

Новые подходы теории индивидуальных предпочтений и ее следствия

Сапир Ж.

Теория предпочтений является активно развивающейся отраслью экономической науки. Однако эта теория, являющаяся центром теории максимизирующей рациональности, имеет свои ограничения. Неоклассические экономисты считали, что гипотезы, касающиеся структуры предпочтений, необходимые для формулирования гипотезы ожидаемой полезности, будут справедливыми на уровне проверки простой интуицией. Теория предпочтений находится в центре поиска новой парадигмы для неоклассических экономистов и служит барьером между тем, что они называют экономикой и социальным поведением.

Введение

Работы многочисленных исследователей, в том числе Даниэля Канемана (Нобелевская премия 2002 г.), Эймуса Тверски (скончавшегося в 1996 г.), Сары Лихтенштейн, Поля Словика и многих других¹⁾, производят настоящую революцию в нашем понимании структуры индивидуальных предпочтений. Эти работы пересматривают традиционное видение индивидуального поведения и того, что мы называем рациональностью. Эта революция способна взорвать часть господствующей экономической мысли.

Теория предпочтений, на первый взгляд, представляет собой область, которая кажется очень узкой, часто ограниченной микроэкономикой. Вполне возможно, таким образом, было бы рассматривать ее как незначимый элемент. Однако мы постоянно сталкиваемся, по крайней мере, в рамках стандартной экономической теории, с гипотезой рациональности экономического агента, определенного как максимизатора выгоды, полезности или удовольствия.

У этой гипотезы, которая основывается на некоторой теории индивидуальных предпочтений, есть значительные нормативные следствия. Она объясняет, что экономисты, придерживающиеся ортодоксальной экономической теории²⁾, спонтан-

Сапир Ж. – доктор экономических наук (Франция), директор исследований Школы высших исследований социальных наук (Париж), директор Центра изучения способов индустриализации (CEMI-EHESS).

Статья поступила в мае 2005 г. Текст печатается в авторской редакции.

Автор и переводчики искренне благодарны профессору ГУ ВШЭ Э.Б. Ершову за замечания и уточнения, сделанные по этой статье.

¹⁾ Для первой оценки вклада этого течения см. [89].

²⁾ О. Фаверо дает интересный анализ того, как интерпретировать теоретически и исторически термин «ортодоксальная экономика» [33].

но предпочитают процедуры, где индивидуальные выборы неумышленно сталкиваются (т.е. рынки и конкуренция) с сознательными процедурами и организациями, причем не впадая незамедлительно в процесс намерения. Это заставляет выдвигать отношения рынка и конкуренции на первый план, в ущерб другим отношениям, которые идут от доверия к власти.

1. Теория индивидуальных предпочтений – скрытый бог экономистов (и некоторых других...)

В центре проблемы мы находим постулат рациональности экономических агентов. Термин рациональности мог бы просто означать, что мы ничего не делаем без причины. Такая гипотеза сформулирована в комплексе социальных наук, и даже гуманитарными науками, если мы готовы признать, что причины могут не быть ни сознательными, ни эксплицитными. Однако, как подчеркивает Г. Саймон, в действительности экономисты используют намного более ограничивающее определение рациональности: преследование максимизации полезности или выгоды [96]. Конструкция этого понятия предполагает некоторое число гипотез, касающихся человеческого поведения.

1.1. Следствия максимизации рациональности

Многочисленные рекомендации вытекают прямо из превалирования максимизирующей рациональности и теории предпочтений, которая должна лежать в основе этой гипотезы. В качестве примера мы можем привести приоритет, отданный «справедливости цен», в том числе в общественных услугах, и децентрализации решения, отказ от достигнутых соглашений (например в двусторонних соглашениях между странами) в пользу «справедливости рынка», которая выразилась бы в свободной торговле и в ВТО.

Напомним, что экономисты не ограничиваются тем, что рассматривают простую игру межличностных отношений. Мутация, произошедшая в неоклассической теории в середине XX в., заставила экономистов, ссылающихся на нее, оторваться от анализа рынков, чтобы рассмотреть общество в целом и, в особенности, организации и коллективные отношения [11, 13]. Даже если они рассматриваются прежде всего в их отношениях с поведением индивидуальным, этот подход позволил дискурсу экономистов расширяться и постепенно утвердиться в общем понимании социальных отношений.

Дискуссия о «провалах государства» выстроилась параллельно дискуссии о провалах рынка. На самом деле, не только государство, но и способность организации в целом функционировать эффективно ставится под сомнение. Нынешняя тенденция превращать контроль государственных властей над общественными услугами из прямого в косвенный, действующий при помощи регламентаций, соответствует этому пессимистическому видению функционирования организаций.

Для обоснования упомянутых рекомендаций часто используются два значимых теоретических предположения: прочтение Кеннетом Эрроу «Парадокса Кондорсе» и то, что принято называть парадигмой отношений «руководитель – подчиненный». Экономисты, придерживающиеся традиционных взглядов, и некоторые другие рассматривают эти предположения как удовлетворительный подход к рассмотрению отношений между индивидами и коллективными структурами, пы-

таясь таким образом объяснить большую часть социальных отношений. Эти предположения породили значительные объемы литературы, как технической, так и популярной. При этом они основываются именно на понимании структуры индивидуальных предпочтений, служащей фундаментом для торговли в экономике уже около двух веков.

1.2. Теория индивидуальных предпочтений и анализ организаций

«Парадокс Кондорсе», который надо было бы назвать «Парадоксом Борда», или парадокс голосования, гласит: если в обсуждаемом выборе с голосованием голосующие имеют шкалу предпочтений, которые, в соответствии со стандартной теорией, являются устойчивыми и различными, возможно, что результат будет отличаться от того, что дал бы статический анализ потенциального большинства (это – извращенная логика союзов). Возможно также, что большинство вообще не будет найдено, что приведет к полной блокировке демократической процедуры [7] (для анализа текста Кондорсе и гносеологии проблемы см. [37]).

Парадигма отношения «руководитель – подчиненный» [83, 45] (для удачного педагогического изложения см. [56]) настаивает на эффектах, провоцируемых в договорном или иерархическом отношении информационной асимметрией между «устанавливающим порядок» (или руководителем) и рядовым исполнителем (или подчиненным). Общая идея состоит в том, что рядовой исполнитель обладает большей информацией, чем его начальник, и что перекрытие отношения власти информационным отношением приводит к плохому «естественному» функционированию любого отношения делегирования, если только не установить адекватную систему стимулирования.

Из этой парадигмы мы можем извлечь теорию оппортунизма, роль которого, как в критике организации [6], так и в анализе фирмы [115], весьма существенна. Для некоторых авторов эта теория является одной из точек, определяющих то, что мы называем неоинституционализмом [115, р. 92]. Действительно, мы можем говорить именно о парадигме, в той мере, где эта теория представлена в данный момент. Для многочисленных экономистов она образует не только концепцию, но даже и программу исследования.

Эти теоретические предположения в различных воплощениях претендуют на роль всеохватывающих и целостных объяснений хорошо известных реальных фактов: возможный паралич демократических механизмов (наблюдаемый в ассоциациях точно так же, как в национальной политической системе) и дисфункциональность организаций, идет ли речь об администрациях, о предприятиях или даже о некоторых типах договорных отношений. Так как эти факты бесспорны, и каждый из нас уже сталкивался с ними или еще столкнется, способность теории давать им объяснение представляет собой мощный элемент правдоподобия ее нормативного измерения, что узаконивает вдохновленные этим практические выводы. Другое измерение нормативной и практической силы этой теории состоит в том, что она претендует на способность произвести анализ всех этих дисфункций с помощью единственного инструмента: максимизирующей рациональности, основанной на классической теории предпочтений.

Однако что бы произошло, если бы обсуждаемые теоретические предположения оказались неверными? Пересматривать и «Парадокс Кондорсе» и отношение «руководитель – подчиненный» не означает оспаривать существование упо-

мянутых реальных фактов. Но это повлекло бы необходимость сформулировать другие объяснения и с этого момента пересмотреть, возможно радикальным образом, нормативные суждения, а также практические следствия. Понадобилось бы, таким образом, пересмотреть суждение, касающееся сознательных процедур по отношению к ненамеренным процедурам, и вернуть организациям большую значимость, не по конъюнктурным причинам, которые вытекают из экономики информации, но по более фундаментальным причинам. Очевидно, поиск все большей прозрачности в таком случае перестал бы быть нашей панацеей. Следовательно, такова цель теоретического обсуждения.

1.3. Социология, завоеванная теорией предпочтений

Теория индивидуальных предпочтений составляет фундамент не только неоклассической теории в своей традиционной форме [88], но и более реалистичных ее вариантов, или – чтобы вернуться к типологии, представленной Оливье Фаверо – стандартной теории и расширенной стандартной теории [34]. Она является центром теории максимизирующей рациональности, которая составляет, по Герберту Саймону, главный экспортируемый продукт экономики в ее торговле с другими социальными науками [97, р. 2].

Она пропитывает также другие исследовательские программы. Подход Мансура Олсона, который находится на границах политической науки и социологии, – пример такого влияния [72]. Намереваясь опровергнуть то, что он считает «анархистской» стороной традиционной американской теории заинтересованных групп, через анализ, прямо внушенный стандартной моделью теории предпочтений и рациональности, Олсон заключает, что организации будут существовать, только обладая средствами принуждения или материального стимулирования [72, р. 113]. Это сочетание власти и стимулирования – точно то же, что и лежащее в основании неинституциональной теории фирмы. В действительности исторически оно даже предшествует ей.

Когда Раймонд Будон представлял в 1979 г. свое введение в социологический анализ, одной из точек, привлекающих его внимание, являлся риск холистического детерминистского прочтения теории самоубийства Дюркгейма [19]. Выстраивая свою критику, он предлагает читателю рассмотреть ситуацию лотереи, где игроки максимизируют доходы, уравновешенные вероятностями успеха и провала. В экономике это называется теорией ожидаемой полезности. Она является элементом неоклассической теории рационального выбора и представляет применение стандартной теории предпочтений. Использование этого типа игры в лотерею еще более любопытно тем, что Будон критикует, достаточно оправданно, неоклассических экономистов, которых он, правда, путает с экономистами в целом.

Между тем, скрыто используя критерий максимизации ожидаемой полезности или минимизации предварительного риска, Будон сделал то же самое, за что он упрекает экономистов. Это показывает устойчивость и силу воздействия, скрытую или явную, стандартной теории предпочтений.

Таким же образом Джон Роулс в «Теории справедливости», работе, которая способствовала возникновению в общественном и политическом обсуждении понятия справедливости в противоположность понятию равенства, частично отвергает утилитаризм. Однако он утверждает свою приверженность к традиционной теории рациональности: «...одна из черт теории справедливости как равенства

(равнозначности) заключается в том, что она рассматривает партнеров, помещенных в первоначальное положение, как разумных существ (...). Кроме того, понятие рациональности должно быть интерпретированным по возможности в узком, текущем смысле в экономической теории, т.е. как способность использовать наиболее эффективные средства для достижения данных целей» [79].

Далее определение рациональности Роулса, которое он использует, чтобы прийти к своему понятию справедливости-равенства, еще более эксплицитно: «таким образом, в обычном смысле, мы представляем себе рационального индивида как имеющего непротиворечивый набор предпочтений по отношению к доступным опциям» [79]. Мы, таким образом, действительно наблюдаем тот же комплекс гипотез о предпочтениях, что и сформулированный экономистами доминирующего течения. Применение термина «непротиворечивый набор», у которого есть точное теоретическое значение в этом контексте и которое усиливает ссылка на К. Эрроу, это подтверждает.

1.4. Теория предпочтений – основание экономической экспансии?

Действительно, существует настоящая экспансия со стороны экономистов по отношению к другим социальным наукам, начиная с понятия максимизации рациональности и ее основы – теории предпочтений [1]. Гэри Бекер, получивший Нобелевскую премию в 1992 г., – разумеется, наиболее заметная фигура. Для него совокупность общественных связей может быть объяснена через использование понятия рациональности [10]. Экономический подход, таким образом, предложен как модель для всех социальных наук, так как у него есть «уникальная власть, поскольку он может интегрировать широкий спектр человеческого поведения» [13, p. 5].

Жеральд Берту показал, что подход Бекера полностью построен на его убеждении в существовании единственной рациональности, содержащейся в максимизирующем поведении, при этом любое другое поведение признается нерациональным [12]. Это обычный пример возвращения к индивидуалистическому подходу, практикуемому уже около двух веков [18]. Экономический агент и, следовательно, социальный конструируется, таким образом, «как универсальное, абстрактное и, следовательно, асоциальное существо или, иначе говоря, без какого-либо обязательства *a priori* по отношению к другому...» [18, p. 42].

Парадокс, но это отрицание общественной природы человека представлено как основание социальных отношений. Если этот парадокс не стал общеизвестен незамедлительно, если он смог быть принятым подавляющим большинством экономистов и, сверх того, значительным числом исследователей в социологии, то только потому, что он опирается на аргументацию, обладающую убедительной логикой и сильной внутренней связанностью. По крайней мере, на первый взгляд.

Критика стандартной теории предпочтений, которую можно рассматривать как классическую теорию в смысле ее завершенности, не является, таким образом, чисто теоретическим или академическим упражнением. Это постановка вопросов об очевидных или подразумеваемых основаниях большей части нормативных дискурсов и практических рекомендаций, которые нас окружают в экономике и в других областях.

2. Гипотезы и опровержения стандартной теории индивидуальных предпочтений

Значимость классической теории предпочтений происходит из идентификации поведения потребителя и производителя с аксиоматичной формой утилитаристской теории. Неоклассический мир не делает различия между потреблением и производством, что позволяет учебникам начинаться с главы о потребителе, а затем из этого выводиться поведение производителя. Тот, кто изучает экономику по этим учебникам, впитывает, таким образом, даже не осознавая этого, весь теоретический каркас, центральный для целостности всего здания. Однако этот теоретический каркас оказывается очень уязвимым для критики.

