

УДК 330.1:32

DOI <https://doi.org/10.30970/PPS.2020.29.22>

ФАКТОРИ ОБМЕЖЕННЯ САМОКОНТРОЛЮ У ПОВЕДІНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ Р. ТАЛЕРА

Андрій Гарбадин

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

У статті розглянуто основні фактори обмеження самоконтролю в теорії поведінкової економіки Р. Талера. Визначено вплив на самоконтроль невиправданого оптимізму та самовпевненості, оскільки люди схильні виявляти необґрунтований оптимізм, навіть коли ставки високі. З'ясовано суть впливу на мотивацію та поведінку інертності через здобутки та втрати, оскільки неприйняття втрат формує інертність, тобто бажання утримати при собі вже наявне. Обґрунтовано відхилення в бік статус-кво, що стимулює в ситуації невизначеності вибирати варіанти по замовчуванню. Доведено, що фреймінг відповідає за оформлення проблеми чи постановку питання, оскільки люди схильні до бездумного, пасивного прийняття рішень. Вони не задіюють аналітичну систему, щоб вдатися до рефреймінгу й отримати іншу відповідь. Пояснено суть шкодування через феномен «я вибираю не вибирати», бо акт вибору або навіть просто знання про те, що вибір існує, викликає витрати, і ці витрати можна зменшити або усунути, заздалегідь обмеживши вибір. Ці витрати відносяться до загальної категорії шкодування, яка буде визначена, щоб включати суміжні поняття провини та відповідальності. Показано, що суть попередньої домовленості та самоконтролю у визнанні того, що це засіб, який використовується для вирішення проблем самоконтролю. Хоча це здається очевидним, але не було включено до формальних моделей поведінки динамічного вибору. І все-таки це не важко зробити. Поняття самоконтролю припускає існування контролера та контролюваного. Для того щоб зафіксувати це, особа може бути змодельована як організація з планувальником і серією виконавців, по одному на кожен часовий період. Конфлікт виникає через те, що поточні уподобання виконавця завжди короткозорі по відношенню до планувальників. Цей конфлікт створює проблему управління. Визначено модель «планувальник-агент», яка використовується так: щоб максимально збільшити термін експлуатації, планувальник може або змусити агента зменшити споживання, застосовуючи силу волі та самоконтроль, або встановити правила, що обмежують діапазон розсуду агента. Ці самонав'язані великі правила стримують поведінку агента, хоча й недосконало. Модель планувальника виконує ідею, що сила волі може бути застосована, щоб протистояти спокусі, але це несе психічні витрати.

Ключові слова: поведінкова економіка, самоконтроль, фреймінг, модель «планувальник-агент», шкодування.

Зважаючи на доведеність обмеженості раціональності, виникає запитання стосовно факторів обмеження самоконтролю, як одного із ключових аспектів у мотивації як економічного, так і політичного актора. У поведінковій економіці Річарда Талера доведено вплив кількох факторів на обмеження самоконтролю в поведінці.

По-перше, це невиправданий оптимізм та самовпевненість. Цю тенденцію у своїх дослідженнях зауважував ще Д. Канеман, вказуючи на те, що «в США ймовірність виживання дрібних підприємств протягом п'яти років становить 35%. Однак багато хто, відкриваючи власну справу, думає, що ця статистика їх не стосується. Огляд показав, що амери-

канські підприємці вірять у розвиток бізнесу: середні оцінки шансів на успіх підприємства становлять 60%, що майже вдвічі перевищує існуюче співвідношення».

Ще один цікавий приклад: «приблизно 94% професорського складу великого університету вважають себе талановітшими інших викладачів. Цей висновок можна ширити й на інших професорів. Змушені визнати: ми не виняток» [3, с. 40].

Люди схильні виявляти необґрунтований оптимізм, навіть коли ставки високі. Чим шлюб тут не ілюстрація? «Необґрунтований оптимізм пояснює багато ризикованих дій, у тому числі тих, що піддають загрози життю і здоров'ю. Студенти, які описують своє майбутнє, зазвичай відповідають, що, на відміну від однокурсників, їм не загрожує звільнення, інфаркт, рак, розлучення через кілька років після весілля або алкогольна залежність» [3, с. 40].

