



РИЧАРД ТАЛЕР

ЛАУРЕАТ НОБЕЛЕВСКОЙ ПРЕМИИ
ПО ЭКОНОМИКЕ



НОВАЯ ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

ПОЧЕМУ ЛЮДИ НАРУШАЮТ ПРАВИЛА ТРАДИЦИОННОЙ
ЭКОНОМИКИ И КАК НА ЭТОМ ЗАРАБОТАТЬ



Москва 2018

УДК 330+159.9
ББК 65+88.5
T16

Richard H. Thaler

MISBEHAVING. THE MAKING OF BEHAVIORAL ECONOMICS

Талер, Ричард.

T16 Новая поведенческая экономика: почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать / Ричард Талер ; [пер. с. англ. А. Прохоровой]. –Москва : Издательство «Эксмо», 2018. – 368 с. : ил. – (Top Economics Awards).

ISBN 978-5-04-162903-8

Автор книги профессор из Чикаго Ричард Талер, один из советников президента США Барака Обамы, досконально изучил эмоции, которые руководят покупателем, и сложности, с которыми он сталкивается во время принятия решения о покупке, выборе ипотеки или пенсионного фонда. В своей новой книге Талер делится результатами исследования и продолжает уже когда-то начатый им разговор о психологии влияния.

УДК 330+159.9
ББК 65+88.5

ISBN 978-5-04-162903-8

Copyright © 2015 by Richard H. Thaler
All rights reserved
© Перевод. А. Прохорова, 2016
© Оформление. ООО «Издательство
«Эксмо», 2018

Посвящается:

Виктору Фуксу,
который дал мне год на раздумье,
и Эрику Ваннеру и Фонду Расселла Сейджа,
которые поддержали безумную идею.

А также:

Колину Камереру и Джорджу Левенштейну,
первым исследователям иррационального
поведения.

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие

I. КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ: 1970–1978 гг.

1. Предположительно малозначимые факторы	17
2. Эффект эндаумента	25
3. Список	33
4. Теория полезности	38
5. Мечты о Калифорнии	48
6. Пройти сквозь строй	55

II. МЕНТАЛЬНЫЙ УЧЕТ: 1979–1985 гг.

7. Сделки и грабежи	69
8. Невозвратные издержки	76
9. Ведра и бюджеты	86
10. За покерным столом	92

III. САМОКОНТРОЛЬ: 1975–1988 гг.

11. Сила воли? Без проблем	99
12. Стрекоза и муравей	112

ИНТЕРЛЮДИЯ

13. Иррациональное поведение в реальном мире	127
--	-----

IV. КАК Я РАБОТАЛ С ДЭННИ: 1984–1985 гг.

14. Что считается справедливым?	139
15. Игры в справедливость	152
16. Кофейные кружки	159

V. ПОГРУЖЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ НАУКУ: 1986–1994 гг.	
17. Дебаты разгораются	169
18. Аномалии	179
19. Формирование команды	186
20. Узкий фрейминг в Верхнем Ист-Сайде	195
VI. ФИНАНСЫ: 1983–2003 гг.	
21. Конкурс красоты	215
22. Рынок слишком остро реагирует?	225
23. Реакция на острую реакцию	234
24. Цена не корректна	239
25. Битва инвестиционных фондов закрытого типа	247
26. Плодовые мушки, айсберги и отрицательные котировки	254
VII. ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В ЧИКАГО: 1995 г. – ПО НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ	
27. Постигая азы правоведения	265
28. Офисы	278
29. Американский футбол	284
30. Игровые телешоу	302
VIII. БИХЕВИОРИСТЫ СПЕШАТ НА ПОМОЩЬ: 2004 г. – ПО НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ	
31. Откладывай больше с каждым днем	315
32. Выход в свет	331
33. Подталкивание в Великобритании	337
<i>Заключение: что дальше?</i>	352

Основа политической экономии и в целом любой из социальных наук – это, несомненно, психология. Может, однажды наступит день, когда мы будем способны вывести законы социальной науки из принципов психологии.

ВИЛЬФРЕДО ПАРЕТО, 1906

