

doi 10.31063/2073-6517/2018.15-3.2

УДК 330.88

КОНЦЕПЦИЯ «ПОДТАЛКИВАНИЯ» В ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКЕ: КРИТИЧЕСКИЕ ЗАМЕТКИ И НОВЫЕ ИДЕИ¹

А. В. Гребенкин

Цель статьи — критический обзор одной из концепций теории поведенческой экономики — «либертарианского патернализма», выдвинутой и продвигаемой на политические рынки американским экономистом Ричардом Талером. Методологической основой анализа взаимодействия поведенческой экономики с институциональной теорией явились труды Т. Эггертссона, Д. Норта, У. Баумоля, В. Автономова, Р. Капелюшикова, В. Полтеровича, А. Либмана и других ученых.

Подвергнута сомнению целесообразность универсального применения (в странах с различными типами политических режимов) идеи «легкого подталкивания» со стороны государства иррационально (по природе своей) мыслящих индивидов. Для стран с авторитарными типами режимов (в том числе России) данный метод преждевременен, опасен, так как легитимизирует принуждение и не гарантирует принятие решений, позитивных для индивида и общего блага.

В качестве альтернативы предложена гипотеза о необходимости формирования модели «притягивания», основанной на сетевом (а не иерархическом) принципе, взаимной адаптации экономических агентов в мультисубъектной социальной среде, встроенной в формируемую систему инклюзивных политических и экономических институтов. Анализ интеллектуального багажа представителей «австрийской школы» (Л. фон Мизес, Й. Шумпетер, И. Кирцнер, Х. Уэрта де Сото) привел к выводу о необходимости формирования у нового поколения (через циклы и курсы поведенческой экономики) навыков самоорганизации, взаимоадаптации, предрасположенности к быстрому освоению новых знаний, умения принимать решения в условиях неопределенности, соотносить свои действия с намерениями. Такого рода агенты составят основу мультисубъектной среды притягивания, будут востребованы на очередном цикле возрождения и становления ныне «спящих» инклюзивных институтов в России, их энергия (в том числе предпринимательская) поможет вывести страну из жесточайшего системного кризиса.

Автор рассчитывает на заинтересованное обсуждение предложенных в статье выводов и идей, а также смежных проблем развивающейся теории поведенческой экономики.

Ключевые слова: поведенческая экономика; иррациональные факторы; либертарианский патернализм; подталкивание; мультисубъектная среда, взаимная адаптация; инклюзивные институты.

Поведенческая экономика — «не новая дисциплина: это все та же экономика, но значительно обогащенная знаниями из области психологии и других социальных наук... Поведенческая экономика — интереснее и любопытнее, чем обычная, это уже совсем не унылая дисциплина».

Ричард Талер

Введение

Поиски (и находки!) в области «очеловечивания», по определению Д. Родрика, «мрачной науки» (экономики) ознаменовались присуждением в 2017 году премии им. А. Нобеля Р. Талеру, который вместе с такими учеными, как Г. Саймон, Дж. Акерлоф, Р. Шиллер, Д. Канеман, А. Тверски и другие, «положил начало современной поведенческой экономике как междисциплинарной области исследований, посвященных особенностям челове-

ческого восприятия и суждения» [6, с. 8] и их влияния на экономические решения. Не учитываемые в классической экономической теории субъективные факторы получили право на жизнь в виде разнообразных экспериментально проверенных эффектов (в рамках психологических опытов). Это и эффект надленности (ценность владения активом выше ценности предполагаемого к покупке аналогичного актива), ментальный учет, несклонность к потерям и т. д. Д. Родрик отмечает, что благодаря лабораторным исследованиям «экономисты многое узнали об иных, нежели материальный эгоистический интерес, мотивах поведения людей, таких как альтруизм, реципрокность (взаимность) и доверие» [18, с. 129].

¹ © Гребенкин А. В. Текст. 2018.

Статья подготовлена в соответствии с государственным заданием ФАНО России для ФГБУН «Институт экономики УрО РАН» на 2018 г.

