**Лекція 3-4. Поняття раціональності в експериментальній та поведінковій економіці: точки дотику та розходження.**

План лекції

1. Категорія раціональності в економічній теорії.

2. Поняття конструктивістської раціональності.

3. Обмеженість і недоліки конструктивістської раціональності.

4. Поняття екологічної раціональності.

5. Психологія і ринки: раціональність на рівні окремого індивіда і ринку в цілому.

6. Спільне та відмінне в поглядах психологів та економістів щодо категорії раціональності.

Упродовж двох останніх століть науковці намагаються узагальнити і формалізувати основні закономірності в поведінці індивідів. Уперше вчення про людину як самостійну, економічну незалежну особистість, яка є рушійною силою національної економіки, розробив класик англійської політичної економії Адам Сміт. Основні теоретичні положення про «людину економічну» розроблені вченим, були взяті на озброєння представниками класичної школи економічної науки і не втрачають своєї актуальності донині.

Розглядаючи економічну природу людини, Адам Сміт виділяв насамперед інтереси, спонукальні мотиви до господарської і комерційної діяльності, зазначаючи при цьому, що особистий інтерес індивіда відіграє основну роль у мотивації його економічної діяльності, а матеріальним носієм особистого інтересу є грошовий дохід (матеріальний зиск). Безумовно, представники класичної теорії розуміли, що економічна співпрацяі конкуренція між багатьма членами суспільства не завжди можуть бути доброзичливими і взаємовигідними, проте саме вони є рушійною силою матеріального виробництва, обміну і розподілу матеріальних благ.

Характерною рисою моделі «економічної людини» у наведеній концепціїє абсолютизація особистого інтересу та посилення раціоналізму в економічній поведінці. Низкою науковців стверджується, що стандартна соціальноекономічна модель вимагає егоїстичної поведінки, виправдовує її і сприяє їй.

Так наприклад, в силу того що права які охороняються ніколи не охоплюють всіх аспектів прийнятих рішень, опортуністична поведінка у всіх поведінкових контрактах і угодах зазвичай приносить витрати, а не вигоди (в довгостроковій перспективі). Натомість ідея честності означає, що люди ведуть чесну ділову гру, а не «крадуть» (хоча злочин часто приносить вигоду раціональному правопорушнику). Потрібно визнати, що ринки мало потребують чесноти, але вони не знищують її. У роботах з економічної психології наводяться приклади, коли в рамках стандартної соціальноекономічної моделі припущенням про раціональність протиставлялися міркування про «справедливість». Однак експериментальна економіка приходить до неоднозначних висновків щодо раціональності: прагнучи досягнення виграшу від обміну для себе та інших, люди часто поводяться краще або гірше у порівнянні з прогнозами теорії раціональності. Приклади подібних збігів і розбіжностей з прогнозами дають ключ до розуміння негласних правил або норм, якими можуть керуватися люди, і можуть сприяти висуненню нових теоретичних гіпотез.

**1. Категорія раціональності в економічній теорії.**

На думку В. Сміт одночасно існує 2 види раціонального порядку, кожен з них слугує характеристикою людини як соціальної істоти, і обидва вони важливі для розуміння й систематизації великої кількості фактів соціальноекономічного життя людей і результатів лабораторних експериментів, а також для позначення нових напрямків розвитку економічної теорії та відповідних програм емпіричних досліджень.