2.1. Гипотезы классической теории предпочтений

И в цитируемой литературе, и в учебниках, читатель сталкивается с серией аксиом, которые позволяют установить функцию полезности, а затем определить условия ее максимизации.

Чтобы определить функцию полезности, мы должны, вслед за Жераром Дебре [27], предполагать, что предпочтения соответствуют следующим аксиомам:

- предпочтения соответствуют полному набору возможных выборов, что означает *транзитивность* (если я предпочитаю элемент x элементу y и элемент y элементу z , тогда я предпочитаю элемент x элементу z) и *рефлексивность*. Агент может классифицировать, таким образом, различные элементы, между которыми он должен выбрать;

- предпочтения *непрерывны* (пусть $x > y > z$, тогда существует сочетание возможностей x и z , которое безразлично по отношению к y);

- эти предпочтения характеризуются аксиомой *ненасыщения* (если потребление количества X_1 продукта x порождает полезность u_1 , тогда, если $X_2 > X_1$, полезность $u_2 > u_1$).

Классическая гипотеза выпуклости функции означает обобщение гипотезы убывающих доходов, импортированной в экономику Рикардо, начиная с сельскохозяйственного производства, как демонстрации теории ренты. Эта гипотеза технически крайне значима, так как она подтверждает выпуклость кривых безразличия, т.е. традиционную форму представления предпочтений [39]. Без того, чтобы быть реалистичной, выпуклость играет, тем не менее, важную роль в доказательствах...

Чтобы перейти от полезности к понятию ожидаемой полезности, зародившемуся в XVIII в. в работах Бернулли о лотереях в вероятностном мире³⁾, нужно вслед за работами фон Неймана и Моргенштерна [70] придерживаться аксиомы *независимости* предпочтений. Предпочтения *независимы*, если, при наличии возможностей x , y и z , таких, что $x > y$, сочетание x и z будет предпочтено сочетанию y и z .

Часто добавляют, что предпочтения *монотонны* во времени (качество дополнительного периода определяет, будет ли наиболее длинный опыт более поле-

³⁾ Теория ожидаемой полезности связана с «Санкт-Петербургским парадоксом». См. [17].

зен или менее полезен, чем наиболее короткий). Эта монотонность должна сочетаться, с точки зрения агента, с *временным интегрированием* (полезность, которую мы извлекаем из опыта, соответствует совокупной полезности каждого момента этого опыта). Временная монотонность и временное интегрирование играют важную роль, если мы пытаемся распространить стандартную теорию, включая в нее время, но не используем в своей первоначальной форме, которая является вневременной. Однако, если мы хотим перейти от вереницы наблюдений, или выборов, к общему предположению, временное интегрирование и временная монотонность необходимы.

В общем смысле мы можем рассматривать эти две гипотезы как необходимые, если хотим определить социальную полезность в терминах индивидуальной полезности и непосредственно связать эту полезность с предпочтениями. Этот утилитаризм *предпочтений* (*preference utilitarianism*) соответствует нормативному ходу неоклассических экономистов XX в. и выделяется от *гедонизма*, часто используемого экономистами XIX в.

Для Джона Харсани речь идет о единственной форме утилитаризма, которая бы соответствовала принципу индивидуальной самостоятельности предпочтений [42]. Временное интегрирование и монотонность строго не необходимы для максимизирующей рациональности в постоянном мире или мире, где царит определенность. Они становятся, однако, необходимыми условиями, как только мы рассматриваем постулат рациональности в динамике. Так как индивиды должны суметь включить удовольствия и огорчения, пережитые в процессе строительства системы предпочтений [47]. Можем считать, таким образом, что эти понятия центральны при формулировании аргументации в пользу утилитаризма [75]. Скрытая гипотеза, которая цементирует все здание, это гипотеза одномерного характера выборов. Напомним, что в модели Вальраса, первоначальной или в форме Эрроу – Дебре, все характеристики товара или услуги концентрируются в цене. Она резюмирует совокупность информации, касающейся материального или нематериального предмета, к которому она привязана.

2.2. Теория предпочтений и рациональность

Эта аксиоматика структуры предпочтений – основание определения рационального поведения, рассматриваемого как максимизация полезности (постоянный или определенный мир) или ожидаемой полезности (вероятностный мир). Впервые она была представлена в строгой форме Вильфредо Парето [74], даже если она имплицитно присутствует в размышлениях более ранних авторов, таких, как Жевон или Курно. Она получила математическую обработку, ставшую стандартной у фон Неймана и Моргенштерна, а также Эрроу [70, 7]. Постулаты рациональности, понятия, понимаемого здесь в смысле максимизации полезности, могут свестись, таким образом, к непротиворечивым предпочтениям (полный предпорядок), аксиоме последовательности, аксиоме ненасыщения и принципу гарантированной вещи (мы избегаем выбирать стратегии, о которых мы знаем, что они дадут результаты хуже, чем другая стратегия) [4].

Важнейшее место этой структуры предпочтений в аксиоматическом подходе, который характеризует теоретическое здание господствующей экономики, общепризнано [44]. Именно она позволяет доказать фундаментальные теоремы эконо-

мики благосостояния, которые устанавливают равновесие рынка как оптимальную общественную норму [56, 67]. В более широком смысле, эта аксиоматика остается действующей для всех тех, кто вдохновился этой теорией, привнося в нее изменения.

Эта структура предпочтений определяет модель рациональности, которая служит нормой для оценки любого действия (экономического или любого другого) для неоклассического экономиста. Она позволяет в рамках неоклассической теории рассмотреть мир, который бы не был постоянен – таким образом, где будущее не определено – через формулировку гипотезы ожидаемой полезности. Это позволяет сторонникам неоклассицизма ответить на одно из наиболее старых возражений, сформулированных против их теории, и претендовать на нормативную и практическую роль.

В теории ожидаемой полезности мы предполагаем, что в мире, где существуют опасности, агенты ведут себя по отношению к различным опциям, максимизируя полезность, на которую они могут надеяться, для каждого выбора в зависимости от его вероятности. Неоклассические экономисты считали, что гипотезы, касающиеся структуры предпочтений, необходимые для формулирования гипотезы ожидаемой полезности, были справедливы на уровне проверки простой интуицией [29]. Эта гипотеза может определить теоретическое применение, которое можно проверить, и может служить для определения нормы рациональности. Как рациональный агент рассматривается тот, кто в заданных условиях максимизирует ожидаемую полезность [56].

Таким образом, нерациональным и, следовательно, нерелевантным для экономического исследования является любое поведение, которое не соответствует этой структуре предпочтений. И наоборот, экономика определяется как мир (реальность), где все агенты утверждают такую структуру предпочтений. Теория рационального выбора переходит, таким образом, от статуса предсказывающей гипотезы к статусу нормативной гипотезы. Однако все вышесказанное довольно далеко от того, чтобы быть доказанным. Тем не менее это рассуждение позволяет экономистам – сторонникам стандартной теории, с одной стороны, признать возможность случая, аннулирующую их гипотезы, – и таким образом не оказываться очевидным образом в состоянии отрицания реальности – и, с другой стороны, с уверенностью отказываться от изучения этих случаев, помещая тех, кто занимается этим исследованием, вне границ экономики.

Теория предпочтений обнаруживает здесь свою настоящую теоретическую природу и свой эпистемологический статус. Она не является простой стратегией анализа поведения агентов. Она находится в центре стратегии самоопределения неоклассических экономистов и служит самопровозглашенным барьером между тем, что они называют экономикой, и остальным поведением и социальными действиями. Даниэль Осман с полным правом указывает, что это исключительное определение рациональности будет зависеть от попытки избежать любой критики, касающейся реализма [43].

2.3. Внутренние критики стандартной теории

Некоторые аксиомы и гипотезы являются очевидно спорными. Предполагаемая выпуклость кривых безразличия ведет к заключению, которое, кажется, подтверждает интуитивное предположение о том, что спрос на товар противополо-

ложен его цене. Однако в действительности недавние работы доказали, что эта выпуклость скорее является особенным случаем, конечно, возможным, но несколько не обязательным или общим [104].

Как констатирует Бернар Герриан, становится невозможным вычислять «законы», отталкиваясь от индивидуального поведения, в том смысле, как это предлагали Эрроу и Дебре [39, р. 42–45]. Если гипотеза выпуклости соответствует только частному случаю, тогда нормативная и рекомендательная сила стандартной теории серьезно обесценена.

Но столь же радикальная критика была направлена на одну из наиболее центральных гипотез, гипотезу независимости. Эта гипотеза, необходимая для перехода от понятия полезности к понятию ожидаемой полезности, была оспорена довольно давно, в особенности Морисом Алле [3, 32].

Парадокс Алле

Пусть есть урна, содержащая 1 шар красного цвета, 89 белых шаров и 10 голубых шаров. Игроки, таким образом, точно знают о вероятностях тиража. Предлагаем игрокам принять участие в двух последовательных лотереях (I и II), и в каждой лотерее они должны выбрать между двумя различными билетами. В лотерее (I) доходы, в зависимости от цветов шаров и билетов, следующие:

	Красное (1/100)	Белое (89/100)	Голубое (10/100)
Билет А	1 млн. долл.	1 млн. долл.	1 млн. долл.
Билет В	0 долл.	1 млн. долл.	5 млн. долл.

В лотерее (II) доходы, в зависимости от цветов мячей и билетов, следующие:

	Красное (1/100)	Белое (89/100)	Голубое (10/100)
Билет С	1 млн. долл.	0 долл.	1 млн. долл.
Билет D	0 долл.	0 долл.	5 млн. долл.

Большинство игроков в течение тестов предпочитает билет А в первой лотерее и билет D во второй. Итак, анализ проблемы, установленной этими двумя лотереями, показывает две возможные стратегии. Либо мы пытаемся максимизировать потенциальные доходы (гипотеза ожидаемой полезности), чему соответствуют билеты В и D, либо пытаемся минимизировать риск, чему соответствуют билеты А и С. В действительности игроки меняют стратегию во время лотерей, доказывая, что их предпочтения при выборе между прибылью и риском неустойчивы. Эта проблема известна в экономической литературе под именем «common consequence effect» (эффект общего последствия) и анализируется следующим образом. Если мы предлагаем игрокам две возможные стратегии, где каждая стратегия содержит возможное последствие, общее для игроков, тогда:

А: [x с вероятностью $(p+q)$ и z с вероятностью $(1-p-q)$]

В: [y с вероятностью (p) w с вероятностью (q) и z с вероятностью $(1-p-q)$]

Если мы предлагаем участникам последовательность выбора такого типа с изменением ценности z (которое является *общим последствием*), тогда игроки переходят регулярно от одной стратегии к другой так, чтобы вероятности не изменились⁴⁾.

Источники: [5, 43].

⁴⁾ Это можно легко протестировать. В ноябре 2002 г. студенты EHESS столкнулись с четырьмя лотереями, позволяющими полностью воплощать типовую стратегию максимизации предвидимой полезности, или стратегии минимизации опасностей, и представляющих 2 по 2 общее последствие. 5% испытуемых приняло максимизацию предвидимой полезности, 45% – минимизации риска, 50% участников колебались от одного к другому от одной лотереи к другой.

Действительно, двое из главных защитников гипотезы ожидаемой полезности, Савадж и Эллсберг, пытались последовать за Морисом Алле и принять опровержение этой теории [103].

Между тем они не замедлили вернуться к прежним концептам, решив рассматривать аксиому независимости как неизбежную гипотезу [90, 30]. Однако парадокс Алле и очевидные эмпирические факты, показывающие, что аксиома независимости систематически не срабатывает, питают многие важные исследования. Они заставили некоторых экономистов, поначалу придерживавшихся неоклассической традиции, постепенно удаляться от первоначальных формулировок.

Попытка сформулировать теорию выбора так, чтобы она стала реалистичнее, отсекая гипотезы, была сделана Марком Машиной. Эта попытка показывает, что независимость предпочтений может быть отброшена, что согласуется с парадоксом Алле, возвращая нас к результатам фон Неймана и Моргенштерна относительно локальных функций полезности [65]. Агенты будут продолжать максимизировать полезность, на которую надеются, но последняя будет меняться в зависимости от количественного значения возможности, рассматриваемой при выборе.

Доказательство М. Машины предполагает кривые безразличия, которые не являются параллельными смещениями друг друга, а различны, откуда название его теории, «fanning out» [66]. Вероятности, привязанные к наилучшей и наихудшей из возможностей в выборе, изменяются, что влечет изменение отношения между подчиненными стратегиями и доминирующей стратегией [106]. Мы можем объяснить, таким образом, метаморфозы предпочтений. Тем не менее это означает отказ от аксиомы транзитивности и одного из условий установления полного набора выборов. Марк Машина выходит из этого сложного положения, устанавливая различие между математическим пространством соответствия кривых и реальным, более сокращенным, пространством этих кривых. Эта попытка спасения ограничивает, однако, возможность изменения предпочтений только количественными, а не качественными изменениями. Она также не избегает серьезной проблемы агрегирования локальных функций в общую функцию [106].

Неоклассические экономисты, таким образом, очень рано осознали проблемы, которые поднимала классическая теория предпочтений. Исаак Леви пытался выработать альтернативную общую теорию выбора [60]. Для него индивиды чаще всего неспособны классифицировать возможности, которые им предложены, ввиду частично неопределенного характера их функций полезности или сомнений, затрагивающих их оценку вероятностей, привязанных к этим возможностям. Когда же они должны выбрать, они устраняют возможности, которые кажутся чересчур рискованными, и заменяют критерий ожидаемой полезности критерием безопасности. Эта общая теория позволяет учесть некоторые формы выборов, не отвергая, однако, полностью стандартную теорию. Теория ожидаемой полезности становится частным случаем, когда агенты могут частично преодолеть незнание, касающееся вероятностей или функции полезности. Тем не менее мы можем упрекнуть это доказательство в том, что оно не объясняет иногда непредсказуемый переход от одной стратегии выбора к другой в эквивалентных условиях.

