

УВОД

Стандартната икономическа парадигма или неокласическата икономическа парадигма като свое основно положение възприема, че човешките действия целят оптимизиране на полезността и от там се възприема и основното положение за рационалното поведение на *homo economicus* (икономическия човек) и максимизирането на полезността на неговите действия. Стандартната икономическа парадигма не успява да отрази психологическата и емоционалната сложност при вземането на решения от човешките индивиди. Не успява да обясни достатъчно добре и ясно защо *homo economicus* не винаги е рационален и защо той не успява винаги да постигне максимизиране на полезността, действайки в условията на пазарна икономика, чийто предикат са ограничените ресурси и от там и необходимостта от максимизиране на полезността. Стандартната икономическа парадигма не успява да вземе под внимание интердисциплинарната сложност на живия живот, психологията на индивида и груповите решения, извършвани от икономическия човек. Случващото се в живия живот показва, че човешките решения се отклоняват от елегантните нормативни икономически модели на стандартната икономика. Именно според тези нормативни модели, ние хората би следвало да бъдем винаги с хладно сърце и ум, рационални, пресметливи и нашите разсъждения да водят задължително към оптимизация и максимизация на полезността. Но всъщност човешките действия показват, че това не е така. Поради това изясняването на причините за отклонението от рационалността и дори тяхното систематично и прогнозируемо отклонение от рационалността при вземане на едно или друго решение в условията на риск и неопределеност, т.е. в областта на икономиката, е изключително важна задача в академичната литература в продължение на много години. Съзателят на икономикса – Адам Смит – като голям философ и мислител, интуитивно и гениално се докос-

ва до поведенческата икономика и до един от нейните най-важни принципи – нежеланието към загуба (*loss aversion*). Адам Смит в своята „Теория на моралните чувства“ през 1759 г. в Секция III, Глава I, която е озаглавена по следния начин: *Макар че нашето съчувствие към скръбта обикновено е по-живо усещане от нашето съчувствие към радостта, то обикновено е много по-кратко от това, което естествено се чувства от засегнатия човек* пише следното: *Освен това болката, независимо дали произтича от ума или тялото, е по-остро чувство, отколкото удоволствието, а нашето съчувствие към болката, макар и значително да отстъпва на това, което естествено изпитва страдащият, обикновено е по-живо чувство и по-ясно възприемане от нашето съчувствие към удоволствието...* (Преводът е на автора.) Общо шест пъти в епохалния труд „Теория на моралните чувства“ Адам Смит пише за това, че усещането, чувството на болка – от ума и тялото – т.е. психологическа и телесна, е значително по-голямо от обратното чувство и усещане – удоволствието. Това в същината си е ранното обяснение и означаване на психологическата склонност *нежелание към загуба*, която е един от стълбовете на съвременната поведенческа икономика и поведенческите финанси. Значително по-късно, през 1936 г., Джон Мейнард Кейнс също се намесва, интуитивно или не, в поставяне на основите на поведенческата икономическа наука. Той описва за първи път едни от известните психологически склонности и как те влияят на нашите решения в областта на финансовите пазари и инвестициите – психологическите склонности към оптимизъм и консерватизъм. Ученият в своя труд „Обща теория на заетостта, лихвата и парите“ представя кратко и сбито своите разсъждения в областта на финансовите пазари и психологията на невежите, ирационални инвеститори, която всъщност аз възприемам като архетип на съвременните поведенчески финанси: *Конвенционалната оценка, която се установява като резултат от масовата психология на голям брой невежи индивиди, може да се промени силно в резултат на внезапно колебание в мнението поради фактори, които всъщност не оказват особена разлика на бъдещата доходност, тъй като убежде-*

нието няма здрави корени, които да го поддържат стабилно. По-специално в необичайни времена, когато хипотезата за неопределено продължаване на съществуващото състояние на нещата е по-малко правдоподобна от обикновено, въпреки че няма изрични основания да се очаква определена промяна, пазарът ще бъде подложен на вълни от оптимистични и песимистични настроения, които са неразумни и въпреки това в известен смисъл легитимни, когато не съществува солидна основа за разумно изчисление. (Преводът е на автора.)

Има достатъчно причини, за да може да се направи обосновано предположение, че от самото си начало икономиксът е всъщност поведенчески икономикс; обвързан е с поведенческите финанси и представлява философско-психологическа система и светоглед за материалните и нематериалните ценности на живота. Едва по-късно тази философско-психологическа система и светоглед са въведени в елегантните и математизирани модели на нормативния икономикс. Модели, които се отклоняват от същината на човешката природа и сложността на човешкия избор и неговата ценностна морално-материална система. През 50-те години на XX век Хърбърт Саймън връща мислителството и разсъжденията в икономикса към поведенческата икономика, въвеждайки понятието „ограничена рационалност“ (*bounded rationality*), което противопоставя на концепцията за рационалността на човека и концепцията за икономическия човек, която господства по това време, и започва постепенното подготвяне на академичната почва за създаването на съвременната поведенческа икономика. През 1978 г. ученият Хърбърт Саймън е удостоен с Нобелова награда в областта на икономиката за разработките му в областта на вземане на решения в организациите. По-късно в труда си „Модели на ограничената рационалност“ Саймън твърди, че човешката рационалност е ограничена поради ограниченията (лимита) на човешкия капацитет за мислене, наличната му информация и наличното време (Simon, 1982), което отново се докосва до бъдещите разработки в областта на когнитивните и емоционалните психологически склонности и грешки на ирационално мислене от страна на хората.

След началото на 70-те години на XX век се разгръща научната и новаторската дейност на двамата психолози Амос Тверски и Даниел Канеман. Учените публикуват множество статии и студии, с които се превръщат в съвременните създатели на поведенческата икономика и проправят нейния успешен възход през следващите десетилетия и до ден днешен. Работата на двамата учени полага началото на изясняване на систематичното отклонение на индивида от рационалния и оптимален избор при вземане на решение в условията на риск и неопределеност или при икономически избори и решения. В една от най-важните за икономическата мисъл теория – „Теория на перспективите“, която има 65 156 позовавания и цитирания (Kahneman & Tversky, 1979), публикувана в сп. „Иконометрика“ (Econometrica), двамата учени полагат началото на съвременната поведенческа икономика, поведенчески финанси и науката за вземане на решения в условията на риск и неопределеност. В днешно време най-новите разклонения на поведенческата икономика се свързват с невроикономиката, невронауките и изучаване на невроналната активност и биохимичните процеси в човешкия мозък и тяхното приложение в областта на невромаркетинга и мотивите за покупка и избор на дадени стоки и услуги. Поведенческата икономика е дескриптивна (обяснителна) икономическа теория, за разлика от стандартната икономическа теория, която постулира какво трябва да бъде поведението на човешките същества. Поведенческата икономика е изначално интердисциплинарна наука, която свързва в едно цяло когнитивната психология, икономиката, критикува разбирането за неарбитражност и ефективност на пазарите. През последните години допълнително интегрира науката за вземане на решения, невронауките и невроикономиката. Дескриптивната (обяснителната) същина, сложната архитектура и интердисциплинарността на поведенческата икономика изискват провеждане на множество експерименти за изясняване на систематичното отклонение на човека от максимизиране на полезността и оптималния избор. Тези експерименти са както лабораторни, така и на базата на анализ на големи бази данни от финансовите пазари. Един от известните примери за това как хо-