

ЭКОНОМИКО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

О.Е. КУЗИНА



Кузина Ольга Евгеньевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической социологии, преподаватель Международного института экономики и финансов ГУ ВШЭ. В 2000–2004 гг. — докторант Университета Эссекса (Великобритания). Сфера профессиональных интересов: экономическая социология; исследования финансового поведения населения в экономике, экономической психологии и экономической социологии; социальная оценка проектов.

Контакты: kuzina@serviceline.ru

Резюме

Представлен общий сопоставительный анализ экономического и психологического подходов, а также возможности и ограничения их применения к исследованию финансового поведения населения с точки зрения экономической психологии; описаны ее основные достижения в этой области. Анализируются различные исследовательские программы данного направления (психологическая экономика сбережений Дж. Катоны, бихевиористская модель сбережений, социальная психология денег), и предложена их классификация.

Основная задача данной статьи — обозначить границы экономического подхода к исследованию финансового поведения населения с точки зрения экономической психологии, а также рассмотреть ее основные достижения в этой области.

Термин «экономическая психология» используется для обозначения совокупности различных направлений науки на стыке экономики и психологии, занимающихся исследованием финансового поведения населения.

Сначала нами будут рассмотрены отличительные особенности экономико-психологического метода исследования финансового поведения насе-

ления, затем — различные исследовательские программы этого направления: психологическая экономика сбережений Катоны, бихевиористская модель сбережений, социальная психология денег. В заключение дается характеристика основных направлений развития современных исследовательских программ в области экономической психологии и предлагается их классификация.

О соотношении экономического и психологического подходов

Казалось бы, экономисты и психологи не должны иметь больших разногласий по поводу предпосылок,

лежащих в основе экономических моделей, поскольку при формулировке своих гипотез экономисты часто ссылаются на существующие и проверенные опытом психологические закономерности. Так, склонность человека увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растет доход, была названа Дж.М. Кейнсом основным психологическим законом, «в существовании которого мы можем быть вполне уверены не только из априорных соображений, исходя из нашего знания человеческой природы, но и на основании детального изучения прошлого опыта» (Кейнс, 1999, с. 96). Однако к ссылкам на психологические факторы экономисты прибегают и тогда, когда требуется объяснить отклонение экономического поведения от того, которое предсказывается в экономических моделях. В этом случае психологические переменные оказываются ответственны за иррациональную составляющую поведения индивида в экономической сфере. И, наконец, в неоклассической парадигме экономическая наука в идеале должна быть полностью очищена от психологизма любого толка. С точки зрения неоклассиков, понимание того, почему люди ведут себя так или иначе, должно быть получено путем анализа наблюдаемого поведения экономических агентов, а не их мотиваций (Samuelson, 1938).

Нобелевский лауреат А. Сен одним из первых обратил внимание на то, что в экономической теории в целом нет единогласия относительно роли психологических факторов; это противоречивое отношение к психологии со стороны экономистов впоследствии даже было названо «парадоксом Сена» (Lewin, 1996).

Положение усугубляется тем, что с точки зрения профессиональных психологов все упомянутые способы рассуждения относительно роли психологических факторов не выдерживают критики. Так, «основной психологический закон» Дж.М. Кейнса, несмотря на рассуждения о детальном изучении прошлого опыта, является, по мнению психологов, не более чем априорным предположением о типичном поведении индивида в ответ на увеличение дохода, нежели выводом, имевшим отношение к психологической науке того времени. Также неприемлемой оказалась идея о том, что психологические переменные являются факторами беспорядка и могут быть вовсе исключены из анализа, поскольку это противоречило интуитивным представлениям о важности и устойчивости влияния психологических факторов на экономическое поведение индивида и убеждению в перспективности научно-психологического подхода. Таким образом, согласия не оказалось не только между экономистами и психологами, но и среди самих экономистов и, как это будет показано ниже, также и среди психологов.

Причиной противостояния, сложившегося между экономическим и психологическим подходами к исследованию экономического поведения людей, несмотря на изначальную близость интересов обеих наук, стало разнонаправленное развитие экономики и психологии на рубеже XIX–XX вв. В то время как экономисты углубились в исследование действий индивида в повседневной жизни на основе абстракций здравого смысла, психологи стали изучать философские проблемы ощущений и восприятия

экспериментальными методами. Из-за различий исследовательских программ долгое время психологи были плохо знакомы с экономической теорией как таковой; тем не менее предпосылки модели экономического человека всегда вызывали бурный протест со стороны психологов из-за своей излишней односторонности. На рубеже веков экономическая теория была атакована сразу несколькими психологическими школами. Описание дебатов по данному вопросу можно найти в уже упоминавшейся статье С.Б. Левина (Lewin, 1996), который ссылается на такие известные в психологии имена, как У. Джеймс (James, 1890) и У. Макдугалл (McDougall, 1908).

Психологи полагали, что выводы науки об экономическом поведении людей не могут быть правильными, если ее модели строятся на столь упрощенном понимании человека. С их точки зрения, рациональное поведение индивида, нацеленное на минимизацию страданий и максимизацию удовольствий, следует считать лишь одним из возможных типов поведения. Во-первых, нерациональные действия слишком широко распространены, чтобы считать их девиантными случаями. Психологи возражали не столько против гедонизма как такового, существование которого они не подвергали сомнению, сколько против того, чтобы использовать его в качестве единственного основополагающего принципа при моделировании поведения людей. Во-вторых, воспитанные на традиции понимающей психологии и различении поведения физических тел и человека, психологи считали ошибкой отход неоклассиков от исследования многообразия

мотивов экономических действий человека и концентрацию внимания исключительно на их результатах. Поэтому изменение экономических предпосылок в соответствии с представлениями о закономерностях, выявленных в психологической науке, с точки зрения психологов могло бы значительно улучшить объяснительную и предсказательную силу экономических моделей.

Экономическая психология против «психологических законов»

Появление термина «экономическая психология» связано с именем Г. Тарда. Впервые в статье 1881 г., а затем в двухтомной работе «La Psychologie Economique», вышедшей в 1902 г., он предложил проект создания «экономической психологии», которая, по его мнению, должна была стать новой экономической наукой, опирающейся в своих предпосылках на научные достижения современной психологии. В своей работе он критиковал А. Смита и других экономистов за то, что человек не рассматривается ими как социальное существо. Не индивидуализм, а взаимодействие людей, по его мнению, должно было стать основой науки об экономическом поведении. Он предположил, что если построить аппарат моделирования на основе действительно научных психологических предпосылок, то плоды его применения могут превзойти результаты экономистов. Экономическая психология для Г. Тарда представлялась не специальной областью знаний, существующей наряду с экономикой; напротив, она должна была заменить экономическую науку, введя иные,

отличные от экономических абстракций предпосылки анализа.

