

*АНТИПОВ Георгий Александрович, доктор философских наук, профессор кафедры философии и гуманитарных наук Новосибирского государственного университета экономики и управления «НИНХ». Автор 220 научных публикаций**

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ НАРРАТИВ

Сфера методологического анализа в экономических науках значительно уже, чем в науках о природе или историографии. Тем более это относится к поведенческой экономике (behavioral economics) – начавшей недавно формироваться дисциплине и области научного познания. Нобелевская премия 2018 года, присужденная пионеру в разработках этого направления экономических знаний Ричарду Талеру, – свидетельство роста влияния данной традиции. Характерный, доминирующий мотив предпринимаемых попыток методологических интерпретаций поведенческой экономики акцентирует ее место в основном на стыке экономики и психологии. Подобные констатации неадекватны и, соответственно, непродуктивны. Уже сама рефлексия экономистов связывает данную область экономики не с психологическими поведенческими реакциями, а с контекстом рациональности в принятии решений. Поэтому ситуация с поведенческой экономикой требует обращения не к психологии, а к плану эпистемологического анализа. В настоящей статье демонстрируется прикладной, методический характер знаний, продуцируемых обозначенной традицией. Примером может служить функция ценности Канемана–Тверски, подчеркивающая две важные особенности экономических решений: 1) люди асимметрично толкуют доходы и расходы (приобретения и потери), придавая больший вес расходам при принятии решений; 2) люди сначала оценивают отдельные события, а затем суммируют эти оценки. Кроме традиционного поведения людей функция ценности Канемана–Тверски объясняет ряд других типичных случаев поведения, которые как бы противоречат рациональной логике выбора. В исследовании обосновываются доминирующий характер процедуры абстракции на теоретическом уровне экономики как науки и доминирующий статус процедуры конкретизации в научных традициях типа поведенческой экономики.

Ключевые слова: экономика, поведенческая экономика, эпистемология, абстракция, конкретизация.

Один из персонажей юмористической повести американского писателя О. Генри «Королли и капуста», желая открыть обувной магазин и узнав, что в некоей банановой республике пода-

вляющее большинство аборигенов обходится без обуви, направляет туда огромную партию башмаков. От полного краха его спасают совестливые друзья-шутники, первоначально адресовавшие

*Адрес: 630005, г. Новосибирск, ул. Ломоносова, д. 56; e-mail: dr-eji2@yandex.ru

Для цитирования: Антипов Г.А. Поведенческая экономика: методологический нарратив // Вестн. Сев. (Арктич.) федер. ун-та. Сер.: Гуманит. и соц. науки. 2019. № 2. С. 76–85. DOI: 10.17238/issn2227-6564.2019.2.76

ему сообщение о босяках-туземцах. Приведем характерное рассуждение одного из друзей в ответ на сомнения в возможности спасти ситуацию: «Много вы понимаете в политической экономии, – ответил консул довольно невежливо. – Спроса создать нельзя. Но можно создать условия, которые вызовут спрос». Друзья привозят огромный тюк репейника и «засевают» колючками все улицы городишка: условия, порождающие спрос, были созданы – спрос не замедлил последовать. В тот день мистер Гемстетгер продал триста пар башмаков.

Представляется, что этот забавный сюжет неплохо адресует, хотя, как говорится, *cum grano salis*, к недавно возникшей в экономике традиции, получившей название «поведенческая экономика» (*behavioral economics*).

Более или менее устоявшееся представление о поведенческой экономике выглядит примерно так. Это область экономики, изучающая влияние социальных, культурных и эмоциональных факторов на принятие решений экономическими агентами и последствия этого влияния на рыночные отношения: цены, прибыль, размещение ресурсов.

С точки зрения методологического анализа здесь примечательны два мотива, фигурирующих во всех толкованиях предмета поведенческой экономики.

Первый из них может выглядеть, скажем, так: «*Homo Economicus*» упал с пьедестала. На смену модели экономического человека, рационального эгоиста, принимающего во внимание, прежде всего, собственные интересы, богатство, доходы, стабильно относящегося к риску, дисконтированию, пришла модель поведенческого человека-альтруиста, имеющего особое восприятие информации, риска, непоследовательно относящегося к вещам, материальному миру, принимающего решения эвристически и использующего «правило большого пальца», далекого от постоянной оптимизации своих действий и выбора <...> Таким образом, поведенческая экономика строится на теоретических подходах, отличающих ее от существующих, традиционных направлений экономической

науки <...> Реальная действительность сложнее классической модели: в ней всегда есть место эмоциям, чувствам, даже ошибкам, и это свойственно всем хозяйствующим субъектам» [1, с. 11].

