

В.А. Истратов

Центральный экономико-математический институт РАН, Москва

Концепции привычки в экономической теории и их пригодность для алгоритмизации¹

Аннотация. Тема привычек, несмотря на их огромную и очевидную роль в жизни человека, остается мало возделанной экономистами. Медленно развиваются собственные теоретические подходы экономистов по данной теме, в незначительных объемах происходят заимствования идей из смежных наук. В предлагаемой статье приводится обзор современного состояния исследований темы привычек в экономике. Эта научная область все еще остается раздробленной и мало проработанной, привычки упоминаются в огромном числе работ, включая классические, но преимущественно вскользь. Зачастую речь в публикациях заходит об очень специфических привычках. Во многих случаях исследование не идет дальше констатации наличия привычки и характера ее влияния на прочие элементы среды или теории. В данной статье предлагается классификация экономических концепций привычек, прослеживается неоднозначность интерпретации этого понятия и обсуждается проблема формализации и алгоритмизации концепций привычек. При анализе работ особое внимание обращается на степень исследованности жизненного цикла привычки: как она формируется, закрепляется и отмирает.

Ключевые слова: *привычка, поведение, принятие решений, общественная привычка.*

Классификация JEL: B400, C600, D910.

DOI: 10.31737/2221-2264-2019-41-1-2

1. Введение

При компьютерном моделировании реалистичность поведения человека играет очень важную роль. Например, в работе (Истратов, 2009) повседневное, в том числе экономическое, поведение человека моделировалось в рамках агентной парадигмы без учета возможного формирования привычек. Через некоторое время стало понятно, что необходимо добавить в модель привычки для получения более точных результатов. По этому поводу Герберт Саймон писал, что схема осуществления выбора человеком часто оказывается ближе к модели стимул–реакция, чем к выбору из альтернатив (Simon, 1997, p. 117). Веком ранее Джон Стюарт Милль отмечал, что жизнь в Англии направляется больше привычкой и меньше – личными склонностями и духом, чем в любой другой стране (Mill, 1965a, p. 104, сноска f-f). Наконец, современные обследования поведения реальных людей подтвердили эту же мысль (Wood, Quinn, Kashy, 2002). Действительно, привычки играют колоссальную роль в нашей жизни. И экономическая жизнь не становится исключением: многие виды экономической деятельности, начиная от потребления и кончая исполнением трудовых обязательств, в большей или меньшей степени регулируются привычками. Поэтому неудивительно, что привычки – тема для экономистов отнюдь не новая. Удивительно, что эта тема далеко не так разработана, как можно было

¹ Работа выполнена при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект 18-010-01091).

бы предположить исходя из ее почтенного возраста. А ведь для объяснения наблюдаемого поведения окружающих к привычкам отсылали еще классики политической экономии.

Безусловно, сегодня привычки не относятся к области приоритетных интересов экономической науки, оставаясь вотчиной главным образом психологии. И очевидно, что исследование поведения человека должно строиться на междисциплинарном фундаменте. Но в совокупности привычкам отведено так много места в экономической литературе, что целесообразно посвятить отдельную статью теме привычки в экономической теории.

Прежде чем выносить на суд собственный подход, необходимо разобраться в том, что накоплено предыдущими поколениями исследователей, с оглядкой на специфические требования компьютерного моделирования к объекту моделирования. Для создания программного алгоритма необходимо, как минимум, четкое, формализованное (или однозначно формализуемое на основе текстового изложения) определение привычки. И, конечно, нужно четкое, формализованное или так же легко формализуемое описание жизненного цикла привычки: как она зарождается, закрепляется и отмирает. Очевидно, что компьютерная программа не приемлет содержательных лакун и двусмысленностей.

На современном этапе у экономистов-исследователей нет единого видения привычки как понятия и признанного способа формального представления как самих привычек, так и этапов их жизненного цикла. Более того, несмотря на частые обращения к проблематике привычек в различных научных работах, до сих пор не выработано единого способа интерпретации понятия «привычка». Поэтому в нашем обобщенном исследовании привычек внимание будет направлено прежде всего на индивидуальные привычки поведения и на теории их формирования, сохранения и отмирания.

Рассмотренные в данной статье работы были разделены на три категории по степени пригодности изложенных в них концепций привычек для программной алгоритмизации: фрагментарные, слабо алгоритмизируемые и алгоритмизируемые концепции.

2. Понятие привычки

В обыденной жизни «привычку» можно понимать по-разному. Так, согласно толковому словарю С.И. Ожегова, привычка – это поведение, образ действий, склонность, ставшие для кого-нибудь в жизни обычными, постоянными. В специализированных экономических словарях, включая «Oxford Dictionary of Economics», «The New Palgrave Dictionary of Economics» и «Современный экономический словарь» (Black, Hashimzade, Myles, 2017; Blume, Durlauf, 2008; Райзберг и др., 2011), описание привычки отсутствует, как бы намекая на незначительный интерес к этой теме со стороны экономистов.

Возможно, поэтому сегодня встречается множество интерпретаций понятия «привычка» не только у разных исследователей, но даже у одного и того же автора, даже в одной и той же работе. Чаще всего встречаются три трактовки индивидуальной привычки:

- 1) привычка как обычное, часто неосознаваемое, поведение (трактовка, близкая определению С.И. Ожегова);
- 2) привычка как устоявшийся образ мыслей;
- 3) привычка — как изменение восприятия, выражающееся в ослаблении внимания или реакции (как правило, эмоциональной) по отношению к какому-то объекту или явлению.

В противовес индивидуальным привычкам некоторые исследователи выделяют привычки, присущие целым сообществам, называя их по типу соответствующего сообщества: общественные, национальные, классовые и т.п. Однако без четкого общеупотребительного определения объект исследования остается расплывчатым и может надеяться чужими признаками.

Кроме того, содержательно привычка имеет сходство с такими понятиями, как «обычай», «традиция», «рутина», «социальная норма», «соглашение», «институт» и это может затруднить понимание отдельных работ. И хотя в наши задачи не входит рассмотрение всего семантического спектра, будет уместно коснуться приведенных терминов.

Экономисты нередко обсуждают общественные традиции и обычаи (например, (Mill, 1965a, p. 239–244)), несмотря на отсутствие общепринятого определения этих понятий, вызывающее ненужные ассоциации с привычками, социальными нормами и пр. Сталкиваясь с подобными рассуждениями, остается довольствоваться общими определениями из разных толковых словарей и мириться с тем, что традиции и обычаи могут частично смешиваться с общественными привычками, также, в свою очередь, не получившими исчерпывающего определения.

Понятие «рутина» действительно имеет немало сходства с поведенческой привычкой: и привычка, и рутина проявляются в устойчивом поведении. И даже логика появления (но не механизм появления), закрепления и отмирания индивидуальной привычки и рутины могут оказаться схожими, если исходить из рациональности привычки. Привычка и рутина формируются с целью упростить некий процесс (принятия индивидуального решения или организации совместной деятельности) и исчезают, когда в них отпадает надобность. Однако существенное различие между ними заключается в том, что привычки возникают у человека, а рутина — элемент функционирования фирмы: «Общий термин для всех повторяющихся и предсказуемых рисунков поведения фирмы — рутина. Мы включаем в это понятие характеристики фирмы, начиная от хорошо прописанных технических требований производства вещей до процедур найма и увольнения, заказа нового оборудования [...], до инвестиционной, научно-исследователь-

ской или рекламной политики»² (Nelson, Winter, 1982, p. 14). Ричард Нельсон и Сидни Уинтер уточняют: «Индивидуальные навыки являются аналогами организационных рутин» (ibid., p. 73), а «Превращение деятельности в рутину в организации составляет наиболее важную форму хранения специфических операционных знаний организации» (ibid., p. 99). В отдельных случаях «рутина (в гладко работающей версии) приобретает свойства нормы» (ibid., p. 112). Понятно, что при всех внешних сходствах «привычка» и «рутина» являются различными понятиями, при этом внутри фирмы ее рутины и привычки сотрудников могут влиять друг на друга.

О необходимости провести черту между социальной нормой и привычкой пишет Юн Эльстер в работе (Elster, 1989), с чем мы полностью согласны. И хотя привычки и социальные нормы помогают людям сокращать издержки принятия решений (что приводит к смешению социальных норм с привычками) (Elster, 1989, p. 106), тем не менее «направляемое нормой поведение должно быть отделено от привычек» (ibid., p. 100), поскольку «другие люди не принуждают к привычкам, а их нарушение не вызывает чувства вины или беспокойства» (ibid., p. 106).

«Под соглашением мы понимаем поведенческий паттерн – обычный, ожидаемый и самоусиливающийся», – пишет Пейтон Янг в (Young, 1996, p. 105). Определение Янга вызывает ассоциации с привычкой, которые развеиваются дальнейшими пояснениями: «С формальной точки зрения мы можем определить соглашение как равновесие, которое ожидается всеми в рамках взаимодействия, имеющего более одного равновесия» (ibid., p. 105). Действительно, соглашение – форма осознанной договоренности между людьми, тогда как индивидуальная привычка относится к отдельному человеку и выполняется преимущественно неосознанно.

Процесс привыкания оказывается тесно связанным с развитием общественных институтов. «Таковыми [экономическими] институтами являются привычные способы осуществления процесса общественной жизни в ее связи с материальным окружением, в котором живет общество» (Veblen, 1918, p. 193). Джеффри Ходжсон (Hodgson, 2004, p. 652) так же утверждает, что привычки связаны с социальными институтами. «С прагматической и институциональной точки зрения привычки закладывают основы всех суждений и поведения» (ibid., p. 653); «Институциональные изменения и ограничения могут привести к изменениям привычек мысли и поведения. Институты ограничивают наше поведение и определенным образом вырабатывают у нас привычки» (ibid., p. 656). Однако одни лишь тесные взаимно каузальные связи не только не позволяют ставить знак равенства между индивидуальными привычками и институтами, но даже не дают права их частично смешивать. Хотя некоторое смешение возможно на уровне

² Здесь и далее все цитаты из англоязычных источников приведены в переводе автора статьи. Подчас русскоязычные варианты приведенных работ были автору не доступны. В остальных случаях использовался авторский перевод, когда возникла необходимость подчеркнуть смысловые нюансы, важные для темы статьи, но не отраженные в имеющихся переводах.

общественных привычек в силу отсутствия тщательной проработки этого понятия.

Таким образом, разграничив близкие понятия и очертив зону наших интересов, перейдем непосредственно к анализу концепций привычек.