**2. Поняття конструктивістської раціональності.**

Перша концепція раціональності випливає з стандартної соціальноекономічної теорії, що виникла в XVII ст. Характерною рисою цієї теорії є те, що Фрідріх фон Хайек назвав конструктивістською раціональністю (або конструктивізмом), початок якої заклав Рене Декарт (а також Френсіс Бекон і Томас Гоббс), який вважав і доводив, що всі гідні соціальні інститути створювалися і надалі будуть створюватися шляхом свідомої дедукції в процесі розвитку людського мислення. В економічній теорії на основі висновків стандартної соціально-економічної теорії розробляються раціональні прогностичні моделі прийняття рішень. Так, наприклад в умовах лабораторних експериментів при проведенні різноманітних ігор з двома і більше особами, майже половина участників прагнула до кооперації та домагалася її. Ці результати сприяли виникненню конструктивістського напрямку теорії ігор, в основу якого були покладені не лише власні переваги індивіда, але і його переваги, що враховують інтереси інших осіб а також ідея «навчання», відповідно до якої з часом точність прогнозів на основі стандартної соціальноекономічної моделі може зрости за рахунок процесів адаптації шляхом використання методу проб і помилок Альтернативне і, можливо, розумне пояснення деяких випадків, коли результати спостереження суперечать теорії, полягає в тому, що люди можуть керуватися соціальними нормами довіри і реципрокності (включаючи принцип справедливості, що означає отримання кожним «заслуженого», тобто рівність можливостей, а не результатів) для досягнення кооперативних результатів, що перевершують результати егоїстичних дій на основі індивідуальної раціональності. Отже, конструктивізм припускає використання людського розуму для свідомого вироблення правил людської поведінки в рамках соціальноекономічних інститутів, які, як вважається, з урахуванням конкретних умов приносять більш бажані результати, ніж альтернативні механізми. Незважаючи на те що конструктивізм є одним з найвищих досягнень людської думки, важливо не забувати про той факт, що інститути людського суспільства і переважна частина механізмів процесу прийняття рішень базуються не лише на конструктивізмі, якщо взагалі дотримуються цього принципу. Новоутворені механізми, навіть якщо спочатку вони є конструктивістськими за своєю формою, повинні мати здатність до виживання з урахуванням альтернативних витрат і проблем, породжуваних зовнішнім середовищем, які залишаються поза увагою тих, хто розробляє теоретичні моделі.

**3. Обмеженість і недоліки конструктивістської раціональності.**

Оскільки усі теорії і роздуми про устрій соціальних систем припускають свідоме використання нашого інтелекту, необхідно постійно віддавати собі звіт в тому, що людська діяльність носить неорганізований характер і підпорядковується несвідомим і автономним нейропсихічним системам, які дозволяють людям ефективно діяти, не звертаючись до такого особливого ресурсу людського мозку, як - система уваги і міркувань. Це важлива особливість роботи мозку, що дозволяє економити його ресурси. В іншому випадку ніхто не зміг би прожити й дня під тягарем свідомого контролю і легального планування кожної незначної дії. Крім того, ніхто не може подумки уявити, не кажучи вже про те, щоб виразити в словесній формі, все те, що йому відомо і невідомо, але він може це згадати або спробувати усвідомити, щоб зробити деякі цілеспрямовані дії. Уявімо собі навантаження на мозок, якщо від людини, що здійснює покупки в супермаркеті, потрібно докладна оцінка своїх переваг для кожної комбінації десятків тисяч бакалійних товарів, доступної для його бюджету. Такі розумові процеси супроводжуються надзвичайно високими альтернативними витратами, і, якщо це недоступно свідомому мисленню, наш мозок підсвідомо розуміє, що ми повинні уникати цих витрат, які занадто високі у порівнянні з виграшем. Вирішення будь-якої незнайомої проблеми або виконання нової дії, насамперед, мабуть, приводить в дію наявну в розпорядженні мозку систему пошуку, щоб свідомо осмислити те, що вже відомо індивіду про умови прийняття рішення.

Умови приводять в дію механізм автобіографічної емпіричної пам'яті, і цим пояснюється, чому вони відіграють помітну роль при проведенні експериментів в малих групах. Мозок (включно з нейрофізіологічною системою в цілому) просто відтворює в пам'яті знайомі і освоєні вирішення завдання і виступає в ролі блискучого шахіста, в той самий час коли бейсболіст приймає м'яч, що летить зі швидкістю 95 миль на годину, і це все робиться без усвідомлених розумових зусиль. Ми зовсім не здатні управляти природними механізмами автобіографічної пам'яті, які побудовані на автономній роботі мозку. Ми не пам'ятаємо, яким чином ми придбали переважну частину наших оперативних знань.

