточуючих та наших внутрішніх» [2, с. 31]. Тут мається на увазі Гомер Сімпсон, головний персонаж мультсеріалу «Сімпсони», як типова ілюстрація людини, що використовує в основному автоматичну систему. Зрештою такий персонаж показує нас самих як звичайних людей, що схильні помилятися, що не вписуються у традиційні раціональні економічні моделі прорахунку поведінки. Зрештою у власних інтерв'ю Р. Талер, коли його запитували про успіх Д. Трампа на виборах, вказував на те, що його виборець – це якраз Гомер. А тому культурний та науковий шок з приводу пошуків секрету його успіху, особливо у політологів, породжений не зовсім досконалою моделлю аналізу прийняття політичних рішень, як вважаємо ми. Спрощений підхід до пошуку Рационалу не залишав Д. Трампу жодних шансів. Реальне життя показало, що не все так просто.

Ще одним важливим елементом методології Р. Талера є поняття евристик, впроваджене А. Тверські та Д. Канеманом. Поведінкова економіка вивчає евристики як програми швидкої дії, що працює без нашого усвідомлюваного вибору, визначаючись в основному нашими бажаннями та їх наслідками. Загалом ізраїльські вчені виділяють три основні евристики.

По-перше, це прив'язка чи якір. Р. Талер її ілюструє наступним чином: «припустимо, потрібно визначити чисельність населення Мілуокі, в двох годинах їзди на північ від Чикаго, де ми живемо. Не володіючи особливою інформацією, припустимо, що це найбільше місто штату Вісконсин. З чого почати? Можна з того, що нам вже відомо, тобто населення Чикаго. Це приблизно 3 млн осіб. Мілуокі – велике місто, але набагато менше Чикаго, можливо, в три рази, тобто нехай буде мільйон. Тепер уявіть, що таке саме питання поставлене жителю Грін-Бея в Вісконсині. Ця людина не знає відповіді. Проте йому відомо,

що населення його рідного міста становить приблизно 100 тис. І що Мілуокі більше приблизно в три рази. Таким чином, за підрахунками опитуваного, вийде 300 тис. чоловік» [2, с. 32]. Цей процес називається прив'язкою та коректуванням. Ви відштовхуєтеся від прив'язки, тобто того, що знаєте, і вносите певні корективи, які вам здаються розумними.

Також, вважає Р. Талер, прив'язка може впливати і на оцінку власного життя. В одному з експериментів «студентам задали два питання: а) наскільки ви щасливі; б) як часто ходите на побачення? Коли ці питання задавалися в такому порядку, взаємозв'язок між ними був досить низьким (0,11). Але після того, як їх поміняли місцями, коефіцієнт кореляції підскочив до 0,62» [2, с. 33]. Тобто перший сценарій не передбачав прив'язки побачень до щастя – другий варіант постановки питань, по суті, «евристика побачень», показав, наскільки самотніми себе відчують студенти і що щасливими вони значно у меншій мірі готові себе назвати.

Все це дає можливість казати, що у термінології Р. Талера «прив'язка виконує функцію підштовхування. Ми можемо впливати на значення, яке людина вибере в певній ситуації, вкрадливою пропозицією точки відліку для його розумового процесу» [2, с. 33].

По-друге, це доступність. Чи варто перейматися через потенційну загрозу торнадо, якщо у зоні вашого проживання немає водоймищ взагалі? Нападу крокодилу? Чи епідемії чуми? «Під час відповіді на подібні запитання більшість використовують так звану евристику доступності. Вони оцінюють ймовірність ризиків з огляду на прецеденти. Якщо приклади відразу прийдуть у голову, люди швидше стурбуються та злякаються. Добре відомі ризики, наприклад пов'язані з тероризмом та наслідками 11 вересня, будуть сприйняті більш серйозно. Ті, що не на слуху, на кшталт засмаги або літньої спеки, люди можуть проігнорувати. Інформація про вбивства більш доступна, ніж про суїциди, тому всі схиляються до помилкового припущення, що таких смертей більше» [2, с. 34]. Зрештою, тут ще цікаво простежити роль ЗМІ у поширенні інформації. Дискусія насправді може стати фундаментальною, на кшталт того, що є первинним – курка чи яйце. ЗМІ актуалізують та популяризують таку інформацію чи просто пристосовуються під резонанс та інтерес з боку людей?