Работа Г. Тарда не совершила переворота в понимании основ экономического поведения людей, экономисты ее просто не заметили. Более того, с точки зрения неоклассиков, подобная критика вообще не может быть признана состоятельной. Конечно, приходится признать, что склонность людей увеличивать свое потребление с ростом дохода (Дж. Кейнс) или стремление поддерживать постоянной предельную полезность потребления (М. Фридмен) не могут претендовать на статус психологических закономерностей¹, ибо являются не столько верифицируемыми результатами психологических исследований, сколько априорными утверждениями, выводимыми из универсальной экономической модели максимизирующего, рационального, информированного атомизированного индивида. Однако, по мнению экономистов, это не снижает ценности экономического моделирования и предсказательной силы моделей. По их мнению, предпосылка о рациональном поведении людей в экономической сфере согласуется с обычным житейским здравым смыслом, присущим людям всегда и везде. Это, с одной стороны, снимает необходимость в ее строгом психологическом обосновании, а с другой — отводит обвинение в необоснованности априорных предпосылок модели. Именно для подчеркивания внеисторической природы отмеченных склонностей людей они были названы «психологическими законами».

Используемые экономистами «психологические законы» в начале XX в. звучали даже более убедительно, поскольку научная психология в то время считалась субъективной наукой, а экономика претендовала на статус позитивной теории. Опирающиеся на здравый смысл априорные предположения экономических теорий с большой вероятностью разделялись основной массой людей и поэтому считались наилучшими основаниями для создания работающей экономической модели, которая бы была адекватна имеющимся эмпирическим фактам. На эту скорее статистическую, нежели психологическую природу экономических предпосылок, лежащих в основе гипотезы абсолютного дохода, указывает Дж. Шумпетер в своей «Истории экономического анализа», говоря о том, что «основной психологический закон» Дж. Кейнса на деле был не чем иным, как просто статистически наблюдаемым явлением (Schumpeter, 1954). Статистика является наилучшим основанием экономического моделирования, поскольку приближает экономику к естественным наукам, где выводы делаются на основании наблюдений за поведением объекта исследования, а не изучения его мотивации.

К тому же если более продвинутые предпосылки не улучшают предсказаний, то нет никакого смысла в критике и обсуждении этого вопроса (Фридмен, 1994), прогностическая сила модели и есть наилучшее из обоснований ее применимости. При всем обилии психологических школ

¹ Несмотря на то, что в формулировке модели абсолютного дохода ссылка на психологические закономерности присутствует и Дж. Кейнс даже назвал свою модель «основным психологическим законом».

и имен в то время психологами так и не были найдены устойчивые психологические закономерности, сопоставимые по простоте и эффективности с предпосылками, принятыми в экономической теории. Поэтому критика односторонности экономических моделей и желание преодолеть эту односторонность чаще всего оказывались безрезультатными.

Намного более продуктивными оказались попытки психологов опровергнуть трактовку психологических переменных как факторов беспорядка в экономических моделях и дополнить экономический анализ исследованием влияния психологических переменных на поведение людей. Здесь следует отметить психологическую экономику, основы которой были разработаны Дж. Катона, и бихевиористскую экономику, сложившуюся под влиянием работ Д. Канемана и А. Тверски. Что же было сделано психологами в исследовании финансового поведения людей? Какие важные концептуальные и эмпирические выводы позволяют говорить об их существенном вкладе в понимание данного вопроса?

В обзоре достижений и задач, стоящих перед экономической психологией сбережений, который был сделан в 1970 г. Ф. Оландер и К. Сайпел (Warneryd, 1999), авторы отмечали, что в основной массе исследования в области экономической психологии были эмпирическими по своему содержанию и что в области теории было сделано немного. Выпадающими из данного контекста были работы Дж. Катона, который создал теоретическую модель.

Взаимосвязь экономики и психологии в исследованиях сберегательного поведения Дж. Катона

В начале 1940-х гг. Дж. Катона в сотрудничестве с командой экономистов и социологов Мичиганского университета (США) начал использовать психологические теории и методы при изучении экономических проблем (Warneryd, 1982). Дж. Катона, в отличие от Г. Тарда, не ставил своей целью заменить экономическую теорию экономической психологией, веря во взаимодополняемость обеих наук. Он полагал, что экономика без психологии не будет успешной в объяснении важных экономических явлений, в то время как психология без экономики лишена шансов на объяснение некоторых из наиболее общих, широко распространенных видов человеческого поведения (Katona, 1951).

Дж. Катона полагал, что связь между психологией людей и экономикой появляется благодаря тому, что в экономике, особенно современной, воздействия «объективных» экономических условий на поведение людей неизбежно опосредствуются их субъективными воззрениями на экономику. Никто не может предугадать направление экономических процессов — ожидает нас подъем или депрессия? В то же время люди вынуждены постоянно принимать конкретные решения по поводу своего потребления и своих сбережений. На что они ориентируются? Дж. Катона исходил из того, что в условиях неопределенности экономические ожидания и общественное мнение значимо влияют на экономику в целом. Так, психологические факторы могут повернуть течение

бизнес-цикла, если большая группа людей одновременно изменит свое поведение, решив потратить или, наоборот, сберечь средства, тем самым влияя на макроэкономические процессы, например, на динамику инвестиций.

Следуя традиции психологических исследований, Дж. Катона твердо опирался на эмпирические данные. На основе опросов потребителей Дж. Катона показал, что реакция покупателей на экономические стимулы может быть объяснена и предсказана на основе психологических измерений в комбинации с макроэкономическими статистическими данными. Он предложил модель сберегательного поведения, достаточно простую по своим предпосылкам, которая затем легла в основу влиятельной теории и привлекла значительное количество последователей. В проектах эмпирического исследования психологических аспектов сберегательного поведения Дж. Катона исходил из того, что сбережения зависят не только от возможности отложить часть дохода на будущее, измеряемой экономическими переменными, но и от желания это сделать.

Психологические переменные до работ Дж. Катона считались неизмеряемыми. Дж. Катона полагал, что если у исследователей появится возможность измерять и предсказывать изменения психологических переменных, то они перестанут быть факторами беспорядка в экономических моделях. Для этого в современной экономике, по его мнению, как раз произошли благоприятные изменения. Во-первых, возросла роль ожиданий — промежуточного звена между экономическим стимулом и потребительским поведением. Теперь они

меняются единообразно под воздействием средств массовой информации, а не взаимно компенсируются, как полагал Дж. Кейнс в 1930-е гг., поэтому пренебрегать ими стало невозможно. Во-вторых, массовое производство и новые схемы реализации предметов длительного пользования лишили дилемму «потребить или сберечь» ее альтернативного характера. Теперь выбор стал намного богаче и гибче: в современном мире существует огромное количество финансовых инструментов как для хранения сбережений, так и для покупок в кредит. Поэтому традиционная для экономической теории модель, когда сбережения увеличиваются в благоприятные времена и сокращаются во время спада, перестала в полной мере отвечать действительности. Так, чаще покупая в кредит во время экономических подъемов и реже во время спада, домохозяйства в процессе развития потребительского кредита усложнили свое финансовое и потребительское поведение, которое стало чаще отклоняться от традиционной экономической модели.