Заметим предварительно, что подобные рассуждения, если их экстраполировать в план логических, познавательных механизмов всякой науки, выглядят по меньшей мере как весьма наивные.

Второй мотив, присутствующий во всех констатациях предмета поведенческой экономики, фиксирует ее взаимодействие с психологией: «...поведенческая экономическая теория призвана объединить психологию и экономику» [1, с. 16]. И в данном контексте встречаются поразительные по своей наивности, мягко говоря, суждения, вроде такого: «В начале своего развития экономическая наука была тесно связана с психологией. Так, например А. Смит в своей “Теории нравственных чувств” предлагал психологическое объяснение поведения индивида, описывая такие понятия, как “честность” и “справедливость”, а теория И. Бентама имеет под собой психологическую основу» [1, с. 13].

Поражает прежде всего зачисление категорий, испокон веков считавшихся по своей сущности этическими, в разряд психологических. Кроме того, А. Смит никак не мог овладеть компетенциями психологии по той простой причине, что последняя в качестве науки возникает лишь в конце XIX – начале XX века. А вот этическую философскую традицию он, конечно, знал, поскольку преподавал нравственную философию, будучи профессором Эдинбургского университета. Вообще, как говорят биографы, основой научной теории А. Смита было стремление взглянуть на человека с трех сторон: позиций морали и нравственности, гражданских и государственных позиций, экономических позиций.

Соответственно, методологическому «прослушиванию» указанных мотивов и будет подчинено дальнейшее изложение.

Начнем с первого. Нельзя сказать чего-то внятного об отношении поведенческой экономики

к неоклассической экономической теории, двигаясь в русле эссенциализма, как то называл К. Поппер (отсюда его правило: «Никогда не позволяй себе быть втянутым в серьезное обсуждение проблем, касающихся слов и их смыслов. Всерьез должны обсуждаться только факты и утверждения о фактах: теории и гипотезы; проблемы, которые они решают, и проблемы, которые они ставят» [2, с. 21]). Иначе получится вывод об А. Смите – психологе, поскольку в названии одного из его трактатов фигурирует слово «чувства».

Следует, по моему мнению, выйти в план теории познания, план процедур научной абстракции. Вопрос в том, что с этих позиций представляет собой когнитивная конструкция, выразительно репрезентируемая, допустим, суждением П. Хейне: «За удивительно редкими исключениями экономические теории строятся, опираясь на вполне определенную предпосылку, что индивидуумы предпринимают те действия, которые, по их мнению, принесут им наибольшую чистую пользу (т. е. пользу за вычетом всевозможных затрат или потерь, связанную с этими действиями). Предполагается, что каждый поступает в соответствии с этим правилом: скупой и расточитель, святой и грешник, покупатель и продавец, политический деятель и руководитель фирмы, человек осторожный, полагающийся на предварительные расчеты, и отчаянный импровизатор» [3, с. 23]. Итак, то, что для экономической теории выглядит как редкое исключение, для поведенческой экономики – правило. Как такое возможно в общих рамках экономического познания?

Причина данной и подобных ей коллизий заключается в отсутствии квалифицированного понимания разнонаправленности процедур абстрагирования и конкретизации. Для контекста экономической теории доминантой выступает процедура абстрагирования, для поведенческой экономики – конкретизации.

Абстракцию в научном познании вслед за М.А. Розовым можно определить следующим образом: «...это операция замещения “объект – модель”, обоснованная познанием объективных

отношений независимости явлений» [4, с. 18]. Общая схема этого замещения может быть представлена так: некоторая задача **З**, сформулированная первоначально относительно объекта **p1**, решается затем относительно объекта **p2**, а результат переносится на объект **p1**. Таким образом, можно утверждать, что абстракция имеет двухступенчатую структуру и включает акт обнаружения несущественности, или независимости, и акт замещения «объект – модель». Второй из этих моментов тесно связан с первым и целиком от него зависит.

Вышеприведенное, однако, еще не дает возможности адекватного понимания происхождения и роли в научном познании феноменов вроде homo economicus. Тем не менее подобные когнитивные конструкции – явление в науке, в генерировании научных теорий весьма распространенное. Таковы, к примеру, «абсолютно твердое тело», «инерция» и т. п. Заметим предварительно, что для социальных и гуманитарных наук следует говорить об «идеальных типах» по М. Веберу. Термины «тело» или «объект» в силу появляющейся здесь двусмысленности неуместны. В социальном познании реальность представлена не через отношения тел, вещей, а отношениями между субъектами. В данных отношениях, конечно, присутствует аспект объективности, но исключительно в том виде, в котором он присущ формам культуры, а не «натуры» (природы, материи).