3. Фрагментарные концепции привычки

Фрагментарные концепции привычки представляют собой обрывочные упоминания о некоторой привычке и ее свойствах в тексте, посвященном другому вопросу. Даже собранные воедино со всей работы, такие упоминания не дадут нам представления о привычках в целом, но останутся краткими описаниями отдельно взятой, конкретной привычки. Формализованные описания привычек во фрагментарных концепциях не используются. Выработать цельный, самостоятельный алгоритм формирования и функционирования привычки на основе такой концепции невозможно.

Экономических публикаций, вскользь касающихся темы привычки, огромное множество. Это физически лишает нас возможности рассмотреть даже большую их часть, не говоря уже про все работы. Поэтому мы остановимся лишь на некоторых из них, ставших знакомыми для экономической теории.

Фрагментарность концепций отнюдь не мешала вкладывать в них примечательные идеи. Некоторые экономисты даже называли исследование привычки в числе приоритетных задач всей экономической науки, несмотря на то что тема привычки прозябала на периферии экономической теории.

Так, автор первой (если верить Роджеру Бэксаусу и Стивену Медеме (Backhouse, Medema, 2008, p. 720)) систематизированной англоязычной книги по политической экономии Джеймс Стюарт упоминал привычки среди целей и задач экономической науки: «Великое искусство политической экономии заключается в первую очередь в том, чтобы приспособить различные формы его [государства] функционирования к духу, манере, привычкам и обычаям людей; а затем смоделировать эти обстоятельства так, чтобы стало возможным ввести ряд новых и более полезных институтов» (Steuart, 1767, p. 2).

Кеннет Эрроу в свое время сделал знаковое для исследования привычек утверждение, которое, к сожалению, не повлекло за собой столь же знаковых теоретических разработок. По воспоминаниям Ричарда Галера, на одной из встреч «Эрроу отметил, что на самом деле может существовать множество полноценных формальных теорий, основанных на моделях поведения человека, которое экономисты не станут называть рациональным. В качестве примера он сказал, что стандартная теория о потребительском поведении утверждает, что когда цены меняются, то потребитель будет решать новую задачу по оптимизации и выберет новый “оптимальный” набор товаров и услуг,

который по-прежнему будет соответствовать его бюджету. При этом, отметил Эрроу, можно легко выстроить теорию, исходя из привычек» (Галер, 2018, с. 169).

Кроме прямых высказываний, мысль о значимости привычек косвенно подтверждают отсылки к ним при объяснении важных экономических понятий и концепций. Привычки могут выступать причиной явлений, быть составляющей частью понятий или задавать количественные границы изменений.

Так, Адам Смит, рассуждая о разделении труда, одной из главных причин этого явления называл именно привычки: «Различие между самыми непохожими характерами [которое и ложится в основу разделения труда], к примеру, между философом и простым уличным носильщиком, по-видимому, происходит не столько из их природы, сколько от привычек, обычаев и образования» (Smith, 1904a, p. 17).

Давид Рикардо писал о том, что привычки определяют предпочтения и косвенно реальную стоимость денег: «Способность работника прокормить себя [...] зависит не от количества денег, которое он может получить в качестве оплаты, а от количества еды, предметов первой необходимости и удобств, ставших для него насущными в силу привычки, которые он может на эти деньги приобрести» (Ricardo, 2005, p. 93).

С привычками тесно связана и естественная цена труда: «Не нужно думать, что естественная цена труда, выраженная даже в еде и товарах первой необходимости, совершенно неизменна. [...] Она существенным образом зависит от привычек и обычаев людей» (ibid., p. 96). Справедливости ради следует отметить, что во втором издании «Начал политической экономии и налогообложения» авторство этой идеи отдается в соответствующем примечании (ibid., p. 96) Роберту Торренсу, который, как следует из предисловия к тому же изданию, претендовал и на авторство термина «жизненные привычки» (habits of living).

Другой британский классик Томас Мальтус указывал на привычки как на один из факторов, задающих пределы роста ренты: «Вместе с тем нет никакого сомнения, что капитал и население могут продолжить увеличиваться в других сферах занятости до тех пор, пока и доходы от капитала, и заработки от труда не упадут так сильно, что почти прекратятся, и рента не достигнет предела, предписанного возможностями земли и привычками людей» (Malthus, 1836, p. 180).

Альфред Маршалл определял через привычки экономическую свободу: «Термин “конкуренция” не вполне подходит для описания специфических черт индустриальной жизни современной эпохи. Нам нужен термин, который не подразумевает нравственных качеств, будь то хороших или дурных, а отражает тот бесспорный факт, что современная торговля и промышленность определяются более самодостаточными привычками, большей предусмотрительностью, более осоз-

нанным и свободным выбором. Подходящего термина не существует, но выражение “свобода производства и предпринимательства”, или, короче, “экономическая свобода”, указывает верное направление, и может быть использовано за неимением лучшего» (Marshall, 2013, p. 8).

Привычки, по А. Маршаллу, также выступают одним из факторов, определяющих то, что сейчас принято называть человеческим капиталом: «Мы можем определить личное богатство так, чтобы оно включало все те усилия, способности и привычки, которые непосредственно повышают производственную эффективность человека» (ibid., p. 48).

Рассуждая о заработной плате, А. Маршалл признавал, что «необходимый или естественный предел заработной платы не устанавливается никаким железным законом, но определяется местными условиями и привычками каждого места и периода» (ibid., p. 421).

Привычки играют заметную роль и в теории Джона Мейнарда Кейнса. Он отмечал, что привычки помогают рынку переходить в состояние равновесия: «Существуют привычки психологической реакции, которые позволяют достичь равновесия, в котором готовность купить равна готовности продать» (Keynes, 1964, p. 64).

Подобно институционалистам, Кейнс отмечал влияние привычек на формирование и функционирование институтов: «Сила всех этих мотивов [к потреблению и к сбережению] будет значительно меняться в соответствии с институтами и экономической структурой общества, которое мы рассматриваем в свете привычек, сформированных национальными особенностями, образованием, порядками, религией и текущими моральными устоями, в свете нынешних надежд и прошлого опыта, в свете объема и технического уровня капитального оборудования и в свете преобладающего распределения богатства и установившегося уровня жизни» (ibid., p. 109).

Для Ирвинга Фишера привычка была одной из шести выделенных им личных характеристик, определяющих *нетерпение по отношению к доходу*, т.е. предпочтение текущего дохода будущему: «Личные отличия вызваны различиями по крайней мере шести личных характеристик: 1) дальновидности, 2) самоконтроля, 3) привычки, 4) ожиданий от жизни, 5) беспокойства за жизнь других людей, 6) моды» (Fisher, 1930, p. 81). Нетерпение, в свою очередь, влияет на ставку процента, которая выражает цену при обмене текущих и будущих товаров (ibid., p. 61).

Милтон Фридман считал значимость потребительских привычек настолько высокой, что их изменение способно закрыть инфляционный разрыв. «Прилагательное “инфляционный” подразумевает метод, которым можно закрыть [инфляционный] разрыв, а именно через повышение цены. Но это подразумевание во многих отношениях обманчиво. Простая переоценка товаров, выставленных на про-

дажу, сама по себе не закроет разрыв, а вот перераспределение дохода и изменение расходо-сберегательных привычек, сопутствующее повышению цены, разрыв закроет» (Friedman, 1953, p. 251).

Встречались и более пространные рассуждения о значимости привычек для профессионального, личного, и даже национального, успеха.

Например, у А. Смита можно встретить пассаж о том, как привычки определяют успех предпринимательства и саму склонность к предпринимательству: «Купец приучен употреблять свои деньги в основном на доходные проекты, тогда как простой помещик привык их в основном тратить. Первый наблюдает, как часто деньги уходят от него и возвращаются с прибылью, тогда как другой, раз расставшись с ними, очень редко рассчитывает увидеть их снова. Эти различные привычки естественным образом влияют на их характер и предрасположенность к каждому делу. Купец обыкновенно отважный, а помещик – робкий предприниматель» (Smith, 1904a, p. 382). Зато для управления государством коммерческие привычки не годятся: «Торговая компания, похоже, неспособна вести себя как правитель, даже если она таковым становится. [...] Их [купцов] коммерческие привычки почти неизбежно, хотя, возможно, и неосознанно, приводят к тому, что при каждом удобном случае малая и преходящая выгода монополиста предпочитается огромному и постоянному доходу правителя» (Smith, 1904b, p. 136).

А. Маршалл полагал, что только правильные привычки являются залогом счастья, что сегодня особенно любопытно в контексте становления экономики счастья в качестве самостоятельного направления исследований: «Для обыкновенных людей, не имеющих больших амбиций, низкого или высокого происхождения, средний доход, полученный от скромной и относительно стабильной работы, дает наилучшие возможности для формирования тех самых привычек тела, разума и духа, в которых только и заключается истинное счастье» (Marshall, 2013, p. 113).

А от семейных привычек, по мнению Т. Мальтуса, зависит процветание целых стран: «Благодарные привычки, касающиеся брака, распространенные в значительной степени среди трудящихся классов страны, зависящей в основном от производства и торговли, могут повредить ей. В стране с плодородными землями такие привычки были бы величайшим из всех мыслимых благословений» (Malthus, 1836, p. 215).

Многие экономисты отмечали влияние привычек на потребительское поведение. Так, А. Маршалл писал, что «потребление можно сократить путем изменения привычек» (Marshall, 2013, p. 58), но можно влиять и через спрос: «...Нужно сделать поправку на изменение моды, вкусов и привычек, на открытие новых способов применения товара, на изобретение, усовершенствование или удешевление других

вещей, которые могут применяться таким же образом, как и данный товар. [...] Время может также потребоваться для привыкания к новым товарам и к открытию способов их экономного использования» (ibid., p. 92).

Дж.М. Кейнс также указывал на существенное влияние привычек на потребление: «Объем того, что общество тратит на потребление, очевидно, зависит [...] отчасти от субъективных потребностей и психологических склонностей и индивидуальных привычек, их составляющих» (Keynes, 1964, p. 90). «Напротив, любое ослабление склонности к потреблению, рассматриваемое как постоянная привычка, должно сокращать спрос на капитал, равно как и спрос на потребление» (ibid., p. 106).

По наблюдениям М. Фридмана, «время, необходимое [для приспособления к внешним переменам], будет сильно различаться: некоторые формы адаптации могут происходить мгновенно (например, сокращение импорта сыра из-за высокой цены покупки; хотя и в этом случае повышение цены, необходимое для такого сокращения, поначалу будет больше, чем впоследствии, когда у людей откроется возможность приноровить привычную структуру потребления к новой цене); другие формы адаптации могут занять поколения» (Friedman, 1953, p. 182).

