

Фолклорна ИКОНОМИКА



Пол Рубин





Превод: Даниел Василев

Редактор: Д-р Красен Станчев

Корица: Мануела Геренова

Текстът е преведен и публикуван с разрешението на автора.

Съдържание:

Резюме	Error! Bookmark not defined.
1. Въведение.....	6
2. Доказателства	7
1. Изучаване на икономика.....	7
2. Изследвания	8
3. Други източници	8
3. Еволюционна основа на фолклорната икономика	10
1. Модулно съзнание.....	10
2. Мобилни и уседнали ловци-събирачи.....	10
Еволюционна среда.....	11
Размяна, наблюдение и измама.....	13
Алтернативни теории.....	14
4. Аналитични изводи	16
5. Заключение за икономистите	19
<i>Разходи за грешките</i>	19
<i>Как да убеждаваме</i>	20
<i>Ефекти от изучаването на икономика</i>	21
6. Резюме	23
Библиография	24

„Общите теории са обичайните разбирания на хората за свързани масиви информация, като например разбиранията, които лаиците имат за космическите явления (народната астрономия).“

Велман и Гелман (1998 г.)

„... човешките инстинкти ... не са формирани за условията и действителността, в които живеем днес. Те са адаптирани към живот в малки скитнически групи или армии, в които човешката раса и нейните преки деди еволюират през последните няколко милиона години, когато се биологически се формира homo sapiens.“

Фридрих Хайек (1988 г.)

Анотация

Фолклорната икономика представлява интуитивното усещане за икономическите явления от страна на необучените в науката индивиди. Тя се концентрира върху дистрибуцията и не разглежда – или не разбира – мотивите. Възгледите ѝ са създадени от предците ни в условията на ниска специализация, слабо разделение на труда, липсващи капиталови инвестиции и икономически растеж. Тя може да обясни разбиранията на наивните хора по въпроси като международната търговия, трудовата икономика, законът и индустриалната организация. Важно е гласоподавателите да разбират икономическите принципи. Икономистите ще са способни да убеждават по-ефективно и да преподават по-добре, ако разбират принципите на фолклорната икономика. Тъй като нетренираните в материята индивиди не разбират напълно предимствата на търговията, икономическото образование може да повиши благосъстоянието, чрез увеличаване на възможностите за търговия. Съществуват доказателства, че това наистина е така.

1. Въведение

Въпреки че психолозите са изследвали основно „народната психологията” (folk psychology), „народната физиката” (folk physics) и „народната биологията” (folk biology), малко внимание е било обръщано на фолклорната икономика (folk economics) – т.е. на икономическите идеи на наивните (необразовани в специалността) индивиди и на вярванията, които те имат за икономиката.¹ Съществуват някои изследвания, които разглеждат знанието за икономическите принципи; едно от значимите такива е проведено от Лунт и Фурнам (1996 г.). От заключенията на това изследване, а и от други подобни, е възможно да се достигне до принципите на народната икономика, макар авторите да не го правят. Ключовият момент тук се състои в следното: фолклорната икономика е икономика на преразпределението на благосъстояние, не на неговото създаване. Наивните или необразовани индивиди разглеждат цените като разпределящи богатство, но не като влияещи върху разместването (вложенията в)или производството на стоки и услуги. В народната икономика обемът на търгуваната стока – независимо дали на агрегирано равнище или от индивида – е фиксиран и не зависи от цената. Освен това всеки индивид е ангажиран в дистрибуцията на богатството и дохода (обръщайки особено внимание, но не само, върху неговото/нейното богатство), но не с ефективните ползи от икономическата дейност. Светът на фолклорната икономика е свят с нулева резултат² и основният икономически проблем за всеки индивид в него е максимизирането на собственото му богатство. Една от търгуваните стоки е трудът, така че и неговото количество се разглежда като фиксирана величина. Следователно, в народния възглед за икономиката, ако един индивид е нает на работа, друг губи работата си.