Суть дела может быть хорошо пояснена обращением к «Методу социологии» Э. Дюркгейма. Обсуждая основания социологии, он ставит вопрос следующим образом: что такое социальный факт? Ответ звучит парадоксально: социальные факты нужно рассматривать как вещи. Это, однако, не значило, «что социальные факты – это материальные вещи; это вещи того же ранга, что и материальные вещи, хотя и на свой лад» [5, с. 394]. Не будучи вещами («телами»), социальные факты не тождественны и проявлениям индивидуального сознания, по отношению к ним социальные факты даны некоторым внешним образом, трансцендентальны, говоря языком И. Канта, и обладают принудительной силой.

Разъяснение таково: «Они не только являются продуктами нашей воли, но и сами определяют ее извне. Они представляют собой как бы формы, в которые мы вынуждены отлить наши действия» [5, с. 433].

Важно зафиксировать, что идеальные объекты (идеальные типы) суть результаты не просто абстракции в общем смысле, но абстракции идеализации. Как уже говорилось, абстракция в ее общем виде имеет своим основанием процедуру замещения «объект – модель». Но есть разница между построением реально осуществимой модели и построением модели, которая не может быть реально осуществлена. Последний случай и есть акт идеализации. У М.А. Розова находим следующее определение: «Идеализация – это обоснованное объективными отношениями независимости замещение исходного реального объекта его гипотетическим описанием, которое функционирует как реально не осуществимая модель объекта» [4, с. 85].

Итак, «экономический человек» есть результат процедуры идеализации, функционирующий как средство теоретического анализа, скажем, в прогнозировании, планировании, оценке состояния больших экономических систем. Данный феномен является фундаментальным для всей экономики, включающей в т. ч. поведенческую экономику. Поэтому довольно странной выглядит такая постановка задачи: «Исследовать генезис (функционирование) поведенческой экономической теории (behavioral economics) как нового направления экономической мысли» [1, с. 13]. У бихевиоральной экономики не может быть другой теории, кроме неоклассической экономической теории, базирующейся на представлении о homo economicus, по той простой причине, что поведенческая экономика по своему типу есть наука прикладная.

Правда, грех будет не упомянуть о подступах – хотя и слабых – к подобному толкованию в современной литературе. К примеру, Р. Талер пишет: «Нам нужен обоснованный подход к проведению экспериментальных исследований, который признает существование и значимость

Людей. Хорошая новость заключается в том, что нам не придется выбрасывать все, что мы знаем о функционировании экономики и рынков. Теории, построенные на предположении о том, что каждый человек является Рационалом, не стоит отвергать. Они пригодятся в качестве стартовой точки построения более реалистических моделей. Также в некоторых отдельных случаях, когда решаемая человеком задача довольно проста или когда экономические акторы обладают соответствующими специализированными навыками, модели поведения Рационалов могут дать приемлемое представление о том, что происходит в реальном мире. Но, как мы убедимся позже, такие ситуации являются скорее исключениями» [6, с. 21].

Как и всякая прикладная дисциплина, поведенческая экономика имеет дело не с теоретическими процедурами, акцентированными на феноменах типа идеальных объектов, но с фрагментами реальности, природой, материальной либо социальной, конкретными людьми. В любом случае это задачи управленческого – инженерного – типа. Инженер-механик управляет естественными процессами, задавая им нужное для него направление; социальный инженер, соответственно, – культурными процессами, личностным выбором. Понятно, что и тот, и другой должны владеть знанием свойств и констант, характерных для процессов изменения данных свойств и характеристик. Базовой когнитивной процедурой в их деятельности становится не абстракция того или иного типа, а процедура конкретизации.