Три вида сбережений по Дж. Катоне и моделирование сберегательного поведения с использованием психологических переменных

Эмпирическая направленность проявилась в разработанном Дж. Катонной понятии сбережений. Дж. Катона обратил внимание на то, что в отличие от экономистов люди по-другому понимают и подсчитывают сбережения, а также иначе принимают сберегательные решения. Так, например, выплаты по потребительским

кредитам и долгам, которые входят в состав, сбережений в экономических моделях скорее рассматриваются респондентами как потребление. И что особенно важно, такие выплаты являются не результатом решений текущего периода, а скорее рутинной практикой, по поводу которой решение было принято раньше и изменению в зависимости от динамики текущего дохода не подлежит. При покупках в кредит домохозяйства, по существу, делают выбор между решениями купить или не покупать, а экономист обращает внимание на формальную сторону и считает это решением о заимствовании денег в долг. Оплата страховки большинством людей рассматривается как часть потребительских расходов, как плата за услугу по защите от неприятностей, и лишь немногие, подобно экономистам, видят в ней форму сбережений. Даже выплаты по ипотеке часто ассоциируются с арендной платой за жилье, хотя в данном случае очевиден прирост активов в материальной форме. Тем не менее такие выплаты мысленно ставятся в один ряд с арендной платой, а не со сбережениями (Katona, 1975). Наконец, благодаря развитию множества доступных для населения видов потребительского кредита в современной экономике потребительские и сберегательные действия потеряли былую альтернативность. В условиях растущего многообразия схем мобилизации финансовых ресурсов домохозяйств стало возможным одновременное увеличение потребления и сбережений, понимаемых в том смысле, который люди вкладывают в понятие последних.

Исходя из этих эмпирических наблюдений, Дж. Катона сделал вывод

о том, что сбережения, которые для экономистов выглядят как сумма денег, не потраченная на потребление, на самом деле неоднородны. Они состоят из трех различных видов сбережений:

- контрактные сбережения (contractual savings);
- дискреционные сбережения (discretionary savings);
- остаточные сбережения (residual savings).

Контрактными сбережениями называются сбережения, которые индивид или домохозяйство вынуждены делать в соответствии с ранее заключенным соглашением, причем решение о таком соглашении люди могут принимать как самостоятельно, так и по принуждению, например, со стороны государства. Если было принято решение о покупке в кредит, то независимо от последующих обстоятельств и состояния семейного бюджета домохозяйство вынуждено делать соответствующие выплаты для его погашения. Покупка полиса страхования жизни или пенсионного страхования означает заключение контракта о регулярных сбережениях на длительные сроки.

Дискреционные сбережения, в отличие от контрактных, не являются «вынужденными», решение о них принимается добровольно и сознательно в рамках текущего периода. Это понятие охватывает те виды сбережений, которые считают сбережениями сами люди: вклады в банки, финансовые компании, акции, облигации, т. е. в любые ликвидные активы, в том числе в недвижимость. В этом случае сбережения являются не просто остатком от текущего дохода, не потраченным на потребление, а целенаправленным

воздержанием от текущего потребления. Следовательно, и понимание ликвидности также может не вполне совпасть с принятым в экономической теории. Если сбережения делаются сознательно, с определенной целью, то их использование на другие нужды мысленно исключается, люди часто предпочитают такие формы, которые удерживают их от возможности легко потратить эти средства на другие цели.

Не все, что помещено на банковский счет, люди считают сбережениями. Часто это лишь временное пристанище для *остаточных сбережений*, т. е. денег, которые остались неистраченными в рамках текущего периода, и пока еще не принято решение, что с ними делать. Однако не следует считать эти сбережения признаком избыточности дохода: часто такие сбережения являются следствием строгого контроля над расходами.

Смысл выделения трех видов сбережений заключался в том, чтобы найти причины отклонений реального сберегательного поведения от прогнозируемого в экономических моделях. Классификация строилась на предположении о том, что контрактные и остаточные сбережения не столь эластичны по доходу, как это предписывается экономической теорией. Домохозяйство ограничено в своих действиях заключенными ранее контрактами, поэтому колебания дохода в меньшей степени оказывают влияние на их динамику. Остаточные же сбережения в большей мере, чем дискреционные и контрактные, подвержены воздействию динамики оптимизма/пессимизма относительно личных финансов или экономики в целом: в плохие времена остаточные

сбережения увеличиваются, в хорошие — сокращаются, что прямо противоположно экономическим воззрениям относительно динамики совокупных сбережений населения в фазах экономического цикла.

Дискреционные сбережения также устойчиво отклоняются от прогнозов экономических моделей перманентного дохода и жизненного цикла из-за влияния ожиданий на поведение домохозяйства. Так, предсказания экономических моделей о влиянии увеличения дохода на сбережения оправдываются только тогда, когда увеличение дохода рассматривается домохозяйством как временное, и только в этом случае оно с большей вероятностью наращивает свои сбережения. Однако если увеличение дохода сопровождается ожиданиями его дальнейшего роста, то более вероятным становится увеличение потребления и сокращение сбережений. То же самое оказывается верным и для обратной ситуации: если снижение дохода рассматривается как временное, потребление действительно выравнивается за счет уменьшения сбережений, вплоть до расходования их части, однако если ухудшение сопровождается ожиданиями дальнейшего падения дохода, то тогда скорее всего начинает сокращаться потребление. Таким образом, были сделаны предположения о влиянии ожиданий на отклонение реального сберегательного поведения от ориентации домохозяйств на выравнивание потребления в том виде, в каком оно моделируется экономистами.

Отклонения в динамике сбережений от предсказаний экономических моделей были заметны в периоды спада в 1970-е гг. в США, когда на

фоне снижения доходов произошел заметный рост нормы сбережений населения, противоречивший как теории, так и опыту Великой депрессии. С психологической точки зрения, по мнению Дж. Катоны, это было вполне оправданно, поскольку депрессия может способствовать росту сбережений «на черный день», во всяком случае, у тех групп населения, чьи доходы снижаются незначительно.

Роль ожиданий была продемонстрирована также при сравнении сберегательного поведения различных групп населения, получающих приблизительно одинаковый доход. Так, сравнив предпринимателей и наемных работников с одинаковыми доходами, Дж. Катона обнаружил, что норма сбережений у предпринимателей выше, поскольку они заинтересованы в том, чтобы иметь доступ к финансовым ресурсам и осуществлять финансирование предприятия по мере возможностей за счет собственных средств или недорогих кредитных ресурсов.

Индекс потребительских настроений

Для повышения престижа (влияния) психологической экономики, преимущества которой устойчиво ассоциировались с микроуровнем, было важно найти способ учета психологических факторов на макроуровне. Взаимосвязь макро- и микротеорий проблематична, в том числе и в экономической теории: то, что может быть верным на микроуровне, не обя-

зательно оказывается справедливым при макрообобщениях. А поскольку психология изначально была ориентирована на исследования индивидуального поведения, применимость экономико-психологических моделей на макроуровне была особенно сомнительна. Однако исследования Дж. Катоны не ограничились проблемами микропорядка, найдя себе применение при решении макроэкономических проблем в области формирования финансовых ожиданий, сбережений, налогообложения, безработицы и инфляции.

Примером успешно работающей экономико-психологической модели макроуровня является индекс потребительских настроений (Index of Consumer Sentiment, ICS), который был разработан в 1950-е гг. группой исследователей Мичиганского университета под руководством Дж. Катоны. Этот индекс до сих пор с минимальными изменениями рассчитывается во многих странах (в Европе его называют индексом потребительских ожиданий)². Первоначально он измерялся три раза в год, а начиная с 1960-х гг. опросы стали проводиться ежеквартально. С 1955 г. результаты замеров регулярно публикуются наряду с основными макроэкономическими статистическими показателями.