Роль ЗМІ тут не є критичною. «Досяжність і помітність тісно пов'язані з доступністю і не менш важливі. Переживши сильний землетрус, ви вважаєте це лихо ймовірнішим, ніж якщо прочитаєте про нього в щотижневому журналі. Тому колоритні і ті, що легко уявити, причини смерті, такі як торнадо, зазвичай отримують завищену оцінку ймовірності. Можливість менш помітних варіантів смерті, наприклад від нападу астми, навпаки, знижується, хоча вони зустрічаються значно частіше» [2, с. 34]. В принципі астма не цікава – з неї красивої картинки не зліпити під випуск новин.

Загалом евристика доступності пояснює багато видів поведінки, особливо тих, що пов'язані із оцінкою ризиків. Зрештою, навіть уряди під впливом цього фактору часто добиратимуть неефективні механізми ведення соціальної політики, скажімо, акцентуючи політику держави на субсидіях та неефективному, жорсткому державному патерналізмі, що часто набуватиме корупційних ознак, нехтуючи можливою інфляцією. Набагато важливіше те, що на наступних виборах це буде очевидно монетизовано у ілюзію соціального захисту. А прецедентів, коли виборець не оцінив такі старання, принаймні у практиці України, спробуй знайти.

У позитивному контексті цю евристику також можна використовувати, якщо підштовхнути до прийняття необхідного рішення, якраз за рахунок підняття рівня страху. Що як мітинг примусить урядовця задуматись про логічність своїх вчинків. Що як відсутність людей на мітингах продемонструє політику втрату власного електорату та загрозу не отримати підтримки на виборах.

По-третє, це репрезентативність, яку «можна також назвати її «евристикою подібності». Під час відповіді на питання, з якою ймовірністю А відноситься до категорії Б, люди,

а саме автоматична система, керуються тим, наскільки А відповідає образу або стереотипу Б. Інакше кажучи, в якій мірі А «репрезентативно» Б. Як і дві інші евристики, дана використовується тому, що часто працює» [2, с. 35]. Це сфера наших стереотипів та упереджень, що насправді працює. Коли попросити будь-кого із нас описати баскетболіста, навряд чи хтось опише єврея ростом 1,70 та в окулярах. Це сфера загалом незручної типізації як людей, так і актів їх діяльності. Саме тому зовнішність має значення. Наші хобі мають значення. Зрештою саме тому ми впадаємо у паніку від думки, що кожен наш публічний раут передбачатиме якраз оцінку, завжди неглибоку, завжди вписану у цей процес репрезентативності.

Відповідно, евристика репрезентативності може породжувати серйозні помилки у процесі оцінювання закономірностей повсякденного життя. Про те, наскільки наші судження, цією евристикою спричинені, можуть образити інших, не будемо продовжувати. Ще один цікавий момент – ми часто виводимо закономірності на підставі тих фактів, що вже здійснилися. Тобто тут йдеться про помилкову оцінку випадковості, якій можуть надати статусу закономірності. Р. Талер це ілюструє на прикладі «ланцюга попадань»: «багато фанатів баскетболу вважають: гравець швидше зробить попадання, якщо незадовго до цього зробив інший вдалий кидок. Імовірність ще вище, якщо їх було кілька. Про гравців, які потрапили в кільце кілька разів поспіль або в більшості останніх кидків, кажуть, що у них «гарячі руки». Це спортивними коментаторами підноситься як хороший прогноз на майбутнє. Передача «гарячого» гравцеві вважається правильною стратегією. Однак «гарячі руки» – це всього лише міф. Для тих, хто вже потрапив кілька разів поспіль, ймовірність наступного вдалого кидка не більша, а навіть трохи менша. Це правда» [2, с. 38].

