

ПСИХОЛОГО-ЛАБОРАТОРНИТЕ ЕКСПЕРИМЕНТИ В ИКОНОМИКАТА (НОБЕЛОВИ ЛАУРЕАТИ ПО ИКОНОМИКА ЗА 2002 Г.)

Тазгодишната Нобелова награда по икономика (учредена през 1968 г. от Шведската банка в памет на Алфред Нобел) беше присъдена на *двама американци* за приноса им при изясняване на индивидуалните особености в начините на вземане на решение от различни хора чрез научни изследвания, което спомогна за включване на познания от психологията в икономическата наука. Това са *Върнън Л. Смит (75 г.)*, професор по икономика и право в Университета "Джордж Мейсън" във Феърфакс, Вирджиния, и *Даниел Канеман (68 г.)*, професор по психология и връзки с обществеността в Университета в Принстън, който е вторият неикономист, печелещ наградата.

В. Л. Смит беше отличен за пионерската му работа, основаваща се на резултати от внимателно провеждани лабораторни експерименти за проверка и в крайна сметка провокиране на някои от базовите теории, върху които се основава стандартната икономическа теория. Една от най-важните му констатации е тази, че някои пазари могат да работят по-ефективно, ако продавачите и купувачите имат по-малко, а не повече информация за стратегиите и предпочитанията на отсрещната страна. По този начин бяха доразвити идеите в теорията на игрите на един предишен носител на Нобеловата награда - Джон Ф. Неш (1994).

"Това, което констатирахме, е, че на хората не им трябва да познават нищо друго освен собствените си нужди и обстоятелствата, при които пазарите работят ефективно", обясни Смит при съобщението за наградата.

Основавайки се на разработената от него методика, Смит и други експериментирани икономисти използват лабораторните експерименти, за да помогнат при разпределяне на слотовете за кацане на летищата, да продават спектри на телекомуникационни фирми, да изградят система за търговия на права по опазването на околната среда от замърсяване и да поддържат добрите взаимоотношения на служители от правораздаването и болничните пациенти със съдии и болници.

"Върнън трансформира това, което наричаме теренна наука, в лабораторна" казва Чарлз Р. Плот, друг експериментиращ икономист от Калифорнийския технологичен институт.

Наградата на Смит е и голяма победа на "Джордж Мейсън", който беше второстепенен сателит на системата на Университета във Вирджиния, наскоро впуснал се в кампания за изкачването в редовете на престижните научноизследователски университети чрез привличане на академични звезди, които често пъти се оказват закъснели в своята научна кариера.

Миналата година Университетът "Джордж Мейсън" привлича учения и шест от колегите му – в основни линии цялата "Лаборатория по икономика" на Смит – от Университета в Аризона. Те се присъединяват към вече работещия там Джеймс М. Буханан-младши, също носител на Нобелова награда от 1986 г. за работата си върху теорията на общественения избор.

Присъствието на Смит и Буханан е предизвикателство към Катедрата по икономика на Университета "Джордж Мейсън". Работата, извършвана от двамата, е насочена към поддържане на схващането, че пазарите, въпреки че не са идеални, са по-добри за разпределяне на ресурсите и за решаване на проблемите, отколкото различните форми на регулиране от правителството.

Обратно на тях, *Д. Канеман* и нарастващата група икономисти-бихейвиористи фокусират вниманието по-скоро върху недостатъците и неуспехите на пазарите, причинени от потребители с ирационално поведение, отколкото върху начина за максимално извличане на полза според стандартната икономическа теория.

Канеман и покойният Амос Тверски, психолози от еврейски произход, са известни най-вече със своите лабораторни експерименти, показващи, че хората се интересуват двойно повече от това да избягнат загуби, отколкото да печелят. Тяхната "теория на перспективата" помага за обяснение на твърде дългото изчакване от страна на хората в стремежа им да не загубят вече натрупаното или да не правят твърде много дългове, за да си подсигурят по-малко загуби.

Теорията на перспективата показва също колко откровено глупави могат да бъдат хората, когато се занимават с шансове и вероятности. При един от известните си експерименти Канеман и Тверски разказват за жена на име Линда, която била изключителна активистка в колежа. След това питат кое е по-вероятно: (а) сега Линда да е банков касиер или (б) Линда да е феминистка-банков касиер. Огромното мнозинство е за феминистка-банков касиер, което явно е грешно - дори шансът Линда да е антифеминистка е едно на хиляда, вероятността за вариант (а) винаги ще бъде по-голяма, отколкото за (б).

Друг от експериментите на Канеман показва, че хората оценяват много по-високо нещо, което вече имат, отколкото, ако същото това нещо им бъде предложено при продажба. Той установява, че понятието честност влияе върху икономическите решения - клиентите биха приели идеята за 2% отстъпка за заплащане в брой, но биха се възпротивили силно, ако им бъде поискано да заплатят 2% за пазаруване с кредитна карта, въпреки че на практика политиката се свежда до едно и също.

"Дани има фантастична интуиция за човешкото поведение", казва Ричард Х. Талер от Чикагския университет, който често работи съвместно с Канеман. "Той има също необичайното умение да свежда проблема до най-същественото и да провежда експеримент, което го прави да изглежда толкова прост."

Макар че Канеман не е първият човек, отбелязал факта, че занимаващите се с икономика мислят рационално, той е между първите, показвали, че начините, по които те се проявяват като ирационални, могат да бъдат предсказвани и квалифицирани така, че икономистите да могат сега да ги включват в по-прецизни икономически модели.

Канеман не одобрява използването на термина "ирационален" заради възможния подтекст, че хората са глупави.

И макар, че е възможно тенденции като избягване на риск да накарат хората системно да надплащат и да инвестират погрешно, нобеловият лауреат за 2002 г. отбелязва, че те могат също да обяснят защо по Земята все още ходят човешки същества, а видове, които са известни като много по-склонни към поемане на риск, са изчезнали.

Калин Боянов
(По материали от Световната банка, в. "Вашингтон Поуст" и "Ню-Йорк Таймс")