Не твърдя, че отделните хора не могат да научат за позитивните взаимоотношения или за ефективността. Онези от нас, които преподават икономика, си изкарват хляба именно с това. Каплан (2001 г.) показва, че по-образованите хора като цяло мислят повече като икономисти и, разбира се, самите икономисти също сме обучени да го правим. Но акцентът е, че това трябва да бъде приучено; то не е знание, присъщо за индивидите по презумпция. Речта ни е присъща; всички хора при нормални условия се научават да говорят. Четенето трябва да се усвои; то не ни е присъщо. Икономиката е повече като четенето, не толкова като говора. Психолозите вярват все повече в идеята, че някои модели на разбиране са ни присъщи и „програмирани” (Барков, Космидес и Тууби, 1992 г.; Пинкър, 1997, 2002 г.; Бъс 1999 г.). Има достатъчно доказателства, че сме „програмирани” да защитаваме собствените си интереси и да улавяме измами при разменни отношения (Космидес и Тууби, 1992 г.). Но да разбираме собствения си интерес не е като да можем да установим социалните ползи от размяната и именно това липсва в народната икономика.

В следващата част привеждам доказателства за природата на народната икономика. След това представям еволюционно обяснение. В следващите две части са изложени някои заключения – първо аналитични изводи и след това изводи за занимаващите се с икономика. Последният раздел е резюме.

¹ Има много изследвания на мнението на гражданите за конкретни икономически въпроси; някои от тях се обсъждат по-долу. Ала те обикновено се фокусират върху конкретни въпроси, в конкретен момент. Те не изследват директно разбирането на икономическите принципи.

² Zero-sum (анг.) – ситуация, при която общият резултат е 0; такава, при която за да спечели индивид, другият трябва да загуби – бел. прев.

2. Доказателства

Доказателствата, че фолклорната икономика представя взаимоотношенията като дейност с нулев резултат, са непреки. Все пак има няколко източника на такива доказателства. Цитирам три вида доказателства: доказателства от изучаването на икономика, от изследвания на икономисти и от изследвания, разглеждащи сходни въпроси.

1. Изучаване на икономика

Първият и най-важен източник на доказателства е психологическата литература, изследваща изучаването на икономика, резюмирана от Лънт и Фърнам. По-голямата част от тяхната книга съдържа статии, писани от психолози, а не от икономисти.³ Повечето от тях изучават разбирането на изследваните субекти (често деца) за цените и за някои други икономически феномени, разглеждани от авторите на статиите. Но в никоя от главите цените или доходите не се разглеждат като направляващи производството или като изпълняващи други разпределителни функции. Те по-скоро имат роля да насочват ресурси към или от конкретния индивид, но без да се дискутира ефективността. Това може да означава, че изследваните субекти не разбират ролята им за икономическата ефективност. Означава също, че авторите с психологическо, а не икономическо образование, не разбират ролята на цените. Ако психолози, които специализират в изследване на изучаването на икономика, не разбират ролята на цените за ефективността и разпределението на ресурсите, това само по себе си означава, че такова знание не е присъщо за народната икономика. Интересно е, че индексът на книгата не съдържа каквито и да е било препратки към ефективност или продуктивност, или каквито и да е било ползи от търговията.

Много от обсъжданата в тази книга „икономика“ изследва онова, което може да бъде наречено „домашна икономика“ – анализът на потребителското поведение (например Плинър и други, 1996 г.). При него целта е да бъдеш разумен потребител – да максимизираш стойността, която получаваш на пазара. Дикинсън и Емлър (1996 г.) дискутират знанието на децата за разпределението на богатството.⁴ Тяхната теза е, че обясненията за разпределението на богатството е „идеологическо“ (стр. 49). Те посочват, че „младежите и възрастните обясняват различията в заплатите предимно отнасяйки ги към усилията на индивидите: колко труд влагат, каква образователна степен имат, какви квалификации притежават, колко са важни за обществото.“ (стр. 50). Авторите допълват, че капиталистическите аргументи за неравенството са „че големите различия са естественото следствие от пазарните сили и служат като мотивация за успех.“ (стр. 50). Освен това, „... възрастните, за разлика от младежите, са по-склонни да дават обяснение за различията в заплатите от гледна точка на икономически и политически критерии, като пазарните сили, социалната стойност и упражняваният от синдикатите натиск, въпреки че дори сред тази група такъв вид обяснения са по-малко от позоваващите се на справедливостта обосновки.“ (стр. 65)

Никъде в документа не се споменава разпределението, базирано на продуктивността или дори отчитане на някакви разлики в нея. Не се дискутират заплатите, като

³ Валстад (1996 г.) е икономист, но неговите изследвания не са релевантни към настоящия анализ.