Ще один методологічний фактор, який необхідно розглянути, це обмеженість самоконтролю у принципі. Це можна проілюструвати на прикладі простої тези: «споживати більше сьогодні зазвичай означає споживати менше завтра, тому споживач повинен зважувати відношення поточних бажань супроти майбутніх бажань» [1, с. 10]. Що тут мається на увазі? «Основна ідея полягає в тому, що споживання зараз для вас важливіше, ніж потім. Навіть якщо йдеться про вибір між чудовою вечерею на цьому тижні або через рік, більшість з нас вважатимуть за краще по вечеряти швидше раніше, ніж пізніше. Використовуючи формулювання Самуельсона, ми ніби робимо знижку на майбутнє споживання за якоюсь ставкою. Наприклад, якщо вечеря через рік для нас лише на 90% така ж хороша, як вечеря сьогодні, то ми дисконтуємо майбутню вечерю за річною ставкою приблизно в 10%» [3]. І ця логіка є абсолютно універсальною на всіх рівнях прийняття рішень – від того, як просто здатись перед спокусою скуштувати шоколадку опівночі, відклавши необхідність обмежень до магічного завтра. Ця ж логіка керуватиме і політиками, які завжди оберуть короткострокові та популістські жести на противагу необхідності непопулярних реформ, через потенційні вибори, що завжди у дуже короткий термін мають відбутися.

Також Р. Талер приділяє особливе значення такому феномену, як гіперболічне дисконтування. «Гіперболічне дисконтування може пояснити багато дивовижних спостережень, наприклад, що люди, які хочуть кинути палити, продовжують відкладати рішення. Це, природно, створює попит на технології зобов'язань, попит на які не існує в стандартній моделі експоненціального дисконтування» [1, с. 12].

Традиційно в економічних моделях таке дисконтування має позачасовий характер: для Рационала він є неважливим – є рішення, правильні та неправильні, час не може їх робити привабливими чи ні – та й загалом привабливість не категорія, яка впливає на Рационала. Інша річ, якщо нас цікавить поведінка Людини. Проблема тут у тому, що «коли економісти стали більш математично підкованими, а їх моделі стали відбивати цей новий рівень підкованості, ті, чию поведінку вони описували, також змінилися. По-перше, Рационали стали

розумнішими. По-друге, вони вилікувалися від всіх проблем з самоконтролем. Треба підрахувати поточну цінність пільг соціального забезпечення, які я почну отримувати через двадцять років? Без проблем! Заглянути в паб по дорозі додому в день зарплати і витратити там гроші, призначені на купівлю їжі? Ніколи! Раціонали перестали вести себе нерозумно» [3].

«У простих Людей немає інтелектуальних здібностей, як немає у них і того самоконтролю, який властивий аскетичному буддистському ченцеві. Навпаки, простими Людьми керують пристрасті, і на них може вплинути швидке повернення інвестицій, зароблених на ринку цінних паперів. Нам потрібна модель поведінки саме таких Людей» [3]. Цікаво цей тезис ілюструється на розповіді про те, як Р. Талера для консультації запросила корпорація «Дженерал моторс». Власне, компанія намагалася розібратися, яким чином їй діяти із машинами минулорічного випуску, які не були продані. Впроваджувати систему знижок чи здійснювати їх продаж за нижчою кредитною ставкою – останній сценарій виявився достатньо ефективним. Так от, управлінське керівництво компанії здивувало запитання про довгострокову перспективу політики у цій сфері. Замість того, аби прислухатися до порад, компанія вирішила просто скоротити кількість авто, запланованих до випуску. А тут йдеться про потенційних Раціоналів!

Підсумовуючи, варто зазначити, що оцінка проблеми самоконтролю, аналіз цього феномену завжди були, є та будуть актуальними, зважаючи на неможливість її вирішення. Практично всі обговорення самоконтролю розпочинаються із згадки поеми про Одиссея та сирен, не виняток тут і Р. Талер. Сюжет усім відомий: Одиссей хотів слухати чудову музику сирен, але при цьому залишитися в живих, щоб розповісти про неї. Для цього він розробив план. Спочатку він повинен був зробити так, щоб його команда не чула співу Сирен, тому він звелів усім залити вуха воском. Потім він наказав своїй команді прив'язати його до щогли, щоб він зміг насолоджуватися поданням, але без ризику піддатися спокусі і розвернути корабель до скель. Висновок Р. Талера такий: «У цій історії показані два найважливіших інструменти, які людина використовує, щоб вирішити проблему самоконтролю. Рішення щодо членів команди полягало в тому, щоб прибрати подразники, які б спровокували їх на необачні вчинки. З очей геть – із серця геть. Для самого себе Одиссей вибрав стратегію принципу: він обмежив можливості власного вибору, щоб уникнути самогубства» [3].