Индекс является макроэкономическим индикатором, который на протяжении многих лет демонстрировал хорошие предсказательные способности на краткосрочную перспективу. Его наибольшая ценность заключена не столько в расчетах того, какой

²В России индекс потребительских настроений рассчитывается ВЦИОМом с 1993 г. В 1993 г. замеры делались ежемесячно. В 1994–1995 гг. часть вопросов не задавалась из-за проблем с финансированием. С мая 1996 г. измерение индекса было возобновлено на регулярной основе.

процент людей настроен пессимистично или оптимистично, сколько в выявлении тенденций роста или падения оптимизма. Поэтому особенно важной становится стабильная периодичность его замеров. Включение данного индекса в качестве предсказателя общего уровня сбережений в макроэкономических эконометрических исследованиях часто приводило к значимым результатам. Кроме нормы сбережений, с шестимесячным лагом он предсказывает изменения в процентной ставке, с трехмесячным — в индексе потребительских цен, с девятимесячным — в уровне безработицы. Заметим, что эти результаты были получены на основе эмпирических сравнений, и некоторые из них с трудом поддаются теоретическому обоснованию.

Много попыток было сделано для того, чтобы понять, от чего зависит сам индекс. В Нидерландах Г. Ван Велдховен и К. Кедер (Van Veldhoven, Keder, 1988) обнаружили высокую корреляцию данного индекса с экономическими новостями в газетах, особенно это касалось негативных известий. Росту оптимизма способствовали положительные новости или отсутствие каких-либо новостей.

Теория перспектив Д. Канемана и А. Тверски

Бихевиористская экономика сложилась как научное направление вокруг идеи об ограниченной рациональности экономических агентов. Критикуя неоклассическую модель экономического поведения индивидов, ее исследовательская программа, подобно экономической психологии, стремилась к обнаружению устойчи-

вых отклонений реального поведения экономических агентов (индивидов, фирм или домохозяйств) от действий, предсказываемых неоклассическими стандартными моделями, и объяснению их поведенческими (психологическими) факторами. Сравнивая экономико-психологическую и бихевиористскую исследовательские программы, легко увидеть сходство подходов, хотя и не самих концепций как таковых. В психологической экономике Дж. Катоны психологические переменные добавляются к существующим экономическим моделям с целью улучшения предсказательной силы этих моделей, в бихевиористской экономике трансформируются сами модели. Дистанцирование между ними в настоящее время в основном обусловлено географической дислокацией исследователей: несмотря на то что обе дисциплины появились на североамериканском континенте, современная экономическая психология все же в большей мере является достижением европейской мысли, тогда как бихевиористская экономика развивается в основном в США.

Основы последней были разработаны такими известными психологами, как А. Тверски и Д. Канеман (Kahneman, Tversky, 1979; Tversky, Kahneman, 1974), работы которых имеют один из наиболее высоких индексов цитирования в публикациях ведущих экономических журналов (Laibson, Zeckhauser, 1998). В результате своих экспериментальных исследований А. Тверски и Д. Канеман пришли к выводу о том, что нерациональное поведение, считающееся экономистами девиантным и случайным, на самом деле намного более распространено, особенно когда речь заходит о

принятии решений в условиях неопределенности. Более того, люди ошибаются неслучайным образом, и с помощью психологических методов нерациональное поведение может быть идентифицировано и предсказано.

Люди часто полагаются на эвристические выводы, которые могут совпадать с формально-логическими, но при некоторых обстоятельствах приводят к ошибочным суждениям. В статье «Суждения в условиях неопределенности: эвристики и предубеждения» 1974 г. авторы показали, что, когда люди сталкиваются с неопределенностью, они используют несколько эвристических принципов, упрощающих задачу оценивания вероятности наступления события. И хотя данные принципы в целом справедливы, в некоторых случаях они приводят к серьезным систематическим ошибкам. Это касается эвристик репрезентативности, доступности и закрепления.

Использование «эвристики репрезентативности» (representativeness) приводит к тому, что выводам, полученным на основе аналогии, приписываются свойства вероятностных оценок. «Эвристика доступности» (availability) выводит вероятность наступления события из приходящей на ум совокупности похожих событий. «Эвристика закрепления» (adjustment and anchoring) проявляется в том, что на решение человека влияет случайная и несодержательная догадка, которая первой приходит на ум при постановке задачи.

В следующей своей знаменитой статье «Теория перспективы: исследование принятия решений в условиях риска» (Kahneman, Tversky, 1979) авторы развили свои идеи, анализируя

потребительский выбор с учетом всех выявленных ранее особенностей принятия решений в условиях риска, и обнаружили множество отклонений от предпосылок теории рациональных ожиданий. Так, например, людям свойственно недооценивать шансы наступления очень вероятного события, если есть хотя бы один шанс из ста против. Так, респонденты в ходе эксперимента отказывались от более выгодного предложения даже при минимальной вероятности получения нулевого результата, соглашаясь на менее выгодное, но достоверное предложение. Другое подтверждение непоследовательности выбора в условиях неопределенности было получено, когда испытуемым было предложено сделать выбор сначала между двумя очень вероятными событиями, где более вероятный вариант был менее выгодным, а затем между двумя маловероятными событиями, с соблюдением того же принципа. Оказалось, что в первом случае люди предпочитали менее выгодный, но более вероятный вариант, тогда как во втором, наоборот, более выгодный, но менее вероятный. Это отклонение от предпосылок теории рационального выбора было названо «эффектом достоверности» (certainty effect). Выбор в условиях риска подвержен и другим аномалиям. Оказалось, что предпочтения людей не постоянны, а меняются в результате изменения всего лишь формулировки условия выбора. Это отклонение было названо «зеркальным эффектом» (reflection effect), поскольку в зависимости от формулировки условий выбора респонденты зеркально изменяли свое отношение к риску, предпочитая рисковать в формулировке выигрыша и избегать

риска в редакции потерь. Для того чтобы упростить выбор между альтернативами, люди часто абстрагируются от их общих компонент, концентрируя внимание на различиях. Подобный «эффект изоляции» часто приводит к непоследовательности в их предпочтениях.

Все эти устойчивые отклонения от идеальной модели рационального выбора привели Д. Канемана и А. Тверски к выводу о том, что теория перспектив (prospect theory), вбирающая в себя индуктивно найденные в ходе психологических экспериментов закономерности принятия решений людьми, намного лучше подходит для моделирования экономического поведения индивидов по сравнению с теорией рациональных ожиданий. Основная мысль, которую проводят исследователи, состоит в том, что при принятии решений человек руководствуется не абстрактными принципами максимизации удовольствий и минимизации потерь, а сначала кодирует возможные последствия его действий как пользу или вред в зависимости от выбранного ориентира, оперируя относительными, а не абсолютными величинами. Так, например, если удовольствие индивида, получаемое от приобретений, обычно оказывается гораздо слабее, нежели его расстройство в случае потерь, его поведение будет отклоняться от того, которое предсказывается теорией рациональных ожиданий, причем в этом случае оно не будет связано со стремлением избежать риска.