Це поширена властивість, характерна для кожного із нас. Кожен із нас трішки краших за оточуючих. І в силу цієї переконаності у власній невразливості ми схильні приймати неправильні рішення. Наприклад, відкладати спробу кинути курити з понеділка в понеділок роками, позаяк щопонеділка знаходяться об'єктивні причини, чому ще не час.

По-друге, це інертність через здобутки та втрати. Людям властиво не любити втрат. Це природньо. Що тут є прикметним, так це те, що «грубо кажучи, гіркота втрати в два рази більша, ніж радість придбання однієї і тієї ж речі. Більш науковою мовою можна сказати, що люди відчувають несприйняття втрати» [3, с. 41].

Р. Талер обґрунтовує свою позицію через такий експеримент: «припустимо, я запропоную парі: якщо випаде орел, ви виграєте x доларів, а якщо решка – програєте 100 доларів. Чому має дорівнювати x , щоб виникло бажання посперечатися? Для більшості – близько 200 доларів. Мається на увазі, що перспектива виграти 200 доларів виправдовує ймовірність програшу 100 доларів» [3, с. 42].

Відповідно, неприйняття втрат формує інертність, тобто бажання утримати при собі вже наявне. Цей висновок має далекосяжні перспективи – від остраху започаткувати свій бізнес до неприйняття реформ. У самому цьому слові фігурують певні висновки, тому для багатьох людей куди спокусливіше звучатиме загадкове слово «стабільність» та ностальгія за минулим, яке ретроспективно зазвичай запам'ятовується у світліших тонах, ніж воно було насправді. Вибірчий тезис «Make America great again!» саме через це має своєрідний, глибокий підтекст.

По-третє, це відхилення в бік статус-кво. Це ще одна причина формування інертності. Людям властиво залишатися в межах діючої ситуації, яку В. Самуельсон та Р. Зекхауер називають «відхиленням в бік статус-кво». Звідси також простежується прагнення до стабільності. «Одна з причин відхилення в бік статус-кво – брак уваги. Багато людей користуються тим, що ми називаємо евристикою «ну і добре». Хорошим прикладом буде перехідний ефект під час перегляду телевізора» [3, с. 42]. Ми схильні не перемикаєти канал, навіть коли закінчилося те шоу, яке ми хотіли побачити. І просто дивимося те, що нам показують. Чи навпаки – хаотично перемикаємо канали, фактично нічого конкретного не намагаючись зрозуміти. Чи, скажімо, перегляд роликів на YouTube – система, що автоматично визначає наші преференції таким чином, що після завершення ролику нам демонструють те, що нас може зацікавити. Відповідно, не маючи чіткого бажання та переліку того, що ми хочемо подивитися, за рахунок цього механізму ми можемо витратити години на перегляд відео, що формально нас не цікавлять. Власне, неприйняття втрати та відхилення в бік статус-кво може бути використовувани через варіанти по замовчуванню.

По-четверте, це фреймінг. Фреймінг відповідає за оформлення проблеми чи постановку питання – формулювання має значення. Особливо важливим воно стає в політиці.

«Формулювання працює тому, що люди схильні до бездумного, пасивного прийняття рішень. Вони не задіюють аналітичну систему, щоб вдатися до рефреймінгу й отримати іншу відповідь. Чому? Тому що не знають, як вчинити в разі суперечності. Формулювання – потужне підштовхування, і використовувати його потрібно обережно» [3, с. 44]. Власне, мистецтво ведення виборчих кампаній зазвичай і зводиться до мистецтва фреймінгу влучних гасел.

Через брак часу та бажання розуміти, що також не варто виключати, ми схильні сприймати питання так, як воно сформульовано, не враховуючи підтекстів чи додаткових значень, простіше кажучи, не схильні шукати «пасхальних яєць». Саме тому можна погодитися із Р. Талером стосовно того, що «люди легко піддаються підштовхуванням. Їхній вибір, навіть життєво важливий, піддається впливу» [3, с. 44].