⁴ Тази глава се занимава по-скоро с неща, които обучен икономист би нарекъл разпределение на дохода.

насочващи труда към по-търсени производства или различията на индивидите, като по-продуктивни в една област спрямо друга. Акцентът пада върху съществуващия обем работни места, някои от които са по-добре заплатени от другите, и върху конкуренцията между отделните хора за по-добрите работни места; но без обяснения защо тази маса работни места съществува или какви са предимствата на различията в заплащането. Всъщност, дори самата формулировка на заданието – защо съществуват различия в богатството – е пример за мислене, базирано на представата за нулев резултат; икономист би започнал анализа с въпроса какво определя заплатите и евентуално след това би преминал към въпроса защо те са различни. Подобни анализи са проведени от Дитмар (1996 г.) и Лайзер и Ганин (1996 г.).

2. Изследвания

Вторият източник на доказателства, който ще приведа, е анализът на отговорите на икономисти и представители на други професии на различни изследователски въпроси. Най-добрият източник на такива данни е Изследването на американците и икономистите за икономиката (ИАИИ).⁵ Блендън и колектив (1997 г.) и Каплан (2001 и 2002 г.) анализират тези резултати. Въпросите разглеждат специфични политики, затова не могат да се използват пряко за измерване на различията на основните икономически модели. Но основното различие между икономистите и останалите интервюирани е в това, че „публиката е значително по-песимистична от икономистите” и „икономистите са доста по-оптимистично настроени към миналото, настоящето и бъдещето на икономиката, отколкото останалите хора” (Каплан 2002 г.). Това е съвместимо с представите за свят, в който икономистите разбират възможностите за нарастване на продуктивността и икономически ръст, но в който публиката има интуитивно усещане за нулева печалба. Нито Блендън, нито Каплан предлагат това обяснение, но то е валидно и за двата анализа и е релевантно към твърдението на Каплан, че неикономистите просто грешат по много въпроси. Блендън също предлага няколко хипотези за обясняването на разликата между икономистите и останалите, но те не позволяват да се направи фундаментална разлика в разбирането на икономиката. Интересно, единственият въпрос, по който икономистите са по-угрижени от останалите, е темпът на нарастване на производителността; много по-вероятно е икономистите да посочат именно това като проблем, отколкото представителите на други професии. Това, разбира се, съвпада с представите за свят, в който обществото не интересува от стопанския растеж.

3. Други източници

Стивън Пинкър (2002 г., стр. 221) издига теза, сходна с разглежданата в това изследване. Той твърди, че съществува „интуитивна икономика”, свързана с „реципрочната размяна, в която едната страна прехвърля в полза на другата и има правото да получи еквивалентна полза в замяна”; това е размяна с нулев резултат по отношение на стоките (но не и по отношение на полезността). Той посочва също, че хората показват липса на интуитивно познание за „съвременната физика, космологията, генетиката, еволюцията, невронауката, ембриологията, икономиката и математиката” и че няма няма как съзнанието да е еволюирало, за да може без предварително обучение да разбира тези дисциплини. Докато икономиката е само малка част от материала, покрит в тази книга, и въпреки че Пинкър не разглежда икономиката в дълбочината, в

⁵ Изследването е финансирано от *Washington Post*, *Keiser Family Foundation* и *Harvard University Survey*. Резюме му може да бъде прочетено в Интернет.

която го правя аз, неговият анализ е доста сходен с моя, макар двата анализа да са извършени независимо един от друг.

Анализирането на разликите между икономистите и неикономистите не е новост. Нюкомб (1983 г.), въпреки че не разчита на емпирични данни, предполага, че има фундаментална разлика между това, което той нарича „популярна политическа икономия” и вижданията на икономистите и твърди, че те [идеите на лаиците – бел. прев.] „не се различават, в зависимост от времето или страната: те са част от културното наследство на раса, което един век [вече два века – бел. авт.] обучение не е успяло да изкорени.” (стр. 385). Както е посочено по-долу, Хайек (1988 г.) също отбелязва това.