Работа Исаака Леви располагается на историческом стыке. Основанная на предшествующих работах, датирующихся 1960-ми гг. [50], она опубликована в тот момент, когда внешние опровержения господствующей теории, исходящие со стороны экспериментальной психологии, добавляются к критике, вытекающей из па-

радокса Алле. То же относится к работам Марка Машины. В истории экономической мысли неуловимо сменились эпохи.

Таким образом, мы должны констатировать, что споры 1950-х гг., возможно поколебавшие в определенный момент уверенность неоклассических экономистов, тем не менее не заставили их отказаться от теории максимизирующей рациональности, и с нею – теории предпочтений, на которой она базируется. Эти теории стали, таким образом, центральной парадигмой экономической мысли для второй половины XX в. [96]. Они постепенно «заразили» некоторые сегменты социологии, поскольку исследователи позволили себе попасть под очарование кажущейся связности и простоты доказательства.

2.4. Парадоксы и опровержения: эффект Хоторна и эффект Пигмалиона

Дебаты относительно модели рациональности, какими бы важными они ни были, являются в действительности следствием другой дискуссии, которая почти никогда не была открытой. Именно эта дискуссия была открыта работами по психологии или экспериментальной экономике и определяет целый ряд выводов.

Резюмируя, можно сказать, что гипотезы, общие для позиции господствующей экономики, предполагают, что люди непосредственно ощущают реальность своей среды и ее возможных изменений, что эти агенты в состоянии классифицировать устойчивым образом элементы этой реальности, и чтобы определять – даже необдуманно – свои предпочтения, они не входят ни в какую логику взаимодействия с другими агентами. Следует отметить, что эти гипотезы необходимы для формулировки позиции методологического индивидуализма в строгом смысле, который сопровождает связную формулировку утилитаризма с современным прочтением неоклассической теории [42]. Феномен изменения предпочтений, упомянутый по поводу парадокса Алле, понятен только при принятии гипотезы агентов, действующих без причины, т.е. нерациональных в наиболее сильном смысле, что означает пересмотр этих общих гипотез. Именно таков результат экспериментальных исследований, которые мы собираемся здесь описать.

Первое опровержение было предоставлено феноменом, вошедшим в специальную литературу под названием эффекта Хоторна [81].

На заводах Хоторна, принадлежащих «Western Electric Company», одному из главных субподрядчиков телефонной компании Белл, прошли систематические исследования влияния условий работы на производительность труда. Было выяснено, что решающее влияние на производительность труда имела интенсивность света в мастерских. Причем, систематические исследования, проводимые с большой тщательностью, показали, что объявление изменений в силе освещения было важнее, чем само изменение. Было достаточно проявить некоторую деятельность, направленную на то, чтобы убедить рабочих в намерении изменить свет (посылая команду техников заменять лампы и модифицировать электрическое табло), затем сказать, что интенсивность освещения была изменена, в то время как в действительности ничто не изменялось, чтобы поведение трудящихся было таким же, как вызванное реальным изменением интенсивности.

Реальные различия в освещении порождали, разумеется, значительные результаты, которые, казалось, были положительны вне зависимости от увеличения или сокращения силы освещения (с амплитудой от 37 люкс до 301 люкс при нормальном освещении цеха в 107 люкс). Таким образом, хотя при заполнении анкет

рабочие заявляли в подавляющем большинстве, что они желали бы более сильного освещения, чтобы работать лучше, их производительность увеличивалась, даже если интенсивность освещения сокращали на две трети, не говоря им об этом, или если интенсивность оставалась постоянной, но рабочие думали, что ее собирались постепенно увеличивать.

Предоставленное внимание, сам факт принятия участия в исследовании, направленном на улучшение условий труда – о чем было ясно сообщено, – оказалось в конечном счете более важным фактором, чем реальное изменение среды. Этот опыт породил важные исследования того, что было принято с того момента называть «эффектом Плацебо» [14, 95].

Последующие изыскания в рамках различных подходов дают нам новые ответы и позволяют выделить так называемый эффект Пигмалиона [82]. В начальной школе одного из неблагополучных кварталов Сан-Франциско преподавателям сказали, что недавно проведенное тестирование позволило предсказать с высокой надежностью очевидный прогресс в учебе некоторых школьников (в американском эквиваленте от СР до СМ2), в особенности в области чтения и устной речи. Ученики, названные преподавателям как долженствующие продемонстрировать исключительные качества, были на самом деле определены по жребию. Результаты были красочны и удивительны.

Таким образом, назначенные ученики получили предсказанные результаты и показали непрерывное улучшение своих учебных результатов, как и тестов IQ, в течение длительного периода, и даже, когда, меняя класс, они меняли преподавателей. Другой важный результат: если пропорция «назначенных» учеников относительно велика в классе, результаты других учеников («неназначенных») улучшались также быстрее, чем было предусмотрено. Этот вывод идет вразрез с интуицией, согласно которой учителя предоставили бы спонтанно больше внимания «назначенным» детям, в результате чего достижения одних могли бы быть сделаны только ценой задержки других.

Наконец, в исследуемой школе приблизительно 1/6 детей были мексиканского происхождения. Когда эти ученики являлись частью группы «назначенных», их достижения были особенно яркими, и это даже тогда, когда их учителя не рассматривали этих учеников как особенно одаренных. Здесь интересно наблюдать, что неблагоприятное предубеждение, от которого страдали дети мексиканского происхождения в школе, выбранной в качестве опыта, кажется, продолжало действовать даже против «назначенных» детей. Между тем это не помешало случайному назначению сыграть свою роль и повлечь эффект значительного улучшения результатов. Таким образом, когда ребенок указан с двух сторон – подразумеваемой его происхождением и очевидной через введение элемента, внешнего по отношению к нормальной жизни школы («тест» и присутствие наблюдателей), такая «избранность» его увлекает, даже против бессознательного повторения стереотипа учителем.

Роберт Розенталь и Луиза Якобсон, естественно, осторожны в том, что касается интерпретации результатов. Систематическое применение методов проверки позволяет, однако, устранить гипотезу локального искажения, так как подобные результаты были получены и в других случаях. Влияние ожидания или прогноза результата на поведение преподавателя и воздействие этого ожидания на ученика, погруженного в коллективную среду (класс), составляют наиболее очевидную причину наблюдаемого явления. Тем не менее другие факторы тоже должны быть учтены.

Неожиданность или, точнее, разрыв между обычным мнением относительно ученика и его «избранностью» составляет важный элемент установки эффекта Пигмалиона. Он слабо влияет на учеников, заранее воспринимаемых как обладающих нормальными способностями, и от которых мы, естественно, ожидаем многого; но этот эффект влияет поразительным образом на учеников, от которых преподаватели спонтанно ожидали мало, как если бы реакция последних оказалась под влиянием эффекта неожиданности.

Начиная с 1949 г., этот аспект был развит Джорджем Шеклем в качестве одного из ключевых элементов теории субъективных прогнозов [91]. Шекль предполагает, что мы рассматриваем любой выбор между некоторыми возможностями через систему представлений, которая нам позволяет, *ex-ante*, одновременно идентифицировать возможности и классифицировать их в порядке вероятности осуществления. Эта система представлений вполне может иметь весьма отдаленное отношение к реальности. Как только проявляются последствия выбора, мы сталкиваемся с тремя возможными исходами.

1) Результат соответствует предусмотренному. Наша вера в систему представления и в ее способность отражать реальность нашей среды усилена.

2) Результат отличается от того, что мы предусмотрели, но он является одним из вариантов, которые мы рассматривали *ex-ante* в качестве возможных результатов. Наша ошибка коснулась, таким образом, оценки вероятностей. Шекль называет это *counter-expected* событием, т.е. маловероятным. Оно заставляет нас пытаться улучшить систему представлений, так как она была подтверждена частично (*ex-post* наблюдаемый исход является частью карты *ex-ante* возможных исходов).

3) Результат полностью непредвиденный, или *unexpected*. Исход *ex-post* не был даже рассмотрен как возможный *ex-ante*. В данном случае наша система представлений находится в состоянии общего кризиса. За неимением системы мы откладываем наши выборы, вынуждены импортировать другие системы, например системы игроков, чьи прогнозы, кажется, подтвердились. Именно эта неожиданность, результат которой, впрочем, не является одинаковым в зависимости от того, является она положительной или отрицательной, дает импульс к движению поиска и трансформации наших отношений.

Ясно, что Розенталь и Якобсон не были знакомы с произведением Шекля. Однако механизм, который они описывают, чрезвычайно близок к тому, что был рассмотрен Шеклем. Это позволяет рассматривать способы обобщения эффекта Пигмалиона в экономике.

Изменение коллективного контекста, кажется, играет также значительную роль. Его мы наблюдаем в этом странном «заражении», которое происходит в классе, где оказываются «избранными» многочисленные ученики, а другие начинают также пользоваться положительным эффектом назначения. Также мы оцениваем это изменение благодаря влиянию на педагогическую команду школы отношений доверия, установленных психологами, которые старались максимально привлечь персонал школы к исследованию. Если ученик изменен взглядом на него учителя, то учитель также изменен фактом принятия участия в новом опыте, цели которого он одобряет (лучше узнать о воспитательных процессах, чтобы улучшить функционирование школы) и к которому он был тесно привлечен.

Анализ эффекта Хоторна, как и эффекта Пигмалиона, дает нам некоторые аналитические и практические сведения. Роль контекстов существенна для пони-

мания того, как мы выстраиваем иерархию наших предпочтений. Эта иерархия не является, таким образом, данным знанием, предшествующим выбору. Следовательно, процесс решения не может быть проанализирован как результат сочетания среды (опций и принуждений) и предварительной структуры, заданной предпочтениям.

В этом процессе, кроме того, мы покоимся на стереотипах и тем более вовлечены в движение изменения нашего поведения, когда мы сталкиваемся с чем-то, что нас удивляет. Наконец, установка доброжелательных коллективных отношений оказывает крайнее сильное влияние на наше поведение и наши выборы. Эти коллективные процедуры, которые основываются на сознательной организации взаимодействий между индивидами и на общем принятии ответственности за решение проблемы, могут оказаться положительными сами по себе и вне содержания тех мер, которым эти процедуры дадут повод.

2.5. Парадоксы и опровержения: эффект контекста и эффект обладания

Основы стандартной теории рациональности в действительности могут быть протестированы, в особенности это касается гипотезы непротиворечивости, инвариантности и транзитивности предпочтений. Действительно, очевидный предмет исследований, начатых в 1960-е гг., состоял в том, чтобы точно подтвердить или опровергнуть эти гипотезы.

Итак, экспериментальные исследования не подтверждают эти гипотезы [21, 76]. Вопрос метаморфоз предпочтений хорошо известен. Он связан с подходом, открытым через парадокс Алле. Но результаты этих опытов идут гораздо дальше, они позволяют подчеркнуть существование повторяемых структур поведения, систематически нарушающих совокупность гипотез, используемых стандартной теорией.

В конце 1960-х гг. Поль Словик и Сара Лихтенштейн систематически тестировали стабильность предпочтений в серии испытаний, где участникам предлагались малоодоходные высоковероятные решения и решения рискованные, но высокоодоходные. Каждое решение касалось стандартной игры (рулетка), все вероятности были вполне известны участникам.

Вместо того, чтобы наблюдать две стратегии, обе из которых могли бы быть расценены как рациональные (стратегия максимизации ожидаемой полезности и стратегия минимизации риска), Словик и Лихтенштейн столкнулись с колебаниями предпочтений, непредсказуемыми переходами от одной стратегии к другой [62].

Эти результаты были воспроизведены в различных случаях. В том числе, когда в качестве участников использовали профессиональных игроков, играющих на собственные деньги в казино Лас-Вегаса [61]. Эти результаты, согласуются с гипотезой, развитой Словиком и Лихтенштейн, согласно которой мы используем различные когнитивные процессы в зависимости от того, что мы оцениваем (полезность или цену), и от того, что мы выбираем [102].

Стабильность результатов, тот факт, что повторение испытаний не влекло за собой значительного уменьшения превращений предпочтений, означает, что мы наблюдаем настоящую поведенческую структуру. Это опровергает ряд ключевых аксиом, и в особенности транзитивность и инвариантность. Интерпретация этих результатов предполагает принятие в расчет более общих эффектов, подобных эффектам Хоторна и Пигмалиона. Строгим представлением этих эффектов мы обязаны Эймосу Тверски, Даниэлю Канеману и их сотрудникам.

Следует отличать два отдельных эффекта. Первый показывает, что способ представлять термины выбора определяет ответы. Этот эффект был назван Эймсом Тверски «framing effect» и мы переведем его здесь как эффект контекста (или эффект представления) [107]. Например, как показывает исследование, ставшее знаменитым у психологов и врачей [73], когда мы представляем двум группам больных, страдающих от рака легкого, проблему выбора между двумя видами лечения, но даем первой группе результаты в терминах уровня выживания, а второй – в терминах уровня смертности, выборы сильно расходятся между группами. В одном случае только 18% больных выбирают операцию, а в другом – 44%. Другие исследования, более недавние, подтверждают эту зависимость между выбором и терминами представления [108, 109]. Этот эффект контекста, очевидно, нарушает гипотезу независимости иерархии предпочтений по отношению к терминам выбора. Еще затруднительнее для господствующей теории факт, что объяснения конструкции иерархии также зависят от того, как была поставлена проблема.

Таким образом, мы можем объяснить отныне хорошо известное явление изменения очередности предпочтений в зависимости от условий представления [61, 62]. Одна из причин этих изменений, кажется, находится в совместимости, большей или меньшей, между свойствами ожидания или надежды у игроков и природой ответа. Таким образом, когда выбор должен коснуться богатства, опции, прямо измеримые в денежном выражении, переоцениваются [101, 110]. Также необходимость в данном контексте выбора объяснить формально свои предпочтения влечет другой порядок, чем тот, что был бы получен, если бы предоставление объяснения было только предложено или просто опосредовано.