Это рассуждение справедливо не только в отношении нормального потребительского поведения, но и его девиаций. Например, «*привычка к чрезвычайному потреблению*, по-видимому, имеет отношение к характеру потребителей и, кажется, никоим образом не проистекает из результатов потребления» (Steuart, 1767, p. 142), или *избыточное пристрастие к роскоши*: «Суммы, потраченные на прием нового вице-короля Перу... часто бывали громадны. Подобные церемонии — это не только реальные налоги, уплачиваемые богатыми колонистами по особым случаям, но они служат формированию привычки к честолюбию и расходам во всех прочих случаях» (Smith, 1904b, p. 76), — или землевладельцы в их привычках расходования, «пусть иногда вредных для них самих» (Mill, 1965b, p. 890).

С потреблением тесно связано понятие «накопления», также подверженное влиянию привычек. Дж.М. Кейнс взаимно увязывает потребление, накопление и привычки при разъяснении своего основного психологического закона: «Люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растет доход. [...] Сказанное относится прежде всего к коротким промежуткам времени, как в случае с так называемыми циклическими колебаниями занятости, на протяжении которых привычкам — отличаемым от более постоянных психологических наклонностей — не хватает времени приспособиться к изменившимся объективным обстоятельствам. Это объясняется тем, что доход идет в первую очередь на поддержание привычного уровня жизни человека, который склонен

сберегать возникающую разницу между фактическим доходом и привычными расходами; или же тем, что, если он все-таки подстроит свои траты под изменения дохода, то на коротком отрезке времени он делает это неидеально. Поэтому росту дохода часто будет сопутствовать рост сбережений, а падению дохода – падение сбережений в большей мере поначалу, чем впоследствии» (Keynes, 1964, p. 96).

Как и в случае с потреблением, накопление из-за привычек может стать чрезмерным. Тогда «сила привычки, родившейся во времена настоящей нужды, сообщает людям как своего рода рефлекс искусственное и бессознательное чувство удовольствия от накопления богатства ради него самого» (Marshall, 2013, p. 189).

Воздействие привычек на экономику – не односторонний процесс. Они, в свою очередь, испытывают и обратное влияние: «Вероятно, на большом временном интервале существенные изменения нормы процента значительно меняют общественные привычки и тем самым влияют на субъективную склонность к расходам, хоть и трудно сказать, как именно, без фактического опыта» (Keynes, 1964, p. 64).

На фоне некоторых частных случаев экономисты рассуждали и о влиянии привычек на принятие решений в целом.

В этой связи отмечалась когнитивная значимость привычки, «важного механизма, который помогает в сохранении полезного поведенческого паттерна. [...] Привычка позволяет сберегать умственные усилия, выводя из области сознательного мышления те аспекты ситуации, которые повторяются» (Simon, 1997, p. 99). А из сказанного вытекает и такое свойство привычки, как бессознательное выполнение: «В той мере, в какой часть поведения регулируется привычкой, оно выходит за рамки сознательного внимания» (Simon, 1997, p. 102).

По поводу влияния привычки на рациональность решений мнения разделились. Одни полагали, что привычки снижают рациональность суждений. Например, А. Смит замечал, что «образование и привычки обыкновенно делают его [работника] неспособным производить суждения, невзирая на его полную информированность» (Smith, 1904a, p. 249). М. Фридман противопоставлял привычки рассудочному выбору: «Товары, которые индивид может купить, конечно, ограничены его ресурсами – его доходом и богатством – и ценами, или условиями, на которых товары и услуги доступны. Под воздействием таких ограничений индивид решает тем или иным образом, какие товары и услуги приобретать. Эти решения можно считать: 1) совершенно случайными или беспорядочными; 2) полностью соответствующими некой принятой, совершенно привычной манере поведения; 3) намеренными актами выбора» (Friedman, 1977, p. 35).

Однако другие авторы полагали, что привычки в своей основе рациональны и потому рациональности решений не мешают. А. Маршалл по этому поводу писал, что «сторона жизни, которая особенно интересует экономическую науку, – это та, где поведение чело-

века наиболее целенаправленно, где он чаще всего подсчитывает преимущества и недостатки какого-либо конкретного действия, прежде чем за него взяться. И более того, это та сторона жизни, в которой, даже когда он следует привычкам и обычаям, действуя в данный момент без расчета, сами привычки и обычаи почти наверняка сложились в результате пристального и тщательного рассмотрения преимуществ и недостатков различных линий поведения» (Marshall, 2013, p. 17).

Некоторые авторы допускали, что привычки могут быть как рациональны, так и иррациональны: «В фактическом поведении, в отличие от объективно рационального поведения, решение инициируется стимулом, который ориентирует внимание в определенных направлениях, и что реакция на стимул отчасти осознанна, но в большой степени обусловлена привычкой. Конечно, часть, продиктованная привычкой, не обязательно и даже не чаще всего иррациональна, поскольку может представлять собой ранее обусловленную подстройку или адаптацию поведения для достижения целей» (Simon, 1997, p. 102).

Вызывает сожаление, что авторы фрагментарных концепций едва касались вопроса *жизненного цикла привычки*. Так, например, Дж.С. Милль указывал, что привычки можно воспитывать: «Привычка быстро переходить от одного занятия к другому может быть приобретена, как прочие привычки, путем раннего воспитания» (Mill, 1965a, p. 127). А.А. Маршалл писал, что «когда привычка или обычай, возникнув при одних условиях, оказывает влияние на действие в иных условиях, то уже не обнаруживается строгой связи между усилиями и достигаемыми с их помощью результатами. [...] В деловой сфере в современном мире такие привычки быстро отмирают» (Marshall, 2013, p. 18).

Можно встретить высказывания экономистов не только об индивидуальных привычках, но и об общественных. Впрочем, авторы обходились без точных определений того, что они называли общественными, классовыми или иными групповыми привычками. Так, например, Дж.С. Милль писал о «доходе, которого требуют привычки класса» (Mill, 1965a, p. 393), или об «общественной привычке», заменив в более поздних редакциях своего труда термин «институт» термином «привычка» (чем, возможно, намекнул на суть феномена института): «Привычки стран, чье сельское население состоит из крепостных или из крестьян, только что вышедших из крепостного состояния, противоположны благоприятным, и даже в век прогресса эти привычки быстро не меняются» (ibid., p. 192).

В свою очередь, Карл Маркс упоминал общественные привычки, в частности рассуждая, о том, что «прогресс состоит лишь в том, что форма непосредственной всеобщей обмениваемости, или всеобщая эквивалентная форма, теперь окончательно срослась в силу общественной привычки с натуральной специфической формой товара золото» (Маркс, 1983, с. 80).

По всей видимости, подвидом общественных привычек выступают привычки, присущие социальному классу, о которых К. Маркс писал следующее: «Размер так называемых необходимых потребностей, равно как и способы их удовлетворения, сами представляют собой продукт истории и зависят в большой мере от культурного уровня страны, между прочим, в значительной степени и от того, при каких условиях, а следовательно, с какими привычками и жизненными притязаниями сформировался класс свободных рабочих» (ibid., с. 182).

Дж.М. Кейнс также упоминал социальные привычки: «Нет оснований полагать, что V [скорость обращения денег по отношению к доходу] есть постоянная величина. Ее значение будет зависеть от характера банковской и промышленной организации, от социальных привычек, от распределения дохода между различными классами и от эффективной стоимости хранения свободных наличных денег» (Keynes, 1964, p. 201).

М. Фридман употреблял аналогичное понятие «привычка общества»: «Насколько значительное повышение цены потребует, зависит от скорости, с которой происходят перестройки (от привычек общества в отношении держания государственных облигаций и от институциональных мероприятий по выпуску денег)» (Friedman, 1953, p. 258).

Следует с сожалением отметить, что встречаются пассажи, не позволяющие однозначно определить, что понимал автор под «привычкой» — знакомое действие, особый образ мыслей или некое общественное соглашение. Например: «Количественное отношение, в котором обмениваются вещи, делается зависимым от самого их производства. Привычка фиксирует их как стоимостные величины» (Маркс, 1983, с. 98).

Таким образом, в работах, содержащих фрагментарные концепции привычек, последние выступают скорее в роли коротких вспомогательных пояснений в рамках другой, более значимой для автора темы, чем в роли самоценного объекта исследования. А эти более значимые темы оказываются весьма разнообразными и относятся к разным областям экономической теории.

Возможно, именно в силу незначительной роли, отводимой привычке, ее определения почти не встречаются в работах данной категории. И понимать ее можно совершенно по-разному. В частности, у А. Маршалла в «Принципах экономической науки» можно найти две из трех наиболее популярных интерпретаций: привычка как более или менее рефлекторное или автоматическое действие (Marshall, 2013, p. 208) и привычка как процесс узнавания, ослабления реакции на что-то (ibid., p. 92). Еще одним популярным толкованием привычки было понимание ее как образа мысли, менталитета, тенденции суждений (например, (Smith, 1904a, p. 382)).

Кроме того, авторы делят привычки на два типа: индивидуальные и общественные. Ввиду отсутствия четких определений остается

полагаться на контекст, из которого можно предположить, что под общественными привычками понимались некие комбинации общественных настроений, социальных норм и индивидуальных привычек, по тем или иным причинам распространившиеся в обществе.

В целом же, в рассмотренных работах бросается в глаза отсутствие глубокого анализа сущности привычки и ее жизненного цикла: как она возникает и каковы механизмы ее формирования (или хотя бы каковы определяющие их факторы), как она развивается и исчезает. Авторы в подавляющем большинстве случаев ограничиваются констатацией существования конкретных привычек и наличия их влияния на отдельные социо-экономические явления или на индивидуальное поведение.

4. Слабо алгоритмизируемые концепции привычки

В работах данного раздела концепции привычки изложены уже не столь обрывочно, они сформулированы достаточно абстрактно, чтобы преодолеть узость описания конкретных единичных привычек, и обладают связностью и смысловой законченностью. В приведенных работах концепции привычки играют важную, но все еще вспомогательную роль в описании какой-либо теории и по-прежнему лишены полноты. В частности, отдельные этапы жизненного цикла могут быть пропущены или обрисованы контурно, а описаниям зачастую не хватает семантической строгости. Формализованные описания привычек не применяются. Концепциям данного раздела требуется существенная проработка, прежде чем станет возможно представить их в виде программного алгоритма.