Примером может служить практика нью-йоркских таксистов (Sammer et al, 1997), которые ставят себе в качестве ежедневной задачи выполнение некоторой нормы выработки. Эта

норма постоянна и не зависит от ситуации на дорогах, поэтому в хорошие дни таксистам требуется меньше времени на ее выполнение, и они заканчивают рабочий день несколько раньше, а в плохие дни работают дольше обычного, что в конечном счете снижает их среднечасовой заработок, поскольку более рациональным было бы работать дольше в более удачные дни и меньше — в менее удачные. С точки зрения теории перспектив такое нерациональное поведение становится более понятным.

Социальная психология денег

Программы экономической психологии и бихевиористской экономики, сформированные в 1950–1970 гг., получили свое дальнейшее развитие в приложении к вопросам финансового поведения индивидов. Современные исследования в этих направлениях следуют традиции выстраивания теоретических схем на основе наблюдений и нацелены на поиск эмпирически наблюдаемых закономерностей. Какие новые концептуальные выводы были сделаны в ходе подобных исследований в течение последних десятилетий?

Обзор современных исследовательских программ в области экономической психологии, включающих как эмпирические результаты, так и концептуальные схемы, можно найти в монографиях А. Фернхэма и М. Арджайла «Психология денег» (Furnham, Argyle, 1998) и К. Уорнерида «Психология сбережений» (Warneryd, 1999). Не ставя перед собой цели объять необъятное, остановимся на наиболее важных и интересных исследованиях в этой области.

К. Уорнерид указывает четыре основных метода в современных эмпирических исследованиях сберегательного поведения, используемых в экономической психологии (Warneryd, 1999):

- изучение привычек, мнений и мотивов сбережений опросными методами;
- типологический анализ групп сберегателей на основе данных опросов населения;
- контролируемые лабораторные эксперименты;
- качественные исследования процесса сбережения.

Впрочем, данная классификация помогает понять скорее техническую сторону дела — методы сбора данных. В книге А. Фернхэма и М. Арджайла «Психология денег» больше внимания уделяется вопросам выявления последних тенденций в теоретическом осмыслении вопросов, связанных с финансовым поведением населения, в рамках социальной психологии. Авторы подчеркивают символическую природу современных денег и существование различий в обращении людей с деньгами в зависимости от их символической ценности, не сводимой к стоимостным расчетам. Поскольку символы конструируются во взаимодействии людей и изменяются во времени, реальное поведение часто отклоняется от тех абстрактных схем, которые выводятся из предпосылок об оптимизирующем поведении индивидов. В психологии не раз обращали внимание на распространенность нерациональных с экономической точки зрения действий обычных людей со своими деньгами. Однако вопрос состоит в том, как следует изучать это отклоняющееся поведение?

В противопоставлении рациональному действию нерациональное экономическое действие обычно характеризуется как импульсивное, эксцентричное, непредсказуемое. В такой постановке экономическая психология выглядит как наука, занимающаяся анализом того, что, с точки зрения экономистов, рассматривается как неважное, вторичное, девиантное.

Выполнение неоплачиваемой работы, благотворительность или участие в финансовых пирамидах могут быть представлены как «нерациональные» действия в том случае, если рациональность понимается достаточно узко — только как максимизирующее поведение. Однако сегодня подобное противопоставление выглядит излишне упрощенным. А. Фернхэм и М. Арджайл полагают, что исследования реального процесса принятия решений показывает неадекватность разделения на узко понимаемое рациональное и нерациональное поведение. При подобной постановке вопроса можно легко потерять содержание и смысл изучаемых явлений. Если оптимизирующее поведение является лишь описанием должного, а не тем, как люди себя ведут в реальной жизни, то моделирование рационального поведения скорее продуцирует артефакты, нежели приводит к пониманию реального поведения.

Рациональны ли решения и поведение людей по поводу денег, если их реальные поступки часто обуславливаются привычками, мнениями, социокультурными нормами и групповой принадлежностью индивидов? Следуя логике поведения, принятой в группе, к которой он принадлежит, индивид может значительно отклоняться от оптимизационной

модели, но это не означает, что его поведение нерационально или девиантно. Задача выявления и понимания того, как люди действительно ведут себя в повседневной жизни, концептуально меняет постановку вопроса. Речь в этом случае идет не об определении факторов, которые отклоняют реальное поведение от оптимизирующего поведения, полагаемого в модели как типичное, а о выведении самой типологии из эмпирических данных индуктивным путем.

Э. Сонуга-Барк и П. Уэбли (Sonuga-Barke, Webley, 1993) указали на существование двух более или менее равноправных классов типологизаций в экономической психологии. Подходы различаются тем, какая роль отводится исследователями экономическим функциям сбережений. В одном классе типологизации приоритет обычно отдается экономическим мотивам, используемым при моделировании функций сбережений: для потребления в будущем периоде, для получения дохода в виде процентов и т. п. В другом речь идет о том, чтобы построить типологии, основанные на идее сбережений как социально одобряемой цели или результате мотивации, заложенной в детстве.

Классификация современных исследовательских программ изучения финансового поведения в экономической психологии

С нашей точки зрения, современные исследования в области экономической психологии финансового поведения населения в основном развиваются по трем основным направлениям:

(1) анализ отдельных предпосылок, принятых в экономической теории, и проверка их валидности;

(2) моделирование сберегательного поведения с учетом психологических факторов, ответственных за отклонение реального поведения от предпосылок экономических моделей;

(3) построение типологий, включающих как экономические, так и психологические переменные, эмпирическим индуктивным путем.

Рассмотрим указанные направления более подробно.

Психологические исследования обоснованности предпосылок экономических моделей финансового поведения

Анализ адекватности предпосылок экономической теории — традиция, берущая свое начало с момента возникновения экономической психологии. В самом начале данной главы нами было высказано суждение о том, что попытка на рубеже XIX–XX вв. создать экономическую психологию на базе критики и отрицания основ экономического моделирования не увенчалась успехом. Однако психологические эксперименты и исследования в этом направлении продолжают.

Основной целью исследования Р. Валунда и Й. Гуннарссона «Мысленное дисконтирование и финансовые стратегии» (Wahlund, Gunnarsson, 1996) является изучение того, как формируются временные предпочтения людей. Известно, что понятие о дисконтировании используется экономистами для анализа выбора индивида между потреблением в текущем и будущих периодах. Экономисты обычно строят свои гипотезы исходя

из того, что функция дисконтирования является показательной функцией, а субъективная ставка дисконтирования, которую использует индивид, является предельной нормой замещения между текущим и будущим потреблением и в среднем соответствует рыночной ставке процента. Однако эксперименты, поставленные психологами, свидетельствуют о том, что субъективные ставки дисконтирования сильно варьируют, а представления людей об их уровне часто не соответствуют рыночным показателям, причем не находит подтверждения гипотеза об экспоненциальном характере зависимости размера ставки и временной продолжительности откладывания потребления.

В экономической психологии временные предпочтения обычно измеряются экспериментально с помощью вопросов о гипотетическом выборе, перед которым ставится респондент, — например, ему неожиданно достается выигрыш в лотерею, по величине равный его/ее среднему месячному доходу. Респонденту предлагается выбор между немедленным потреблением и откладыванием этого потребления на определенные сроки — от месяца до нескольких лет. Респондента также спрашивают о том, какую плату он считает для себя приемлемой для того, чтобы отложить потребление данной суммы.

