

Выбор за вами, или Почему умные люди принимают глупые решения

Январь 14, 2018 12:40

Ингилаб АХМЕДОВ

Почему люди покупают порой ненужные вещи и потом сожалеют об этом? Например, посетив книжный магазин, вы возвращаетесь домой с кипой книг, без части которой легко могли бы обойтись?

Почему чаще выбираем не то образование, или сервис, а впоследствии сожалеем об этом, обвиняя в этом те или иные обстоятельства?

Иногда доходит до курьеза, когда мы просто не можем объяснить наш выбор. Представьте себе, что собираетесь приобрести калькулятор за 20 манатов, при этом честный продавец говорит вам, что точно такой же калькулятор продается на распродаже в другом филиале магазина за 10 манатов. Правда, нужно пройти три квартала. Какое будет ваше решение? Наверняка предпочтете сэкономить и купите калькулятор за 10 манатов.

А теперь представьте, что хотите приобрести пиджак за 200 манатов, но продавец сообщает, что точно такой же пиджак продается в другом филиале за 190 манатов. Я не уверен, что ради того, чтобы сэкономить 10 манатов на пиджаке, вы будете готовы приложить те же усилия, которые приложили, экономя те же самые 10 манатов на калькуляторе.

Таких примеров масса, и занятые каждодневными заботами, мы порой не задумываемся над тем, почему выбираем подобные нелогичные решения. Неужели наши ежедневные экономические решения сплошь и рядом состоят из таких хаотичных действий, которые не поддаются объяснению?

То, что наши действия действительно носят иррациональный характер — это факт. Люди в массе своей когда принимают миллионы подобных решений, не обязаны действовать рационально, как велят законы экономики. Хотя бы потому, что люди в массе своей не экономисты. Да даже не в этом дело. Рациональные отношения в процессе акта купли-продажи имели бы место, если бы люди были компьютерами.

Но, к сожалению (или к счастью), люди не компьютеры. И они руководствуются не столько осмысленно, скрупулезно, рассчитывая, правильно ли поступают, остановив свой выбор на данной транзакции, или есть лучшая

альтернатива, скорее отдают предпочтение автоматическому мышлению, зачастую под тем или иным эмоциональным давлением.

В этом контексте нелишне будет напоминать, старайтесь избегать посещения супермаркета в день зарплаты или на голодный желудок. Другой пример, обойтись без захода в ювелирные магазины, когда прогуливаетесь, только что помирившись с женщиной.

Итак, люди чаще всего действуют нерационально и потому, с точки зрения классической экономики, ошибочно. Но, хорошая новость в том, что эти ошибки носят повсеместный характер. Как говорится, трудно оставаться нормальным, когда весь мир сходит сума.

Другая хорошая новость в том, что такое иррациональное поведение вполне управляемо. И наука, занятая этими проблемами называется поведенческая экономика, являющаяся симбиозом психологии и классической экономики. А называется подобное иррациональное поведение людей — архитектурой выбора. Смысл ее коротко заключается в том, что поскольку люди в массе своей заняты и погружены в свои ежедневные заботы, вполне могут забыть о своих обязательствах (скажем, оплатить проценты по кредиту в определенное время). Администрации нужно напомнить им своевременно, чтобы они не оказались в проигрышной позиции.

То же самое относится к государству, которое должно заботиться о своих гражданах, но ни в коей мере не отнимая у них право собственного выбора, что на языке поведенческих экономистов называется либертарианский патернализм, что-то вроде «горячий снег». Как этого добиться?

Поведенческая экономика не просто пассивно изучает выбор людей, но и готовит почву под это, пытаясь повлиять на их решение. А это уже называется теория «легкого подталкивания»(nudge), которая и есть ядро поведенческой экономики знаменитого американского экономиста Ричарда Талера, ставшего лауреатом Нобелевской премии по экономике в 2017 году.

По этому же принципу размещают детские книги в книжном магазине на уровне глаз детей, здоровую пищу в школьной столовой на первых рядах, и т. д.

Современный маркетинг основывается именно на принципах поведенческой экономики, и надо сказать, очень успешно. Маркетологи при этом рассматривают нас, потребителей, как объект ловли на приманку. Важно, какие собственно уроки можно извлечь нам самим, чтобы как можно меньше манипулировали нами. Более того, современные правительства уже считают

необходимым условием успешной работы прислушаться к голосу команды поведенческих экономистов. Не случайно, вышеупомянутый Ричард Талер был советником Барака Обамы и консультировал правительство Дэвида Кэмерона.

Попытки реформировать экономику вряд ли увенчаются успехом, если не принять во внимание базовые принципы поведенческой экономики. Вот, к примеру, предпринимается много усилий по сокращению социальной коррупции, а вот и ныне там. Многие работники госсектора жалуются на низкую зарплату, оправдывают получение взяток, а правительство в свою очередь «обосновывает» неоправданность повышения зарплаты тем, что взяточник при любой зарплате будет получать взятку, если он нечист на руку. Получается заколдованный круг. А вот поведенческая экономика на сей счет имеет очень ценные эксперименты.

Известный ученый Дэн Ариели (по-видимому, будущий Нобелевский лауреат) называет один из них «уроки слесаря». Человек захлопнув дверь, забывает ключ дома, вызывает слесаря, который имеет разрешение на открытие дверных замков и тот в считанные минуты открывает дверь. На вопрос, как вы можете так быстро открыть дверь, он отвечает, на самом деле для любого вора, если он намерен проникнуть к вам в дом, замок не препятствие. Дверной замок — это от честных людей, чтобы остеречь их от искушения попасть к вам в открытую дверь.

Другой похожий пример — фермер выкладывает свою продукцию на улице с ценником и рядом ящик, прибитый к столу с небольшим отверстием для денег, чтобы можно было деньги положить, но нельзя достать. В конце дня фермер, как правило, получал точную сумму денег за реализованный товар, что говорит о том, что люди в массе своей честные, если убересть их от искушения. Воры же есть везде, но их очень мало.

Мораль этих историй такова. Людям свойственно искать, прежде всего, подтверждающее доказательство, нежели опровергающее. А для наших реалий следующая. Подавляющее большинство чиновников вряд ли будут прибегать к взяточничеству, если получают приемлемую зарплату, а нечестными пусть занимается закон.

Теперь самое время вернуться к примеру с калькулятором и пиджаком. Ответ этого, на первый взгляд, нелогичного действия следующий. Люди мыслят не абсолютными, а относительными категориями, а потому, 10 манатов по отношению к 200 кажется не таким существенным, как в случае с калькулятором.

Вышеупомянутый Дэн Ариели утверждает, что люди чрезмерно самоуверенны и приводит слова Марка Твена «ваши проблемы не от того, о чем вы не знаете. Они от того, в чем вы абсолютно уверены, тогда как на самом деле вы заблуждаетесь»...