В известном смысле операция конкретизации прямо противоположна абстрагированию. Если абстракция представляет собой познавательную деятельность, связанную с установлением отношений независимости явлений, то в такой же степени конкретизация связана с установлением отношений зависимости. По аналогии с абстракцией можно говорить как о процессе конкретизации, так и о результате этого процесса в форме определенного метода исследования. Приведем пример, опять-таки взятый из книги М.А. Розова: «Почва есть

результат, функция совокупной деятельности следующих агентов-почвообразователей: климата данной местности, ее растительных и животных организмов, рельефа и возраста страны или абсолютной ее высоты, наконец, подпочвы (т. е. грунтовых материнских горных пород) <...> Следовательно, чтобы изучить почву, – эту функцию, результат деятельности вышеупомянутых почвообразователей, необходимо исследовать и все вышеуказанные почвообразователи» [4, с. 51]. В данном отрывке нетрудно выделить как утверждение о зависимости, так и указание на характер использования этого знания в познавательной деятельности. Весь процесс, как и в случае абстракции, носит явно двухступенчатый характер.

С ситуацией, внешне очень похожей, мы сталкиваемся и в поведенческой экономике. Для нее экономическое поведение человека – тоже результат совокупной деятельности целого ряда «агентов». Проиллюстрируем это примером, взятым из статьи И.Н. Дорогобыцкого с характерным названием «Поведенческая экономика: экзотика или наука?»:

«Еще одним направлением развития поведенческой экономики является импринтинг (от англ. *Imprint* – оставлять след, запечатлеть). В свое время выдающийся австрийский зоопсихолог Конрад Лоренц использовал этот термин для обозначения процессов формирования привязанности животных (в данном случае гусят) к первоначально принятым решениям. Известно, что только что вылупившиеся из яиц гусята привязываются к первому движущемуся объекту, попавшему им на глаза (как правило, это их собственная мать) и долго придерживаются этого решения, безоговорочно следуя за ним до полного их взросления. Оказывается, наши первые впечатления и решения подвержены такому же импринтингу. В первую очередь это относится к вопросам формирования якорной цены на новый продукт и “мирного сосуществования” с этой ценой в течение длительного времени. Первые цены чаще всего являются произвольными и могут сформироваться под влиянием чего

угодно: спроса, предложения, себестоимости, желания покупателя, случайности и других факторов. Однако, как только эти цены “отложились” в нашем сознании, они начинают определять суммы, которые мы готовы заплатить за аналогичные или сходные товары <...> Оказывается, явление импринтинга в социуме объясняется нашей естественной склонностью к стадному поведению. Если, проходя мимо кафе, любитель черного кофе увидит, что там образовалась небольшая очередь, то, располагая некоторым свободным временем, он с большей долей вероятности тоже встанет в эту очередь <...> Это классический пример стадного поведения» [7, с. 99–100].

Наряду с импринтингом выделяют еще множество «агентов», могущих воздействовать на экономический выбор людей. Поэтому совершенно не ясно, почему поведенческую экономику связывают исключительно с психологией. Как и всякая прикладная наука, она полипредметна. Она – продукт взаимодействия целого ряда наук, но в то же время – раздел общей экономики. Она остается в поле рационального, а не «иррационального», как любят говорить поведенческие экономисты, выбора. Другое дело, что речь должна идти о ценностном выборе.

Изложенное, полагаю, дает основания воспринимать как достаточно наивные надежды на то, что «уже в обозримой перспективе поведенческая экономика завершит описательный этап своего становления и плавно переместится в этап создания конструктивных моделей и синтеза решающих алгоритмов, знаменующий собой процесс формирования надежной теоретической базы этого нового направления экономической науки» [7, с. 100]. Надежды на более надежную теоретическую базу, нежели неоклассическая экономическая теория, всяк входящий в экономическую науку должен оставить.

В ключе данного вывода представляется не лишним обратиться к суждениям Г. Саймона – тоже лауреата Нобелевской премии по экономике, как и Р. Талер. Неоклассической теории он противопоставляет теорию ограниченной рациональности: «Понятие ограниченной рациональности

служит исходной точкой для экономической теории, посвященной исследованию несправедливо игнорируемых областей; при этом не отрицаются те достижения классической теории, которые имеют достаточную эмпирическую базу. В то время как неоклассическая теория исходит из очень небольшого, но мощного набора эмпирических предположений о поведении (предположения о максимизации субъективно ожидаемой полезности), теории, опирающиеся на понятие ограниченной рациональности, требуют более широких эмпирических предположений, а отсюда и более обширных наблюдений о реальном поведении человека, связанном с принятием решений» [8, с. 93].