Надо отметить, что поведенческая экономика с начала своего формирования показала себя как важная составляющая институциональной теории. Так, Т. Эгертссон, как будто предугадывая расцвет поведенческой экономики, в работе, вышедшей в 1990 г., указывал на тесную связь институтов и поведенческих реакций: «институты приводят к запланированным результатам тогда, когда действующие лица после ряда корректировок скоординируют свои личные модели...» [25, с. 10]. Д. Норт прямо связывал появление институтов с сознанием и интенциональностью человека: «откуда берутся правила, неформальные нормы и чем определяется эффективность их применения? Они появляются из убеждений, разделяемых людьми» (курсив мой. — А. Г.) [16, с. 78]. Поведенческая экономика превратилась «в полноценную часть мейнстрима экономической науки» [1, с. 16], при этом фронт исследований разного рода «иррациональностей», число которых приближается к 50 [там же] (хотя, на мой взгляд, может быстро возрасти), постоянно расширяется и превращается в передовую позицию, привлекательную для молодых исследователей.

Особое звучание в торжественном марше поведенческой экономики приобрела концепция «либертарианского патернализма», реализованная в виде модели «легкого подталкивания» (nudging) индивида к лучшему, по мнению «подталкивателя» (читай: государства), решению. Человек — существо нерациональное, способное то доверять, то не доверять, верить в чудеса, совершать ошибки. Почему бы его, неразумного, не наставить на путь истинный, дать подсказку, оповестить об ужасных последствиях его самостоятельных (но ошибочных и нерациональных!) решений? Заманчивая и благородная идея. Вот как Р. Талер и К. Санстейн ее оправдывают: «когда нужно принять сложное решение в незнакомой ситуации и нет быстрой обратной связи в случае ошибки, небольшое подталкивание вполне оправданно и уместно» [20, с. 142]. Эта идея понравилась правительствам многих стран: действует уже более 30 «центров подталкивания» [6, с. 22], организованных на коммерческой или приправительственной основе. Что же все-таки вызывает сомнения или, по меньшей мере, заставляет относиться к воплощению идей либертарианского патернализма с определенной долей скепсиса?

1. О причинах критического отношения к универсализму идей «подталкивания»

Как пишет А. Белянин, «в современных обществах почти сложился консенсус в отношении того, что подталкивание — это правильная вещь, которая облегчает жизнь людям» [6, с. 22], остается однако ряд вопросов по поводу излишне оптимистического взгляда на универсальность применения идей «либертарианского патернализма». Главный вопрос: а кто же тот «дизайнер общественного механизма» или «общественный планировщик» [6], на волю которого предлагает опираться концепция Р. Талера? Не скрытое ли манипулирование это поведением людей и прямое ущемление личных свобод? Хотя В. Автономов весьма благожелателен к идее Р. Талера, считая, что «государство может прийти на помощь рациональной стороне человека с помощью политики подталкивания» [2, с. 144–145], критика идей «подталкивания» с либеральных позиций весьма жесткая. Так, А. Либман в качестве серьезных недостатков этой концепции выделяет, во-первых, возможность манипулирования выбором людей со стороны политиков или чиновников, преследующих свои, часто корыстные интересы; во-вторых, снижение стимулов для индивидов «тратить усилия на обучение и совершенствование используемых подходов к принятию решений» [13, с. 34, 35]. Р. Капелюшников считает, что поведенческая экономика «рационализировала многие формы вмешательства, к которым государство прибегало «стихийно», подведя под них прочную теоретическую базу и тем самым сделав их интеллектуально уважаемыми» [10, с. 318–319]. Тот самый «общественный планировщик», другими словами государство, совершает ошибки несколько не реже, чем индивид, но цены этих ошибок несопоставимы. По яркому выражению Э. Глезера, «индивиды могут медлить с принятием решений или инвестировать нелепым образом, но они не сажают по своему произволу людей в концентрационные лагеря» (цит. по: [10, с. 325]).