Устойчивая закономерность, которая подтверждалась множеством подобных экспериментов (см. также: Lea, Targu, Webley, 1987), заключается в том, что индивиды в среднем указывают суммы, намного превышающие текущую рыночную ставку процента, а также предпочитают более высокое вознаграждение при откла-

дывании потребления на короткие сроки в сравнении с более отдаленным будущим. Причиной подобных расхождений психологи обычно считают то, что люди склонны больше думать и беспокоиться о завтрашнем дне, нежели строить долгосрочные планы. Поскольку ближайшее будущее кажется более важным и определенным, это отражается в более высоких субъективных ставках дисконтирования в целом. Р. Валунд и И. Гуннарссон обнаружили значимую корреляцию между субъективным дисконтированием и типом финансовой стратегии домохозяйства, выразившейся в структуре портфеля активов и пассивов семьи. Это позволило им подтвердить существующую в экономической психологии идею о зависимости (по крайней мере, частичной) сберегательного поведения от типа принятия решений и когнитивных способностей индивидов, а также их предшествующего финансового опыта.

Весьма интересны психологические исследования того, что люди понимают под сбережениями. В работе П. Ланта «Дискурсы сбережений» (Lunt, 1996) делается вывод о том, что временные горизонты планирования к концу XX столетия расширились, человек больше, чем раньше, думает о будущем, неопределенность которого увеличилась по сравнению с 1960–1970 гг. Стратегии домохозяйств и индивидов нацелены на то, чтобы справиться с демографическими, социальными и институциональными изменениями в будущем. Поэтому несмотря на то, что человек способен вести себя дальновидно, переменные, касающиеся ожиданий и планов, могут быть измерены лишь в форме суждений, а не количественных характеристик,

которые могут служить регрессорами в функции сбережения.

В исследовании А. Линдквиста (Lindqvist, 1981) было предложено положить в основу анализа иерархию сберегательных предпочтений, аналогичную пирамиде А. Маслоу. Базисной потребностью в этом случае является управление запасами наличных денег для поддержания процесса текущего потребления, когда сбережения являются не более чем оборотной кассой. Вторая ступень представляет собой необходимость создания более долговременного запаса денежных средств на случай непредвиденных обстоятельств. На следующем уровне потребностей индивид озабочен созданием финансового резерва для оплаты крупных расходов, например, связанных с покупкой дома. И завершает пирамиду мотив управления портфелем накопленных активов. Впрочем, эмпирическое тестирование данной модели не оправдало надежд — иерархичность сберегательных предпочтений на данных одномоментного опроса выявлена не была.

Бихевиористская модель жизненного цикла

Следующим логическим шагом в психологической ревизии экономической теории стала попытка совместить экономические и психологические переменные в одной модели, предпринятая в бихевиористской версии гипотезы жизненного цикла американскими экономистами Г. Шеффрином и Р. Талером (Sheffrin, Thaler, 1978; 1988). Они предложили рассматривать

самоконтроль [self-control] в качестве важнейшей переменной, объясняющей отклонения реального поведения домохозяйств по размещению денежных ресурсов между сегодняшним и будущим потреблением от поведения, прогнозируемого в неоклассических моделях.

С точки зрения максимизации полезности домохозяйство при прочих равных условиях должно отдавать предпочтения тем формам сбережений, которые не ограничивают возможности домохозяйства по распоряжению своими денежными активами. В реальности же, напротив, неликвидные формы сбережений пользуются большой популярностью именно благодаря тому, что они ограничивают доступ домохозяйства к ресурсам на определенное время: от обязательных пенсионных планов до обычных копилочек³. Проблема, с точки зрения авторов, заключается в том, что человеку не так легко отказаться от текущего потребления в пользу будущего, даже с учетом ожидаемых процентов. Эксперименты в этой области показали, что удовлетворение сегодняшних желаний оказывается намного привлекательнее тех, которым еще предстоит появиться в будущем. Поэтому сбережения были бы невозможны без самоконтроля, который, по мнению Г. Шеффрина и Р. Талера, рождается благодаря тому, что в одном человеке соединяются две противоположные системы предпочтений: с одной стороны, человек думает о будущем и планирует свое поведение на довольно длительные сроки, с другой стороны — живет

³Экономистам всегда было трудно объяснить, почему, например, люди, несмотря на отсутствие процентов, предпочитают сбережения в Рождественских клубах обычным банковским счетам.

потребностями текущего периода. Планирующий агент (planner) заботится о максимизации совокупной полезности в течение жизни, а действующего агента (doer) интересует максимизация сегодняшнего вознаграждения. Оба поступают рационально, но функции полезности у этих агентов различны. Если бы не долгосрочные интересы, за которые отвечает планирующий агент, действующий агент потратил бы все имеющиеся средства в рамках текущего потребления. Для того чтобы этого не произошло, планирующий агент изобретает правила ограничения и использует внешние инструменты, например, такие, как обязательства сберегать регулярно по программе пенсионного накопления, для контроля над поведением действующего агента. Однако наложение ограничений имеет свои психологические издержки, и они тем больше, чем выше оказывается привлекательность потребления ресурсов в текущем периоде. В результате оптимизация использования финансовых ресурсов происходит не совсем так, как это предполагают экономические модели.

Во-первых, люди по-разному тратят свои доходы и активы в зависимости от их формы. Существует иерархия предпочтений относительно их траты. Если сравнить три источника денежных ресурсов — текущий доход, текущие активы и будущий доход, то оказывается, что склонность к сбережению довольно сильно различается в зависимости от того, о каком источнике идет речь. Предпочитая расходовать большую часть текущего дохода и почти ничего не тратить из будущего дохода, относительно имеющихся активов индивид балансирует

между этими двумя нормами. Так, тратя основную часть ежемесячно поступающих доходов, индивиды склонны сберегать крупные суммы, поступившие единовременно. Поэтому использование процентов на капитал для текущего потребления менее вероятно по сравнению с тратой денег, полученных в результате повышения заработной платы. А особенно низкой является склонность к потреблению прироста рыночной стоимости активов. Эти особенности финансового поведения индивидов не раз подтверждались эмпирически.

Во-вторых, снижению психологических издержек воздержания от текущего потребления способствует использование внешних по отношению к индивиду ограничений. Например, участие в финансировании накопительных пенсионных схем для индивида обычно представляется внешним ограничением, не требующим принятия собственного решения как такового. Относительная дешевизна внешних ограничений объясняет, почему люди предпочитают одалживать, имея сбережения. Например, покупая в кредит машину и выплачивая регулярно взносы погашения, люди не тратят накопленные сбережения, опасаясь, что, не будучи связаны обязательствами регулярных выплат, они не смогут накопить их вновь.

В-третьих, если в экономических моделях мотив сбережений на старость инвариантен, то в модели бихевиористского жизненного цикла мотивация создания пенсионного резерва увеличивается по мере приближения к пенсионному возрасту. Это уменьшает издержки ограничений, которые несет индивид, отказываясь от текущего

потребления в пользу будущего, и приближает модель бихевиористского жизненного цикла к ее неоклассической экономической версии. Если бы долгосрочные интересы индивида всегда преобладали над краткосрочными, то разницы между моделями не было бы. Поскольку же это случается крайне редко, постольку откладывание потребления всегда имеет свои психологические издержки, а следовательно, между моделями имеют место перечисленные выше отличия.