3. Еволюционна основа на фолклорната икономика

Съвременните теории за еволюцията на съзнанието сочат, че нашите мозъци са се развили до способността да се справят с проблеми, съществували в „средата на еволюционната адаптация“ (СЕА). Това е периодът, през който нашите предци са еволюирали, за да се превърнат в съвременни хора. Като цяло се смята, че откакто хората са цивилизовани (т.е. от около 10 000 години) сме еволюирали съвсем малко, а се предполага, че голяма част от умствената ни архитектура се е формирала в общества на ловци-събирачи и е най-добре пригодена към този вид социален строй (за по-детайлна информация виж Рубин, 2002, глава 1).⁶

1. Модулно съзнание

Съзнанието е организирано в модули, като всеки модул се е специализирал в решаването на проблеми, съществували през СЕА. Например, има модул свързан с езика (Пинкър, 1994 г.). Съществуват модули, свързани със секса и половото поведение (Бъс, 1999 г.). Тези модули съществуват с цел икономизация – просто би било невъзможно за един общ калкулатор да се справи с проблемите, пред които се изправят хората и затова калкулаторът (мозъкът) трябва да е специализиран, за да икономисва умствена енергия. Това твърдение първоначално се свързва с изследването на изучаването на езика. Би било невъзможно едно невръстно дете да научи език без да има развит мозъчен дял за това. Осъзнаването на тази трудност подтиква психолозите към изучаване на по-общата модуларност на духа. Ако има модул за разбиране на икономическото поведение, значи той трябва да е свързан с решаването на проблеми, свързани с икономическите условия през СЕА.

Имаме доказателства за съществуването на модул, свързан с размяната на наблюдаването на човешкото поведение (Тууби и Космидес, 1992 г.). По време на експерименти, включващи логически връзки, субектите се представят по-добре, когато са уведомени, че резултатите от експеримента ще се използват за наблюдаване на задълженията и прилагането на договори, отколкото в случаите, в които същата задача им се представя като обикновен логически пъзел. Това предполага, че сме се нагодили да избягваме мошеничествата. Въпреки това експериментът не разкрива нищо за каквото и да е било умение за долавяне на ефективността или изгодите от търговията (освен тези, които пряко ни облагодетелстват).

2. Мобилни и уседнали ловци-събирачи

Антрополозите разделят човешкото съществуване на два основни периода. Ключовата разлика е между „мобилните“ и „уседналите“ общества, още наречени „прости“ и „сложни“ (Кнауфт, 1991 г.), „егалитарни“ и „неегалитарни“, ловци-събирачи или земеделци (Кели, 1995 г.). Придвижващите се ловци-събирачи още се наричат „ловци-събирачи с непосредствена печалба“, което означава, че „не се създава никакъв излишък и ресурсите, особено храната, се потребяват от ден за ден.“ (Кели, 1995 г., стр.31) През по-голямата част от нашето развитие сме били мобилни ловци-събирачи. По време на този период общностите са малки, социалната групи са с ниско ниво на структурираност, малко храна се складира, има ниска степен на разделение на труда и

⁶ Този аргумент е от полето на еволюционната психология (Барков и други, 1992 г.). Еволюционната психология е дисциплината, която прилага принципите на социологията към човешката психология. Виж Лейланд и Браун, 2002 г.

специализация. Единствената „длъжностна специализация” е според възрастта (Кели, 1995 г., таблица 8-1, стр. 294). Хората са пътували леко натоварени и не са се обременявали с притежания (Кели, 1995 г., цитат от Уулдбърн, 1980 г.). Такава е действителността и през СЕА, когато нашите предци са еволюирали в *homo sapiens*. Изследването на мобилните ловци-събирачи е релевантно, защото този начин на живот се е доближавал до бита в периода в който ние сме еволюирали и, респективно, бита, към който ние сме приспособени. Така вникване в периода на номадите ловци-събирачи е уместно за разбиране на създалия се модел на съзнание.

Сложните ловци-събирачи се различават в много отношения, особено в трудовата специализация, която е „често срещана”. Така тази разлика (която Кели обяснява с преминаването от номадски към уседнал начин на живот) е границата между специализираните и неспециализираните роли на отделните хора в обществата. До времето на големите земеделски общества и началото на писмената история, специализацията и разделението на труда са универсални и важни между хората. Но те настъпват късно в нашето съществуване като хора – може би твърде късно, за да окажат влияние върху предпочитанията и интелектите ни.