4.1. Образ мыслей Веблена

Труды одного из основоположников институциональной экономики Торстена Веблена ознаменовали собой подъем исследовательского интереса к теме привычек. Для него концепция привычки стала одной из центральных в творчестве: «Руководствуясь современной биологической и психологической наукой, мы должны будем переформулировать понятие человеческой природы в терминах привычек» (Veblen, 1918, p. 221). Несмотря на это, его интерпретация привычки так же неоднозначна, как и у его предшественников: привычка трактуется как ослабление реакции на стимул (*ibid.*, p. 149), как доведенное чуть ли не до автоматизма поведение (*ibid.*, p. 151), как образ мыслей в широком понимании (например, (*ibid.*, p. 213)). Временами в его изложении привычка отчасти напоминает социальную норму (*ibid.*, p. 373).

Что касается образа мыслей – сквозного понятия его «Теории праздного класса» (Veblen, 1918), – то перевод термина «привычка» может вводить читателя в сторону. В недословном русском переводе явной связи ключевых понятий с привычками не чувствуется, но в буквальном переводе английских выражений «habit of thought» (которое

сам Т. Веблен двусмысленно определяет как «привычное проявление жизни» (*ibid.*, p. 289)), «habit of mind» и «habit of life» – «привычка мысли», «привычка разума» и «привычка жизни» четко прослеживается именно идея привыкания, что регулярно обыгрывает и сам автор.

Т. Веблен настаивал на экономической важности привычек: «Образ мыслей [читай: привычка], формируемый таким образом под руководством учителей и университетских традиций, имеет экономическую значимость – значимость, влияющую на работоспособность индивида, – не менее реальную, чем схожая экономическая значимость образа мыслей, формирующегося без такого руководства в школе повседневной жизни» (*ibid.*, p. 363).

Т. Веблен, как и его предшественники, отмечал влияние привычек на потребительское поведение: «Часто случается, что элемент жизненного уровня, будучи поначалу в основном расточительством, под конец, в восприятии потребителя, становится жизненной необходимостью; и таким образом может стать настолько же незаменимым, как и любая другая привычная статья расходов» (*ibid.*, p. 99).

В частности, по Веблену (Veblen, 1918), именно изменение образа мыслей и формирование новых привычек порождает расточительность праздного класса. «Постепенно, по мере того как производственная деятельность все больше вытесняет хищническую деятельность в повседневной жизни общины и в образе мыслей людей, накопленная собственность все чаще заменяет трофеи хищнической активности в качестве общепринятого показателя превосходства и успеха» (*ibid.*, p. 28). При этом «усиливающаяся привычка ценить в вещах признаки дороговизны и отождествлять красоту с престижностью приводит к тому, что красивое, но не дорогое изделие начинает считаться некрасивым» (*ibid.*, p. 132). «Поначалу люди могут не одобрять недорогой образ жизни, поскольку он указывает на неспособность много тратить и тем самым на недостаток денежного успеха, но в конце концов они вырабатывают привычку не одобрять дешевые вещи именно из-за того, что те дешевы и оттого неблагородны и негодны по своей сути. [...] Привычка искать в товарах признаки чрезмерной дороговизны и требовать, чтобы все товары приносили косвенную, вызывающую зависть пользу, приводит к изменению стандартов, по которым меряется полезность товаров» (*ibid.*, p. 155–156). И потому «в условиях существующей денежной культуры уважение и, следовательно, успех индивида в огромной степени зависят от его умения вести себя и от способов потребления, возводящих в привычку пустую трату времени и благ» (*ibid.*, p. 345). В результате «привычка одобрять дорогое и не одобрять недорогое так основательно укоренилась в нашем сознании, что мы инстинктивно настаиваем хотя бы на толике расточительной дороговизны во всем, что мы потребляем, даже в отношении товаров, потребляемых в строгой приватности и без единой мысли о демонстрации» (*ibid.*, p. 155).

Таким образом, далеко не все потребительские привычки рациональны в своей основе, хотя в целом «образ мыслей человека образует органическую совокупность, неизбежно направленную в сторону обеспечения жизненного процесса» (ibid., p. 259). Чтобы отличить привычное рациональное от привычного, но расточительного потребления, «следует ответить на вопрос, способствуют ли они [привычки потребления] напрямую улучшению жизни человека в целом – развивают ли они жизненный процесс вне связи с отдельными лицами» (ibid., p. 99). «Вопрос не в том, приводят ли данные расходы к удовольствию или успокоению отдельного потребителя в ситуации текущих индивидуальных привычек или общественных обычаев; а в том, приводят ли они к чистому приросту комфорта или полноты жизни не зависимо от приобретенных вкусов и от канонов употребления и общепринятого приличия» (ibid., p. 99).

В свою очередь, жизненные стандарты также во многом определяются привычкой, а не рациональными закономерностями. «Жизненный уровень – по своей природе привычка. Это привычная шкала и привычный способ реагирования на данный стимул. Трудность отступления от привычного уровня – это трудность отказа от однажды возникшей привычки» (Veblen, 1918, p. 106) Этот «уровень гибок; он может бесконечно повышаться, если только хватает времени для привыкания к любому увеличению денежных возможностей и для приравнивания к новому большему масштабу расходов, которые следуют за таким повышением» (ibid., p. 102).

Что принципиально для институциональной экономики, именно через привыкание Веблен объяснял феномен социального института: «Всякую социальную общность можно рассматривать как производственный или как экономический механизм, структура которого складывается из того, что называется экономическими институтами. Такими институтами являются привычные способы осуществления процесса общественной жизни в ее связи с материальным окружением, в котором живет общество» (ibid., p. 193). И добавлял, что «социальная эволюция – это процесс выборочной адаптации темперамента и образа мыслей под давлением обстоятельств, складывающихся при жизни в сообществе. Адаптация образа мыслей – это развитие институтов» (ibid., p. 213).

Стоит отметить, что Т. Веблен одним из первых стал рассуждать, хоть и довольно обрывочно, о жизненном цикле привычек и привычках как таковых. Он писал, что привычки являются одним из основных и старейших мотивов человеческого поведения. «Самые древние и закоренелые привычки, управляющие жизнью индивида, – привычки, касающиеся его существования как организма, – являются наиболее живучими и насущными» (ibid., p. 107). А кроме того, существуют «потребности более высокого уровня – сформировавшиеся позже индивидуальные или общественные привычки. Некоторые из

этих потребностей, как, например, привычное употребление определенных стимуляторов или потребность [...] в хорошей репутации, могут в некоторых случаях предшествовать более низким или элементарным потребностям» (ibid., p. 107).

О привычках в целом Т. Веблен отмечал, что «в общем случае, чем дольше длится привыкание, тем прочнее привычка, и чем больше она совпадает с предыдущими привычными формами активности, тем настойчивее данная привычка будет заявлять о себе. Привычка будет сильнее, если отдельные свойства человеческой природы, затрагиваемые ее действием, или отдельные склонности, находящиеся в ней выражение, будут свойствами и склонностями, уже ставшими неотъемлемой частью существования или тесно связанными с историей отдельной этнической группы» (ibid., p. 107).

Веблен начинал анализировать факторы, способствующие возникновению привычек: «Различная легкость, с которой разные привычки формируются у разных людей, равно как и различное сопротивление отказу от разных привычек, говорят о том, что формирование отдельных привычек не определяется одной лишь длительностью привыкания. Унаследованные склонности и особенности темперамента играют не меньшую роль, чем длительность привыкания, в решении того, какие привычки будут преобладать в жизни индивида. А преобладающий тип передаваемых склонностей, или, другими словами, тип темперамента преобладающего этнического элемента в каком-либо сообществе, во многом определит, каким будут масштаб и форма выражения привычного существования сообщества» (ibid., p. 108).

Возникшие привычки не существуют в отрыве друг от друга: «Такое разнообразие образов мыслей, или привычных проявлений жизни, представляет собой последовательность фаз жизни одного человека; поэтому привычка, сформировавшаяся в ответ на данный стимул, неизбежно повлияет на характер ответной реакции на другой стимул» (ibid., p. 289).

Т. Веблен анализировал причины сохранения привычек: «Неприятие перемен есть по большей части неприятие хлопот по перестройке, необходимость которой вызовет любое конкретное изменение; и такая сплоченность системы институтов любой конкретной культуры или любого конкретного народа усиливает инстинктивное сопротивление, оказываемое всякой перемене образа мыслей людей, даже в тех вопросах, которые сами по себе не имеют большого значения» (ibid., p. 203).

Он также называл и причину отмирания экономических привычек: «Привычки и взгляды начинают терять власть над рассматриваемым сообществом или классом, как только образ мыслей и взгляды на жизнь [...] приходят к достаточно сильному несогласию с возникшей за последнее время экономической ситуацией» (ibid., p. 360). «Когда привычки, привнесенные соперничеством, перестают обуславли-

ваться экономической необходимостью, запускается процесс распада, посредством которого менее универсальный образ мыслей, сформировавшийся позже, уступает более древним и более глубоким душевным качествам народа» (ibid., p. 360).

У Веблена привычки не обязательно присущи лишь отдельным индивидам, они могут относиться к социальным группам, как, например, классовые привычки (например, (Veblen, 1918, p. 89)), напоминающие социальные нормы. В этом случае появляется своя специфика. В частности, таким привычкам «нужно время, чтобы изменение распространилось в массах и поменяло привычные жизненные позиции людей; особенно много времени требует изменение привычек тех классов, которые социально находятся дальше от источника света» (ibid., p. 104). При этом «образ жизни класса по большей части наследуется из прошлого» (ibid., p. 246). Более того, привычки, по мнению Веблена, формируются даже на уровне этносов: «Но кроме выбора между относительно устойчивыми типами характера и образами мыслей, вне всякого сомнения, одновременно протекает процесс выборочной адаптации образа мыслей к общему диапазону склонностей, характерных для преобладающего этнического типажа или типажей» (ibid., p. 189).

По мнению Веблена, привычки во многом закладывают основы культуры («Хищническая фаза культуры наступает постепенно, через совокупное развитие хищнических склонностей, привычек и традиций» (ibid., p. 20)) и вкусов («Для цели данного изложения каноны вкуса — это групповые привычки, приобретенные в процессе более или менее длительного привыкания одобрять или не одобрять такие вещи, по поводу которых выносятся благоприятное или неблагоприятное суждение вкуса. При прочих равных, чем более продолжительное время и непрерывно происходит привыкание, тем приемлемей такой канон вкуса» (ibid., p. 392)).