К сказанному ранее можно добавить следующее. Р. Талер подразумевает (а А. Белянин прямо указывает), что идея подталкивания одобряется в современных обществах, имея в виду страны развитой демократии, построившие систему инклюзивных институтов [3], ставших каркасом взаимной ответственности государства и гражданского общества с реально действующим механизмом социально-политического контроля. Впрочем, даже относительно таких обществ Р. Талер преду-

преждает, что инклюзивность институтов не служит гарантией появления ситуаций, когда «и бизнес, и правительство с дурными намерениями могут использовать разработки поведенческих наук в целях личной выгоды, нависая за счет тех, кого они подталкивают к определенным решениям» [19, с. 351]. Для большинства стран, и в первую очередь с авторитарными режимами, идея «подталкивания», т. е. вроде бы «щепетильного руководства» со стороны Левиафана поведением неразумных индивидов, явно преждевременна, а иногда и просто опасна. Это — по Хайеку — «мягкая» дорога к рабству. Не зря Р. Капелюшников ратует за обращение к либеральной традиции, «строящейся не вокруг идеи благосостояния, а вокруг идеи свободы». В этой традиции, продолжает он, «ограниченная рациональность индивидов предстает как аргумент не в пользу расширения, а, наоборот, в пользу ограничения масштабов государственного вмешательства в экономику и шире — в частную жизнь людей» [10, с. 337].

2. От «подталкивания» — к «притягиванию» в мультисубъектной среде

От кого же ждать помощи, если мы опасаемся «нежных подталкиваний» со стороны государства? Первый ответ прост: самим карабкаться, ни на кого не надеясь. Но это не ответ. Во-первых, что делать тогда с одной из ключевых концепций теории поведенческой экономики? Во-вторых, не надо забывать о социуме, о человеческом пространстве, в котором индивид опутан тысячей невидимых нитей, далеко не однородных. Одни из них крепко привязывают человека к традициям, обычаям, «семейным узам», другие — в силу полученного образования и житейского опыта — к социальным нормам, правилам, в конце концов, институтам, правовой системе, социально ответственному типу поведения. Третьи играют роль знаков, символов, сигналов, просто напоминателей. Человек притянут этим множеством нитей к тому цивилизационному пространству, в котором и протекает его жизнь. Обрывать его на зависимость только от государства — значит лишить его личной свободы, ограничить его стремления и намерения рамками задач и возможностей властных структур.

Для поиска вариантов ответа на вопрос о «дизайнере» (в концепции подталкивания) я предлагаю следующую гипотезу: необходимо отказаться от представления об иерархическом типе взаимодействия «дизайнер — индивид», заменив его сетевым подходом (горизонталь-

ное равноправное сотрудничество индивида с множеством субъектов-«дизайнеров», образующих привлекательную среду для развития человеческого капитала). Соответственно, вместо «подталкивания» — «притягивание». Потенциал притяжения к социальной среде, развивающемуся гражданскому сообществу важнее, чем легкие толчки государства в направлении задач, как ранее показано, не всегда безупречных, а для незрелых обществ со слабыми политико-экономическими институтами — ложных, субъективно трактуемых волей вождя и его окружения.

Притягивание в рамках сетевого взаимодействия зависит от качества разнообразных сигналов («магнитов») от других агентов и их групп. При этом мы можем опираться на представление о «множественности», разработанное Паоло Вирно [8], в котором вместо безликого «народа» социум представлен множеством личностей. В таком контексте даже государство выглядит совсем не монолитным Левиафаном: Р. Капелюшников отмечает, что «о множественности «Я» агента под названием «государство» можно говорить не метафорически, а вполне буквально» [10, с. 325].

Таким образом, «притягивание» осуществляется в некой мультисубъектной¹ среде, в которой взаимодействует множество агентов, в том числе со стороны государства, а не безмолвные массы.

