

## Нібито несуттєві фактори

**Н**а початку своєї викладацької кар'єри я мимоволі спромігся налаштувати проти себе більшість студентів мого курсу з мікроекономіки, і цього разу зовсім не через те, що я бовкнув щось таке на занятті. Проблема була в проміжному іспиті.

Я розробив іспит, що давав змогу виділити три основні групи студентів: справжні світила, які добре опанували матеріал, середнячки, які засвоїли основи курсу, та слабші студенти, які не оволоділи матеріалом. Щоб домогтися свого, я включив в іспит кілька запитань, на які могли відповісти лише найкращі студенти, тобто зробив його складним. Завдяки іспиту я досягнув своєї мети — різниця в балах була велика. Однак, коли студенти отримали свої результати, піднялася хвиля незадоволення. Переважно скаржилися на те, що середня оцінка — лише 72 бали зі 100 можливих.

Така реакція була щонайменше дивна, адже середня кількість балів на іспиті абсолютно ніяк не впливала на співвідношення оцінок. За стандартною шкалою оцінювання — середня кількість балів відповідала оцінці «4» або «4+», і лише невелика кількість студентів отримувала нижче «3». Я передбачав, що низький середній бал може викликати певне сум'яття в лавах студентів, тож повідомив, як бали переводяться у фактичні оцінки за курс. Понад 80 балів — це «5» або «5-», близько 65 — еквівалент оцінки «4-», «4» або «4+», і лише в тому разі, якщо кількість балів менша від 50, була небезпека отримати оцінку нижчу за «3». Співвідношення оцінок у результаті не відрізнялося від звичайного, однак це повідомлення не справило видимого ефекту на настрої студентів. Вони й далі ненавиділи мій іспит і були не надто задоволені мною. Як молодий викладач, я боявся втратити роботу і тому був повний рішучості

змінити цю ситуацію, проте все ж не хотів, щоб мої іспити були простіші. Що я мав робити?

Зрештою, у мене з'явилася ідея. На наступному іспиті загалом можна було набрати 137 балів, а не 100. Цей екзамен виявився трохи складнішим за перший, студенти відповіли правильно тільки на 70% запитань, однак середня оцінка досягала відрадних 96 балів. Студенти були в захваті! Ця зміна ніяк не вплинула на чиюсь фактичну оцінку, проте всі були щасливі. Відтоді, хоч би коли я викладав цей курс, загальна сума балів за іспит була 137, і це число я обрав із двох причин. По-перше, у такому разі середній бал був у межах 90–99, а деякі студенти навіть отримувати понад 100 балів, що викликало реакцію, подібну до екстазу. По-друге, поділити свої бали на 137 подумки було не так і просто, скидалося на те, що більшість студентів навіть не завдавали собі клопоту перераховувати бали у відсотки. Щоб ви не думали, що я вводив студентів в оману, надалі в навчальну програму свого курсу я включав таке твердження, надруковане жирним шрифтом: «Загальна кількість балів за іспит становитиме 137, а не 100, як зазвичай. Така система оцінювання ніяк не впливає на оцінку за курс, однак, здається, робить вас щасливішими». І справді, після запровадження цих змін ніхто більше не скаржився на те, що мої іспити занадто складні.

З погляду економіста, мої студенти «поводилися неправильно». Під цим мається на увазі, що їхня поведінка не відповідала ідеалізованій моделі, яка лежить в основі того, що ми називаємо економічною теорією. На переконання економіста, ніхто не повинен радіти 96 балам зі 137 (70%) більше, ніж 72 балам зі 100, проте мої студенти цим утішались. Усвідомивши це, я міг проводити такий іспит, який мені хотілося, не викликаючи при цьому нарікань з боку студентів.

Уже чотири десятиліття, ще з часів навчання в аспірантурі, мене цікавлять випадки, коли люди поводитися як завгодно, але не так, як вигадані істоти, які населяють економічні моделі. Я ніколи не ставив собі за мету показати, що з людьми щось не так; усі ми — просто звичайні люди, *homo sapiens*. Проблема полягає радше в моделі, яку використовують економісти, моделі, що замінює *homo sapiens* уявною істотою із назвою *homo eopoticus*, яку я

полюбляю скорочено називати екон. Порівняно з цим уявним світом еконів, звичайні люди (гумани) часто поведуться неправильно, а це означає, що прогнози на основі економічних моделей нерідко грішать неточностями, і такі прогнози можуть мати набагато серйозніші наслідки, ніж розчарування групи студентів. Фактично жоден економіст не передбачав фінансової кризи 2007–2008 років<sup>\*</sup>, гірше того, багато хто вважав, що сам крах і його наслідки — речі взагалі неможливі.