Подводя итог, не будет преувеличением утверждать, что Т. Веблен уделял огромное внимание привычкам, которые он понимал во всех трех упоминавшихся ранее значениях. Это едва ли не главный фактор, поддерживающий и *его теорию институтов*, и *его теорию праздного класса*. Также у Веблена видно разграничение личных и общественных (классовых, этнических) привычек, хотя это разделение и не удостоилось специальных пояснений. Веблен еще прослеживает интересную связь между привычками и нормами. На примере демонстративного потребления он показывал, как привычка, укореняясь, становится обязательной для членов сообщества, а отказ ей следовать влечет за собой негативные последствия для отказавшегося, т.е. привычка приобретает черты общественной нормы. На историческом материале Т. Веблен пытался проследить пути возникновения некоторых привычек и делал некоторые теоретические обобщения относительно их жизненного цикла, не формулируя, впрочем, единой

теории. Словом, он не предложил единой теории привычек: отсылки к ним были рассыпаны по тексту там, где это необходимо для изложения главной идеи.

4.2. Теория Х-эффективности Лейбенштейна

В своей теории Х-эффективности (Leibenstein, 1966), направленной на развенчание представлений о человеке лишь как о рациональном максимизаторе, Харви Лейбенштейн указывал, что поведение человека во многом определяется привычками или соглашениями (ibid., p. 92). Причем соглашения, формально определяемые как рутинное поведение с межличностной компонентой (ibid., p. 92), он понимал таким образом, что по сути смешивал их с привычками.

Для объяснения соглашений он ввел понятие «инертные области, ограничивающие поведение сверху и снизу»: «Рутинное поведение не меняется до тех пор, пока какая-нибудь переменная не изменится так, что значение этой переменной выйдет за верхнюю или нижнюю границу инертной области» (Leibenstein, 1982, p. 92).

Дальнейшие разъяснения Х. Лейбенштейна больше напоминают описание привычки: «Когда соглашение уже существует, люди в норме не переосмысливают его; наоборот, поведение становится частью механизма стимул–реакция. Когда возникают обстоятельства (т.е. стимул) для применения соглашения, люди используют соглашение» (ibid., p. 94).

Любопытна попытка Х. Лейбенштейна проанализировать механизм устойчивости соглашения (по сути привычки): «Взгляд на соглашение как на решение дилеммы заключенного требует внимания к устойчивости соглашения. Это имеет отношение к концепции инертных областей. Каждое соглашение включено в инертную область. Только если значения определенных переменных выйдут за границы инертной области, соглашение дестабилизируется» (ibid., p. 96). Таким образом, Лейбенштейн разбирал факторы сохранения привычки (соглашения).

Для теории Х-эффективности соглашение (по существу выступающее также привычкой) – важный элемент. Лейбенштейн попытался разобраться в условиях сохранения привычки, при этом практически не интересуясь этапами ее формирования и отмирания. Причем под соглашением-привычкой он понимал только ставшее рутинной индивидуальное действие, других толкований он не использовал, в отличие от того же Веблена.

4.3. Опросно-регрессионный подход

В прикладных исследованиях оценки привычки часто рассчитывают по результатам опросов и представляют разновидности индексов или они выступают предикторами в регрессионном уравнении.

Так, исследуя потребительское поведение, Минди Джи и Венди Вуд понимали под привычкой «поведенческую склонность повторять хорошо отработанные реакции, когда они автоматически запускаются повторяющимися обстоятельствами» (Ji, Wood, 2007, p. 262). Оппонируя Исааку Айзену, авторы отстаивали точку зрения, что «сильные привычки смягчают влияние намерений потребителя покупать и потреблять» (ibid., p. 264), а не просто делают его более эффективным. Для расчетных задач авторы интерпретировали привычку как «частое поведение в прошлом в устойчивых обстоятельствах» (ibid., p. 264) и определили его через параметр «сила привычки», который рассчитывается как произведение частоты поведения в прошлом и устойчивости обстоятельств поведения (ibid., p. 265), измеряемые в условных неотрицательных баллах.

Формально отсутствием привычки авторы считали ситуацию, в которой значение силы привычки было на одно стандартное отклонение меньше среднего значения. Среднее значение силы привычки соответствовало умеренной привычке, а значение на одно стандартное отклонение больше среднего – сильной привычке (ibid., p. 267).

В дальнейшем авторы использовали данные опросов для получения численных оценок частоты поведения и устойчивости обстоятельств и, следовательно, силы привычки в разных ситуациях. Так, для оценки частоты поведения респондентам предлагалось дать количественный ответ на открытый вопрос вида: «В течение недели как часто вы выполняете такое-то действие?» Устойчивость обстоятельств, в которых они выполняли определенные действия, оценивалась респондентами по 4-балльной шкале (0 – никогда не выполнял такого действия, 1 – редко поступал так в одних и тех же обстоятельствах, ... , 3 – всегда поступал так в одних и тех же обстоятельствах).

При таком подходе речь о динамике привычек, по сути, не идет: опросы предлагают лишь статический срез. Построенные авторами регрессии (определяющие поведение с силой привычки в качестве регрессора) мало что дают для понимания динамики привычки и лишь констатируют наличие или отсутствие привычки, а при ее наличии – силу.

В дальнейшем Бас Ферпланкен и Шейна Орбелл (Verplanken, Orbell, 2003) предложили в качестве альтернативы показателю частоты поведения свой индекс SRHI (Self-Report Habit Index), который рассчитывается по ответам на 12 вопросов о разных аспектах привыкания, представленных шкалой Лайкерта. Новый инструмент для оценки силы привычки был благосклонно принят исследователями. Например, индекс во всей своей полноте применялся в работе, посвященной исследованию туристических привычек потребителей (Björk, Jansson, 2008), тогда как в исследовании лояльности потребителей (Olsen et al., 2013) авторы воспользовались лишь частью вопросов, составлявших SRHI-индекс, для оценки силы привычки. В целом

такие подходы схожи с описанным методом Джи–Вуд, совпадая с ним в видении привычки и по возможностям изучения жизненного цикла привычки.

5. Алгоритмизируемые концепции привычек

В работах данной категории привычка представляет самостоятельный интерес для исследователя, вплоть до того что публикация может быть целиком посвящена природе привычке. Излагаемые концепции привычки, последовательны и, как правило, формализованы, а все этапы жизненного цикла привычки представлены с разной степенью детализации. Концепции данного раздела либо уже готовы для алгоритмизации, либо требуют незначительной доработки. Многие работы предлагают математически сформулированные модели, в которых привычка выражена в явном виде самостоятельным параметром или несколькими параметрами, хотя это необязательно.

5.1. Однопараметрические модели

Если в математической модели привычка описана одним-единственным параметром, такую модель можно отнести к однопараметрическим, даже если в ней имеются другие коэффициенты (например скорость формирования привычки), отвечающие за динамику, но не характеризующие собственно сформировавшуюся привычку.

Примером однопараметрического представления является модель Джорджа Стиглера и Гэри Беккера (Stigler, Becker, 1977), в которой домохозяйства максимизируют свои функции полезности вида $U = U(Z_1, \dots, Z_m)$, где $Z_i = f_i(X_i, \dots, X_{ki}, t_i, \dots, t_i, S_1, \dots, S_j, Y_i)$, $i = 1, \dots, m$ – «объекты потребления (commodity), которые они [домохозяйства] производят из рыночных товаров, из собственного времени, из умений, результатов обучения и других форм человеческого капитала и из прочих ресурсов» (ibid, p. 77). В силу того что эти объекты потребления появляются в результате очень специфического процесса производства, они не могут торговаться на рынке, но все же у них есть теневые цены, определяемые стоимостью ресурсов:

$$\pi_i = \sum_{j=1}^k \alpha_{ji} \left(\frac{p}{w_1}, \frac{w}{w_1}, S, Y_i \right) p_j + \sum_{j=1}^l \beta_{ji} \left(\frac{p}{w_1}, \frac{w}{w_1}, S, Y_i \right) w_j,$$

где π_i – теневая цена; p_j – стоимость X_j ; w_j – стоимость t_j ; α_{ji} и β_{ji} – входные и выходные коэффициенты, зависящие от p и w , S и Y_i .

В качестве основы для рассуждений авторы (Stigler, Becker, 1977) взяли умозрительное умение ценить музыку и при определенных допущениях пришли к формуле $\pi_{m_j} = w / MP_{m_j} - A_j$, где w – это уровень заработной платы (одинаковый для всех возрастов), A_j – эффект пристрастия (addiction), «измеряющий ценность сбережения входных ресурсов будущих периодов вследствие воздействия производства M в момент j на последующий музыкальный капитал» (ibid., p. 79).

И хотя формально все выкладки Дж. Стиглера и Г. Беккера относятся к пристрастиям, тем не менее они указали, что «не требуется одного вида теории для объяснения пристрастия и другого вида — для объяснения привычного или обычного поведения. Одна и та же теория, основанная на устойчивых предпочтениях, может объяснить оба типа поведения и может вместить как привычное поведение, так и отступление от него в сторону» (ibid., p. 83).

Эффект пристрастия рассчитывается следующим образом (следует из формулы (8) в (ibid., p. 79)):

$$A_j = w \sum_{i=1}^{n-j} \left[\left(\frac{\partial M_{j+i}}{\partial S_{m_{j+i}}} / \frac{\partial M_{j+i}}{\partial t_{m_{j+i}}} \right) \frac{dS_{m_{j+i}}}{dM_j} \times \frac{1}{(i+r)^i} \right],$$

где r — процентная ставка; n — продолжительность жизни; S_m — обучение и другие формы человеческого капитала, помогающие оценить музыку; M — объем произведенного и потребленного умения оценить музыку, где $M = M_m(t_m, S_m)$; t_m — время, посвященное музыке. A_j принимает неотрицательные значения: «0» означает отсутствие пристрастия (а по сути — привычки), ненулевое значение — наличие пристрастия той или иной силы.

Такая формула позволяет говорить о динамике привычек, хотя ее вид и выбранные объясняющие факторы затрудняют применение данного подхода для содержательного рассмотрения более широкого спектра привычек.

Стоит отметить, что под привычкой Дж. Стиглер и Г. Беккер (Stigler, Becker, 1977) понимают «увеличение использования по мере продолжения воздействия» (ibid., p. 81), т.е. изменение реакции человека на стимул, а не автоматизацию поведения.

5.2. Двухпараметрические модели

Помимо моделей однопараметрического представления, имеются и двухпараметрические модели. В них привычку описывают два параметра, причем каждый может усиливать, ослаблять, и даже нивелировать, влияние имеющейся привычки. Как и в случае однопараметрических моделей, могут использоваться дополнительные параметры для описания динамических процессов, связанных с привычками, однако не идущие в счет.

Так, например, Кристофер Кэрролл, Джоди Оверлэнд и Дэвид Вейл (Carroll, Overland, Weil, 2000) предложили двухпараметрический вариант представления привычки. Рассматривая проблему взаимосвязи экономического роста с ростом сбережений, авторы сформулировали оптимизационную модель. В этой модели потребитель максимизирует функцию полезности вида $U(c, h) = (c/h^\gamma)^{1-\sigma} / (1-\sigma)$, где h — величина привычки, c — одномоментное потребление, σ — коэффициент относительного неприятия риска, γ — важность привычки.