Притягивание в рамках мультисубъектной модели должно осуществляться в рамках «взаимоадаптации акторов» [9, с. 140], «подстраивания друг под друга» [22, с. 76]. Я считаю, что «взаимность» в понятии «взаимная адаптация» — слишком общий термин, статичный, не учитывающий цикличности и наличия психологических нюансов. Для этих целей более подходит понятие реципрокность². В экономических отношениях реципрокность рассматривается как «движение предмета обмена на основах взаимности между субъектами, принадлежащими к симметричным группам» [15]. При этом об эффективности предоставления благ судят по наличию ответных даров и временному от-

¹ Мультифакторность в биологии означает не просто влияние на процесс отдельных факторов, а сложное совместное воздействие разных факторов, например, на возникновение патологии (болезни). Общие последствия такого влияния называют синдромом (греч.: *syndrome* — стечение, скопление). В социальных науках эти термины вполне уместны: «идея «синдрома» предполагает, что все элементы... явления... тесно взаимосвязаны» [24, с. 150].

² Лат.: *reciprocus* — возвращающийся, обратный, движущийся туда и обратно и др.

резку между транзакциями. Отношения реципрокности зародились на начальных стадиях истории человечества и заключались «не только в периодическом обмене дарами, но и в показных престижных раздачах имущества», то есть в дорыночную эпоху и в догосударственных обществах подтверждали социальные связи (и статусы) индивидов и их права собственности [15]. Возрождение интереса к подобному типу отношений связано, по-моему, с развитием теории поведенческой экономики. Исследователи Института прикладных экономических наук Цюрихского университета А. Фальк и У. Фишбахер выдвинули целую «теорию реципрокности», которая в том числе «принимает во внимание то, что люди оценивают доброжелательность действия не только по его последствиям, но также и по намерениям, подразумеваемым этими действиями» [26]. Авторы указывают на то, что важная роль намерений освещена в научной литературе и выделяют два существенных аспекта своей модели: 1) последствия действий; 2) намерения, лежащие внутри действия, а также указывают, что их теория объясняет, «почему одни и те же последствия вызывают различные реципрокные ответы в разных средах... и почему в двустороннем отношении имеет место тенденция к честности, тогда как на конкурентных рынках может возникать крайне несправедливое распределение» [26, с. 2]. В российских публикациях аналогичная идея «позитивного сотрудничества» высказана В. Полтеровичем (создается впечатление, что все важные новеллы в экономической науке связаны с поведенческим подходом!). Философия «позитивного сотрудничества», в отличие от рыночной конкуренции и государственного насилия, «будет способствовать выработке эффективной политики, отвечающей общественным целям» [17, с. 20].

В рамках концепций притягивания и позитивного сотрудничества общее понятие «взаимная адаптация» как слишком общее и статичное лучше заменить динамичным понятием «реципрокная подгонка¹», полнее отражающем суть приспособительных шагов в части согласования действий, сигналов обратной связи, других поведенческих реакций, определяющих эффективность структуры, которую, как указывает Д. Норт, «создают люди для упорядочения своей политической и экономической среды» и которая «является главным

определяющим фактором производительности экономики» [16, с. 78]. Следовательно, чем точнее реципрокная подгонка намерений, интересов, желаний и мотивов всех экономических агентов, в том числе представляющих государство и предпринимательские структуры, тем выше качество институциональных структур, отвечающих за позитивное социально-экономическое развитие. Движение в сторону формирования инклюзивных политических и экономических институтов включает, по мнению Д. Аджиомглу и Дж. Робинсона, «благоприятную обратную связь» [3, с. 445], повышающую вероятность укрепления этих институтов. А это, заметим, важнейшая историческая задача России ближайших десятилетий. Поиск и отработка институциональных элементов, механизмов реализации современных подходов к социально-экономической трансформации, то есть своеобразное реципрокное моделирование, представляет собой наиболее актуальную задачу поведенческой экономики, решать которую предстоит новым поколениям российских исследователей.

3. Классики «австрийской школы» и поведение человека

Кто же основные субъекты описанной выше мультисубъектной среды? Рассмотрим новую роль индивида в поведенческой экономике. Обусловленный развитием психологии, других социальных и биологических наук штурм со стороны адептов поведенческой экономики бастионов традиционной экономической теории, — и тут я согласен с А. Беляниным, — требует создания новой модели *homo oeconomicus*, а именно «*homo postoeconomicus*», которая пока лишь заготовка «для операционной модели, потенциально способной обеспечить действительный прорыв в понимании природы и причин человеческого действия» [7, с. 158, 160].