Найбільш яскравим прикладом є природне оволодіння мовою, проте сюди можна віднестиі навчання музиці, а також всьому тому, що передбачає процес нашої соціалізації. Те, що мозок має здатність до автономного підсвідомого навчання, показали численні експерименти з людьми, що страждають амнезією, яким пропонувалося обміркувати нову проблему. Вони могли навчитися успішно їївирішувати, однак забували, яким чином їм це вдавалось робити.

**4. Поняття економічної раціональності**

Міркування щодо недоліків конструктивістської раціональності сприяли розробці іншої концепції, в рамках якої раціональний порядок розглядається як такий, що не має певної структури, і виникає в процесі культурної і біологічної еволюції під впливом звичаїв, норм, традицій і моралі. Поняття економічної раціональності зазвичай розкривають через категорію «розуму», який уможливлює здатність людей до прорахунку ситуацій через алгоритм «уявного відтворення», який уможливлює вивчення і прогнозування поведінки індивідів (на основі певного досвіду і знань). Водночас такі модулі є занадто «прості» і малопридатні в світлі опису конструктивістського підходу.

На думку В. Смітасаме через категорію «екологічної раціональності» можливо описати більшість процесів прийняття рішень, а також поглибити розуміння існуючого порядку певних форм людської культури, та шукати сенс, який втілено в правилах, нормах та інститутах нашого культурної та біологічної спадщини, що виникли завдяки взаємодії людей, але не по заздалегідь продуманому ними плану. Люди керуються правилами, будучи не в змозі чітко їх сформулювати, але ці правила можна виявити, аналізуючи їх дії.

Далекий попередник Герберга Саймона Девід Юм, який жив у XVIII ст., Замислювався про межі розумових здібностей і межі людського розуму, тим самим ставлячи під питання завищені претензії конструктивістів. Раціональність, згідно Юма, є феноменом, який розум виявляє в існуючих інститутах. Так, «правила моралі ... не є висновками (нашого) розуму». Адам Сміт висунув ідею емерджентного порядку для економіки. Істина відкривається у вигляді сенсу, втіленого в правилах і традиціях, які сформувалися нез'ясовним чином в глибоку давнину завдяки соціальній взаємодії людей. Це повна протилежність антропоцентричної точці зору, згідно якої, якщо реально існуючий соціальний механізм є функціональним, то хтось у далекому минулому створив його навмисно шляхом використання власного розуму. В експериментальній економіці традиційні уявлення шотландських філософів XVIII в. дають про себе знати, коли численні дослідження існуючих ринкових інститутів, таких як безперервний подвійний аукціон, свідчать про існування певного емерджентного інституційного порядку. Якщо перефразувати ідею Адама Сміта, можна сказати, що люди, які беруть участь в цих експериментах, сприяли досягненню результатів, які підвищують груповий добробут, що спочатку не входило в їхні плани. Цей висновок підтверджується сотнями експериментів, умови та інститути яких (закритий аукціон, ринки з одностороннім призначенням продавцями) виходили за рамки можливостей традиційного теоретико-ігрового аналізу у побудові прогностичних моделей.