П'ятим фактором можна назвати ігнорування вибору та шкодування. Суть цієї проблеми із самоконтролем Р. Талер ілюструє так. Припустимо, Містер А. стоїть у черзі до кінотеатру. Коли він отримує свій квиток, касир каже, що він клієнт № 100000 і через це виграє 100\$. Тоді як Містер Б. очікує у черзі в інший кінотеатр. Людина перед ним у черзі виграє виграш у 100 000 \$ через те, що вона клієнт № 1000000. Містер Б. натомість виграє 150\$. Звідси запитання: ким би ви хотіли бути? Містером А. чи Б.?». «Тут акт вибору або навіть просто знання про те, що вибір існує, викликає витрати, і ці витрати можна зменшити або усунути, заздалегідь обмеживши вибір. Ці витрати відносяться до загальної категорії шкодування, яка буде визначена, щоб включати суміжні поняття провини та відповідальності» [2].

Суть проблеми в тому, що раціональний агент, екон, звісно, вибере варіант Б, оскільки виграш буде більший. Але звичайна, жива людина, а не шаблон з економічної моделі, звісно, вибере варіант А, оскільки за таких умов вам не треба буде прокручувати в голові думку «а що якби я прийшов у кінотеатр на 2 хвилини швидше?». Тобто «іноді просто інформація може спричинити психічні витрати. Це очевидно, оскільки завжди можна змусити когось почувати себе жакливо, лише пов'язавши історію жаків з достатнім жахом» [2]. Відповідно, стратегія «я вибираю не вибирати» є досить поширеною та безпечною, особливо психологічно.

По-шосте, це попередня домовленість та самоконтроль. Ще один відомий приклад із практики Р. Талера: «група голодних економістів чекає вечері, коли велику банку кеш'ю відкривають і ставлять на журнальний столик. Після того як через три хвилини буде з'їдено половину банки, всі погоджуються покласти решту кеш'ю в комору» [2]. Що не так із цією ситуацією? Чи не основна аксіома економічної теорії полягає в тому, що чим більше варіантів можливого вибору має агент, тим кращий вибір він може зробити. Чому ж голодні економісти вирішили, що краще віднести горішки на кухню? «Ключ до розуміння попередньої домовленості полягає у визнанні того, що це засіб, який використовується для вирішення проблем самоконтролю. Хоча це здається очевидним, але не було включено до формальних моделей поведінки динамічного вибору. І все ж таки це не важко зробити. Поняття самоконтролю припускає існування контролера та контрольованого. Для того щоб зафіксувати це, особа може бути змодельована як організація з планувальником і серією виконавців, по одному на кожен часовий період. Конфлікт виникає через те, що поточні уподобання виконавця завжди короткозорі по відношенню до планувальників. Цей конфлікт створює проблему управління» [2].

Сьомим фактором є спокуса. Для її визначення Р. Талер почав збирати інші приклади «феномену кеш'ю». Курці витрачають більше на сигарети, купуючи по одній пачці, замість того, щоб придбати відразу блок. Науковці беруть на себе зобов'язання щодо надання на

конференції доповіді по ще не завершеній роботі, тільки щоб змусити себе закінчити її, адже конференція відбудеться через кілька місяців. Люди, які насилу встають із ліжка вранці, вибирають місце для будильника в дальньому кінці кімнати, щоб позбавити себе можливості просто простягнути руку і, не встаючи, вимкнути його. Те, що об'єднує всі ці приклади, – наявність проблеми із самоконтролем.

То чому ж так складається? «В економіці (і в повсякденному житті) діє принцип: збільшення кількості варіантів нікому не зашкодить, адже від них завжди можна відмовитися. До того як Талер прибрав вазу, у гостей був вибір – їсти кеш'ю чи ні, а тепер його не стало. У світі еконів чи не протизаконно цьому радіти!» [3, с. 46].