При поиске элементов новой модели «*homo postoeconomicus*» следует обратиться к наследию выдающихся представителей социально-экономических наук. Концепция деятельной жизни (*Vita Activa*) Ханна Арендт [4] основана на представлении о человеке-творце — *homo faber*², работа (*Arbeit*), создание и изготовление (*Herstellen*), поступки и действия (*Handeln*) которого направлены на создание и улучшение своей среды обитания (в нашей интерпретации — мультисубъектной среды).

С концепцией деятельного человека прямо коррелирует представление Й. Шумпетера о

¹ Англ.: *adjustment* — согласование, подгонка, приспособление, урегулирование, корректировка и др.

² Лат.: *faber* — кузнец, мастер, ремесленник.

предпринимателе как индивиде особого типа, «агенте перемен, чьи новые комбинации вносят в экономическую жизнь турбулентность» [23, с. 841]. По мнению У. Баумоля, роль предпринимателя в экономической науке и ее преподавании сильно недооценена: «в эпоху неоклассицизма предприниматель был изгнан из научной литературы» [5, с. 31] в основном по причине как того, что «предпринимательская деятельность сопряжена с установлением неопределенных прерывистых отношений», так и невозможности перевода таких психологических качеств предпринимателя, как «радостный энтузиазм, оптимизм, увлеченность исследованиями и процессом открытий» [5, с. 407] на язык формальных моделей и вычислительных процедур. У. Баумоль прямо подсказывает, где находится поле наиболее важных поведенческих экспериментов и теоретических поисков: предпринимательская среда, в первую очередь сфера инновационного предпринимательства.

Ключевую роль предпринимательской активности, сознания и разума человека в экономическом развитии всегда отстаивали представители «австрийской школы». Людвиг фон Мизес в рамках общей науки о человеческой деятельности (праксиологии) полагал, что «только человеческий разум, направляющий деятельность и производство, является созидательным». Более того, он считал, что представление, согласно которому «экономическая наука занимается материальными условиями жизни человека, полностью ошибочна. Человеческая деятельность суть проявление разума. В этом смысле праксиология может быть названа моральной наукой» [14, с. 134]. Из этого следует, во-первых, что Л. фон Мизес предугадал появление теории поведенческой экономики, включающей в круг анализа множество иррациональных факторов; во-вторых, что наиболее активным и важным субъектом той мультисубъектной среды, о которой шла речь ранее, является предприниматель. Уэрта де Сото отмечает, что в позиции Л. фон Мизеса «человек является *homo agens* (человеком действующим) или *homo empresario* (человеком предпринимательским) даже в большей степени, чем *homo sapiens* (человеком разумным), потому что он действует». И далее: «человек не просто распределяет наличные средства в соответствии с данными целями, а постоянно находит новые цели и средства, извлекая уроки из прошлого и пользуясь своим воображением, чтобы обнаруживать и шаг за шагом создавать будущее» [22, с. 97].

Человеку действующему (предпринимателю в широком смысле слова) свойственно принимать решения в условиях неопределенности, быть чутким к сигналам, то есть к новой информации, уметь ее распознать и быть готовым ей воспользоваться. Этот набор свойств И. Кирцнер назвал бдительностью: «то, что я назвал предпринимательской бдительностью, Мизес выражает, определяя предпринимательство как человеческую деятельность, рассматриваемую с точки зрения неопределенности, присущей любой деятельности» [11, с. 90]. Бдительность предпринимателя, по Кирцнеру, это не обладание информацией, а его «предрасположенность знать, где искать информацию» [11, с. 72]. «Важная информация, — пишет Х. Уэрта де Сото, — всегда субъективна и не существует вне людей, способных истолковать или обнаружить ее, поэтому информацию всегда создают, воспринимают и передают люди» [22, с. 75]. И далее чрезвычайно важные и значимые для нашей гипотезы идеи: «передача социальной информации в основном является неявной и субъективной», что обуславливает обучающий эффект в целях координации действий. Два индивида, ранее не обладавшие необходимой информацией, пересматривают свои решения, «оба учатся действовать скоординированно, то есть обучать себя и подстраивать свое поведение к нуждам другого. Кроме того, обучение происходит наилучшим из возможных способом: по собственному побуждению и не сознавая факта обучения; иными словами, добровольно и в рамках плана, где каждый из них стремится к своим личным целям и преследует собственные интересы. Именно это является ядром изумительного по своей простоте и эффективности процесса, который делает возможной жизнь в обществе» [22, с. 76]. Добавим, что выявленные Уэрта де Сото тонкие процессы, по нашей терминологии — реципрокной подгонки, образуют суть притяжения индивида к магниту турбулентной (по Шумпетеру) общественной мультисубъектной среды, а кроме того, открывают новый пласт возможных исследований в области поведенческой экономики.

