

Фонд Егора Гайдара регулярно организует серии публичных лекций по экономике, посвящённых единой тематике. В текущем году эти выступления проходят в стенах экономического факультета МГУ. Цикл носит название «Homo Socialis – кто он?» и затрагивает вопросы современной экономической методологии изучения социальных взаимодействий. Всего запланированы три открытые лекции, которые пройдут при содействии ЛИСОМО РЭШ.

12 февраля Эялом Винтером, профессором Иерусалимского университета, была прочитана заключительная лекция из цикла под названием «Рациональны ли наши эмоции?». В самом начале лекции докладчик предупредил слушателей о том, что лекция рассчитана не только на экономистов, но и на непрофессионалов в области поведенческой экономики. Лекция носила обзорный характер и включала в себя самую суть книги Эяла Винтера под названием «Рациональные эмоции: когда эмоции успешнее разума» (Rational emotions: how emotions succeed when reasoning fails). К сожалению, как предупредил докладчик, пока приобрести и прочитать эту книгу на русском невозможно.

Главной целью данной лекции было разрушение ряда стереотипов, относительно эмоций при принятии стратегических решений. Прежде всего, считается, что эмоциями и здравым смыслом управляют разные, далекие друг от друга отделы головного мозга, между которыми нет сообщения. На самом деле, как стало известно современным нейроисследователям, эти части мозга очень тесно связаны между собой. Вторым по важности мифом является невозможность принятия правильного решения с помощью эмоций. Чтобы опровергнуть это утверждение Эял Винтер рассказал об эксперименте, проведенном группой исследователей. Эксперимент представлял некоторые дебаты с учетом материального выигрыша победителя. Всех людей, участвующих в эксперименте, разделили на две группы: первая группа оставалась в спокойном расположении духа, вторую наоборот «разозлили», попросив вспомнить несправедливые или раздражающие события, произошедшие с ними недавно. Оказалось, что по окончании «соревнования» среди выигравших было гораздо больше людей из второй группы. Кроме того, вторая группа приводила аргументы более релевантные, чем их соперники.

Далее Эял Винтер рассказал о других интересных «играх разума», которые на самом деле основывались на наших эмоциях. Так, люди гораздо легче переживают неудачу, если невозможен другой вариант развития событий. Если в аэропорту внезапно будет отменен ваш рейс, и все пассажиры вокруг останутся спокойными, ваше недовольство будет гораздо меньше, чем если рядом существует человек, уверенный, что ситуацию можно изменить: назначить другой рейс или попробовать вернуть деньги. По словам профессора, гнев вообще является одной из самых действенных эмоций, он влияет на индивида гораздо сильнее, чем радость или удовольствие.

Далее профессор рассказал, как природа «спрятала» часть рациональных решений животных под видом эмоциональных. Примером может послужить великолепный хвост павлина, который на самом деле очень тяжел. Подобная тяжесть является индикатором выносливости птицы, а также доказательством, что его потомки тоже будут сильными, что в свою очередь обеспечивает притяжение самок именно к этому павлину. Также было рассказано про птиц, которые кормят не только своих птенцов, но всех птенцов стаи. Подобное участие в жизни

детенышей является в некотором роде «страховкой» стаи: самое главное, чтобы генетически род продолжился, а чьи именно птенцы будут продолжателями, не имеет значения.

В заключение Эял Винтер заметил, что поведенческая экономика открывает для себя целый ряд новых возможностей благодаря технической революции. Теперь людям стало доступно гораздо больше знаний о том, как устроен мозг, например, аппарат МРТ позволяет изучить «мозг изнутри». Таким образом, есть все основания надеяться, что это направление экономики и дальше будет стремительно развиваться, раскрывая все больше тайн вокруг нас.

*Отчет подготовила Талачева Анна.*