Однак вони не виходили за рамки функціональних здібностей колективів, що складалися з людей, що приймають рішення на основі неповної інформації, автономні розумові алгоритми яких координували поведінку за допомогою інституційних правил - соціальних алгоритмів, і це приносило дуже хороші результати. Визнання існування невидимих процесів і вивчення механізмів їх дії має велике значення для поглиблення нашого розуміння соціальних явищ і дозволяє нам проводити дослідження, не обмежені антропоцентрическим підходом конструктивізму. Обидва види раціональності вплинули на програми проведення і пояснення результатів економічних експериментів. Так, якщо в тих чи інших умовах люди роблять вибір, що суперечить нашій формальній теорії раціональності, замість того щоб зробити висновок про ірраціональності, слід відповісти на питання, чому вони так поступають, переглянувши висунуті гіпотези з урахуванням усіх аспектів експерименту - процедур, винагород, умов, інструкцій і т.д. - відтак з'ясувавши, які ж нові концепції і програми проведення експериментів можуть допомогти нам глибше зрозуміти поведінку людей. Як учасники експериментів сприймають проблему, яку вони намагаються вирішити?

І нарешті, розуміння процесу прийняття рішень вимагає знаннь, що виходять за рамки традиційної економічної теорії, і ця проблема була знайома як Юму, так і Сміту. Це стало очевидним при проведенні досліджень взаємозв'язку стратегічної взаємодії з певними функціями нервової системи з використанням fМКI та інших технологій тривимірного зображення функціонування головного мозку. В їх рамках вивчалися нейропсихологічні кореляти намірів або «читання думок» а також інші гіпотези щодо інформації і вибору, а також ролі власного або чужого вибору в процесі взаємодії.

**5. Психологія і ринки: раціональність на рівні окремого індивіда і ринку в цілому.**

І психологи, і економісти «біхевіористського напрямку» досліджують поведінку при прийнятті рішенні, повідомляють про практично однакові результати, які протиречать теорії раціональності. Так було не завжди, але концентрація уваги на «аномаліях», розпочинаючи з 70-х років, звела нові дослідницькі ініціативи до пошуку протиріч між описами реальної поведінки і його карикатурним - зображенням в теорії мейстриму в частині його основних ідей. Заслугою психологів стала реалізація інтенсивної програми досліджень природи поведінки, що суперечить класичній моделі. Наприклад, у роботах Сідні Зігеля і Лоуренса Фуракера говорилося як про підтвердження, так і про суперечності даної моделі і розглядалися принципи її удосконалення. Аналогічним чином Канеман і Тверські у своїй теорії перспектив запропонували модифікувати функції корисності і зважених ймовірностей стандартної теорії очікуваної корисності. Однак стратегії дослідженні, зосереджені на вивченні помилок, можуть створити у вчених, не кажучи вже про широку публіку, помилкове уявлення про те, що прогнози теорії виправдовуються виключно рідко.

Потрібно мати на увазі, що експериментальна і поведінкова економіка багато в чому доповнюють одна одну. Економісти-експериментатори вивчають характеристики ринку (раціональність) з урахуванням індивідуальних оцінок, в той час як представники когнітивної психології досліджують процес вироблення оцінок (раціональність) індивідами. Якщо об'єкти торгівлі відносяться до майбутнього, то їх відповідні оцінки являють собою їх «ринкову вартість», яка визначається на основі теорії очікуваної корисності, теорії перспектив (Каннеман і Тверскі, 1979) або будь-якої іншої теорії. Так, Плотта і Джонатан Уль досліджували експериментальні ринки, на яких об'єкти якими торгують є азартні ігри, і виявили, що досягнення конкурентної рівноваги визначалося попитом і пропозицією на основі їх очікуваної цінності. Однак проміжна ланка між раціональністю на рівні окремого індивіда і ринку в цілому, а також те, яку роль у цьому відіграють інститути, були вивчені слабко. Ринки роблять свою справу незалежно від того, раціональними, ірраціональними або нераціональними є індивідуальні цінності.