Тобто йдеться про міру спокуси, що здатна підривати наш самоконтроль. Іноді вона здатна допомогти нам подолати інертність та спробувати щось нове, однак не завжди. Типовий приклад усвідомлення спокуси та спроби її подолати виражено в образі Одісея: «Одісей досяг успіху у вирішенні проблеми. Але в багатьох виникають труднощі із самоконтролем через недооцінку впливу збудження. Професор економіки і психології Університету Карнегі – Меллон Джордж Левенштейн назвав це «емпатичним розривом» між гарячим і холодним станами. Завчасно важко передбачити, наскільки зміняться бажання і поведінка під впливом збудження» [3, с. 47]. Власне тому ми можемо придбати дуже стильні туфлі, нехай вони нам і тиснутимуть – імпульс від їхньої краси переважить спокусою потенційний біль та втому.

По-восьме, це інвестиційні блага. Ще одна термінологічна відмінність, яку впроваджує Р. Талер, – це відмінність між позитивними та негативними інвестиційними благами.

Позитивні інвестиційні блага дають прибуток після витрачення коштів на них. До прикладу, це інвестиції в освіту чи власне здоров'я, як-от щоденна фізкультура. Негативні інвестиційні блага мають зворотну часову структуру, тобто приносять сатисфакцію тут-та-зараз, спрямовуючи в майбутнє негативні ризики. «Негативні інвестиційні блага подають найяскравіші та найдраматичніші приклади: анонімні алкоголіки, центри зловживання наркотиками, дієтологічні клуби, «жирові ферми» та клініки проти паління» [2]. Тобто це те все, що свідчить про наші слабкості та може потенційно нам зашкодити в довготривалій перспективі.

Дев'ятим фактором варто визначити модель «планувальник-агент». Ключовим методологічним завданням для Р. Талера було вибрати правильний шлях для дослідження цих ідентичностей. Найочевиднішим способом було би використати інструментарій теорії ігор, проте такий варіант виглядав би уклоном у бік методології раціонального вибору – агентам, у тому контексті, як їх розглядають, тобто у відповідності до «реального» життя, далеко не завжди властива спрямованість до стратегічного мислення, продумування власних стратегій. Власне, одній з ідентичностей такий хід думок чужий загалом.

Замість цього було використано модель «принципал-агент»: «у моделі принципал-агент принципал є босом, часто власником компанії, а агент – це хтось, кому делегуються повноваження. У контексті досліджень організації напруга виникає від того, що агенту відомі певні факти, а принципалу – ні, і тому стежити за кожною дією агента для принципала дуже затратно. Агент у цій моделі прагне заробити якомога більше грошей, витрачаючи якомога менше зусиль» [4]. Така модель є поширеною та часто застосовується в соціальних науках. Зокрема, в межах неінституціоналізму раціонального вибору, коли принципал делегує агенту відповідальність для виконання завдань, але агент переслідує власні інтереси. Тому завданням принципала є контролювати агента. Громадянин є принципалом, дає доручення державі, але, з іншого боку, підпорядковується їй.

Характер взаємодії принципала та агента дає можливість говорити про дві моделі держави. Контрактна держава використовує делеговане йому громадянами право на застосування насильства в інтересах громадян та перерозподіляє права власності з метою максимізації доходів суспільства. Контрактна держава діє в межах конституційного поля і ринкової економіки. Експлуататорська держава використовує монополію на насильство у власних інтересах, тобто для максимізації прибутків державних структур. Інтереси правителя (правлячих верств) є вищими від інтересів суспільства. Державний апарат прагне контролювати всі сфери життєдіяльності людини і суспільства.

У концепції Р. Талера агентом називається бабка: «ми припускаємо, що в кожен окремих момент часу виникає нова бабка, скажімо, кожен день. Бабка хоче розважатися і поводитися егоїстично, не піклуючись анітрохи про те, як її дії відіб'ються на наступному поколінні бабок» [4]. Натомість інша ідентичність – мураха, абсолютно альтруїстична: «все, що її хвилює, – це корисність зроблених дій для всіх бабок (такий великодушний Диктатор). Мураха хоче, щоб всі бабки в цілому були якомога більш щасливими, але при цьому вона має обмежені можливості з контролю дій бабок, особливо якщо бабка перебуває в збудженому стані, викликаному їжею, сексом, алкоголем або раптовим бажанням вийти і відірватися по повній програмі» [4].

Мураха може впливати на бабку шляхом покарання або винагороди. Також це може бути почуття вини. Але такі формулювання набули свого уточнення в подальшому розвитку концепції «планувальника» та «діяча».