То же показывает пример, где выбор касался финансирования программы борьбы против рака кожи и программы сохранения вида животных, находящегося в опасности. Перед альтернативой подавляющее большинство людей решает финансировать программу борьбы против рака кожи. Между тем, если вместо того, чтобы представлять эти программы как альтернативы, мы просим людей сказать, сколько они расположены перечислить на каждую программу, средняя сумма для экологической программы значительно превосходит среднюю сумму для программы против рака кожи [49]. Также, когда мы представляем сначала выбор между двумя объектами, а затем вводим третий предмет, походящий на один из первоначальных выборов, но меньшей ценности, распределение выборов резко изменяется [100].

Оказывается, таким образом, мы можем показать экспериментально, что предпочтения прямо зависят от контекстов, и что шкала предпочтений строится через процесс выбора вместо того, чтобы предшествовать выбору, как утверждает стандартная теория [107]. Этот результат подтверждает один из выводов, сделанных из эффекта Хоторна и эффекта Пигмалиона.

Ключевая проблема для стандартной теории выбора, будь то экономический выбор или любой другой, состоит в том, как мы можем получить совпадение мнений ненамеренным образом. Гипотезы непротиворечивости являются здесь центральными. Без них стандартная теория выбора не может более перейти от уровня индивида к уровню группы простой агрегацией предпочтений или функций полезности. Итак, мы можем показать экспериментально, что предварительная полезность предмета значительно меняется в зависимости от контекста. Это проявляется во втором эффекте, названном Даниэлем Канеманом «endowment effect», или эффектом обладания [47].

Этот эффект проявляется, когда мы наблюдаем, как меняются предпочтения, начиная с того момента, когда исследуемые индивиды чувствуют себя обладающими или не обладающими одним из товаров. Таким образом, когда мы предлагаем группе сделать выбор между денежной суммой и кофейной чашкой или сказать, за какую сумму они были бы готовы отдать ту же кофейную чашку, которая им была предварительно дана, имплицитная цена одной и той же чашки колеблется от простой до удвоенной [48]. Вопрос, однако, остается тем же: выбор между денежной суммой и предметом. В целом кажется, что индивидуальные агенты реагируют довольно различно на один и тот же выбор в зависимости от того, чувствуют ли они себя обладающими способностью принимать решение и воздействовать на свое будущее или нет. Этот вывод добавляется к результатам, констатированным при эффекте Хоторна или эффекте Пигмалиона.

К тому же, различные исследования подтверждают очень высокую сложность для агентов предвидения будущей структуры своих предпочтений. Эксперименты показывают, что индивиды не только не способны предвидеть, как их предпочтения будут меняться, но и предвидеть сам факт будущих изменений [50, 99]. Этот вывод является потенциально дестабилизирующим для любой теории, постулирующей спонтанные способы согласия или совпадения мнений на базе повторных испытаний.

Отталкиваясь от этих результатов, мы можем спросить себя о релевантности гипотез максимизирующей рациональности. Таким образом, мы приходим к необходимости проверить гипотезы временного интегрирования и временной монотонности предпочтений, которые необходимы для динамической генерализации. Эти две гипотезы, которые касаются отношения между полезностью и временем опыта, не проверены. Напротив, мы в особенности проверяем то наблюдение, что индивиды чувствительнее к изменениям, чем к уровням при экспериментах сходной длительности [113]. Этот результат систематически воспроизводится в случае выбора между различными протоколами медицинскими обследованиями. Ретроспективные оценки пациентами тяжести обследования могут значительно отличаться от оценок, сделанных в реальном времени [80].

Следовательно, невозможно показать какое бы то ни было улучшение выбора во время повторений опыта, пока мы остаемся в рамках подхода, предполагающего, что индивиды должны реагировать спонтанно и индивидуально [47, 112]. Чтобы получить совпадение выборов или прогнозов, необходимо либо прямое вмешательство организаторов, заставляющих участников этих исследований осознавать ошибки выбора (что делают И. Шу и Р. Шу [23]), либо провоцирование организаторами открытого обсуждения среди участников, в котором последние начинают интерактивный процесс «ревизии» своих предпочтений и их иерархий.

Эти работы показывают также, что гипотезы, которые пришлось бы использовать по необходимости, чтобы оправдать совершенную спонтанность обучения и спонтанность индивидуальной природы этого процесса, необоснованны. В этом смысле исследования экспериментальной психологии, которые мы только что упомянули, имеют влияние, выходящее за границы критики неоклассической модели максимизирующей рациональности. То, что подвергнуто сомнению, это теория утилитаризма, основанная на гипотезе линейной связи между индивидуальным и коллективным поведением. Помимо неоклассических аксиом здесь атакованы аксиомы методологического индивидуализма, необходимого для теорий, предполагающих любую форму «невидимой руки», в том числе в ее версии спонтанного порядка у Хайека.

3. Экономическая теория и условия принятия работ экспериментальной психологии

Постепенное накопление работ по экспериментальной психологии в течение 1970-х гг. должно было бы спровоцировать широкую дискуссию среди экономистов. Однако этого не произошло. Ссылки были ограничены и частичны. Это особенно характерно для экономистов, работающих в рамках неоклассической парадигмы или того, что мы назвали «господствующим течением». Их отношение колебалось между попыткой интегрирования некоторых из результатов работ экспериментальной психологии и их более или менее прямым отрицанием.

3.1. Стандартные экономисты: между попыткой интегрирования и отрицанием

Вначале ответ Морису Алле и первым экспериментальным работам состоял в том, чтобы подчеркнуть, что теория ожидаемой полезности является нормативной [89]. Эта нормативная защита имплицитно содержит два аргумента. С одной стороны, мы считаем, что игроки, чье поведение в первых тестах нарушало стандартную теорию, были удивлены самим тестом. С большим опытом они бы приблизились к результатам, предсказанным стандартной теорией. Однако в реальности повторение тестов несколько не улучшает результатов.

Второй имплицитный аргумент состоит в том, что, если действительно агенты не ведут себя, как они должны были бы это делать, тогда мы не можем более видеть центральный результат равновесия, и следовательно, экономика с традиционной точки зрения теряет смысл. Перед экономистами тогда вставал бы выбор: продолжать придерживаться стандартной теории предпочтений или менять профессию⁵⁾. Можно сказать, что это означает уподоблять экономику и теорию равновесия и считать, по умолчанию, что экономисты, которые отклоняют эту теорию, не являются экономистами...

В условиях роста влияния экспериментально доказанных фактов встал вопрос об опровержении результатов, полученных, главным образом, Полем Словицом и Сарой Лихтенштейн. Таков был проект Гретера и Плотта, чья статья, опубликованная в «American Economic Review» в 1979 г., является открытой попыткой опровержения [38]. Эти авторы предлагают четыре возможные объяснения изменений предпочтений.

1) Стимулирования, пущенные в ход в тестах, были плохи или недостаточны. В этих условиях игроки не приняли всерьез выборы, которые были предложены.

2) Тесты выявляли «эффект дохода», показывающий, что чем больше мы получаем, тем больше готовы рисковать.

3) Агенты в действительности безразличны к различным представленным опциям. Следовательно, они могут непредсказуемо колебаться от одного к другому.

4) Агенты не осмеливаются или не желают обнаруживать свои реальные предпочтения в рамках теста. Они занимают позицию выбора в зависимости от впечатления, которое они хотят произвести, или реакции, которую они ожидают от других. Таким образом, мы наблюдаем так называемое «стратегическое поведение».

⁵⁾ Именно это чистосердечное признание автор часто слышит от своих коллег.

В своем анализе, который Даниэль Осман представляет в попытке опровержения обсуждаемых тестов, он показывает, что эти четыре объяснения сомнительны или логически противоречивы [43].

Объяснение (1) не принимает в расчет тот факт, что спектр стимулированных был весьма широк, включая в некоторых случаях реальные вложения игроками собственных денежных средств [61]. Таким же образом, констатируем, что на результаты не повлияло, реальны были доходы или воображаемы, что опровергает (2). Можем добавить, что даже если агенты были действительно безразличны к предложенным опциям, это не объяснило бы констатируемых результатов асимметрии, в особенности в случае «общего последствия». К тому же, игроки выразили предпочтения, квалифицированные в анкете как «сильные». Необходимо отметить, впрочем, что объяснения (1) и (2) связаны.

Если бы стимулирования были действительно тривиальны, мы могли бы принять гипотезу равнодушия. Так как это не так, последнее становится неоправданным. Наконец, предполагаемое стратегическое поведение (4) не кажется логичным. Когда агенты играют в лотереях на свои собственные деньги, не очень понятно, что они могли бы выиграть, скрывая свои предпочтения от наблюдателей. И, когда доходы воображаемы, а игры виртуальны, трудно представить себе, какая цель толкнула бы агентов к тому, чтобы желать скрыть реальные предпочтения.

Результат этого опровержения довольно неожидан и весьма симптоматичен. Авторы допускают свой экспериментальный провал (они фактически подтвердили результаты Лихтенштейн и Словика), но, тем не менее, провозглашают, что они правы. Вот как они осуществляют этот фокус.

Гретер и Плотт допускают в упомянутой статье, что они были неспособны мешать возобновлению метаморфоз предпочтений. Они констатируют, таким образом, провал эксперимента в том, что касается их первоначального проекта опровержения: «Нет необходимости говорить, что результаты, которые мы получили, не являются теми, на которые мы надеялись в начале нашего исследования. Наш протокол должен был контролировать все теоретические экономические объяснения явления, которые мы должны были обнаружить. Изменение предпочтений, не соответствующее традиционной форме теории предпочтений, существует» [38].

Придя к этой констатации, мы ожидаем, что подход будет подвергнут сомнению или, по крайней мере, будет открыта широкая дискуссия по существу. Однако происходит как раз обратное. Наши авторы добавляют в последнем параграфе своей статьи: «Тот факт, что теория предпочтений и теории оптимизации, которые с ней связаны, подвержены исключениям, не означает, что они должны быть отброшены. Никакая доступная альтернативная теория не кажется в состоянии покрыть тот же крайне широкий спектр явлений» [38].

Этот последний довод кажется противоречащим первоначальному проекту авторов. Если они согласились сыграть игру экспериментального опровержения, они верили, по крайней мере изначально, что смогут опровергнуть экспериментально результаты, которые оспаривали. Сказать при провале этой попытки, что цель была не опровержением, но разработкой другой теории, означает признать, что правила игры были изменены из-за проигрыша.

Чарльз Плотт, впрочем, повторяет эту аргументацию в комментарии 1996 г. к презентации Д. Канемана: «Стандартная модель известна тем, что функционирует достаточно хорошо при предсказании поведения. Чтобы новые законы заме-

нили старую модель, мы должны были бы надеяться, что схемы, выведенные из этих новых законов, будут функционировать, по крайней мере, так же, как существующие» [77]. Симптоматично, что Плотт подразумевает под хорошим функционированием модели способность предвидеть условия, в которых предложение и спрос устанавливают равновесную цену. С помощью удивительного сальто вальрасовская модель равновесия перестала в его разуме быть результатом, к которому мы должны прийти дедуктивным или логическим путем, чтобы превратиться в норму, на основе которой мы оцениваем гипотезы. Как удовлетворительные расцениваются те, что позволяют обнаружить этот результат. Уход в сторону здесь значителен.

3.2. Как проявляется методологический кризис господствующей экономики

С методологической точки зрения, однако, попытка маргинализировать результаты тестов могла бы не быть совершенно необоснованной по двум различным причинам. Первая из них означает приводить аргумент аппроксимации. Не искажая смысла, как это делает Плотт по отношению к Канеману, мы могли бы поддержать идею, что несовершенная теория может остаться приемлемым инструментом познания, если допускаем, что она дает приближение к реальности. Таким образом, если мы предполагаем, что наблюдаем действие закона природы, комплекс нереалистических, даже неверных, гипотез может позволить, между тем, первое приближение к познанию явления. Эта совокупность остается полезной, пока не произведен другой комплекс гипотез, позволяющий лучшее приближение. Имеется, однако, второй возможный аргумент, чтобы пытаться принизить значимость результатов экспериментальной психологии. Он состоит в том, чтобы рассматривать полученные результаты как соответствующие последовательности частных случаев, которые не отменяют существующей теории и не позволяют основывать новую.

Первый аргумент всего лишь возвращается к сути инструменталистских доводов Милтона Фридмана, когда в 1953 г. он защитил ирреализм неоклассических гипотез [36]. Однако эта позиция страдает от трех дефектов. Первый, отмеченный Даниэлем Хаусманом, состоит в желании идентифицировать экономическое доказательство с тем, что он называет «отдельной наукой», которая была бы в состоянии вычислять совокупность предсказаний из совокупности экономических явлений через единственную теорию [43, p. 236].

Второй дефект относится к проблеме метода, которую здесь целесообразно разъяснить. Чтобы защищать точку зрения несовершенного приближения по отношению к эмпирическим проверкам, необходимо предположить, что то, что является в приближении, относится к законам природы: повторяющаяся структура, независимая от желаний и манипуляций наблюдателей. Давайте представим, таким образом, что три человека в конце ночи будут ожидать восход солнца. Первый верит, как древние греки, что солнце – это колесница Гелиоса и что Земля – плоская. Второй знает, что земля круглая, но верит, как полагали до Коперника, что Солнце повернется вокруг Земли. Третий верит, как современный физик, что Земля повернется вокруг Солнца и также вокруг себя самой. Три персонажа предсказывают, что за ночью последует восход солнца. У них, очевидно, эквивалентные предсказательные мощности в этой точке.