**6. Спільне та відмінне в поглядах психологів та економістів щодо категорії раціональності.**

Цікаво, що відмінності в наукових підходах економістів і психологів роблять непомітним збіг фундаментальних основ їх теорій. І ті й інші покладаються на конструктивізм:

1) вони вважають, що раціональність або ірраціональність ринків випливає безпосередньо і лише з раціональності або ірраціональності агентів;

2) вони відзначають, що індивідуальна раціональність являє собою усвідомлений і заснований на розрахунках процес максимізації виграшу;

3) ті і інші неохоче допускають думку, що прості і наївні агенти можуть досягти соціально оптимального результату, не маючи уявлення ні про процес в цілому, ні про його окремих частинах, що приводяться в рух шляхом свідомих дій (в цьому немає жодного чаклунства і немає місця учаснику з нульовою інформацією);

4) в результаті психологи досліджують раціональність індивідуальних рішень переважно шляхом опитувань суб'єктів з проблем вибору, щоб з'ясувати, як вони обмірковують свої рішення. Економісти ж замість того щоб піддати сумніву дану конструктивістську точку зору, схильні її розділяти (яким чином розмірковують агенти?), але не схвалюють методів опитувальних досліджень, що практикуються в рамках когнітивної психології: ставки винагород або дорівнюють нулю, або занадто низькі, а суб'єкти занадто наївні, недосвідчені або непідготовлені, щоб дослідник зміг виявити, про що реально думають конкретні агенти». Виникає враження, що багато психологів усюди виявляють ірраціональність, а багато економістів вважають, що її там немає.

Відзначимо, що дослідження громадської думки можуть дати цікаві результати. Іноді отримані за їх допомогою висновки можна перевірити в лабораторії або при проведенні польових досліджень при більш строгих умовах з використанням мотивації вибору та винагороди, щоб підтвердити достовірність прогнозів (наприклад, асиметричне ставлення до втрат і виграшів). Іноді те що роблять люди повністю суперечить тому що вони говорять, а іноді розпитуючи їх «чому так?», це з'ясувати неможливо, тому що вони самі не знають чого хочуть і що збираються зробити. Ось приклад. Канеман і його колеги (1986) наводять численні приклади, коли респондентів попросили оцінити за чотирибальною шкалою ступінь справедливості простих дій, здійснюваних бізнесменами в умовах конкуренції. В одному з випадків після сильного снігопаду господарський магазин підняв ціни на лопати для прибирання снігу з $ 15 до $ 20, 82% респондентів розцінили цей крок як несправедливий, або надзвичайно несправедливий.

Франчіозі і його колеги замінили слово «справедливий» на «прийнятний», а «несправедливий» - на «неприйнятний», а також додали до опису даного прикладу Канемана одну фразу: «Магазин зробив це, щоб зберегти запас лопат для своїх постійних покупців, оскільки інший магазин підняв свою ціну до $ 20». Після цього лише 32% респондентів дали його діям негативну оцінку. Це говорить про те, що на результати опитування можуть вплинути емоційне забарвлення термінів і передбачувана «виправданість» дій з точки зору рушійних сил знеособленого обміну.

Список рекомендованої літератури:

1. Bolton G. E. «A Comparative Model of Bargaining: theory and Evidence» American Economic Revey, December 1991, 81 (1), P. 1096-1136.

2. Camerer C. and Ho, Tech-Hua «Experience-Weighted Attraction Learningin Normal Form Games», Econometrica, 1999, 67, P. 827-874.

3. Gazzania M. «The Mind’s Past» Berkeley: University of California Press, 1998. - 205 P.

4. Rabin Mathew «Incorporiting Fairness into Game Theory and Economics» American Economiv Revey, 1994, 83, P. 1281-1302.

5. Siegel Sidney, and Fouraker, Lawrence E Bargaining and Group Decision Making. New York: McGraw-Hill, Reprint, 1998- 320 P.

6. Smith, Vernon L. «Method in Experiment: Rhetoric and Reality», Journal of Experimental Economics, 2002, P. 89-111

**Семінар 3-4**

1. Ознайомитися з теоретичним матеріалом.
2. Скласти розгорнутий конспект лекції.
3. Підготуватися до складання тестів.