Р. Талер вважає, що проблеми із самоконтролем можна зрозуміти та навіть уникати, якщо розглядати особистість через призму двох напівавтономних «я» – «планувальника» та «діяча». «Перший виражає роботу аналітичної системи мислення. Він схожий на містера Спока із «Зоряного шляху». «Діяч» знаходиться під впливом автоматичної системи мислення – це Гомер Сімпсон, який переходить у кожному з нас. «Планувальник» відповідає за благополуччя в довгостроковій перспективі. Він змушений боротися з почуттями, вивертками і сильною волею «діяча», збудженого і схильного піддаватися спокусам. Останні дослідження в області нейроекономіки підтверджують теорію двох систем мислення» [3, с. 48].

Відповідно, проблеми із самоконтролем та бездумний вибір псують життя багатьом людям. І справа не лише в курінні, зайвій вазі та алкоголі. До прикладу, організатори Brexit із британської Незалежної Партії після успішного референдуму фактично відмовилися від свого ключового тезису – мовляв, вихід із ЄС вивільнить для Сполученого Королівства величезну кількість «зайвих коштів», які можна було би використати для реформи охорони здоров'я. Як виявилось, це популізм. Загалом, популізм у політиці це прекрасно ілюструє. Популісти дуже швидко набирають рейтинг за рахунок брехні, але ще швидше його втрачають, позаяк їхні обіцянки неможливо виконати. І це фактично безперервний процес – хтось зникає, хтось виходить на політичну авансцену. І жодних страхуючих механізмів, незалежно від характеру демократичності політичної системи, немає і не може бути. Це людська природа.

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. The Committee for the Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel. 2017. URL: https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/advanced-economicsciences2017.pdf

2. Thaler R.H. Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1980. 1. 39–60. URL: <http://www.eief.it/butler/files/2009/11/thaler80.pdf>
3. Талер Р., Санстейн К. Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье / пер. с англ. Е. Петровой ; науч. ред. С. Щербаков. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2017. 240 с.
4. Талер Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. Москва : Эксмо. 2017. 368 с. URL: http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=22960394

MAIN FACTORS OF LIMITATION OF SELF-CONTROL 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
1, Universytetska str., Lviv, 79000, Ukraine*

The article deals with the main factors of limitation of self-control in R. H. Thaler's behavioral economics. The influence on self-control of unjustified optimism and overconfidence is determined, since people tend to show unjustified optimism, even when the stakes are high. The essence of influence on the motivation and behavior of inertia through gains and losses is clarified, since non-acceptance of losses forms inertia, that is, to keep already existing. The deviation towards the status quo is justified, which encourages to choose the default options in the situation of uncertainty. It has been proven that framing is responsible for framing a problem or asking a question because people are prone to mindless, passive decision making. They do not use the analytical system to reframe and get a different answer. Explained choosing not to choose as a regret, because the act of choosing or even just the knowledge that choice exists induces costs, and these costs can be reduced or eliminated by restricting the choice set in advance. These costs fall into the general category of regret which will be defined to include the related concepts of guilt and responsibility. Shown the essence of precommitment and self-control: The key to understanding precommitment is to recognize that it is a device used to solve problems of self-control. While this seems obvious, it has not been incorporated in the formal models of dynamic choice behavior. Yet it is not difficult to do so. The concept of self-control suggests the existence of a controller and a controllee. To capture this, the individual can be modeled as an organization with a planner and a series of doers, one for every time period. Conflict arises because the current doer's preferences are always myopic relative to the planner's. This conflict creates a control problem. Defined using of the planner-doer model: to maximize lifetime utility, the planner can either force the doer to reduce current consumption by applying costly willpower, or impose rules that limit the range of doer discretion. These self-imposed rules of thumb constrain the behavior of the doer, albeit imperfectly. The planner-doer model captures the idea that willpower can be applied to resist temptation, but this carries a psychic cost. That costly willpower is used to constrain the behavior of the doer implies that the effective degree of self-control is endogenous.

Key words: behavioral economics, self-control, framing, the planner-doer model, regret.