Основную слабость неоклассической экономической теории Г. Саймон связывает с присутствием в ней идеальных объектов («нереальных», как он их называет). Кивая в сторону известного эссе М. Фридмана «Методология позитивной экономической науки», Саймон пишет, что, допустим, исключение рассмотрения вычислительных возможностей человека из экономической теории равносильно исключению гравитационных сил из астрофизической теории. Ссылки Фридмана на опыты Галилея, в которых он пренебрегал сопротивлением воздуха при изложении закона падения тел, Саймон оценивает как искажение истории, ссылаясь на то, что и Галилей, и его последователи при проверке закона «уделяли самое пристальное внимание его ограничивающим условиям» [8, с. 103]. Подобным образом поступал и И. Ньютон.

Налицо весьма странное для методологического анализа противопоставление процедур абстрагирования (идеализации) и конкретизации, имеющих, очевидно, одинаковые «права» на существование в науке. В одном случае мы имеем дело с процедурами формирования теории, в другом – ее непосредственного использования в эмпирическом исследовании «наблюдаемой» реальности, в т. ч., конечно, экономической, на чем как на главной задаче и настаивал Г. Саймон. Вполне явственно данная аберрация обнаруживает себя, к примеру, в следующем рассуждении: «Другим аргументом,

который иногда приводится в защиту принципа нереальности (его экономических приложений), является утверждение, что аксиомы неоклассической теории не могут быть подвергнуты непосредственной проверке, поскольку поведение, которое они описывают (например, максимизация полезности), невозможно наблюдать. Ошибочность этого аргумента состоит в том, что оно наблюдалось (например, Канеманом и Тверски) и что эти наблюдения не согласуются с неоклассическими положениями» [8, с. 103].

Таким образом, методологический «ларчик» во всей этой ситуации раскрывается достаточно просто. В экономической науке наряду с фундаментальной ее ипостасью, в которой она пребывала от времен Адама, естественно Смита, и до середины XX века, начинает конституироваться ее прикладная ипостась, эпистемологические характеристики которой, понятно, существенно иные, нежели в фундаментальных «отделах» экономики. Как уже говорилось, процессы использования разработок, полученных на уровне фундаментальной теории, не могут не менять базовых эпистемологических моделей в решении прикладных задач. Поэтому в общих оценках вклада, внесенного в экономическую науку Саймоном, совершенно справедливо отмечается применимость его разработок прежде всего к области принятия решений организациями в системах и техниках планирования, бюджетной работы и контроля, которыми пользуются и в сфере бизнеса, и в государственной администрации.

К принятой нами методологической плоскости должны быть отнесены и вопросы, касающиеся взаимоотношений экономики с другими науками о человеке. На первый план здесь, конечно, выдвигается психология. И тут свои оппозиции и эпистемологические заморочки. Вот характерный пример. В «Новой поведенческой экономике» Р. Талер предпосылает в качестве эпиграфа суждение В. Парето: «Основа политической экономии и в целом любой из социальных наук – это, несомненно, психология. Может, однажды наступит день, когда мы будем

способны вывести законы социальной науки из принципов психологии» [6, с. 21]. Действительно, сегодня сложилось целое поведенческое (behavioral economics), или психологическое (psychological economics), направление в экономической науке, представители которого считают, что модели человека не хватает психологической достоверности и данную модель нужно обогатить современными достижениями психологической науки. С другой стороны, представители так называемого экономического империализма утверждают, что не «психологичность» модели экономического человека является большим ее достоинством, поскольку психологический подход к человеческому поведению подразумевает его иррациональность и, следовательно, непредсказуемость» [9, с. 42].

Видимо, не обойтись без обращения к сюжету, представляющему общие механизмы взаимодействия наук – как общественных, так и естественных, поскольку в определенном ракурсе наука является единой культурологической реальностью. Можно констатировать здесь наличие нескольких механизмов такого рода.

Один из самых распространенных и существенных для функционирования и развития науки случаев взаимодействия заключается в том, что одна наука (как способ познавательной деятельности) выступает по отношению к другой в виде образца. Часто этот образец воспринимается как идеал. Особенно отчетливо данный феномен прослеживается в эпоху Нового времени, когда, собственно, современная наука и начинает складываться. Образцами здесь становятся математика и классическая механика, а показателем их универсальности – попытки строить по канонам данных дисциплин теорию познания и этику. Нет, вероятно, нужды в детальных ссылках на хорошо известные идеи в учениях Декарта, Гоббса и Спинозы, чтобы подтвердить высказанный тезис. Ограничусь одной иллюстрацией. Без механики Ньютона, видимо, нельзя понять и кантовского категорического императива, точнее предпосылок его возникновения. Если Спиноза уподоблял принцип личного эгоизма закону

инерции в физике, то кантовский категорический императив можно рассматривать как аналог закона всемирного тяготения.