Еволюционна среда

Има няколко характеристики на размяната през СЕА, които оказват влияние върху фолклорната икономика. Обществата са малки – между 25 и 150 индивида. Това означава, че възможностите за специализация и прилагане на разделение на труда са ограничени. Твърдението на Адам Смит, че „разделението на труда е ограничено от големината на пазара” винаги е било вярно и малкият размер на групите означава, че възможностите за осъществяване на разделение на труда са силно ограничени. Докато половото разделение е универсално между хората (Браун, 1991 г.), по-сложни форми на специализация са били по-трудни.

Много антрополози правят на практика същите заключения за специализацията в обществата на мобилните ловци-събирачи. Що се отнася до воюването, Кийли (1996 г., стр. 46) отбелязва, че: „общества без специализация в икономическата сфера е малко вероятно да развият специализирани воители или армии.” Примитивните бойни действия са неорганизирани и обикновено са се свеждали до нападение от страна на група индивиди над представител от вражеското племе (Кийли, 1996 г.; Рагъм и Питърсън 1996 г.). Карнейро (2000 г.) посочва, че „специализирани занаятчии се появяват едва тогава, когато съвкупното търсене достигне определена стойност.” Мейнард Смит и Сзатмари (1999 г., стр. 148) вярват, че разделението на труда до неотдавна е рядко срещано явление: „популациите от, в най-добрия случай, няколко стотин индивиди, с ниско разделение на труда, освен може би това между половете, са заменени от многомилионни общества, зависими от силното разделение на труда.” Слабата специализация е в унисон със заключението на Стинър и колектив (1998 г.), че „Ниската гъстота на населението през по-голямата част от Средния палеолит показва, че размерът на групите през периода е малък, а социалните връзки – ограничени, което несъмнено е лимитирало обхвата на контактите между индивидите. При тези условия възможностите за развитие на сложно поведение на споделяне и обмен като начин за

предпазване от ефектите от непредвидимия приток на блага трябва да са били доста ограничени.”⁷

Едгъртън (1992 г.) разглежда ситуацията с жителите на Тасмания. В един период тези хора имали относително напреднала технология, докато земният мост, свързващ ги с Австралия, не бил потопен под водата. През периода на изолация, продължил 10 000 години, те прогресивно загубили по-голямата част от тази технология. Това може би се е случило просто защото размерът на популацията и малкият брой на групите бил недостатъчен да се поддържа някакво значително ниво на разделение на труда. Едгъртън описва други общества, които загубили технологичното си развитие в резултат на настъпила изолация или други причини на намаляване на популацията, включително умението да се правят канута и глинени съдове в някои части на Маланезия и загубата на познанията, необходими за направата на каяци, при едно племе инуити. Той също описва настъпващото опростяване на формата на обществата с намаляване на техния брой (стр. 163).

Мобилността не спомагала за натрупване на капитал; всички вещи е трябвало да са преносими. Нашите прадеди използвали дървени, каменни и костни оръдия на труда и може би някои други сечива, но всички от тях е трябвало да могат да се транспортират. „Те използвали преносими, полезни, лесни за направа, заменими оръдия на труда ... и избягвали тези, които са непреносими, тежки, сложно декорирани, трудни за произвеждане, изискващи честа поддръжка, усилията на няколко души за направата им или имащи комбинация от тези черти” (Уулдбърн, 1980 г., стр. 99, цитиран от Кели, 1995 г. стр. 296). Следователно се е наблюдавала ниска капитализация и малка полза от развитието на умения за разбирането на капиталовата производителност – което може да обясни интуитивното възприемане на различните „трудова теории за стойността”, възприети от марксистите и от други школи.