Однако первый не может пытаться вычислять время года или свою широту через высоту солнца на горизонте, что могут сделать двое других. И только третий способен войти в современную астрономию и предугадывать траектории других планет солнечной системы, даже прежде, чем он сможет их наблюдать. Быть способным сделать прогноз, проверенный на основе аппроксимации, не достаточно, как считает Фридман. Некоторые приближения, даже если в определенный момент у них нет преимущества предсказательности, превосходят другие, потому что они открывают более широкие и более реалистичные исследовательские программы. Элемент выбора между теориями, при прочих равных условиях, находится именно в сравнении исследовательских программ, которые они способны предложить. Таким образом, мы можем оспорить уже аргумент Фридмана – Плотта на основе простой констатации того, что стандартная теория предпочтений закрыла дверь динамике взаимодействий и контекстов в любом экономическом исследовании.

Третий дефект аргумента Фридмана – Плотта в его цикличности. В экономике, в отличие от астрономии, как в приведенном выше примере, или физики, это обычная отсылка господствующего течения [46, 69]. Возможный вариант для обоснования существования законов природы таится в индивидуе и структуре его предпочтений. Индивид уподоблен, таким образом, частице, как это показывает анализ тезиса Ирвинга Фишера, проведенный Филипом Мировски [68].

Напомним, что этот тезис, который, для Поля Самуэльсона был монументом, дающим, наконец, научные основания экономике (естественно, неоклассической) [86], основывается на уподоблении экономике физике. Напомним также, что если какой-либо экономист сыграл ключевую роль в строительстве представлений общности ортодоксальных экономистов, то это было действительно Поль Самуэльсон, чьи работы, переведенные или в оригинальной версии, были и остаются обязательной вехой для каждого студента. Однако, чтобы утверждать, что экономика выявляет законы природы, и следовательно, что приближенный метод оправдан, надо было бы точно установить предварительно, что поведение людей основывается на незыблемых основаниях, порождающих закономерности, независимые от этих агентов и условий наблюдения.

Однако именно этот аспект ставят под сомнение психологические исследования. Тогда, если не имеется неизменных основ поведения, экономика не может выявлять законы природы. В этих условиях становится невозможным защищать ход, состоящий в том, чтобы оценить аппроксимацию, даже основанную на ошибочных основаниях, пока не было сформулировано лучшее приближение. Мы не можем использовать в аргументации отвержения гипотезы доказательства, опровергнутые работами, основывающимися эту самую гипотезу.

Однако именно к этому ходу мы прибегаем, чтобы оспорить релевантность результатов, опровергающих существование незыблемых основ поведения. Таким образом, защита фундамента господствующей экономической мысли должна предположить заранее несуществующей критику психологов, которых она собирается опровергать и, наоборот, предполагать заранее проверенными свои собственные заключения. Вот почему мы имеем основания в данном случае говорить о цикличности.

Эта цикличность, впрочем, проблема, которую мы часто встречаем у неоклассических экономистов. Она происходит из их попытки уподобления экономики физике. Кроме того, как блистательно показал Филип Мировски, заимствование понятий физики происходило не только с глубоким незнанием этих понятий, но и

было часто бессвязным, пыталось смешивать физику начала XIX в. с современной физикой [86].

Второй довод основывается на доказательствах, изначально противопоставленных Морису Алле около полувека назад. Ортодоксальные экономисты могут допустить реальность различных явлений, выявленных психологами, как и воздействие этих явлений на теорию максимизирующей рациональности. Они не будут пытаться, таким образом, отрицать ни стабильность явлений, ни теоретическую релевантность. Между тем после этой констатации их аргумент состоит в том, что даже если поведение большинства индивидов нерационально, никакая теория решения не может быть основанной на этом типе поведения⁶⁾.

Теория ожидаемой полезности так же, как теория максимизирующей рациональности, возможно, не является, таким образом, ни реалистичной, ни приспособленной к тому, чтобы описывать реальный мир, но она сохраняет свою нормативную власть. Она говорит, каким народ должен был бы быть и каково поведение, которое индивиды должны были бы демонстрировать. Мишень здесь, главным образом, – опровержение транзитивности предпочтений, которая, напомним, является одним из условий существования полных наборов возможностей.

Фактически мы можем показать, что нетранзитивные выборы могут привести индивидов к выборам, где они систематически проигрывают. Этот аргумент возник в истории обсуждения под названием денежного насоса, или money-pump [16].

Мы могли бы предположить доказательство того, что прозрачная ситуация денежного насоса «учит» агентов избегать формулирования нетранзитивных предпочтений [23]. Другой способ представлять этот аргумент состоит в предположении, что рынок устранит «ошибки» (или то, что считается таковыми), происходящие из решений, порожденных структурами предпочтений, отличными от тех, что постулирует стандартная теория [85].

Между тем сторонники стандартной теории ошиблись бы, слишком быстро обрадовавшись. Вне ситуаций, искусственно упрощенных для большей педагогичности, мы можем показать, что типовые ситуации «money-pump» не вели к спонтанному обучению. Превращения предпочтений продолжаются [84]. Наконец, ситуация «money-pump» предполагает, что структура предпочтений не изменится между моментом, когда агент ее выделяет ex-ante, и моментом, когда он рассматривает возможность изменения своего первоначального решения ввиду своего нового положения. Иначе говоря, надо было бы предположить, что эффект обладания, потенциально порожденный первым решением, не действует. Этот последний результат кажется центральным в появлении асимметрии, характеризующей поведение по отношению к доходам и возможным потерям, асимметрии, которая продолжается даже тогда, когда рынки предлагают реальные возможности обучения [53].

Эмпирический анализ положения пользователей кредитных карт в США подтверждает эту неспособность функционирования рынков устранять «ошибки» поведения [8]. Более систематическое изучение самих способов проверки показывает, что ни изменения в стимулированиях, ни изменения возможностей не про-

⁶⁾ Мы находим этот тип доводов в работах: [16, 84]. В смягченной форме этот аргумент находится также в работе [65]. Петер Хаммонд может утверждать, что единственный критерий в вопросе о теории поведения – ее нормативность, не обсуждая содержания последней [40].

изводили спонтанных и устойчивых явлений обучения, заставляющих устранять поведение, рассматриваемое стандартной теорией как необычное или нерациональное [21].

**Парадокс «money-pump» и парадокс решения:
приключения транзитивности**

Рациональность поведения, характеризованного интранзитивностью предпочтений, была подвергнута сомнению через аргумент так называемого «money-pump». Возьмем, к примеру, предпочтения для выбора между опциями (a, b, c) рода $a > b > c > a$. Такие предпочтения могут привести индивидов к выборам, где они систематически проигрывают. Если я обладаю (c) , я готов платить, чтобы обладать (b) . Владея (b) , я готов платить чтобы располагать (a) . Но здесь я готов платить, чтобы располагать (c) . Я плачу, таким образом, три раза, чтобы вернуться к точке отсчета. Следовательно, мы вынуждены полагать, что любой агент, не соблюдающий правило транзитивности своих предпочтений, демонстрирует иррациональность, так как приходит к невыгодным решениям.

Между тем, соблюдение транзитивности ведет к другому парадоксу, того же класса, что парадоксы Борда или Кондорсе.

Пусть три человека $(X, Y$ и $Z)$ осуществляют руководство клубом. Они принимают свои решения большинством. Клуб должен осуществить инвестицию на сумму S до конца их срока в качестве сопредседателей. Три возможности $(a, b$ и $c)$ предложены им на выбор, у них всех равная стоимость S . Предпочтения трех сопредседателей таковы:

$$X: a > b > c / Y: b > c > a / Z: c > a > b.$$

Первый союз между X и Z возможен, так как (a) – первый выбор для X и второй – для Z . Но последний может усмотреть, что он поставлен в худшие условия выбора, чем X , господствующий в этом союзе. Тогда Z собирается предложить союз Y чтобы навязать выбор (c) , который является его первым выбором и вторым выбором Y . Этот союз соблазнителен для Y , который не хочет (a) . Между тем, так как в союзе с Z он не доминирует, Y собирается предложить союз X , чтобы навязать выбор (b) . Этот выбор предпочтителен для X по сравнению с (c) . Тем не менее X , рассматривая предложение Y , находит, что он не доминирует в союзе, и собирается предложить Z союз, чтобы навязать (a) , так как этот выбор предпочтителен для Z по сравнению с (b) ...

Если индивидуальные предпочтения транзитивны, коллективное предпочтение, происходящее из агрегации мнений трех сопредседателей, нетранзитивно, и никакой выбор не становится возможным, если только один из трех не изменял в течение выбора свою собственную шкалу предпочтений. Таким образом, коллективный выбор возможен, только если мы добавляем межвременное измерение транзитивности индивидуальных предпочтений, иначе говоря, если считаем, что шкала предпочтений может быть изменена, учитывая контекст выбора. Форма нетранзитивности, таким образом, необходима для агрегации индивидуальных предпочтений при коллективном выборе.

Подобная модификация позволяет, впрочем, примирить нетранзитивность и рациональность в масштабе индивида. Это парадокс любителя.

У любителя искусства X выбор между тремя объектами для его коллекции: a, b и c . Прежде чем приступить к покупке, предпочтения X есть: $a > b > c$. Покупая (b) , восхитившись им, он говорит себе, что он предпочел бы (a) . Он перепродает (b) , чтобы купить (a) . Восхитившись (a) , его одолевает желание обладать (c) , что он никогда не имел, и X перепродает (a) , чтобы финансировать покупку (c) . Действительно, этот тип поведения известен хорошо в кругах коллекционеров. Он происходит из обратной формы *endowment effect*. Мы выше оцениваем то, чего нам не хватает, чем то, что мы имеем. Эта обратная форма *endowment effect* объясняет нестабильность транзитивности шкалы предпочтений во времени, даже если в сиюминутном видении она всегда демонстрирует транзитивность.

3.3. Как проявляется модель господствующей экономической мысли

Вопрос места, которое следует предоставлять гипотезе транзитивности, и способность рассматривать наблюдения, показывающие повторяющиеся нарушения транзитивности, отсылает нас в самое сердце модели господствующей экономической мысли.

Гипотеза транзитивности опций выбора была построена в рамках доказательства, где каждый выбор определен единственной характеристикой (в идеальном случае это его цена в вальрасианской модели) и где мы располагаемся в логике единственного выбора и отсутствия повторения процесса выбора. В этом смысле аксиома транзитивности неотъемлема для неоклассического мира, который одновременно однороден и постоянен [88]. Как только мы предполагаем, что агент должен оптимизировать выбор, составленный из опций, характеризованных более чем одним критерием, результат выбора становится проблематичным.

Это, впрочем, один из уроков обсуждения моделей планирования. Достаточно показать, что планирующий должен принять в расчет многочисленные критерии, чтобы доказать, что его выбор определяется только через данный контекст и, таким образом, способен меняться в зависимости от изменений контекста. Это составляет форму нетранзитивности предпочтений между различными опциями экономической политики [55]. Введение многомерных характеристик опций обретает смысл, когда мы рассматриваем выбор в рамках логики процесса. Для экономики советского типа порядок предпочтений между ростом объема продукции, соблюдением бюджетных и инвестиционных норм, стабильности снабжения и общественной стабильности, изменялся неоднократно внутри развертывания инвестиционного цикла [87].

Работы экспериментальной психологии располагаются в реальном мире, в том, где оценочные критерии предпочтений многочисленны, выборы последовательны, а позиции индивидов одновременно изменчивы и различны. Нетранзитивность предпочтений на долгий период проявляется тогда скорее как условие эффективных выборов, а не доказательство иррациональности поведения. Наоборот, если бы мы могли предположить мир одномерным и постоянным, очевидно, что эта нетранзитивность приводила бы всегда и повсюду к неэффективным выборам. Однако можем ли мы разумно использовать модель одномерного и постоянного мира, чтобы вывести нормы поведения, принадлежащего реальному миру? Этот вопрос не столько вопрос аксиоматизации вообще, сколько вопрос нереалистических оснований неоклассической аксиоматизации. Настаивать на значимости разнородности, дифференциальности и историчности процессов не означает отказываться от абстракции.

Рассмотренная в этой перспективе упомянутая защита максимизирующей рациональности представляет интранзитивность как иррациональность, что не остается без последствий. Во-первых, такая аргументация утверждает существование знания о высшей природе человека, во имя которой она намеревается реформировать человечество либо прямо, либо при помощи рынков. Однако это знание, очевидно, не экспериментальной природы, не даже дедуктивной, так как основания дедукции, в действительности, — это желаемый результат (конкурентное равновесие есть общественный оптимум, а общественный оптимум есть конкурентное равновесие). Следовательно, мы не можем расценить такое знание иначе как знание религиозное. Оно превращает экономику в религию, а экономистов в миссионеров.

Затем эта защита представляет максимизирующую рациональность единственной возможной формой рациональности или просто предполагает, что одна единственная форма рациональности должна управлять индивидуальным агентом, каким бы ни был контекст, с которым тот сталкивается. Между тем вовсе не доказано, что максимизация является единственной возможной рациональностью (фактически доказано противоположное) или что агенты должны все время руководствоваться единственной возможной рациональностью. Еще более спорно, что для одного и того же выбора все заинтересованные агенты должны принять одну и ту же форму рациональности.

Таким образом, мы наблюдаем здесь то, что Осман называет догматической оградой. Она проявляется также в попытке сводить результаты работ, процитированных выше, до отдельных аргументов или элементов, которые были бы спорны сами по себе [43]. Мы собираемся, таким образом, объяснить, почему транзитивность или независимость нарушена, рассуждая *ceteris paribus* при прочих равных условиях. Два автора – Колстад и Гузман – попытаются, таким образом, строить модель, опровергающую эффект обладания, и с этой целью выдвинуть комплекс гипотез, включающий именно те, что были опровергнуты в других работах [54]. Формальная строгость модели не сумела бы скрыть ее пустоту и нехватку смелости попытки. Учитывая взаимопроникновение эффектов, установленных работами психологии, они должны быть опровергнуты целиком, а не шаг за шагом. Пусть это не было очевидно с самого начала для всех тех, кто решился на такие попытки показать, что они не принимают частично или отрицают следствия результатов упомянутых тестов [22, 52].