Альтернативой пусть «легкому» (а в случае авторитарных режимов — весьма жесткому), но все же принуждению, может выступать только самоорганизация индивидов, в первую очередь предпринимателей, образующих притягательную и эффективно функционирующую среду, из потребностей которой вырастают требования к новым политическим и эконо-

мическим институтам, формированию систем социального контроля, в конечном счете, созданию современного гражданского общества и открытых государственных структур инклюзивного типа. При этом неопределенность и «предпринимательская бдительность» (по Кирцнеру) — необходимые условия стремления экономических агентов к получению и использованию новой информации.

Открытия лучших представителей австрийской школы служат теоретической основой нашей гипотезы о формировании самоорганизующейся, притягательной мультисубъектной среды как альтернативы универсальному применению идей подталкивания, опирающихся на представление о человеке как существе неразумном, пассивном, не способном обучаться и принимать верные (с точки зрения государства) решения. Обучение методам мультисубъектной самоорганизации, активизация стремления человека к свободе и жизни в условиях демократических институтов должно стать важнейшей задачей всей российской системы образования¹. Только в этом случае идеи поведенческой экономики могут стать важным фактором трансформации попавшей в политический и экономический тупик страны.

4. Некоторые прикладные соображения

Подталкивание — заманчивым способом мягкого (но в ряде случаев быстро трансформирующегося в жесткое) управления промышленным развитием. Но мы определили ранее, что этот подход сомнителен даже по отношению к индивидам. По отношению же к фирмам, корпорациям («юридическим лицам») последствия могут быть еще хуже. Уже в начале XXI века отмечалось, что «логика развития техники не справилась с функцией управления процессами развития общества. Инженерные решения оказались эффективными только при условии того, что они опосредуются социальными решениями, масштаб которых задается... глобальным пространством открытого рынка, сменой ментальных моделей и рамок социокультурного самоопределения больших масс людей» [12, с. 3]. Сегодня можно добавить, что современная промышленная политика должна как минимум учитывать достижения поведенческой экономики, строиться исходя из согласованных предпочтений

¹ По этому поводу уже сказано Ланцелотом: «Работа предстает мелкая. Хуже вышивания. В каждом из них придется убить дракона». (Е. Шварц. «Дракон». Сказка в 3-х действиях).

множества агентов мультисубъектной среды. Реципрокное отношение «действие — намерение» для разных видов экономических агентов отмечается в научной литературе [26], на поведенческий тип отношений в организации промышленности указывает В. Тамбовцев: «Промышленная политика — это совокупность намерений правительства сформировать в стране хорошую экономику (с его точки зрения) и намечаемых средств их реализации» [21 с. 30]. Соответственно эти намерения должны преобразовываться в набор понятных сигналов (правил, стимулов, оценочных критериев), их генерирование и формирование притягательной «архитектуры выбора» для заинтересованных агентов. Надо сказать, что появление и применение идей поведенческой экономики в системе «юридических лиц» — это поле, на котором еще растет множество вопросительных знаков. Зато открыты новые возможности исследований, построения и продвижения моделей, опирающихся на развивающийся аппарат и набор феноменов поведенческой экономики. В частности, одним из приложений такого рода может стать концепция мультисубъектной региональной промышленной политики, основанная в том числе на изложенных ранее гипотезах.