Технологичният напредък бил малък. Темпът на технологично развитие в примитивните общества изглежда невероятно бавен според съвременните стандарти. Пример за това е традицията на направа и производство на ашолийски брадви просъществувала в Африка, Азия и Европа в продължение на милиони години. През Късния палеолит, преди около 40 000 години (периода, в който *homo sapiens* се развива), „значима технологична промяна” означавала промяна в техниката на обработване на камъните, продължаваща „няколко хиляди години”. Граветската традиция в Европа се е формирала преди 27 000 години и е просъществувала до преди 12 000 години (цитираните данни са от Гоулет, 1992 г.). Това бавно ниво на напредък може би се е дължал на относително по-нискоинтелигентните предшественици на съвременните хора през ранните етапи на еволюция. Отскоро като причина за това се разглеждат малкото население, в резултат на което малко хора са имали възможността да създават нови технологии (Дж. Саймън, 1981 и 1996 г.; Кремер, 1993 г.; Джоунс, 2001 г.) и може би слабо дефинираната собственост върху нововъведенията (Джоунс, 2001 г.). Предвид този бавен темп на иновации не е съществувала необходимост от развитието на съзнателен механизъм за разбирането или награждаването за тях.

Икономическият растеж е бил малък – толкова малък, че нито един индивид не е можел да наблюдава такъв през живота си (Крамер, 1993 г.). Всеки човек се е раждал и умираше

⁷ Ридли (1997 г.) привежда аргумента, че е съществувала реална специализация. Но обществата са твърде малки, за да е налична тясна специализация, до значително по-късни периоди, когато са преминали към уседнал начин на живот.

в свят на неизменяема технология и константен доход. Следователно не е имало нужда от механизъм за разбиране или планиране на растежа. Всъщност, предвид факта, че нашите предшественици са живели на ръба на малтусианския предел [на възпроизводство - бел. ред.], всяка промяна в средата по-вероятно е била вредна, отколкото ползотворна, така че може би тенденцията е била да сме подозрителни към промените.

Размяна, наблюдение и измама

Все пак условия за размяна са били налице и затова механизъм за наблюдение и ограничаване на измамите е бил от полза. Някои видове размяна включвали прости стоки – някой берач може би е имал повече ядки, а друг – повече плодове и така би настъпила размяна. Често срещана и важна форма на обмен би била междуличностната размяна на еднакви стоки, като форма на реципрочен алтруизъм (Тривърс, 1971 г.), която нямала общо със специализацията. Ако моят лов е успешен тази седмица, мога да ти дам част от плячката, с очакването, че ще получа обратното от теб през следващата. За индивиди, живеещи на предела на оцеляването, такъв междуличностен обмен би бил особено важен за оцеляването (Кели, 1995 г., стр. 164). Измамата би била под формата на отказ да се предостави дялът от улова на останалите от групата (еквивалента на укриване на данъци през СЕА) или като икономисване на усилия по време на лов, с цел да се спечели от труда на другите (еквивалента на днешните измами със системата на социално подпомагане). В този свят, ако някой е имал значително повече от другите, това може да се дължало на отказ от споделяне или на невърнати дарения. Събирачите са наблюдавали внимателно поведението и са наказвали тези, които не са споделяли достатъчен дял от печалбата си. За индивидите е било важно да наблюдават условията на обмена, за да не станат жертви или за да не бъдат измамани.

Това е свят на силна взаимност и на форма на размяна, която антрополозите наричат „съвпадение на равенството“ (Equality Matching), за която Пинкър твърди, че стои в основата на интуитивната икономика. Тя контрастира със системата на пазарни цени, която икономистите изучават. Когато е налице несъответствие между двете системи могат да се появят конфликти. Пример за това е реакцията, която получава Валдфогел (1993 г.), който в своята статия използва методи на пазарно ценообразуване, за да анализира размяната на подаръци за коледа; транзакция, която обикновено се анализира чрез системата на „съвпадение на равенството“.

Измамата може да се прояви и чрез отказ от равно участие в кооперативни начинания. Сътрудничеството е било полезно при лова на едър дивеч (Ридли, 1997 г.) и също така при воюване (Рангхъм и Питърсън, 1996 г.; Тууби и Космидес, 2002 г.). И двете начинания са били опасни, в резултат на което може би мотивите за измама са били силни. Келли (1995 г.) описва подобен тип подялба и посочва, че съвременните земеделци прекарват много време в изследване на социалното поведение на колегите си, за да избегнат сходни измами. Модулът за наблюдение, идентифициран от Космидес и Тууби (1992 г.) може би се е развил, за да позволи наблюдаването на тези дейности в икономика със слаба специализация и с ниско разделение на труда.