Таким образом, всеми аргументами, использованными в течение длительного периода, защитники стандартной теории предпочтений показывают, что они вовлечены в процесс отрицания или игнорирования. История этой догматической ограды, которая остается во многих отношениях неописанной и могла бы составить захватывающую главу новейшей истории наук, – образец методологического отклонения, которое экономика познала с середины XX в., прекращая таким образом – для своего господствующего течения – функционировать как наука.

3.4. Начала реального восприятия

Мы можем противопоставить этому отношению осознание значимости психологических и поведенческих проблем, которые находим у авторов, действующих открыто внутри неоклассической парадигмы ради ее ниспровержения; речь идет о двух основных представителях течения экономики информационной асимметрии, Джордже Акерлофе и Джозефе Стиgliце. Чтение текстов речей, произнесенных этими авторами на вручении Нобелевской премии, которая им была присуждена в 2001 г., и опубликованных согласно установленной традиции в виде статей в «*American Economic Review*», проливают свет на этот вопрос. Эти статьи показывают, что авторы собираются полностью выйти за рамки стандартной экономики, даже если этот ход не приобрел еще всю свою внутреннюю связность.

Стиглиц заключает текст, произнесенный на своей конференции, следующим значительным замечанием: «Я (...) стал все более и более убежден в неадекватности гипотезы фиксированных предпочтений и в значимости вписывания экономического анализа в более широкий общественный и политический контекст» [105].

Немного дальше Стиглиц указывает, что эти работы возвратили его, образно говоря, к его первоначальным интересам в области психологии, которые «прилежно игнорируются» экономистами [105]. Если поднятие вопроса о роли психологии становится у Стиглица заключением, то у другого лауреата Нобелевской премии 2001 г. Джорджа Акерлофа этот вопрос, напротив, является центральной темой.

Акерлоф строит свой текст вокруг понятий «behavioral economics» и «behavioral macroeconomics» (что можно перевести как поведенческая экономическая теория и поведенческая макроэкономика) [2, p. 411–413].

В его тексте ссылки на значимость психологии, как и антропологии или социологии, многочисленны. Еще примечательнее то, что упомянутые авторы Левенштейн, Талер, Канеман и Тверски, принадлежащие течению экспериментальной психологии, неоднократно процитированы в библиографии. Еще значительнее, что эти работы прямо включены в обсуждение центрального момента макроэкономического анализа, теоретического статуса кривой Филипса и опровержения понятия равновесного уровня безработицы (или более точно NAIRU – Non Accelerating Inflation Rate of Unemployment). Акерлоф показывает, что центральный тезис кейнсианской макроэкономики – ригидность на понижении номинальных зарплат – полностью оправдан работами Канемана и Тверски о разнице между желанием прибыли и неприязнью к риску [2, p. 420]. Таким же образом, анализ поведения недосбережения и нарушения рациональности в межвременных выборах ведется со ссылкой на эффект контекста Канемана и Тверски [2, p. 424].

В своем заключении Акерлоф возобновляет эту тему поведенческой экономической теории и открыто соединяет ее с Кейнсом, имплицитно показывая, что работы экспериментальной психологии составляют поддержку, необходимую для учреждения кейнсианской и неортодоксальной микроэкономики, являющейся строгим основанием кейнсианской макроэкономики [2, p. 428].

Использование Стиглицем и Акерлофом центральности психологии и вклада экспериментальной психологии может обсуждаться по многим пунктам. Автор этих строк был бы склонен рассматривать эту апелляцию как еще слишком робкую, в особенности, что касается методологических последствий, которые эта позиция предполагает. С этой точки зрения вопрос методологического индивидуализма будет критическим пунктом, как и вопрос отношения к позитивизму. Необходимо добавить также, что эти авторы не пришли к одному и тому же.

Критическое размышление Акерлофа, вероятно, более стройно или, во всяком случае, более эксплицитно, чем рассуждения Стиглица. Тем не менее это очевидный пример распространения влияния работ, которые мы представили в данной статье. Еще важнее констатировать, что это распространение не ограничивается простым принципиальным признанием значимости работ экспериментальной психологии. У Акерлофа она поддерживает и цементирует проект свержения господствующей неоклассической ортодоксальности, придавая ему большую строгость установлением взаимосвязи между макроэкономическими гипотезами и микроэкономическими описаниями поведения.

В таком случае, возможно, Стиглиц и Акерлоф, которые в значительной степени работали в рамках господствующего направления экономической науки, внутренние основания которой они атакуют, продвинулись дальше и глубже в проект свержения ортодоксальности, чем «иноверцы», позиционирующиеся, на первый взгляд, более радикально. Этот вопрос не предполагает отказа от работ более определенно макроэкономических, принадлежащих к институциональным

или управленческим течениям. Он также не предполагает присоединения к совокупности демаршей теоретиков информационной асимметрии, которые, как мы покажем ниже, также не избавлены от ряда внутренних противоречий.

Однако необходимо констатировать, что неортодоксальные теоретики – в большей части своих работ – в основном предоставили будущему проблему моделей поведения индивидов и механизмов принятия решений, и это вопреки значимости, предоставленной этой проблеме самим Кейнсом. Процедурная рациональность, к которой часто апеллируют, – убедительный ответ проблеме ограниченных мощностей обработки сигналов (см. [25]). Она нам не говорит, между тем, априори ничего о природе предпочтений индивида и о том, как эти предпочтения организуются между собой и во времени. Это понятие, каким бы важным оно ни было, слишком ограничено, чтобы исчерпывать вопрос оснований кейнсианской микроэкономики. К тому же, оно поддерживает гипотезу о том, что единственная форма рациональности могла бы быть конституирована в общую норму.

Однако в действительности поставлен под сомнение именно этот пункт, а не только вполне очевидные границы понятия максимизирующей рациональности. Здесь затронуто само видение, которое мы можем иметь относительно связей между индивидом и коллективом, чтобы понимать явления обратного действия, а также процессы спонтанного обучения или имитации как действия приобретения и передачи знаний.

Отметим, наконец, что несмотря на то, что социологи заинтересовались проблемами психологии, начиная с эффекта контекста, концептуализированного Бурдье под термином «габитус», они столь же пренебрегают литературой, которую мы упомянули выше⁷⁾. Хотя ссылки на Пьяже или на Выготски очевидно интересны, они не могут заменить остроту и точность упомянутых работ. Здесь мы все еще наблюдаем невосприятие, вопреки тому, что вклад экспериментальной психологии позволил бы обогатить проблематику «коллектив – индивид».

4. Принимать всерьез результаты экспериментальной психологии

Наряду с отношениями отклонения или невосприятия некоторые экономисты пытались принимать всерьез результаты экспериментальной психологии. Эти различные подходы показывают, что возможно и, разумеется, необходимо принимать всерьез работы экспериментальной психологии и развивать их последствия до осуществления их логики.

4.1. Со стороны сторонников неоклассицизма: теории разочарования и сожаления

Первая позиция, испробованная внутри неоклассической парадигмы, состояла, таким образом, в том, чтобы пересмотреть аксиому независимости. Эта аксиома необходима для гипотезы ожидаемой полезности, но не для базовой гипотезы максимизации полезности.

Идея, подхваченная некоторыми авторами, состояла в том, что даже взаимоисключающие возможности (в лотерее мы можем получить (a), (b) или (c), но не

⁷⁾ См. также три значительные главы коллективного труда, посвященного социологии Пьера Бурдье: [20, р. 152–178; 26, р. 95–120; 57, р. 121–152].

две из этих возможностей) могли породить субъективные представления у игрока, которые не были бы независимы или исключительны. Именно тезис «контаминации возможностей» мы находим в теории разочарования. Агент будет чувствовать себя раздосадованным, если он в ходе игры или выбора оказался в худшем положении, чем то, на которое он рассчитывал. И наоборот, если результат лучше ожидаемого, агент будет обрадован [15].

Сагден и Лумс пытались сформулировать эту теорию как частный случай теории максимизирующей рациональности. Они предположили, что возможность (x) в выборе обладала полезностью (u), которую можно квалифицировать как объективную, и полезностью (\hat{u}), которая соответствовала бы прогнозу полезности агента относительно осуществления возможности (x). Существует тогда функция $D(U-\hat{u})$, которая характеризует чувство, которое испытывает агент, когда в результате выбора он сравнивает (\hat{u}) и (u). Действительно, если выбор делается внутри всех возможностей (x, x_1, x_n), то имеется семейство функций $D(D, D_1, D_n)$. Так как ничто не доказывает, что эти функции линейные, тогда нарушения аксиомы независимости неизбежны [63]. Отметим здесь, что то же понятие интерпретировано Беллом как выходящее из парадигмы рациональности и Лумсом и Сагденом как включенное в эту рациональность. Отметим также, что эта теория разочарования приближается к сокращенной форме теории неожиданности, развитой Шеклем в 1949 г., которая, как мы увидели выше, вполне совместима с демонстрациями эффекта Пигмалиона. Можно распознать здесь выход из позитивистской парадигмы, характерной для неоклассической экономики, по направлению к субъективистской парадигме.

Другая попытка учитывать расхождения с базовой аксиоматикой представлена теорией «сожаления» [64]. Здесь мы учитываем отклонение в восприятии агента по сравнению с тем, что он смог бы получить, выбирая другую возможность. Если возможности равны 4 и произведению $2 \cdot k$, где k – любой множитель, больший двух, транзитивность предпочтений больше не действует [106].

Действительно, теория сожаления, кажется, ведет прямо к теории субъективистской, радикально отличной от неоклассической теории: «Опыт возникает именно тогда, когда индивид сравнивает то, что имеет, с тем, что у него было бы, если бы он сделал другой выбор. Если этот опыт значителен, тогда субъективная ценность выбора действия не может быть независимой от ценности действия, которое было отклонено ради первого. Иными словами, действия не могут быть оценены независимо от всех возможных действий, из которых они были выбраны. И интуитивная привлекательность аксиомы транзитивности, кажется, основывается именно на предположении, что эти действия могут быть оценены независимо от всех возможностей; признать, что "то, что могло бы быть", могло иметь место в теории выборов, означает ставить под сомнение аксиому транзитивности» [106].

Роберт Сагден допускает, между тем, что теория сожаления далека от того, чтобы быть завершенной. В частности, существуют случаи, где она не может объяснить сохранение метаморфоз предпочтений, подобных рассмотренным в парадоксе Алле или работах Канемана и его коллег [106]. Вероятно, отсутствие представления эффекта обладания внутри этой теории ограничивает ее действие.

Бесспорно, что некоторыми экономистами была сделана реальная попытка включить результаты тестов в теорию рационального выбора, и эти усилия выразились в возникновении множества работ на этот счет, что ведет, однако, к постепенному исчезновению базовых аксиом этой теории. В определенном смысле

мы можем сказать, что упомянутые авторы постепенно вышли из парадигмы, которую они пытались обустроить. Существует некоторый параллелизм с траекторией исследований информационной асимметрии таких авторов, как Стиглиц, Акерлоф и Спенс, что почти не удивительно, когда мы вспоминаем об отношении двух первых к проблемам, установленным психологическими основаниями стандартной теории.

Однако эти работы остаются ограниченными. Они ограничены в своих результатах, что честно и смело признано их авторами. Они ограничены в своем распространении. Так, возможно, они известны еще меньше, чем работы по психологии, на которые авторы пытаются ответить. Они ограничены, наконец, в своем методологическом вкладе. В каждой попытке речь идет о том, чтобы спасти принцип общей модели максимизирующей рациональности вместо того, чтобы ставить проблему определения рационального выбора, т.е. выбора, сделанного по некоторым причинам, какими бы ни были эти причины.

Как напоминают Линда Апплби и Крис Стармер [5], значительное различие между теорией сожаления и анализом, проведенным Сарой Лихтенштейн для объяснения изменений предпочтений, состоит в том, что последний основывался на анализе процессов обработки информации людьми. То, что лежит в основе гипотез Словика и Лихтенштейн, затем исследований, проводимых Тверски и Канеманом, это именно интуитивная догадка, подтвержденная экспериментами, что мы различно обрабатываем информацию, относящуюся к выборам и относящуюся к контекстам, в которых эти выборы располагаются.

Напротив, теория разочарования и теория сожаления держатся за более упрощенное видение возникновения предпочтений. Точнее, переход от чисто аксиоматической концепции того, чем является предпочтение, к реалистичной концепции, происходящей из анализа отношения людей, не выполнен, даже тогда, когда такие авторы, как Белл, Лумс и Сагден, несмотря ни на что, используют все более реалистичный и все менее аксиоматический подход. Что, впрочем, и составляет их интерес.

4.2. Значимость субъективизма и актуальность работы Шекля

Принятие в расчет результатов Тверски, Канемана, Словика и Лихтенштейн заставляет возвращаться к субъективистской теории и динамике решения. Это предполагает, как показали несколько лет тому назад Омар Намуда и Робина Роллей, повторное чтение произведения Джорджа Шекля [41]. Мы уже имели возможность цитировать этого автора по поводу его теории неожиданности, разработанной в 1949 г., которая предоставляет элегантно объяснение результатам, полученным Розенталем и Якобсоном в выявлении эффекта Питмалиона.

Жан-Марк Понсонне показывает, как теория сомнения Шекля оказывается настоящей альтернативой теории ожидаемой полезности [78]. Шекль строит свое доказательство через значимость для экономического агента сравнения между построенным видением мира *ex-ante* и полученными результатами *ex-post*. Это сравнение всегда оставляет место возможной неожиданности, хорошей или плохой, частичной или радикальной, которая трансформирует в таком случае систему представлений, усиливает ее или делает недействительной [93]. Он показывает, что наше воображение должно быть совместимо с тем, что мы знаем или верим, что знаем – о мире и других [92].