Природно, що, зрозумівши власну природу, ми здатні шукати та знаходити прийоми для самоконтролю – усвідомлення власних слабких сторін допомагає шукати способи боротьби із ними: «щоб не забути купити продукти, потрібно скласти список. Для раннього підйому треба завести будильник. Хтось просить друзів не давати йому їсти десерт або підтримати в спробі кинути палити. У всіх випадках «планувальники» намагаються контролювати «діячів», намагаючись змінити стимули. На жаль, «діячів» не завжди можна приборкати (як стримати Гомера?). Вони здатні перекреслити всі зусилля «планувальника». Неоригінальний, але показовий приклад з будильником» [2, с. 49]. Поширена практика, коли людина накручує будильник заздалегідь до часу, коли треба прокинутися із розрахунку на те, що після того, як він просигналізує час прокидання, можна буде відкласти ще хоча б на 5 хвилин.

Які ще є механізми самоконтролю? По-перше, якщо йдеться про особисті стосунки, то це парі. Досить часто кинутий виклик знайомій людині може простимулювати.

По-друге, це м'яке втручання держави. До прикладу підняття акцизів на сигарети. Формально жодна опозиція не опротестує такий хід. І статистика показує, що частина курців кине палити якраз з огляду на економічну доцільність, хоча далеко не завжди – частина споживачів просто перейде на дешевшу марку сигарет.

По-третє, це приватний сектор. Цікавий приклад такого втручання можна зустріти у оповіданні Стівена Кінга «Корпорація “Кидайте курити!”». У творі йдеться фактично

про шантаж героя, що спочатку добровільно погоджується на терапію. Відповідно, коли перед ним стає вибір – курити далі, свідомо завдавши морального та фізичного болю близьким, куріння поступово відпускає. Але це лише «чорний» приклад такої ініціативи.

Список використаної літератури

1. Scientific Background on the Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel Richard H. Thaler: Integrating economics with psychology [Electronic resource] The Committee for the Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel. 2017. Access mode: https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/advanced-economicsciences2017.pdf
2. Талер Р., Санстейн К. Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье / Р. Талер, К. Санстейн ; пер. с англ. Е. Петровой ; [науч. ред. С. Щербаков]. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2017. 240 с.
3. Талер Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. Эксмо, 2017. 368 с. URL: http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=22960394.

IDEA OF THE FAIRNESS IN R. H. THALER'S BEHAVIORAL ECONOMICS

Andriy Garbadin

*Ivan Franko National University of Lviv,
Faculty of Philosophy,
Department of Theory and History of Political Science
Universytetska str., 1, Lviv, 79000, Ukraine*

The article deals with the features of conceptualization of self-control in R. H. Thaler's behavioral economics and the methodology of analysis of this phenomenon is investigated. Two systems of thought regulating self-control have been identified, an automatic cognitive system characterized as uncontrolled, associative, rapid, unconscious, inventive, as well as an analytical cognitive system characterized as controlled, deductive, slow, conscious, operating according to rules. The concept of heuristics as a fast-acting program operating without our conscious choice is explored, as well as three basic heuristics of thinking. First, it is an anchor, the essence of which is that we are pushing away from the anchor, that is, what we know and making some adjustments that we think are reasonable. Also, according to R. Thaler, an attachment can influence the assessment of one's life. Second, it is accessibility, which is that people evaluate the likelihood of risk based on precedents. If examples come to mind immediately, people are more likely to worry and fear. Well-known risks, such as terrorism, will be taken more seriously. Those who are out of hearing, like summer heat, can be ignored by people. Third, it is representativeness: when answering the question of what probability A belongs to category B, people, namely the automatic system, are guided by how A corresponds to the image or stereotype B, that is, to what extent A is "representative" B. Limited self-control are explained, because Consuming more today usually means consuming less tomorrow, so the consumer must weigh current desires against future desires. The essence of hyperbolic discounting has been identified, as hyperbolic discounting can explain many puzzling observations, e.g., that people who want to quit smoking keep postponing the decision. It also naturally creates a demand for commitment technologies, a demand which does not exist in the standard exponential-discounting model. Mechanisms of regulation of self-control are defined. First, when it comes to personal relationships, it's a bet. Second, it is a mild state intervention. For example, raising excise duties on cigarettes. Formally, no opposition protests such a move. Third, it is the private sector and the ability to generate initiatives from this environment.

Key words: behavioral economics, self-control, heuristics, hyperbolic discounting.