Использование второго параметра для описания привычки – важности привычки – может приводить к возникновению интересной ситуации, когда наличие привычки не играет заметной роли в функции полезности ввиду ее низкой важности.

В свою очередь, величина привычки изменяется по правилу $\dot{h} = \rho(c - h)$, где ρ определяет относительные веса потребления в разные периоды времени. В данном случае привычка представляет взвешенное среднее прошлого потребления. Хотя речь идет о процессе потребления, но под привычкой авторы, по существу, понимают адаптацию, изменение реакции. Нулевая величина привычки означает отсутствие привычки, тогда как ее ненулевое значение подразумевает наличие привычки, дифференцируемой по силе.

В данном случае производственная функция имеет вид: $y = Ak$, где y – выпуск, A – технологический параметр, k – капитал. Динамика капитала описывается формулой $\dot{k} = (A - \delta)k - c$, где δ – уровень амортизации.

Хотя в модели присутствует уравнение, задающее динамику величины привычки, тем не менее модель едва ли позволяет изучать жизненный цикл привычки, особенно причинно-следственные связи.

Жуан Рикарду Фариа и Мигель Леон-Ледесма (Faria, Leõn-Ledesma, 2004) схожим образом ввели привычки в разработанную ими модель. Исследуя влияние привычек на рынок труда, они взяли за основу неоклассическую модель роста. Участник рынка труда максимизирует функцию полезности: $U = \log(c) + A \log(1 - l) + \gamma \log H$, где c – потребление; l – труд; $1 - l$ – свободное время; H – привычка к труду; γ – психологическое удовольствие от привычки трудиться (ibid., p. 406). Динамика привычки трудиться определяется по формуле $\dot{H} = \rho(l - H)$, где ρ – относительные веса труда в разные периоды времени; бюджетное ограничение $\dot{k} = wl + rk - c$, где k – капитал, w – реальная заработная плата, r – стоимость капитала; производственная функция $y = k^b l^{1-b}$. $H = 0$ означает отсутствие привычки, а отличное от нуля значение – ее наличие.

Здесь так же трудно содержательно отслеживать динамику жизненного цикла привычки, несмотря на наличие явного уравнения его динамики. Под привычкой авторы понимают адаптацию, изменение реакции. В модели имеются два параметра, описывающие привычку: параметр H и параметр γ , по математической сути схожий с параметром γ в модели (Carroll, Overland, Weil, 2000), несмотря на их разную интерпретацию.

5.3. Устойчивость привычки

Среди разрозненных и не имеющих многочисленных последователей работ, параметрически представляющих привычки, выделяется подгруппа, связанная с понятием «устойчивости привычки» (habit persistence). Содержательно их объединяет довольно общая идея: про-

шное потребление влияет на текущее. Структурная же особенность заключается в том, что параметр, представляющий привычку, является функцией прошлого потребления (личного – тогда привычка считается внутренней – или агрегированного, и тогда привычка считается внешней). Еще одна структурная черта – неделимость по времени функции полезности. Среди моделей подобного рода встречаются одно- и двухпараметрические.

Как уточняют Стефани Шмитт-Грое и Мартин Урибе, «устойчивость привычки [...] представляет собой спецификацию предпочтений, согласно которой периодическая функция полезности зависит от квазиразницы в потреблении. В частности, если [...] c_t обозначает потребление в период t , U – периодическую функцию полезности, а $\beta \in (0,1)$ – субъективный дисконт, тогда функция полезности с устойчивостью привычки задается $\sum_{t=0}^{\infty} \beta^t U(c_t - \alpha c_{t-1})$. Параметр $\alpha \in (0,1)$ обозначает интенсивность формирования привычки и вводит неделимость предпочтений по времени. [...] Более общие спецификации позволяют величине привычки потенциально быть функцией всех прошлых потреблений. В этом случае функция полезности задается $U(c_t - \alpha S_{t-1})$, где $S_{t-1} = S(c_{t-1}, c_{t-2}, \dots)$ обозначает величину привычки в момент t . [...] Другой вариант формирования привычки – относительная устойчивость привычки, в которой в качестве аргумента периодической функции полезности фигурирует квазисоотношение потребления вместо квазиразницы в потреблении» (Schmitt-Grohé, Uribe, 2008, p. 814).

Поскольку привычка встроена в структуру предпочтений (функции полезности), говорить о механизме формирования или отмирания привычки как таковом не приходится: привычка появляется и исчезает, когда параметр привычки принимает определенное значение (как правило, ненулевое и нулевое соответственно).

Математические выражения такой концепции могут быть разнообразными. Любопытно, что в общем случае гипотеза о привычке и функция полезности могут оказаться несовместимыми по форме. Разные авторы предлагали свои варианты функции полезности.

Так, исследуя различия в краткосрочных и долгосрочных функциях полезности, Роберт Поллак (Pollak, 1970) выделил простую функцию полезности:

$$U(X) = \sum_{k=1}^n a_k \log(x_k - b_k), \quad a_i > 0, \quad b_i > 0, \quad (x_i - b_i) > 0, \quad \sum_k a_k = 1,$$

где x_i – уровень потребления блага i ; b_i – может трактоваться как необходимый набор благ, причем предположение о том, необходимы ли они физиологически или психологически, отсутствует (ibid., p. 749).

Для выделенной функции полезности Р. Поллак предложил математическую форму посылки о формировании привычки $b_{it} = \beta_i x_{it-1}$, $0 \leq \beta_i < 1$ и ее обобщающий вариант $b_{it} = b_i^* + \beta_i x_{it-1}$, $0 \leq \beta_i < 1$,

где к уже знакомым переменным добавляются индексы временных периодов и вводится коэффициент формирования привычки β_i . При этом во второй формуле b_i^* интерпретируется как физиологически необходимая часть благ, а β_i — как психологически необходимая часть.

Р. Поллак пояснял, что «суть гипотезы о привычке заключается в том, что: 1) прошлое потребление влияет на текущие предпочтения и, следовательно, на текущий спрос; 2) более высокий уровень прошлого потребления блага подразумевает, при прочих равных, более высокий уровень нынешнего потребления этого блага» (ibid., p. 751).

Эта идея была подхвачена многими исследователями. В частности, Эндрю Абель (Abel, 1990) в попытке «догнать Джонсов» и разгадать загадку премии по акциям рассмотрел другую функцию полезности:

$$U_t = \sum_{j=0}^{\infty} \beta^j u(c_{t+j}, v_{t+j}),$$

где c_t — уровень потребления в момент t ; v_t — параметр предпочтений в момент t , он рассчитывается как

$$v_t \equiv [c_{t-1}^D C_{t-1}^{1-D}]^\gamma, \quad \gamma \geq 0, \quad D \geq 0;$$

c_t — собственное потребление потребителя в момент t ; C_t — агрегированное потребление на душу в период t .

«Если $\gamma > 0$, а $D = 1$, то параметр v_t зависит только от прошлого потребления потребителя. Это — формулировка модели формирования привычки» (ibid., p. 38). Э. Абель отмечал, что при $\gamma = 0$ функция полезности является делимой по времени, но не заострял на этом внимания в отношении привычек. В более поздних работах неделимость по времени функции полезности станет признаком формирования привычки.

В работе Джорджа Константинидеса (Constantinides, 1990) уже используется понятие «устойчивость привычки», которое понимается как ситуация, когда «расширение потребления повышает предельную полезность потребления в смежные даты относительно предельной полезности потребления в отдаленные даты» (Constantinides, 1990, p. 522). Такое свойство выражается в неделимости по времени функции полезности.

Для решения загадки премии по акциям автор ввел привычки (в смысле неделимости по времени функции полезности) в неоклассическую модель роста с рациональными ожиданиями:

$$U = E_0 \int_0^{\infty} e^{-\rho t} \gamma^{-1} [c(t) - x(t)]^\gamma dt,$$

где $c(t)$ — потребление; $x(t)$ — прожиточный уровень потребителя, зависящий только от прошлого потребления:

$$x(t) \equiv e^{-at} x_0 + b \int_0^t e^{a(s-t)} c(s) ds.$$

Введение устойчивости привычки позволило разрешить загадку премии по акциям, и Дж. Константинидес даже назвал ее новой пара-

дигмой: «Устойчивость привычки отходит от знакомой парадигмы предпочтений, делимых по времени и состоянию. Чтобы стать новой экономической парадигмой, устойчивость привычки должна быть включена в модели делового цикла поведения на рынке труда, государственных финансов и так далее, наряду с предпочтениями, технологиями и динамикой, — модели более детальные, чем представленные в данной работе, и с предсказаниями, которые можно подтвердить эмпирическими проверками» (ibid., p. 536).

Рассмотренную в предыдущем пункте модель Кэрролла—Оверлэнд—Вейла также можно отнести к группе, связанной с устойчивостью привычки.

По мере закрепления интерпретации привычки как определенной конфигурации функции полезности становится все труднее проследить связь с привычками в их обычном понимании. А когда привычка становится особенностью модельной структуры, разговор о ее жизненном цикле во многом теряет смысл.

В целом параметрическое представление привычки — это удобная математическая абстракция, которая таит большую опасность оказаться несогласуемой как с реальностью в принципе, так и с традиционным пониманием привычки.

5.4. Непараметрическое выражение привычки

Даниэль Колдуэлл в своей работе «Экономика привычек» (Coldwell, 1981) (названной так, по всей видимости, в расчете на обособление соответствующего направления исследований) обобщил существовавшие представления о привычках с учетом знаний из психологии и взглянул на привычки через призму классической экономической теории. Д. Колдуэлл провел обстоятельный анализ привычек и рассмотрел их полный жизненный цикл: формирование, сохранение, отмирание.

В частности, Д. Колдуэлл отвел много места вопросам приобретения и формирования привычек, отметив что «привычки почти всегда приобретаются путем повторения. [...] После приобретения поведение, составляющее привычку, становится более или менее неосознанным. [...] Но привычки все же редко срабатывают совершенно неосознанно. [...] Таким образом, приобретение привычки — это процесс обучения. [...] Приобретение, или формирование, привычки индивид может контролировать изнутри или извне, т.е. привычка может быть или не быть “самовыученной”. [...] Редко когда формирование привычки происходит как пассивный процесс, [...] формирование привычки предполагает некоторое волеизъявление» (ibid., p. 2). При этом Колдуэлл не называл конкретных механизмов или моделей приобретения и формирования привычек.