За іронією долі, саме завдяки формальним моделям, що ґрунтуються на такому хибному уявленні про людську поведінку, за економікою закріпилася репутація найвагомішої із суспільних наук. Ця вагомість полягає у двох різних аспектах. Перший заперечити важко: з-поміж учених усіх суспільних наук найбільший вплив на суспільну політику мають економісти. Справді, вони монополізували сферу політичного консалтингу. Ще донедавна вчені інших суспільних наук рідко потрапляли до списку запрошених на обговорення важливих політичних рішень, а коли їх і запрошували, то відводили для них скромне місце, щось на зразок дитячого столу на сімейних зібраннях.

Другий аспект пов'язаний із тим, що економіка вважається найвагомішою суспільною наукою ще й в інтелектуальному плані. Її вагомість полягає в тому, що економіка має єдину провідну теорію, на якій базується майже все інше. Коли вживаєш вислів «економічна теорія», люди знають, що ти маєш на увазі. Жодна інша суспільна наука не має такого теоретичного підґрунтя. Теорії інших суспільних наук здебільшого стосуються конкретних питань — пояснити, що відбуватиметься за певних обставин. Економісти, власне, часто порівнюють свою галузь із фізикою; економіка, як і фізика, базується на кількох основних постулатах.

В основі економічної теорії лежить постулат, згідно з яким люди роблять свій вибір з огляду на оптимальний результат. З усіх товарів і послуг, які сім'я може купити, вона вибирає найкращі, які може собі дозволити. Крім того, оцінка, на основі якої екон робить

\* Один економіст, який усе ж передбачав крах ринку житлової нерухомості, — це мій колега, прибічник поведінкової економіки, Роберт Шиллер.

свій вибір, вважається неупередженою. Тобто наш вибір ґрунтується на тому, що економісти називають «раціональні очікування». Коли при відкритті своєї справи шанси на успіх у середньому оцінюються у 75%, то така оцінка видається занадто оптимістичною порівняно з фактичним числом тих, хто таки досягає успіху. Економ нам не властива надмірна впевненість.

Цей постулат поєднується зі ще одним поняттям, яке широко експлуатується економічною теорією, — рівновагою. На конкурентних ринках, де ціни можуть вільно підніматися і опускатися, ці коливання спричиняють вирівнювання попиту і пропозиції. Простіше кажучи, Оптимізація + Рівновага = Економіка. Це потужна комбінація, нічого подібного не може запропонувати жодна суспільна наука.

Проте є одна проблема: постулати, на яких базується економічна теорія, мають свої недоліки. По-перше, завдання оптимізації, з якими стикаються звичайні люди, часто виявляються для них занадто складними, щоб знайти їхній розв'язок чи хоча б наблизитися до нього. Навіть похід до продуктового магазину солідних розмірів пропонує покупцеві мільйон комбінацій для купівлі товарів у межах сімейного бюджету. Невже сім'я і справді обирає найкращий варіант? А ми, безумовно, стикаємося з набагато складнішими завданнями, ніж похід у магазин: вибір професії, іпотечного кредиту чи сімейного партнера. Судячи з кількості невдач, які ми можемо спостерігати в усіх цих сферах, було б складно доводити, що кожен вибір був оптимальний.

По-друге, переконання, на яких ґрунтується вибір людини, аж ніяк не об'єктивні. Можливо, у словнику економістів і не знайдеш слова «самовпевненість», однак ця властивість людської природи вже міцно укорінилася, а є ще безліч інших упереджень, документально засвідчених психологами.

По-третє, існує багато чинників, які оптимізаційна модель випускає з поля зору, що й ілюструє моя розповідь про оцінювання іспиту за 137-бальною шкалою. У світі еконів є цілий список речей, що вважаються нібито несуттєвими. Екон не купив би завелику порцію їжі на вечерю у вівторок тільки тому, що був голодний, коли ходив по магазинах у неділю. Те, що ти був голодний у неділю, не повинно