Действительно, потенциальный принимающий решения агент не предаётся тщательному сравнению всех доступных опций, но стремится к тому, чтобы фокусироваться на лучшем и худшем. Это заставляет его опровергать идею точного упорядочения предпочтений, транзитивной и устойчивой шкалы, как только решение предполагает множественные критерии [94]. Это множество, то, что мы назвали здесь многомерностью, связано у Шекля со сложностью реального мира, противопоставленной неоклассическому видению мира. Из этой сложности вытекает тот факт, что решение – не только процесс намерения, но и форма морального обязательства. В этих условиях экономический агент может быть вынужденным производить качественные рывки в своем процессе решения, что радикально аннулирует понятие непрерывности функции [94].

Работа Шекля, построенная и, в значительной мере, написанная до первых работ экспериментальной психологии, показывает, что опровержение неоклассической теории решения и рационального выбора не является нигилистическим предприятием, которое оставило бы нас без инструментов изучения реальности. Это произведение предложило с начала 1950-х гг. строгий и оригинальный подход, который, констатируем мы сегодня, полностью совместим с наиболее надежными результатами упомянутых работ. Этот подход совпадает с тем, что инициаторы этих работ предлагают сами, т.е. с конструктивно-субъективистской теорией решения.

В статье 1990 г. Тверски и Талер предлагали решение, устанавливающее общую взаимосвязь между явлениями, наблюдаемыми психологами, и идеей, что агент никогда не действует без причины, какими бы ни были его причины. Вместо того, чтобы предполагать, как большинство экономистов, что индивиды имеют прямой доступ к объективному знанию о своих предпочтениях, они предлагают рассматривать предпочтения как конструктивный процесс, зависимый от контекста (a constructive, context-dependant process) [111].

В следующей статье Эймс Тверски возвращается к этой проблеме. Выборы и, таким образом, рынки не обнаруживают предпочтений, как это предполагают экономисты (будь они сторонниками неоклассицизма или австрийской школы, ибо фон Мизес также предполагает, что рынок выявляет информацию о предпочтениях). В действительности, выборы строят эти предпочтения через то, как предложен выбор, через то, как интерпретируются ответы, через общий контекст положения агента [107]. Следовательно, теория рационального выбора намного лучше соответствует интуиции или нормативному подходу, чем описанию или анализу реального поведения. Вот почему Канеман, Талер и Тверски предложили конструктивную теорию выборов.

Это оправдывает в конце концов неортодоксальное течение, квалифицированное как субъективистское [71], поскольку оно считает, что индивиды вступают в контакт с реальностью через свою субъективность, что объединяет часть австрийской школы (в особенности Хайек), как и Кейнса или Шекля, а также Маркса.

Тем не менее, чтобы прийти к этому, необходимо возвратиться к статусу терминов «информации», «сигнала» или «знания». Решение Тверски – Талера – это ответ аргументу иррациональности, но вследствие его нахождения, субъективистская теория знания должна похоронить, надеемся окончательно, громоздкий труп позитивизма.

4.3. Последствия революции

Предположение Тверски – Талера составляет настоящую революцию не столько своим содержанием, которое обнаруживает и перекраивает предшествующие интуитивные догадки, сколько своим неопровержимым конструктивизмом. Она конкретизирует цензуру, которая отныне существует между одним видением поведения и другим, совсем как пастеровская революция в свое время похоронила миф самозарождения (даже если последний агонизировал еще долгие годы). Следовательно, необходимо оценить последствия. Сначала необходимо принять отделение индивида, воспринимаемого отныне как законный масштаб наблюдения, от методологического индивидуализма.

Методологический индивидуализм предполагает самостоятельность в процессе учреждения индивидуальных выборов, который не совместим с предположением Тверски – Талера. Это последнее не предполагает, однако, никакого детерминизма. Оно открывает новое пространство в определении отношений «индивид – коллектив». В этом смысле экономист должен столкнуться, например, с динамической версией характерного поведения социальной группы по Бурдые, которую предлагает Филипп Кокьюфф [26].

Необходимо также вновь предоставить внимание понятию «institutionalized mind» Джона Коммонса [98]⁸⁾. Этим термином Коммонс обозначал, что поведение образовывается институциональными формами и специальными умственными практиками. Он открыто использовал работы прагматической философии Джона Дьюи, чтобы прийти к «habitual assumptions», которые характеризуют поведение агентов, расположившееся в контекстах, стабилизированных учреждениями.

Действительно, если мы принимаем результаты эффекта Пигмалиона или эффекта контекста, очевидно, что институты или организации порождают коллективную мысль, которая прекращает быть добавлением мысли агентов, включенных либо в институты, либо в организации. С этой точки зрения тезис Мэри Дуглас [28], для которой институты не умеют «думать», не способен противостоять результатам экспериментов. Это не предполагает, что коллективная «мысль» является намеренной. Но необходимо признать, к лучшему или к худшему, что целое превосходит здесь сумму частей. Агенты, участвующие в транзакциях сами, формируются транзакциями, наборами опций и представленных возможностей (и обязательно предложенных).

Принятие в расчет различных изученных эффектов, от эффектов Хоторна и Пигмалиона до эффекта обладания через эффект контекста, позволяет понять, как на индивидуальные структуры предпочтений и способы рациональности влияют коллективные контексты организаций. Последние создают системы представлений, а также иерархии целей, иногда даже без ведома участников, которые в зависимости от случая ведут к совместимости или к несовместимости между индивидуальными и коллективными целями. Эти цели, между тем, не являются продуктом транзакций, но зависят от ситуации.

Упомянутые эффекты могут осуществляться также через появление языка, специфического для организации, которая собирается определить таким образом операционные стили от имени своих членов [114]. Этот пункт был выявлен во взаимодействиях между производительным процессом правил, производительным

⁸⁾ Тема развита в [24].

процессом определения целей и производительным процессом продукции операционного кодекса в случае военных учреждений, которые являются организациями в наиболее чистом виде [58]. Из этого вытекает появление «стилей» в выполнении задач, внутренних или внешних, которые позволяют одновременно идентифицировать организации, которые, как и их члены, являются носителями этих стилей.

Предположение Тверски – Талера выявляет центральность взаимодействия «индивид – коллектив», «агент – контекст». Таким образом, можно выдвинуть положительное нормативное утверждение: эффективны только те решения координации, которые предлагают средства управления этим взаимодействием. Вырисовываются контуры программы, которая рассмотрела бы традиционные уровни микроэкономики или макроэкономики, и тот, менее традиционный, уровень мезоэкономики, не столько как логические вместилища в перспективе либо агрегации, либо определения, сколько как другой и дополнительный масштаб наблюдения. Вопрос индивидуальных и коллективных, пространственных и временных взаимозависимостей, их конструктивизма и их стабильности был бы там централен.

Вместо интерпретации неоклассического типа организации надо подумать тогда об интерпретации в терминах сочетания власти и законности. Абсентеизм проявляется как логический ответ не на недостаток стимулирования, но на нарушение договора внутри коллективного учреждения. Таким образом, здесь мы находим важное основание, основание коллективного конструктивизма доверия, которое противится индивидуалистическому его видению, такому, как предложенное теорией контракта [35].

Идентичная судьба ожидает теорию справедливости – равноценности Роулса. Доказательство предпочтительного характера справедливости по отношению к равенству основывается на сочетании двух ключевых понятий. Первое, «пелена незнания», которая окружает решения каждого агента, составляет бесспорный реалистичный вклад. Второе является ни чем другим, как рациональностью, изложенной в заявлениях даже Роулса как «непротиворечивая совокупность предпочтений» в подражание своему употребительному смыслу в экономике (то, что в американском интеллектуальном контексте 1960–1980-х гг. не имеет другого смысла, кроме неоклассического) [79].

Но, если эта рациональность оказывается неприемлемой, что остается от доказательства при поддержании «пелены незнания»? Как доступ, эквивалентный различным возможностям, может быть главным основанием справедливости в мире, где структуры предпочтений не заданы, но строятся в процессе выбора, и где агенты не могут сразу охватить совокупность последствий своих действий, а также действий своих соседей? Провал личной стратегии соответствует ошибочному выбору, локальному несчастному случаю или результату стратегии соседа. Как можем мы надеяться, что агенты смогут разрешить такой спор без того, чтобы произнести нереалистические гипотезы?

В этих условиях механизмы, восстанавливающие дистрибутивное равенство, этически незаменимы. Эта констатация не означает, что у понятия справедливости нет никакой значимости. Просто, но эта простота наполнена нормативными последствиями, она не может быть заменена понятием равенства, чтобы основать теорию справедливости.

*Перевод с французского д.э.н., проф. М.П. Афанасьева,
к.э.н. П.В. Исаевой и Ю.Н. Буссель.
Научная редакция д.э.н., проф. М.П. Афанасьева.*

* *
*

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Сапир Ж.* Империализм экономической науки. Размышления о современном состоянии экономической мысли и ее взаимоотношениях с общественными науками // *Неприкосновенный запас*. 2003. № 2. С. 36–42.
2. *Akerlof G.A.* Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior // *American Economic Review*. 2002. Vol. 92. № 3.
3. *Allais M.* Le comportement de l'homme rationnel devant le risque. Critique des postulats de l'école américaine // *Econometrica*. 1953. Vol. 21. P. 503–546.
4. *Anscombe F., Aumann R.J.* Definition of Subjective Probability // *Annals of Mathematical Statistics*. 1963. Vol. 34. P. 199–205.
5. *Appleby L., Starmer C.* Individual Choice Under Uncertainty: A Review of Experimental Evidence, Past and Present // *Surveys in the Economics of Uncertainty* / J.D. Hey, P.J. Lambert (eds.) N.Y.: Basil Blackwell, 1987. P. 38–39.
6. *Arrow K.* Les limites de l'organisation. Paris: PUF, 1976.
7. *Arrow K.* Social Choice and Individual Values. New Haven: Yale University Press, 1951. P. 2.
8. *Ausubel L.* The Failure of Competition in the Credit-Card Market // *American Economic Review*. 1991. Vol. 81. № 1. P. 50–81.
9. *Beaugrand P.* Le temps, l'imagination et l'incertitude dans la théorie du professeur G.L.S. Shackle // *Revue Économique*. 1982. Vol. 33. № 2. P. 297–322.
10. *Becker G.S.* A Theory of Social Interactions // *Journal of Political Economy*. 1974. Vol. 82. № 6. P. 1063–1093.
11. *Becker G.S.* A Treatise the Family. Cambridge (Mass.): Harvard University Press, 1991.
12. *Becker G.S.* Irrational Behavior and Economic Theory // *Journal of Political Economy*. 1962. Vol. 70. № 1. P. 1–13.
13. *Becker G.S.* The Economic Approach to Human Behavior. Chicago: University of Chicago Press, 1976.
14. *Beecher H.K.* The Powerful Placebo // *Journal of the American Medical Association*. 1955. Vol. 159. P. 1602–1606.
15. *Bell D.* Disappointment in Decision-Making under Uncertainty // *Operations Research*. 1985. Vol. 33. P. 1–27.
16. *Berg J., Dickhaut J., O' Brien J.* Preference Reversal and Arbitrage // V. Smith (ed.). *Research in Experimental Economics*. Greenwich: JAI Press, 1985. Vol. III. P. 31–72.
17. *Bernoulli D.* Specimen Theoriae Novae Mensurae Sortis // *Commentarii Academiae Scientiarum Imperiales Petropolitanae*. СПб. 1738. Vol. 5. P. 175–192.
18. *Berthoud G.* L'économie: un ordre généralisé? Pour une autre économie // *Revue du MAUSS*. 1994. № 3. Éditions la Découverte. Paris. P. 42–59.
19. *Boudon R.* La Logique du Social – introduction a l'analyse sociologique, L'esprit critique. Paris: Hachette, 1979. P. 22–28.
20. *Bronckart J.P., Schurmans M.-N.* Pierre Bourdieu-Jean Piaget: habitus, Schèmes et construction du psychologique // B. Lahire (ed.), *Le Travail sociologique de Pierre Bourdieu*, Paris: La Découverte, 2001. P. 152–178.
21. *Camerer C.* Individual Decision Making // J.H. Kagel, A.E. Roth (eds.). *Handbook of Experimental Economics*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1994.