Д. Колдуэлл писал, что «экономическая функция привычек состоит в уменьшении стоимости. В общем случае привычки сбере-

гают время и/или усилия, делая при этом возможным повышение качества действий человека. Экономическая выгода, ожидаемая от формирования привычки, состоит в уменьшении затрат, связанных с принятием решений, с наблюдением и/или с «пробами и ошибками» (заблуждениями), которые случились бы или могли бы случиться при менее автоматическом поведении» (ibid., p. 3).

По мнению Колдуэлла, процессы, связанные с привычками, подобны экономическим процессам: «На формирование привычки можно смотреть [...] как на инвестиционный процесс; а на саму привычку – как на капитальное благо. [...] Формирование привычки влечет за собой издержки и подразумевает риски. Издержки привычки – это время, старание, усилия, связанные с контролем и принятием решений, необходимые для ее формирования. В процессе приобретения привычки изменяется как сам процесс приобретения, так и привычка – возникает как процедурная, так и продуктовая инновация» (ibid., p. 4).

«Многие, если не большинство, неболезненных привычек являются экономическим благом и/или антиблагом и что формирование привычек, являющихся благом, и отказ от привычек, являющихся антиблагом, это вопрос ограниченного выбора. Соответственно, формирование привычки и/или отказ от нее можно вписать в привычные аналитические рамки экономической теории следующим образом. Целевая функция индивида, который должен сформировать привычку или отказаться от нее, позволяющая установить правило выбора для формирования оптимальной привычки или отказа от нее, такова:

$$\max_h EDif = \max_h [EB(h, u) - EC(h, z)],$$

где $EDif$ – разница между величиной совокупных выгод $EB(\cdot)$, ожидаемых индивидом, и величиной совокупных издержек $EC(\cdot)$ формирования привычки или отказа от нее при выполнении определенной задачи, и где u и z – аддитивные остаточные члены с нулевыми средними. В [данном уравнении] приблизительная оценка ожидаемых выгод – это ожидаемая рыночная стоимость времени, сэкономленного на формировании привычек или на отказе от них; а приблизительная оценка ожидаемых затрат – ожидаемая рыночная стоимость времени, потраченного на формирование привычек или отказ от них. [...] По технологическим причинам $EB(\cdot)$ возрастает, но с убывающей скоростью, а $EC(\cdot)$ возрастает с возрастающей скоростью. В предположении гладких и непрерывных, т.е. дифференцируемых, функций оптимизация происходит, когда

$$\frac{\partial EB(h, u)}{\partial h} = EB_h = EC_h = \frac{\partial EC(h, z)}{\partial h},$$

при условии, что $EB(\cdot) > EC(\cdot)$. Тем самым оптимизация подразумевает формирование до некоторой степени привычного поведения при выполнении определенной задачи таким образом, что ожидаемая пре-

дельная выгода равняется ожидаемым предельным издержкам» (ibid., р. 6–7).

Интересно, что, согласно Колдуэллу, с привычками имеют дело не только индивиды, но и фирмы, чья эффективность зависит от привычек, связанных с работой, имеющихся у их сотрудников (ibid., р. 7). В результате фирма вынуждена решать специфическую оптимизационную задачу: «Пусть дважды дифференцируемая функция расходов рыночной фирмы, конкурентной по ресурсам такова, что

$$EC = E[p_h x_h + p_i x_i + u],$$

где EC – ожидаемые расходы, x_h – скорость использования ресурсов для формирования привычки или для отказа от нее, p_h – стоимость единицы этих ресурсов, x_i – скорость использования ресурсов для других целей, p_i – стоимость их единицы, u – остаточный член с нулевым средним. Кроме того, пусть дважды дифференцируемая выпуклая функция ожидаемого выпуска рыночной фирмы, конкурентной по выпуску такова, что $Eg = E[\varphi(x_h, x_i, z)]$, где g – выпуск фирмы, $\varphi(\cdot)$ – производственная функция, а z – аддитивный остаточный член с нулевым средним» (ibid., р. 7).

Тогда, «... полагая, что выполнены условия второго порядка, везде конкурентная, минимизирующая издержки фирма выбирает темпы использования ресурсов, которые идут на формирование привычки h или на отказ от нее, и ресурсов, идущих на другие цели i , т.е. выбирает значения x_h и x_i , для любого заданного выпуска \bar{q} , для которого отношение ожидаемых предельных отдач от h и i равняется отношению их ожидаемых цен, или, – что то же самое, – для которого ожидаемая предельная отдача на единицу расходов на ресурсы, идущих на формирование привычки или отказ от нее, равняется ожидаемой предельной отдаче на единицу расходов на ресурсы, которые направляются на другие нужды» (ibid., р. 8).

«Привычки подвержены отмиранию. Если изменение целей подразумевает поведение, – как привычное, так и непривычное, – совершенно не похожее на поведение, требуемое для теперь уже отброшенной цели, то любые привычки, сформировавшиеся ради достижения отброшенной цели, станут невольно отвергаться, поскольку не будет возникать повторяющегося поведения, необходимого для поддержания привычки. [...] Запланированный, запрограммированный или сознательный отказ от привычки следует считать процессом “разобучения”, – аналогичным (по затратам) процессу обучения. Соответственно, сознательный отказ от привычки будет предпринят, если и только если ожидаемые выгоды от отказа превысят ожидаемые затраты, т.е. если привычка окажется экономическим “антиблагом”» (ibid., р. 5).

6. Выводы

Подводя черту, отметим, что за два с половиной столетия тема привычек не сходила со страниц экономической литературы. Но до

последнего времени авторы не стремились в нее углубляться. Это привело к некоторой сумятице в теории.

До сих пор не сформировалось единого понимания ни термина «привычка», ни функций привычки. Экономическая литература предлагает, как минимум, три интерпретации: привычка – устоявшийся образ мыслей, привычка – ослабленная реакция на некоторый стимул и (наиболее популярная интерпретация) привычка – как действие, доведенное до исполнения, близкого к автоматическому. В литературе встречается не очень четкое деление привычек на индивидуальные и общественные. Причем содержание последних может пересекаться с сутью социальных норм и других социальных феноменов.

Наряду с множеством толкований до настоящего времени нет устоявшегося способа формализации привычки и ее жизненного цикла, так как не все авторы задаются целью формализовать эту предметную область – доминирующего императива в этом направлении нет. При этом подавляющее большинство формализованных моделей – математические, тогда как алгоритмические почти не встречаются.

Мы полагаем, что формализация ценна сама по себе, потому что расставляет многие точки над «и», уменьшает двусмысленность и не позволяет обойти молчанием неудобные моменты теории. Но даже если не касаться формализации, то редкая работа рассматривает подробно весь жизненный цикл привычки. Более того, авторы многих публикаций, представляющие привычки как данность, даже не делают попыток провести их глубинный анализ, довольствуясь лишь указанием на характер их влияния на другие факторы.

В такой ситуации не приходится рассуждать о моделях, выступающих базой для исследований в той или иной предметной области. И не в последнюю очередь это связано с тем, что у моделей привычек нет запоминающихся прикладных успехов. Хотя расширение традиционных экономических моделей за счет добавления привычек, по мнению их авторов, неизменно улучшает эти модели.

Хочется отметить, что далеко не во всех подходах к описанию привычки видны психологические корни, хотя кажется естественным пользоваться общеупотребительными результатами исследований по той же теме, пусть и из другой области знаний. Многие авторы (например, при рассмотрении концепции устойчивости привычки) предлагают взгляд, совершенно не похожий на психологический.

Для удобства и ясности изложения концепции привычек, встречающейся в экономической литературе, были разделены на три категории: фрагментарные, слабо алгоритмизируемые и алгоритмизируемые. Главными критериями деления выступали полнота, строгость и внутренняя последовательность концепций, позволявшие, в частности, судить об их готовности быть преобразованными в программный алгоритм. Из трех выделенных категорий наиболее многочисленной ожидаемо оказалась категория фрагментарных концепций.

К сожалению, несмотря на то что привычное поведение составляет значительную часть нашей деятельности, привычкам в экономике по-прежнему уделяется незаслуженно мало внимания.

ЛИТЕРАТУРА

- Истратов В.А.** (2009). Агентно-ориентированная модель поведения человека: не в деньгах счастье? // *Экономика и математические методы*. Т. 45. № 1. С. 129–140.
- Маркс К.** (1983). Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Кн. 1. Процесс производства капитала. М.: Политиздат.
- Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.** (2011). Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М.
- Талер Р.** (2018). Новая поведенческая экономика: почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. М.: Эксмо.
- Abel A.B.** (1990). Asset Prices under Habit Formation and Catching up with the Joneses // *American Economic Review*. Vol. 80. No. 2. P. 38–42.
- Backhouse R., Medema S.** (2008). Economics, Definition of. In: Blume L., Durlauf S.N. (eds) “*The New Palgrave Dictionary of Economics*”. Vol. 2. New York: Palgrave, Macmillan. P. 720–722.
- Björk P., Jansson T.** (2008). Travel Decision Making – The Role of Habit // *Tourismos: An International Multidisciplinary Journal of Tourism*. Vol. 3. No. 2. P. 11–34.
- Black J., Hashimzade N., Myles G.** (2017). A Dictionary of Economics. Oxford: Oxford University Press.
- Blume L., Durlauf S.N.** (2008). The New Palgrave Dictionary of Economics. New York: Palgrave Macmillan.
- Carroll C.D., Overland J., Weil D.N.** (2000). Saving and Growth with Habit Formation // *American Economic Review*. Vol. 90. No. 3. P. 341–355.
- Coldwell D.** (1981). The Economics of Habits // *Humboldt Journal of Social Relations*. Vol. 8. No. 2. P. 1–10.
- Constantinides G.M.** (1990). Habit Formation: A Resolution of the Equity Premium Puzzle // *Journal of Political Economy*. Vol. 98. No. 3. P. 519–543.
- Elster J.** (1989). Social Norms and Economic Theory // *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 3. No. 4. P. 99–117.
- Faria J.R., León-Ledesma M.A.** (2004). Habit Formation, Work Ethics and Technological Progress // *The Manchester School*. Vol. 72. No. 3. P. 403–413.
- Fisher I.** (1930). The Theory of Interest. New York: The Macmillan Company.
- Friedman M.** (1953). Essays in Positive Economics. Chicago: The University of Chicago Press.
- Friedman M.** (1977). Price Theory. Chicago: Aldine Publishing Company.
- Hodgson G.M.** (2004). Reclaiming Habit for Institutional Economics // *Journal of Economic Psychology*. Vol. 25. P. 651–660.
- Ji M.F., Wood W.** (2007). Purchase and Consumption Habits: not Necessarily What You Intend // *Journal of Consumer Psychology*. Vol. 17. No. 4. P. 261–276.
- Keynes J.M.** (1964). The General Theory of Employment, Interest and Money. San Diego: Harvest/HBJ.