Выводы

Если выявление эффектов иррационального поведения человека в экономической сфере само по себе увлекательно и познавательно, то предложения по использованию государством слабостей, ошибочных ментальных представлений индивида даже «в благих целях» весьма сомнительны. Во-первых, применение методов «легкого подталкивания», пропагандируемых (и охотно воспринимаемых государственными органами разных стран) как прикладные достижения теории поведенческой экономики, объективно ведет к усилению патернализма с его печальными социальными последствиями. Во-вторых, для стран с авторитарными режимами эти способы лишь способствуют легализации принуждения.

Вместо восхваления идей подталкивания в статье предложено перейти к рассмотрению и оценке гипотезы о возможности формирования модели «притягивания», которая вместо иерархических отношений «государство — неразумный индивид» основывается на горизонтальных связях сообщества активных агентов, названного мультисубъектной средой. Притягивание в формах взаимной адаптации (точнее — реципрокной подгонки) осуществля-

ется в ходе деятельного, творческого процесса с активной ролью предпринимательского общества, в котором свободные, ищущие новых знаний индивиды в условиях позитивного сотрудничества формируют потенциал будущих институциональных преобразований страны, попавшей в углубляющийся системный кризис. Обучение этих субъектов будущих трансформаций становится главной задачей системы российского образования.

В целом идеи поведенческой экономики весьма полезны не только с точки зрения учета иррациональности индивидов, но и для формирования эффективных политик и стратегий управления, опирающихся на «намерения», сигналы «благотворной обратной связи», «позитивное сотрудничество» и другие формы организации крупного и малого бизнеса, корни которых лежат в области малоисследованных эффектов человеческого поведения.

Список источников

1. Автономов В. С., Автономов Ю. В. Общая теория «споров о методах» в экономической науке // *Общественные науки и современность*. — 2016. — № 4. — С. 5–20.
2. Автономов В. С. Постоянная и переменная рациональность как предпосылка экономической теории // *Журнал новой экономической ассоциации* — 2017. — № 1(33). — С. 142–146.
3. Аджемоглу Д., Робинсон Дж. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты. — М.: Изд-во АСТ, 2016. — 693 с.
4. Арендт Х. *Vita Activa, или О деятельной жизни*. — М.: Ад Маргинем Пресс, 2017. — 416 с.
5. Баумоль У. Микротеория инновационного предпринимательства. — М.: Изд-во Института Гайдара, 2013. — 432 с.
6. Белянин А. В. Ричард Талер и поведенческая экономика: от лабораторных экспериментов к практике подталкивания (Нобелевская премия по экономике 2017 года) // *Вопросы экономики*. — 2018. — № 1. — С. 5–25.
7. Белянин А. В. Homo oeconomicus и Homo postoeconomicus // *Журнал новой экономической ассоциации*. — 2017. — № 1. — С. 157–161.
8. Вирно П. Грамматика множества: к анализу форм современной жизни. — М.: Ад Маргинем Пресс. — 2015. — 144 с.
9. Вольчик В. В., Филоненко Ю. В., Кривошеева-Медянцева Р. Д. Адаптивная рациональность, адаптивное поведение и институты // *Журнал институциональных исследований*. — 2015. — Т. 7. — № 4. — С. 138–155.
10. Капелюшников Р. И. Экономические очерки: методология, институты, человеческий капитал. — М.: Изд. дом ВШЭ, 2016. — 574 с.
11. Кирицнер И. Конкуренция и предпринимательство. — Челябинск: Социум, 2010. — 272 с.
12. Княгинин В., Щедровицкий П. Промышленная политика России: кто оплатит издержки глобализации. — М.: «Европа», 2005. — 160 с.
13. Либман А. М. Социальный либерализм, общественный интерес и поведенческая экономика // *Общественные науки и современность*. — 2013. — № 1. — С. 27–39.
14. Мизес Л. фон. *Человеческая деятельность: трактат по экономической теории*. — Челябинск: Социум, 2012. — 878 с.
15. Нелин Д. В. Об экономической роли отношений реципрокности // *Материалы Интернет-конференции «60-летие выхода в свет «Великой трансформации» Карла Полаanyi: уроки для России», 2004 [Электронный ресурс]*. URL: <http://ecsosman.hse.ru/text/16212209> (дата обращения: 25.03.2018).
16. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. — М.: Изд. дом Гос. ун-та — ВШЭ, 2010. — 256 с.
17. Полтерович В. Позитивное сотрудничество: факторы и механизмы эволюции // *Вопросы экономики*. — 2016. — № 11. — С. 5–23.
18. Родрик Д. Экономика решает: сила и слабость «мрачной науки». — М.: Изд-во Института Гайдара, 2017. — 256 с.
19. Талер Р. Новая поведенческая экономика: почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на это заработать. — М.: Изд-во «Э», 2017. — 368 с.
20. Талер Р., Санстейн К. *Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье*. — М.: Манн, Иванов и Фарбер, 2017. — 240 с.
21. Тамбовцев В. Нуждается ли промышленная политика в теоретических оправданиях? // *Вопросы экономики*. — 2017. — № 5. — С. 29–44.
22. Уэрта де Сото Х. *Социализм, экономический расчет и предпринимательская функция*. — Москва; Челябинск: ИРИСЭН, Социум, 2008. — 488 с.
23. Шумпетер Й. А. *Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия*. — М.: Эксмо, 2007. — 864 с.
24. Щербак А. Н. Как происходит изначальный выбор институтов? Критика концепции «случайности развития» и структурный подход // *Общественные науки и современность*. — 2017. — № 5. — С. 147–162.
25. Эггертссон Т. *Экономическое поведение и институты*. — М.: Дело, 2001. — 408 с.