Но особенно характерна в данном отношении сформулированная Кантом исследовательская программа всеобщей истории (статья «Идея всеобщей истории во всемирно-гражданском плане»). По сути дела, она – слепок кантовской небулярной гипотезы, перенос на историю человечества тех же по своему типу механизмов, действие которых привело, по Канту, к возникновению нашей планетарной системы. Кант лишь подставил вместо подчиняющихся закону всемирного тяготения частиц материи отдельные человеческие воли, также реализующие в конечном счете некие законы природы. Получается следующая картина. В космосе из хаотического движения частиц материи первоначальной туманности под воздействием сил притяжения и отталкивания образуется Солнечная система. Но подобным же образом дело обстоит и в истории, где соответственно объективному природному плану человечество достигает совершенного государственного устройства.

Наряду с этим можно выделить по крайней мере еще два типа взаимодействия наук.

Один из них заключается в своеобразной экспансии одной научной дисциплины в предметную область другой. Хотя чаще всего данная форма взаимодействия наук трактуется в таких понятиях, как «интеграция», «взаимопроникновение» и т. п., по моему мнению, речь должна идти именно о распространении теоретических схем, моделей и экспериментальных средств одной дисциплины на объекты, уже получившие определенные отображения в средствах другой.

Вот показательный пример. Несмотря на то, что специалисты в области экономической социологии интерпретируют ее как стык, интеграцию экономических и социологических знаний, фактически в их рассуждениях фигурирует присущая именно социологии матрица экономических процессов: «Специфика научных понятий и категорий, которыми должна оперировать экономическая социология, вытекает из основной

цели этой науки: увязать, синтезировать экономическое и социальное развитие общества. Для обеспечения этой цели нужен адекватный научный язык. В данном случае основу этого языка составляют категории, выработанные в социологии, сферой же их применения служит экономическая жизнь общества. Использование социологических категорий вооружает исследователя той специфической «призмой», которая обеспечивает социальный подход к экономике» [10, с. 238–239].

Что же собой представляет новый научный предмет, образующийся в результате экспансии одной дисциплины в область другой? Казалось бы, это должно быть нечто кентаврообразное, органично соединяющее разные «природы» в единое целое. Однако на самом деле имеет место иное. Хорошая иллюстрация в этом смысле – биофизика, которую и определяют обычно «как физику явлений жизни, изучаемых на всех уровнях, начиная с молекул и клеток и кончая биосферой в целом»¹. Иначе говоря, биофизика (вопреки обозначающему ее термину) является монопредметной дисциплиной, впрочем, точно так же, как экономическая социология.

Тем не менее нельзя не заметить, что в дисциплинах, подобных биофизике, постоянно муссируется в той или иной форме вопрос о соотношении предметных областей, являющихся для них исходными. Чем это объяснить? И есть ли резон, например, в учебнике биофизики предостерегающе упоминать о том, что «физики часто относятся пренебрежительно к описательным разделам биологии», требуя от специалистов-биофизиков обладания как физическими, так и биологическими знаниями?²

Существуют, видимо, по крайней мере две причины, оправдывающие подобные рассуждения. Во-первых, науки типа биофизики нарушают традиционную дисциплинарную расчлененность научного познания. Возникают трудности при создании учебных программ и организации процессов подготовки новых поколений

специалистов. Во-вторых, биофизику действительно необходимы биологические знания, т. к. они фиксируют свойства того эмпирического материала, с которым физик, становясь биофизиком, имеет дело. Эти знания нужны ему, таким образом, лишь постольку, поскольку позволяют правильно поставить физический эксперимент применительно к исследованию явлений жизни.

Наконец, представляется возможным наряду с описанным выше выделить такой механизм научного взаимодействия, когда одна наука «поставляет» средства для решения познавательных задач, сформулированных в предмете другой научной дисциплины, т. е. «обслуживает» другую, является вспомогательной по отношению к ней. Отличие данного случая от двух предыдущих совершенно очевидно. Так, в археологии используются разнообразные методы, основанные на знании физических закономерностей: электро- и магниторазведка; радиоизотопное, палеомагнитное и термолюминесцентное датирование; спектроскопия в видимой, ультрафиолетовой и инфракрасной областях; рентгеноспектральный анализ; электронное и протонное микронзондирование; активация нейтронами, заряженными частицами и гамма-квантами; масс-спектрометрия и электронная микроскопия и др. [11, с. 12]. Однако эти методы играют гносеологически нейтральную роль в познавательной деятельности археолога. Их роль вполне можно сопоставить с ролью микроскопа в научном познании: им могут пользоваться биолог, химик, криминалист и проч., но это отнюдь не делает биолога химиком, химика – криминалистом и т. д.