22. *Chew S.H., Karni E., Safra Z.* Risk Aversion and the Theory of Expected Utility with Rank-Dependent Probabilities // *Journal of Economic Theory*. 1987. Vol. 42. № 2. P. 370–381.
23. *Chu Y., Chu R.* The Subsidence of Preference Reversals in Simplified and Market Like Experimental Settings // *American Economic Review*. 1990. Vol. 80. № 6. P. 902–911.
24. *Commons J.R.* Institutional Economics, its Place in Political Economy. New Brunswick: Transaction Publishers, 1990.
25. *Conlisk J.* Why Bounded Rationality? // *Journal of Economic Literature*. 1996. Vol. XXXIV. № 2. P. 669–700.
26. *Corcuff P.* Le collectif au défi du singulier: en partant de l'habitus // B. Lahire (ed.) *Le Travail sociologique de Pierre Bourdieu, La Découverte Paris*, 2001. P. 95–120.
27. *Debreu G.* Théorie de la Valeur. Paris: Dunod, 1959.
28. *Douglas M.T.* How Institutions Think. Syracuse; N.Y.: Syracuse University Press, 1986.
29. *Ellsberg D.* Classic and Current Notions of Measurable Utility // *Economic Journal*. 1954. Vol. 64. № 3. P. 528–556.
30. *Ellsberg D.* Risk, Ambiguity and the Savage Axioms // *Quarterly Journal of Economics*. 1961. Vol. 75. № 3. P. 643–669.
31. *Etzioni A.* The Moral Dimension: Toward a New Economics. N.Y.: Free Press, 1988.
32. Expected Utility Hypotheses and the Allais Paradox / M. Allais, O. Hagen (eds.) Dordrecht: Reidel, 1979.
33. *Favereau O.* L'économie du sociologue ou: penser (l'orthodoxie) à partir de Pierre Bourdieu // B. Lahire (ed.) *Le Travail sociologique de Pierre Bourdieu. Paris: La Découverte*, 2001. P. 255–314.
34. *Favereau O.* Marchés internes, Marchés externes // *Revue Economique*. 1989. Vol. 40. № 2. P. 273–328.
35. *Fox A.* Beyond Contract: Work, Power and Trust Relations // L.: Faber & Faber, 1974.
36. *Friedman M.* The Methodology of Positive Economics // *M. Friedman Essays in Positive Economics*. Chicago University Press, 1953. P. 30–31.
37. *Granger G.-G.* La Mathématique Sociale du Marquis de Condorcet. Paris: PUF, 1956. Ch. 3.
38. *Grether D., Plott C.* Economic Theory of Choice and the Preference Reversal Phenomenon // *American Economic Review*. 1979. Vol. 69. № 3. P. 623–638.
39. *Guerrien B.* L'économie néo-classique, La Découverte, coll. Repères. Paris, 1989.
40. *Hammond P.* Utilitarianism, Uncertainty and Information // A. Sen, B. Williams *Utilitarianism and Beyond*. Cambridge; Paris: Cambridge University Press; Editions de la MSH, 1982. P. 85–102.
41. *Hamouda O., Rowley R.* Ignorance and the Absence of Probabilities // C. Schmidt (ed.) *Uncertainty in Economic Thought*. Cheltenham: Edwar Elgar, 1996. P. 38–64.
42. *Harsanyi J.C.* Morality and the Theory of Rational Behaviour // Sen A., Williams B. *Utilitarianism and Beyond*. Cambridge; Paris: Cambridge University Press, Éditions de la Maison des Sciences de l'Homme, 1982. P. 39–62.
43. *Hausman D.M.* The Inexact and Separate Science of Economics. Cambridge: Cambridge University Press, 1994. P. 212–213.
44. *Herstein I., Milnor J.* An Axiomatic Approach to Measurable Utility // *Econometrica*. 1953. Vol. 21. P. 291–297.
45. *Holmstrom B.* Moral Hazard in Teams // *Bell Journal of Economics*. 1982. Vol. 13. P. 324–340.
46. *Ingrao B., Israel G.* General Equilibrium Theory: A History of Ineffectual Paradigm Shifts // *Fundamenta Scientiae*. 1985. Vol. 6. P. 1–45, 89–125;

47. *Kahneman D.* New Challenges to the Rationality Assumption // K.J. Arrow, E. Colombaro, M. Perlman, C. Schmidt (eds.). *The Rational Foundations of Economic Behaviour*. N.Y.: St. Martin's Press, 1996. P. 203–219.
48. *Kahneman D., Knetsch J., Thaler R.* The Endowment Effect, Loss Aversion and StatusQuo Bias // *Journal of Economic Perspectives*. 1991. Vol. 5. № 1. P. 193–206.
49. *Kahneman D., Ritov I.* Determinants of Stated Willingness to Pay for Public Goods: A Study in the Headline Method // *Journal of Risk and Uncertainty*. 1995. Vol. 9. P. 5–31.
50. *Kahneman D., Snell J.* Predicting a Changing Taste // *Journal of Behavioral Decision Making*. 1995. Vol. 5. P. 187–200.
51. *Kahneman D., Tversky A.* Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk // *Econometrica*. 1979. Vol. 47. № 2. P. 263–292.
52. *Karni E., Safra Z.* Preference Reversals and the Observability of Preferences by Experimental Methods // *Econometrica*. 1987. Vol. 51. P. 675–685.
53. *Kahneman D., Knetsch J., Thaler R.* Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem // *Journal of Political Economy*. 1990. Vol. 98. P. 1325–1348.
54. *Kolstad C., Guzman R.* Information and the Divergence Between Willingness-to-Accept and Willingness-to-Pay. University of California, Santa Barbara, Dept. of Economics. 1998. Décembre. Mimeo.
55. *Kornan J., Liptak T.* Two-Level Planning // *Econometrica*. 1965. Vol. 33. № 1. P. 141–169.
56. *Laffont J.J.* *Economie de l'incertain et de l'information*. Paris: Economica, 1991. Ch. 4, 5, 11.
57. *Lahire B.* De la théorie de l'habitus à une sociologie psychologique // B. Lahire (ed.). *Le Travail sociologique de Pierre Bourdieu*. Paris: La Découverte, 2001. P. 121–152.
58. *Leites N.* *The Soviet Style in War*. N.Y.: Crane Russak et Rand Corp., 1982.
59. *Levy I.* *Gambling with Truth*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1967.
60. *Levy I.* *The Enterprise of Knowledge*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1980.
61. *Lichtenstein S., Slovic P.* Response Induced Reversals of Preference in Gambling: An Extended Replications in Las Vegas // *Journal of Experimental Psychology*. 1973. № 101. P. 16–20.
62. *Lichtenstein S., Slovic P.* Reversals of Preference Between Bids and Choices in Gambling Decisions // *Journal of Experimental Psychology*. 1971. Vol. 89. P. 46–55.
63. *Loomes G., Sugden R.* Disappointment and Dynamic Consistency in Choice under Uncertainty // *Review of Economic Studies*. 1985.
64. *Loomes G., Sugden R.* Regret Theory: An Alternative Theory of Rational Choice Under Uncertainty // *Economic Journal*. 1982. Vol. 92. P. 805–824.
65. *Machina M.* Choice Under Uncertainty: Problems Solved and Unsolved // *Journal of Economic Perspectives*. 1987. Vol. 1. P. 121–154.
66. *Machina M.* Expected Utility Analysis Without the Independence Axiom // *Econometrica*. 1982. Vol. 50. P. 277–323.
67. *Malinvaud E.* *Leçons de Théorie Microéconomique*. Paris: Dunod, 1969.
68. *Mirowski P.* Plus de Chaleur que de Lumière, traduction coordonnée par B. Maurin. Paris: Economica, 2001.
69. *Mirowski P.* Energy and Energetics in Economy Theory // *Journal of Economic Issues*. 1984. Vol. 22. P. 811–830.
70. *Neuman J. von, Morgenstern O.* *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton: Princeton University Press, 1947; 1953.
71. *O'Driscoll G.P., Rizzo M.J.* *The Economics of Time and Ignorance*. Oxford: Basil Blackwell, 1985.
72. *Olson M.* *The Logic of Collective Actions*. Cambridge: Mass., Harvard University Press, 1971.

73. On The Elicitation of Preferences for Alternative Therapies / McNeil B.J., Pauker A.S., Sox H., Tversky A. // *New England Journal of Medicine*. 1982. Vol. 306. P. 1259–1262.
74. *Pareto V.* Manuel d'économie politique. Paris: M. Giard, 1927.
75. *Parfit D.* Reasons and Persons. Oxford: Oxford University Press, 1984.
76. *Payne J.W., Bettman J.R., Jonhson E.J.* Behavioral Decision Research: a Constructive Processing Perspective // *Annual Review of Psychology*. 1992. Vol. 43. P. 87–131.
77. *Plott C.* Comment / K.J. Arrow, E. Colombatto, M. Perlman, C. Schmidt (eds.). *The Rationale Foundations of Economic Behaviour*. N.Y.: St. Martin's Press, 1996. P. 220–224.
78. *Ponsonnet J.M.* The Best and the Worst in G.L.S. Shackle Decision Theory // *Uncertainty in Economic Thought* / C. Schmidt (ed.). Cheltenham: Edwar Elgar. P. 169–196.
79. *Rawls J.* Théorie de la Justice, traduction de C. Audar. Paris: Éditions du Seuil, 1987. P. 40.
80. *Redelmeier D.A., Kahneman D.* Memories of Painful Medical Treatments. Real-time and Retrospective Evaluations of Two Minimally Invasive Procedures // *Pain*. 1996. № 1.
81. *Roethlisberger F.J., Dickson W.J.* Management and the Worker. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1939.
82. *Rosenthal R., Jakobson L.* Pygmalion a l'école – L'attente du maître et le développement intellectuel des élèves, traduit par S. Audebert et Y. Rickards. Paris: Casterman, 1971. (Pygmalion in the Classroom, Holt, Rinehart and Winston. N.Y., 1968).
83. *Ross S.* The Economic Theory of the Agency: The Principal's Problem // *American Economic Review*. 1973. Vol. 63. № 1. P. 134–139.
84. *Roth A.* Laboratory Experimentation in Economics: A Methodological Overview // *Economic Journal*. 1988. Vol. 98. P. 974–1031.
85. *Russel T., Thaler R.* The Relevance of Quasi-Rationality in Competitive Markets // *American Economic Review*. 1985. Vol. 75. № 6. P. 1075.
86. *Samuelson P.* On the Problem of Integrability in Utility Jheory // *Economica*. 1950. Vol. 17. P. 355–385.
87. *Sapir J.* Les fluctuations économiques en URSS – 1941–1985 // Editions de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales. Paris, 1989. Novembre.
88. *Sapir J.* Les trous noirs de la science économique. Paris: Albin Michel, 2000.
89. *Sapir J.* Théorie de la régulation, conventions, institutions et approches hétérodoxes de l'interdépendance des niveaux de décision // A. Vinokur (ed.). *Décisions économiques*. Paris: *Economica*, 1998. P. 169–215.
90. *Savage L.* The Foundations of Statistics. N.Y.; Wiley, 1954.
91. *Shackle G.L.S.* Anticipations in Economics. Cambridge: Cambridge University Press, 1949.
92. *Shackle G.L.S.* Decision, Order and Time in Human Affairs. Cambridge: Cambridge University Press, 1961.
93. *Shackle G.L.S.* Means and Meaning in Economic Theory // *Scottish Journal of Political Economy*. 1982. Vol. 29. № 3. P. 21.
94. *Shackle G.L.S.* The Origination of Choice // L.M. Kirzner (ed.). *Subjectivism, Intelligibility and Economic Understanding – Essays in Honour of Ludwig M. Lachman on His Eightieth Birthday*. L.: Macmillan, 1986. P. 281–287.
95. *Shapiro A.K.* A Contribution to the History of the Placebo Effect // *Behavioral Science*. 1960. Vol. 5. P. 109–135.
96. *Shoemaker P.J.* The Expected Utility Model. Its Variants, Purposes, Evidences and Limitations // *Journal of Economic Literature*. 1982. Vol. 20. P. 529–563.
97. *Simon H.A.* Rationality as Process and as Product of Thought // *American Economic Review*. 1978. Vol. 68. № 2. P. 1–16.
98. *Simon* on the Concept of Rationality / Forest J., Mehier C., Commons J.R., Herbert A. // *Journal of Economic Issues*. 2001. Vol. XXXV. № 3. P. 591–605.

99. *Simonson I.* The Effect of Purchase Quantity and Timing on Variety-Seeking Behavior // *Journal of Marketing Research*. 1990. Vol. 27. № 2. P. 150–162.
100. *Simonson I., Tversky A.* Choice in Context: Tradeoff Contrasts and Extremeness Aversion // *Journal of Marketing Research*. 1992. Vol. 14. P. 281–295.
101. *Slovic P., Griffin D., Tversky A.* Compatibility Effects in Judgment and Choice // R.M. Hogarth (ed.). *Insights in Decision Making: Theory and Applications*. Chicago: University of Chicago Press, 1996.
102. *Slovic P., Lichtenstein S.* Preference Reversals: A Broader Perspective // *American Economic Review*. 1983. Vol. 73. № 3. P. 596–605.
103. *Slovic P., Tversky A.* Who Accepts Savage Axioms? // *Behavioural Science*. 1974. Vol. 19. P. 368–373.
104. *Sonnenschein H.* Do Walras Identity and Continuity Characterize the Class of Excess Demand Functions // *Journal of Economic Theory*. 1973. Vol. 6. № 2. P. 345–354.
105. *Stiglitz J.E.* Information and the Change in the Paradigm in Economics // *American Economic Review*. 2002. Vol. 92. № 3. P. 486.
106. *Sugden R.* New Developments in the Theory of Choice under Uncertainty // J.D. Hey, J. Lambert (eds.). *Surveys in the Economics of Uncertainty*. Oxford; N.Y.: Basil Blackwell, 1987. P. 1–24.
107. *Tversky A.* Rational Theory and Constructive Choice // K.J. Arrow, E. Colombatto, M. Perlman, C. Schmidt (eds.). *The Rational Foundations of Economic Behaviour*. Basingstoke; N.Y.: Macmillan et St. Martin's Press, 1996. P. 185–197.
108. *Tversky A., Kahneman D.* Loss Aversion in Riskless Choice: a Reference Dependent Model // *Quarterly Journal of Economics*. 1991. Vol. 107. № 4. P. 1039–1061.
109. *Tversky A., Kahneman D.* Rational Choice and the Framing of Decisions // *Journal of Business*. 1986. Vol. 59. № 4. P. 251–278.
110. *Tversky A., Sattath S., Slovic P.* Contingent Weighting in Judgment and Choice // *Psychological Review*. 1988. Vol. 95. P. 371–384.
111. *Tversky A., Thaler R.* Preference Reversals // *Journal of Economic Perspectives*. 1990. Vol. 4. P. 201–211.
112. *Varey C., Kahneman D.* Experiences Extended Across Time: Evaluation of Moments and Episodes // *Journal of Behavioral Decision-Making*. 1992. Vol. 5. P. 169–196.
113. When More Pain is Preferred to Less: Adding a Better End / Kahneman D., Frederickson D.L., Schreiber C.A., Redelmeier D.A. // *Psychological Review*. 1993. № 4. P. 401–405.
114. *Whorf B.L.* Language, Thought and Reality. N.Y.: Wiley & Sons, 1956.
115. *Williamson O.E.* The Logic of Economic Organization // Williamson O.E., Winter S.G. *The Nature of the Firm – Origins, Evolution and Development*. Oxford: Oxford University Press, 1993. P. 90–116.