

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/esse/181984>

Тип работы: Эссе

Предмет: Экономика

-

Ричард Тейлер и новая поведенческая экономика.

В 2017 г. Нобелевская премия по экономическим наукам была присуждена американскому экономисту Ричарду Тейлеру из Чикагского университета. Лауреат удостоен этой престижнейшей премии с формулировкой «За вклад в изучение поведенческой экономики». Размер премии составил \$1,1 млн. [1] Стоит отметить, что психологи, работающие на стыке психологии и экономики становятся лауреатами Нобелевской премии крайне редко.

До Тейлера было всего два случая, когда психологи удостоивались премии по экономике.

В 1978 году ее получил Герберт Саймон за исследования принятия экономических решений предпринимателями. Он впервые стал рассматривать компанию не как структуру и средство получения максимальной прибыли, но и как «адаптивную систему физических, личных и социальных компонентов, которые объединяются сетью взаимосвязей и готовностью своих членов сотрудничать и стремиться к достижению общей цели».

Вторым лауреатом Нобелевской премии на стыке психологии и экономики стал Даниел Канеман в 2002 году «за интеграцию идей психологических исследований в экономическую науку, особенно в отношении человеческого суждения и принятия решений в условиях неопределенности». Исследователь пришел к выводу, что человеческие решения «могут систематически отходить от предсказанных стандартной экономической теорией». Интересным фактом является то, что одновременно с ним премию получил Вернон Смит, который отстаивал прямо противоположные позиции и утверждал, что экономика работает только по экономическим законам».

Каких же выдающихся результатов он достиг в своих исследованиях, что они были оценены мировым научным сообществом настолько высоко?

Современная поведенческая экономика представляет собой «пограничную» дисциплину на стыке экономики и психологии. Она возникла как отдельная отрасль исследования в 1970-х годах.

Ричард Тейлер один из ведущих специалистов в этой отрасли науки. Первая работа в рамках рассматриваемых нами исследований была написана им в 1980 году («К позитивной теории потребительского выбора»).

До этого времени экономисты рассматривали мозг и сознание человека как нечто недоступное, закрытое для исследований, своеобразный «черный ящик». А если объект нельзя исследовать – значит он не существует для исследователя и не учитывается в моделях.

Стандартные экономические модели базировались на попытках описать на математическом языке понятие «рационального выбора».

Исследования Тейлера заняли временной промежуток более чем в 40 лет. На протяжении этого времени он изучал, под воздействием каких факторов реальные люди принимают решения, насколько эти решения отличаются от решений «идеального рационального человека», фигурирующего в классических экономических моделях, и как эти решения влияют на рынок товаров и услуг.

Исследования Тейлера и его последователей показали, что поведение людей существенно отличается от смоделированного в рамках канонов стандартной теории. В отличие от «рациональных» модельных персонажей реальный человек абсолютно по-разному относится к одинаковым по величине денежным суммам, имеющий разный источник. Человек по-разному будет тратить

1. Принуждение к выбору: почему Нобелевку дали «патерналисту-либертарианцу» // РБК Экономика, [Электронный ресурс], дата обращения 08.05.2021, режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/09/10/2017/59db3a7f9a7947c5c18d2b7b>

2. Ричард Тейлер. Новая поведенческая экономика // [Электронный ресурс], дата обращения 08.05.2021, режим доступа:

<https://baguzin.ru/wp/richard-taler-novaya-povedencheskaya-eko/>

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/esse/181984>