Поэтому, поскольку в познании одна наука становится вспомогательной по отношению к другой, меняется характер основных методологических трудностей и проблем, порождаемых подобными ситуациями. На первый план здесь выдвигается не вопрос об адекватности того или иного образца (идеала), как в первом из

¹Волькенштейн М.В. Биофизика: учеб. М.: Наука, 1981. С. 9.

²Там же. С. 10.

рассмотренных случаев взаимодействия наук, и не вопрос о соотношении разных научных предметов, как во втором, а проблема интерпретации данных, полученных при помощи методов одной науки, в языке другой научной дисциплины.

Если теперь вернуться к теме отношения экономики как науки к психологии, ведь приведенный выше обзор имеющих место видов взаимодействия различных форм научного знания и был инициирован, придется признать, что ни одна из этих форм и ни один из представляемых ею механизмов взаимодействия научных дисциплин не открывают каких-то возможностей для искомых внятных решений, касающихся обсуждаемой темы. Видимо, речь все-таки должна идти не об отношении разных научных дисциплин, а о разного типа задачах.

Та область экономики, которая ассоциируется с поведенческой экономикой, акцентируется на решении задач, свойственных сфере инженерии, так сказать, практике, а не соб-

ственно исследовательских (теоретических) задачах, как их, по обыкновению, противопоставляют практическим: «Теория, мой друг, сера!» Если собственно научная познавательная задача предполагает выявление неизвестных свойств некоего известного материала, то инженерная – поиск определенного (неизвестного) материала под известные, наперед заданные свойства. Конечно, экономист-инженер может обращаться к психологии для учета тех или иных свойств человеческого поведения, но это никак не делает экономику разделом психологии, ровно так же, как инженера-строителя вовсе не делает материаловедом необходимость – соответственно его конкретным задачам – учитывать свойства той или иной марки бетона.

Можно полагать, таким образом (припоминая в т. ч. и бэконовских «идолов рыночной площади»), что методологически более адекватной идентификацией для поведенческой экономики послужили бы концепты «прикладная», или «инженерная», экономика.

Список литературы

1. Поведенческая экономика: современная парадигма экономического развития: моногр. / под ред. Г.П. Журавлевой, Н.В. Манохиной, В.В. Смагиной. М.; Тамбов: Изд. дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2016. 340 с.
2. *Поппер К.Р.* Неоконченный поиск: Интеллектуальная автобиография. М.: Праксис, 2014. 304 с.
3. *Хейне П.* Экономический образ мышления. М.: Дело, 1993. 702 с.
4. *Розов М.А.* Научная абстракция и ее виды. Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1965. 137 с.
5. *Дюркгейм Э.* О разделении общественного труда. Метод социологии. М.: Наука, 1991. 575 с.
6. *Талер Р.* Новая поведенческая экономика: почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. М.: Изд-во «Э», 2017.
7. *Дорогобыцкий И.Н.* Поведенческая экономика: экзотика или наука // Мир новой экономики. 2016. № 3. С. 94–105.
8. *Саймон Г.* Методологические основания экономики // Системные исследования. Методологические проблемы. Ежегодник 1989–1990. М.: Наука, 1991. С. 91–109.
9. *Автономов В.С.* Модель человека в экономической теории и других социальных науках // Истоки. 2-е изд. М.: ГУ ВШЭ, 2001. Вып. 3. С. 24–71.
10. *Заславская Т.И., Рывкина Р.В.* Экономическая социология – новое научное направление // Будущее науки: Междунар. ежегодник. М., 1986. С. 238–239.
11. *Ваганов П.А.* Физики дописывают историю / под ред. Я.А. Шера. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1984. 216 с.

References

1. Zhuravleva G.P., Manokhina N.V., Smagina V.V. (eds.). *Povedencheskaya ekonomika: sovremennaya paradigma ekonomicheskogo razvitiya* [Behavioural Economics: Modern Paradigm of Economic Development]. Moscow, 2016. 340 p.
2. Popper K.R. *Unended Quest: An Intellectual Autobiography*. London, 2002. 315 p. (Russ. ed.: Popper K.R. *Neokonchennyy poisk: Intellectuall'naya avtobiografiya*. Moscow, 2014. 304 p.).
3. Heyne P.T. *The Economic Way of Thinking*. Chicago, 1983 (Russ. ed.: Kheyne P. *Ekonomicheskii obraz myshleniya*. Moscow, 1993. 702 p.).