- Leibenstein H.** (1966). Allocative Efficiency vs. “X-Efficiency” // *American Economic Review*. Vol. 56. No. 3. P. 392–415.
- Leibenstein H.** (1982). The Prisoner’s Dilemma in the Invisible Hand: An Analysis of Intrafirm Productivity // *American Economic Review*. Vol. 72. No. 2. P. 92–97.
- Malthus T.R.** (1836). *Principles of Political Economy*. London: W. Pickering.
- Marshall A.** (2013). *Principles of economics*. Basingstoke: Palgrave Macmillan UK.
- Mill J.S.** (1965a). *Principles of Political Economy*. Bladen V.W., Robson J.M. (ed.). *Collected Works of John Stuart Mill*. Vol. II. Toronto: University of Toronto Press.
- Mill J.S.** (1965b). *Principles of Political Economy*. Bladen V.W., Robson J.M. (ed.). *Collected Works of John Stuart Mill*. Vol. III. Toronto: University of Toronto Press.
- Nelson R.R., Winter S.G.** (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Belknap Press, Harvard University Press.
- Olsen S.O., Tudoran A.A., Brunso K., Verbeke W.** (2013). Extending the Prevalent Consumer Loyalty Modelling: the Role of Habit Strength // *European Journal of Marketing*. Vol. 47. Issue 1–2. P. 303–323.
- Pollak R.A.** (1970). Habit Formation and Dynamic Demand Functions // *Journal of Political Economy*. Vol. 78. No. 4. Part 1. P. 745–763.
- Ricardo D.** (2005). On the Principles of Political Economy and Taxation. In: Sraffa P., Dobb M.H. (eds) “*The Works and Correspondence of David Ricardo*”. Vol. 1. Indianapolis: Liberty Fund.
- Schmitt-Grohé S., Uribe M.** (2008). Habit Persistence. In: Blume L., Durlauf S.N. (eds) “*The New Palgrave Dictionary of Economics*”. Vol. 3. New York: Palgrave, Macmillan. P. 814–816.
- Simon H.A.** (1997). *Administrative Behavior*. New York: The Free Press.
- Smith A.** (1904a). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* by Adam Smith. Vol. 1. Cannan E. (ed.). London: Methuen.
- Smith A.** (1904b). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* by Adam Smith. Vol. 2. Cannan E. (ed.). London: Methuen.
- Steuart J.** (1767). *An Inquiry into the Principles of Political Oeconomy*. London: A. Millar & T. Cadell.
- Stigler G., Becker G.** (1977). De Gustibus non Est Disputandum // *American Economic Review*. Vol. 67. No. 2. P. 76–90.
- Veblen T.** (1918). *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*. New York: B.W. Huebsch.
- Verplanken B., Orbell S.** (2003). Reflections on Past Behavior: A Self-Report Index of Habit Strength // *Journal of Applied Social Psychology*. Vol. 33. No. 6. P. 1313–1330.
- Wood W., Quinn J.M., Kashy D.A.** (2002). Habits in Everyday Life: Thought, Emotion, and Action // *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 83. No. 6. P. 1281–1297.
- Young H.P.** (1996). The Economics of Convention // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 10. No. 2. P. 105–122.

Поступила в редакцию 29 сентября 2018 г.

REFERENCES (with English translation or transliteration)

- Abel A.B.** (1990). Asset Prices under Habit Formation and Catching up with the Joneses. *American Economic Review*, 80, 2, 38–42.
- Backhouse R., Medema S.** (2008). Economics, Definition of. In: Blume L., Durlauf S.N. (eds) “*The New Palgrave Dictionary of Economics*”. Vol. 2. New York: Palgrave, Macmillan, 720–722.
- Björk P., Jansson T.** (2008). Travel Decision Making – The Role of Habit. *Tourismos: An International Multidisciplinary Journal of Tourism*, Vol. 3, No. 2, 11–34.
- Black J., Hashimzade N., Myles G.** (2017). A Dictionary of Economics. Oxford: Oxford University Press.
- Blume L., Durlauf S.N.** (2008). The New Palgrave Dictionary of Economics. New York: Palgrave Macmillan.
- Carroll C.D., Overland J., Weil D.N.** (2000). Saving and Growth with Habit Formation. *American Economic Review*, 90, 3, 341–355.
- Coldwell D.** (1981). The Economics of Habits. *Humboldt Journal of Social Relations*, 8, 2, 1–10.
- Constantinides G.M.** (1990). Habit Formation: A Resolution of the Equity Premium Puzzle. *Journal of Political Economy*, 98, 3, 519–543.
- Elster J.** (1989). Social Norms and Economic Theory. *Journal of Economic Perspectives*, 3, 4, 99–117.
- Faria J.R., León-Ledesma M.A.** (2004). Habit Formation, Work Ethics and Technological Progress. *The Manchester School*, 72, 3, 403–413.
- Fisher I.** (1930). The Theory of Interest. New York: The Macmillan Company.
- Friedman M.** (1953). Essays in Positive Economics. Chicago: The University of Chicago Press.
- Friedman M.** (1977). Price Theory. Chicago: Aldine Publishing Company.
- Hodgson G.M.** (2004). Reclaiming Habit for Institutional Economics. *Journal of Economic Psychology*, 25, 651–660.
- Istratov V.A.** (2009). Agent-Based Model of Human Behavior: Can't Money Buy You Happiness? *Economics and Mathematical Methods [Ekonomika i matematicheskie metody]*, 45, 1, 129–140 (in Russian).
- Ji M.F., Wood W.** (2007). Purchase and Consumption Habits: not Necessarily What You Intend. *Journal of Consumer Psychology*, 17, 4, 261–276.
- Keynes J.M.** (1964). The General Theory of Employment, Interest and Money. San Diego: Harvest/HBJ.
- Leibenstein H.** (1966). Allocative Efficiency vs. “X-Efficiency”. *American Economic Review*, 56, 3, 392–415.
- Leibenstein H.** (1982). “The Prisoner’s Dilemma in the Invisible Hand: An Analysis of Intrafirm Productivity”. *American Economic Review*, 72, 2, 92–97.
- Malthus T.R.** (1836). *Principles of Political Economy*. London: W. Pickering.
- Marshall A.** (2013). Principles of economics. Basingstoke: Palgrave Macmillan UK.
- Marx K.** (1983). Capital. Critique of Political Economy. 1. Book 1. The Process of Production of Capital. M.: Politizdat (in Russian).

- Mill J.S.** (1965a). Principles of Political Economy. Bladen V.W., Robson J.M. (ed.). Collected Works of John Stuart Mill, II. Toronto: University of Toronto Press.
- Mill J.S.** (1965b). Principles of Political Economy. Bladen V.W., Robson J.M. (ed.). Collected Works of John Stuart Mill, III. Toronto: University of Toronto Press.
- Nelson R.R., Winter S.G.** (1982). An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge: Belknap Press, Harvard University Press.
- Olsen S.O., Tudoran A.A., Brunso K., Verbeke W.** (2013). Extending the Prevalent Consumer Loyalty Modelling: the Role of Habit Strength. *European Journal of Marketing*, 47. Issue 1–2, 303–323.
- Pollak R.A.** (1970). Habit Formation and Dynamic Demand Functions. *Journal of Political Economy*, 78, 4, Part 1, 745–763.
- Raizberg B.A., Lozovskii L.Sh., Starodubtseva E.B.** (2011). Modern Dictionary of Economics. Moscow: INFRA-M (in Russian).
- Ricardo D.** (2005). On the Principles of Political Economy and Taxation. In: Sraffa P., Dobb M.H. (eds) “*The Works and Correspondence of David Ricardo*”. Vol. 1. Indianapolis: Liberty Fund.
- Schmitt-Grohé S., Uribe M.** (2008). Habit Persistence. In: Blume L., Durlauf S.N. (eds) “*The New Palgrave Dictionary of Economics*”. Vol. 3. New York: Palgrave, Macmillan, 814–816.
- Simon H.A.** (1997). Administrative Behavior. New York: The Free Press.
- Smith A.** (1904a). An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations by Adam Smith. Vol. 1. Cannan E. (ed.). London: Methuen.
- Smith A.** (1904b). An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations by Adam Smith. Vol. 2. Cannan E. (ed.). London: Methuen.
- Steuart J.** (1767). An Inquiry into the Principles of Political Oeconomy. London: A. Millar & T. Cadell.
- Stigler G., Becker G.** (1977). De Gustibus non Est Disputandum. *American Economic Review*, 67, 2, 76–90.
- Thaler R.H.** (2018). Misbehaving: The Making of Behavioral Economics. Moscow: Eksmo (in Russian). [Thaler R.H. (2015). Misbehaving: The Making of Behavioral Economics. New York: W.W. Norton & Company]
- Veblen T.** (1918). The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions. New York: B.W. Huebsch.
- Verplanken B., Orbell S.** (2003). Reflections on Past Behavior: A Self-Report Index of Habit Strength. *Journal of Applied Social Psychology*, 33, 6, 1313–1330.
- Wood W., Quinn J.M., Kashy D.A.** (2002). Habits in Everyday Life: Thought, Emotion, and Action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 6, 1281–1297.
- Young H.P.** (1996). The Economics of Convention. *Journal of Economic Perspectives*, 10, 2, 105–122.

Received 29.09.2018

V.A. Istratov

Central Economics and Mathematics Institute, Russian Academy of
Sciences, Moscow, Russia

Habit Concepts in Economic Theory and their Algorithmization Suitability

Abstract. Despite the huge and obvious role of habits in human life, the topic remains little cultivated by economists. On the one hand, the development of economic theoretical approaches is slow; on the other hand, borrowings from related sciences are insignificant. We provide an overview of the current state of economic research on the topic of human habits. This scientific area remains fragmented and underdeveloped; habits are being mentioned in a big number of works, including the classical ones, but mainly in passing. The habits exposed in publications often happen to be too specific and in too many cases the research does not go beyond stating the existence of a habit itself and the nature of its influence on the other elements of the environment or theory. Therefore we propose a classification of economic concepts of habit, we trace the interpretation ambiguity of this notion, and we discuss the issue of formalizing and algorithmizing the habit concepts. The analysis pays special attention to the degree of investigation of the life cycle of habit: how it is formed, lasts and dies.

Keywords: *habit, behavior, decision, social habit.*

JEL Classification: B400, C600, D910.

DOI: 10.31737/2221-2264-2019-41-1-2