Социально-психологические модели сбережений

Психологическая альтернатива не исчерпывается пересмотром отдельных предпосылок экономической теории сбережений и созданием бихевиористской модели. Психологи идут дальше и предлагают отказаться не только от исходных предпосылок экономического анализа, но и от самой идеи дедуктивного вывода, ставя своей целью выявление типичного финансового поведения домохозяйств индуктивным путем. Элегантные экономические модели не могут, с точки зрения социальной психологии, объяснить, почему люди играют в азартные игры, живут в долг или сберегают, прежде всего потому, что экономические действия индивидов во многом обуславливаются социокультурными характеристиками среды, в которой они совершаются, восприятием людьми той экономической и социальной реальности, которая их окружает. Вследствие этого экономические, демографические, социальные и личностные характеристики индивидов оказываются равнозначными, а исследование финансового поведения инди-

видов требует интегрального подхода.

Исследование британского психолога А. Фернхама (Furnham, 1985) было посвящено выявлению отношения людей к сбережениям, поиску психологических и демографических факторов, влияющих на формирование отношения к сбережениям и привычного поведения в данной области, а также определение набора мотивов сбережений, связанных с выбором конкретной формы сбережений. Основным методом построения социально-психологических моделей является типологический анализ: на основании определенного критерия респонденты объединяются в группы со сходными признаками, а затем анализируются различия между группами по другим характеристикам. Так, например, идея о пирамиде сберегательных мотивов была разработана и протестирована Р. Валуном и К.-Э. Уорнеридом (Wahlund, Warneryd, 1988), которые предположили, что подобная иерархия может проявиться в существовании разных типов сберегателей, объединенных общей мотивацией. Эти группы также значительно отличались возрастом и уровнем дохода индивидов.

Иную типологию построили П. Лант и С. Ливингстоун (Lunt, Livingstone, 1992), которые, сгруппировав респондентов на основании сведений о наличии или отсутствии сбережений и долгов, обнаружили, что сберегатели отличаются от несберегателей по ряду социально-психологических характеристик — таких, как склонность брать ответственность на себя, использовать социальную поддержку (обсуждать с друзьями и родственниками денежные вопросы),

а также проводить жесткую политику в управлении собственными финансами. Это подтверждает их гипотезу о зависимости сберегательного поведения от способности планировать семейный бюджет и строго следовать разработанному плану. Однако, поскольку выводы были сделаны ими на основе небольшой и неслучайной выборки, результаты были расценены как предварительные.

Исследования С. Ливингстоун и П. Ланта также показали, что традиционное разделение на сбережения и долги в современных условиях не вполне адекватно. Было выявлено множество сочетаний различных видов сбережений и долгов, а типы финансового поведения людей варьировали от отсутствия и долгов, и сбережений до наличия их диверсифицированных комбинаций. Исследователи обнаружили, что различия в уровне доходов между различными группами сберегателей и несберегателей не столь значительны, и разнообразие финансовых стратегий не может быть объяснено исключительно данным экономическим фактором, а требует введения социальных и субъективно-психологических характеристик. Так, например, те индивиды, которые имели как долги, так и сбережения, отличались от тех, кто имел только долги. В среднем они были менее образованны, более склонны делать поощрительные покупки, видели источник своих проблем в потере работы или возросших расходах на детей и считали, что лучше управляют своими финансами по сравнению с окружающими. Они чаще имели более высокие доходы в прошлом, были более удовлетворены текущим состоянием экономики, обладали

более многочисленным набором предметов длительного пользования. Из этого следовало, что их долги являлись скорее частью продуманной финансовой стратегии, нежели вынужденным результатом острой нехватки средств.

Особенности экономико-психологического метода исследования финансового поведения населения (заключение)

Спор экономистов и психологов относительно влияния психологических факторов на экономическое поведение людей не завершен. По мнению психологов, реальные изменения, происходящие в экономике, и трансформация восприятия их населением, усиление роли ожиданий приводят к тому, что универсальные модели традиционной экономической теории, основанные на механистической психологии, перестают соответствовать фактам. Для того чтобы поспевать за изменениями, экономические модели усложняются, теряют былую простоту и начинают заимствовать методы смежных наук. В этих условиях профессиональная психология, которая в большей мере является эмпирической дисциплиной и поэтому в силах установить взаимосвязь между специфическим поведением и его специфическими условиями, становится более адекватным методом для анализа экономического поведения людей в целом и потребительского и финансового поведения в частности.

Основной особенностью экономико-психологического метода является то, что психологи, в отличие от экономистов неоклассического направления,

рассматривают индивида в комплексе его психологических и эмоциональных характеристик, а не только как максимизатора полезности. В психологии оптимизационное поведение по отношению к потреблению и сбережениям оказывается только одним из возможных вариантов поведения. Индивид только отчасти представлен как рациональный, то есть оптимизирующий свое потребление агент, «нерациональность» не только признается, но и становится объектом подробного изучения.

Если в экономической теории сберегательное поведение рассматривается преимущественно с количественной стороны: сколько сберегается, в какой форме хранится и как размер сбережений зависит от дохода, то в экономической психологии предмет исследования расширяется. Психологи интересуются мотивами финансового поведения людей, их влиянием на действия, способами приобретения новых навыков потребления и сбережений и исчезновения старых, причинами, по которым поведение людей отклоняется от оптимизационной модели, различиями в трактовках понятия сбережений и их форм.

В отличие от экономической теории, в которой модели строятся на предпосылке об устойчивости предпочтений, в экономической психологии предпочтения, напротив, считаются вариативными, формирующимися в процессе взаимодействия между людьми (Van Veldhoven, Keder, 1988). Желание сберегать играет не меньшую роль, чем располагаемые ресурсы, и серьезным образом влияет на результаты действий. А на само желание сберегать, в свою очередь, влияют мотивы и отношение к сбереже-

ниям, способы поиска информации и принятия решений, прошлый опыт и рефлексия по поводу него (Furnham, 1985).

В целом преимущество данной дисциплины перед экономической теорией, по мнению Дж. Катона, заключается не столько в том, что экономический анализ усложняется благодаря введению ряда новых переменных (привычки или отношения к сбережениям), сколько в углублении понимания того, почему люди ведут себя так или иначе при некоторых данных обстоятельствах, в результате включения в анализ мотивации людей.

С нашей точки зрения, экономическая теория и экономическая психология являются двумя самостоятельными подходами к изучению экономического поведения людей, в частности, их финансового поведения. На сегодняшний день не существует достаточных причин считать тот или иной из подходов безосновательным или, напротив, единственно верным. Если же исходить из равноправия исследовательских программ и методов рассматриваемых дисциплин, то необходимо признать, что достижения экономической психологии заслуживают пристального внимания и изучения, тем более что многие идеи, высказанные психологами за время развития экономической психологии, не остались без внимания экономистов.