4. Rozov M.A. *Nauchnaya abstraktsiya i ee vidy* [Scientific Abstraction and Its Types]. Novosibirsk, 1965. 137 p.
5. Durkheim É. *De la division du travail social*. Paris, 1911 (Russ. ed.: Dyurkgeym E. *O razdelenii obshchestvennogo truda. Metod sotsiologii*. Moscow, 1999. 575 p.).
6. Thaler R.H. *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York, 2015 (Russ. ed.: Taler R. *Novaya povedencheskaya ekonomika: pochemu lyudi narushayut pravila traditsionnoy ekonomiki i kak na etom zarabotat*'. Moscow, 2017).
7. Dorogobytskiy I.N. Povedencheskaya ekonomika: ekzotika ili nauka [Behavioral Economics: Science or Exoticism?]. *Mir novoy ekonomiki*, 2016, no. 3, pp. 94–105.
8. Simon H. Metodologicheskie osnovaniya ekonomiki [Methodological Bases of Economics]. *Sistemnye issledovaniya. Metodologicheskie problemy. Ezhegodnik 1989–1990* [Systems Research. Methodological Problems. Yearbook 1989–1990]. Moscow, 1991, pp. 91–109.
9. Avtonomov V.S. Model' cheloveka v ekonomicheskoy teorii i drugikh sotsial'nykh naukakh [Model of Man in the Economic Theory and Other Social Sciences]. *Istoki* [Origins]. Moscow, 2001. Iss. 3, pp. 24–71.
10. Zaslavskaya T.I., Ryvkina R.V. Ekonomicheskaya sotsiologiya – novoe nauchnoe napravlenie [Economic Sociology: A New Discipline]. *Budushchee nauki: Mezhdunarodnyy ezhegodnik* [The Future of Science: International Yearbook]. Moscow, 1986, pp. 238–239.
11. Vaganov P.A. *Fiziki dopisyvayut istoriyu* [Physicists Are Writing Up History]. Leningrad, 1984. 216 p.

DOI: 10.17238/issn2227-6564.2019.2.76

Georgiy A. Antipov

Novosibirsk State University of Economics and Management;
ul. Lomonosova 56, Novosibirsk, 630005, Russian Federation;
e-mail: dr-eji2@yandex.ru

BEHAVIOURAL ECONOMICS: A METHODOLOGICAL NARRATIVE

The sphere of methodological analysis in economic sciences is much narrower than in the sciences of nature or historiography. This is especially true for the newly formed discipline and field of scientific knowledge called behavioural economics. The Nobel Prize 2018 awarded to the pioneer in the development of this area of economic knowledge Richard Thaler is a clear evidence of the growing influence of this tradition. The characteristic dominant motif of methodological interpretations of behavioural economics emphasizes its place at the intersection of economics and psychology. However, such statements are inadequate and therefore unproductive. The very reflection of economists connects this area of economics not with psychological behavioural reactions, but with the context of rationality in decision-making. Thus, the situation with behavioural economics requires turning not to psychology, but to epistemological analysis. The author examines the basic cognitive mechanisms that are shaping this field of research and demonstrates the applied nature of the knowledge produced by this new tradition. An example can be the Kahneman–Tversky value function emphasizing two important features of economic decisions: 1) people interpret income and expenses (gains and losses) asymmetrically, giving more weight to the costs when making decisions; 2) people first estimate individual events and then summarize these estimates. In addition to traditional behaviour, the Kahneman–Tversky value function explains a number of other typical cases of behaviour that seem to contradict the rational logic of choice. This paper substantiates the dominant nature of abstraction at the theoretical level of economics as a science and the dominant status of concretization in such scientific traditions as behavioural economics.

Keywords: *economics, behavioural economics, epistemology, abstraction, concretization.*

Поступила: 01.09.2018

Принята: 11.01.2019

Received: 1 September 2019

Accepted: 11 January 2019

For citation: Antipov G.A. Behavioural Economics: A Methodological Narrative. *Vestnik Severnogo (Arkticheskogo) federal'nogo universiteta. Ser.: Gumanitarnye i sotsial'nye nauki*, 2019, no. 2, pp. 76–85. DOI: 10.17238/issn2227-6564.2019.2.76