26. Falk A., Fischbacher U. A Theory of Reciprocity // CESifo Working Papers. — 2001. — No. 457. — P. 1–28.

Информация об авторе

Гребенкин Анатолий Викторович — доктор экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник Института экономики УрО РАН; профессор Уральского федерального университета (Екатеринбург, Российская Федерация; e-mail: avgrebenkin48@yandex.ru)

Grebenkin A. V.

The Concept of "Nudging" in Behavioral Economics: Critical Notes and New Ideas

The purpose of the article is a critical review of one of the concepts belonging to behavioral economics theory — "libertarian paternalism" that was put forward and promoted to political markets by the American economist Richard Thaler. The methodological basis for the analysis of the interaction of the behavioral economics with institutional theory was the works of T. Eggertsson, D. North, W. Baumol, V. Avtonomov, R. Kapelyushnikov, V. Polterovich, A. Libman and other scientists. The author questions the expediency of universal application (in countries with different types of political regimes) of the idea about "easy pushing" by the state of irrationally (by nature) thinking individuals. For countries with authoritarian types of regimes (including Russia), this method is premature, dangerous, because it legitimizes compulsion and does not guarantee the adoption of decisions that are positive for the individual and the commonweal. As an alternative, the article proposes a hypothesis on the need to form an "attraction" model based on a network (and not hierarchical) principle, a mutual adaptation of economic agents into a multi-subject social environment, built into the emerging system of inclusive political and economic institutions. The author made an analysis of the intellectual baggage of the "Austrian School" representatives (L. von Mises, J. Schumpeter, I. Kirzner, H. Huerta de Soto). Based on the result of the analysis, the author made the conclusion that it is necessary to build a new generation's (through cycles and courses of the behavioral economics) skills of self-organization, mutual adaptation, mastering to the rapid development of new knowledge, the ability to make decisions in conditions of uncertainty, to correlate their actions with intentions. Such agents will form the basis of the multi-subject attracting environment. They will be in demand in the next cycle of the revival and formation of the now "dormant" inclusive institutions in Russia. Their energy (including entrepreneurial one) will help to lead the country out of the most severe systemic crisis. The author expects a concerned discussion on the conclusions and ideas proposed in the article, as well as related problems of the developing theory of behavioral economics.

Keywords: behavioral economics, irrational factors, libertarian paternalism, nudging multi-subject environment, mutual adaptation, inclusive institutions