На наш взгляд, содержательная критика экономического метода со стороны экономической психологии заключается в том, что она выявляет условность его применения. Если в основе экономических моделей лежат не устойчивые и справедливые для всех человеческих особей психологические законы, а существующие статистические факты,

вводимые в модель в виде априорных предпосылок, то универсальность экономических гипотез и их применимость в любых социально-экономических условиях может быть поставлена под вопрос, поскольку статистические факты в различных обстоятельствах могут складываться по-разному. И хотя трудно себе представить, чтобы люди устойчиво и массово действовали себе во вред, нельзя не согласиться с тем, что само понимание вреда подвержено значительной вариации вследствие различных психологических и социальных факторов. Поскольку мнения людей относительно того, что считать вредом, а что пользой, варьируют в зависимости от времени и места, постольку статистические факты складываются по-разному. А это в свою очередь приводит к необходимости пересмотра априорных предположений. Особенно явным это становится при сравнительном анализе экономического поведения людей в странах с различной культурой или в разные времена.

Экономисты в принципе согласны с тем, что экономические модели требуют адаптации в зависимости от объекта применения. Статистические факты со временем меняются, и, если тестирование рабочей модели показывает, что люди неслучайным образом отклоняются от прогнозируемой моделью поведения, экономисты начинают поиск новых факторов, объясняющих отклонения, которые улучшают прогностические качества модели. Однако многие из них убеждены в том, что эти изменения не затрагивают сути экономического подхода — предпосылки о рациональном поведении экономического человека. Начиная с Г. Беккера (Becker, 1976),

за «иррациональными» отклонениями от объяснительной экономической модели экономисты стали искать неучтенные трансакционные издержки, включение которых в модель позволяет объяснить кажущееся нерациональным поведение в терминах рациональности, не прибегая к ссылкам на социальные или психологические факторы. Так, новшеством последнего десятилетия стало введение превентивного мотива в стандартную оптимизационную модель.

В отличие от экономистов психологи, полагают, что рамки экономической модели излишне тесны, а ее претензии на объективность анализа в сравнении с субъективностью психологического подхода не вполне обоснованны. Само понятие рационального действия может быть очищено от психологической интерпретации только ценой его вырождения в пустую тавтологию: в качестве предпосылки анализа вводится предположение о том, что люди делают выбор рационально, но сама рациональность определяется через то, как этот выбор сделан. Экономика, позиционирующая себя в качестве позитивной науки, т. е. знания, которое может быть подтверждено или опровергнуто опытным путем и исключает априорные и метафизические спекуляции, в результате ставит под вопрос собственный статус. Вместо оценки влияния на поведение людей разнообразных факторов происходит проверка значимости единственного утилитарного принципа, причем полной проверки, по существу, не происходит, поскольку в случае неудач эмпирического тестирования ошибки приписываются погрешностям измерения,

недостаточной проработанности эконометрического инструмента и другим подобным обстоятельствам.

Предлагаемое психологами решение проблемы видится в том, чтобы принимать в расчет мотивационную составляющую человеческого поведения, поскольку именно наличие мотивации отличает человеческие действия от других форм поведения. И что особенно важно, мотивация не может быть сведена к утилитарным основаниям.

Обращение к мотивам в качестве объясняющих переменных приводит нас к вопросу о факторах, влияющих на их формирование. А это в свою оче-

редь выводит анализ не только за пределы экономических рассуждений, но и наталкивает на мысль об ограниченности самой психологической критики, поскольку мотивы обуславливаются социальной и культурной средой. И в этом пункте наше движение от экономической теории сберегательного поведения индивидов к экономической психологии индивидуального финансового поведения требует обращения к еще одной дисциплине, в рамках которой рассматривается данный предмет, — к социологии финансового поведения населения. Однако рассмотрение данного вопроса выходит за рамки данной статьи.

Литература

- Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 1999.
- Фридмен М.* Методология позитивной экономической науки // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. М.: Междисциплинарный академич. центр социал. наук. 1994. Вып. 4. С. 20–25.
- Becker G. S.* The economic approach to human behavior. Chicago: University of Chicago Press, 1976.
- Camerer C. et al.* Labor supply of New York City cabdrivers: one day at a time // Quarterly j. of economics. 1997. V. CXII. № 2. P. 407–442.
- Friedman M.* Essays in positive economics. Chicago: University of Chicago Press, 1953.
- Furnham A.* Why do people save? Attitudes to, and habits of saving money in Britain // J. of Applied Soc. Psychol. 1985. № 15. P. 354–373.
- Furnham A., Argyle M.* The Psychology of Money. L.; N.Y.: Routledge, 1988.
- James W.* Principles of Psychology. V. II. N.Y.: Henry Holt, 1890.
- Kahneman D., Tversky A.* Prospect theory: An analysis of decision under risk // Econometrica. 1979. № 47. P. 263–291.
- Katona G.* Psychological Analysis of Economic Behaviour. N.Y.: McGraw-Hill, 1951.
- Katona G.* Psychological Economics. N.Y.: Elsevier, 1975.
- Laibson D., Zeckhauser R.* Amos Tversky and the Ascent of Behavioral Economics // J. of Risk and Uncertainty. 1998. № 16. P. 17.
- Lea S.E.G., Tarpy R.M., Webley P.* The Individual in the economy. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- Lewin S.B.* Economics and Psychology: Lessons For Our Day from the Early Twentieth Century // J. of Economic Literature. 1996. № 34. P. 1293–1323.
- Lindqvist A.* A note on determinants of household saving behaviour // J. of Economic Psychology. 1981. № 1. P. 39–57.
- Lunt P., Livingstone S.M.* Mass Consumption and Personal Identity. Everyday econo-

mic Experience. Buckingham: Open University Press, 1992.

Lunt P. Discourses of saving // *J. of Economic Psychol.* 1996. № 17. P. 677–690.

McDougall W. An Introduction to Social Psychology. L.: Methuen&Co. Ltd., 1908.

Samuelson P. A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour // *Economica*. 1938. N.S. № 5 (17). P. 61–71.

Schumpeter J.A. History of Economic Analysis. N.Y., 1954.

Sheffrin H.M., Thaler R.H. An Economic Theory of Self-Control // *NBER Working Papers*. 1978. № 208.

Sheffrin H.M., Thaler R.H. The Behavioral Life-Cycle Hypothesis // *Economic Inquiry*. 1988. № 26. P. 609–643.

Sonuga-Barke E.J.S., Webley P. Children's Saving: a Study in the Development of Economic Behaviour. Hove, UK: Lawrence Erlbaum Associates, 1993.

Tversky A., Kahneman D. Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases // *Science*. 1974. № 185. P. 1124–1131.

Van Veldhoven G.M., Keder C. Economic news and consumers sentiment // *Proceedings from 13th Annual Conference of the International Association for Research in Economic Psychology*. Leuven, Belgium, 1988.

Wahlund R., Gunnarsson J. Mental discounting and financial strategies // *J. of Economic Psychol.* 1996. № 17. P. 709–730.

Wahlund R., Warneryd K.-E. Aggregate Saving and the Behaviour of Saving Groups in Sweden Accompanying a Tax Reform // *Maital S. (ed.) Applied Behavioural Economics*. V. 1. Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf, 1988.

Warneryd K.-E. The Psychology of Saving. Cheltenham, UK, Northampton, USA: Edward Elgar Published, 1999.

Warneryd K.-E. The Life and Work of George Katona // *J. of Economic Psychol.* 1982. № 2. P. 1–31.