В заключение, ние сме се развили в условията на слаба специализация и разделение на труда; малко капитал; слаба технологична промяна и нисък или никакъв икономически растеж. Съществувала е размяна, включително междуличностна размяна на еднакви стоки, и възможности за измама. Ако е имало разлики в богатството, те най-вероятно са се дължали именно на измама или на отказ от подялба. Ако нашето съзнание се е

развило в такава действителност, модулите, с които разполагаме днес, трябва да са адаптирани към такива условия, какъвто, изглежда, е и случаят.

Изложената тук теза е сходна с някои от тезите на Фридрих фон Хайек (виж Хайек, 1988 г.). Той дискутира еволюцията, за която говоря и аз, и посочва, че уменията, които са се зародили в малки общества с непосредствен контакт между индивидите, не са подходящи за съвременните големи общества. Той придава част от враждебността към капитализма на несъответствието манталитета, необходим в капиталистическо общество с изградени морални вярвания и предпочитания. Например той твърди, че в ежедневието си ние не можем да задоволим нашите „дълбоко вкоренени „алтруистични“ пориви да извършваме видими добрини.” (стр. 19).

Алтернативни теории

Алтернативно обяснение на наблюденията за фолклорната икономика, направени дотук, е, че тези вярвания са резултат от конкуриращи се икономически теории и са поддържани от хора приемащи тези теории. Но тази хипотеза възприема причинно-следствената връзка точно наобратно. Теориите, конкуриращи се с Неокласическата икономическа теория, са неправилни.⁸ Тогава трябва да се запитаме защо тези теории се възприемат. Част от отговора може да се състои в това, че в някои случаи индивидите имат частен интерес в прокарването или възприемането на неправилни теории, като тези, обсъждани в следващата част на тази статия. Въпреки това, структурата на теориите, които хората приемат, е съвместима с фолклорната икономика. Така че от потенциалната вселена на теории на интересувашите се, само малък дял са политически полезни и този малък дял е съвместим с вярванията на фолклорната икономика.⁹

Един пример за видимо неправилна теория, която е доказана като грешна, е марксизмът. Но въпреки че най-значимият социален експеримент на ХХ в. ясно демонстрира нефункционалността на тази система, много интелигентни хора (включително много академици) очевидно приемат марксистката теория. Няма подобен социален диалог за френологията, невярна психологическа теория, или за теорията на Флогистън – една неправилна школа в химията. Една от причините, поради която марксизмът е станал важна теория и поради която той продължава да съществува е, че поне някои от ученията му са съвместими с фолклорната икономика. Сред тях са трудовата теория за стойността, предположение, съвместимо с безкапитловата икономика през СЕА, и отказът от обръщане на внимание на мотивите. Самата идея за класова борба е пример за възприемане на действителност на нулев резултат. Така марксизмът, поне отчасти, е в синхрон с фолклорната икономика.

Според друга хипотеза вижданията на фолклорната икономика са продукт на културата, а не присъща черта на духа. Но ако това беше така, би било относително лесно да се освободим от тези идеи. Няма причина, поради която да очакваме, че грешни културни възприятия биха се запазили повече от 200 г. (т.е. около 10 човешки поколения) – времето, което е изтекло, откакто Адам Смит демонстрира ползите от пазарната икономика. Привикнали сме лесно да се адаптираме към безброй нови

⁸ Ако не са, тогава аз, като автор, и вие, като читатели, сме в грешния бизнес.

⁹ Например, би било в наш интерес като икономисти да изискваме всяка транзакция над 10 000 щатски долара да се сертифицира от доктор по икономика, но изглежда слабо вероятно такова предложение да стане действителност.

технологии за много кратко време, когато тези технологии не са в конфликт със съществуващите модули на съзнанието ни. Хората, които предпочитат обяснения, базирани на културата, основават аргументите си на представата за съзнанието като празен лист, който няма предварително изградени сегменти – теория, отхвърлена от модерните възгледи за еволюционната психология (Пинкър, 2002 г.).

4. Аналитични изводи

Изводите от този анализ сочат, че фолклорната икономика предоставя грешни отговори за много от икономическите проблеми. Тя не се фокусира върху крайното количество при "разделението на баницата", а върху това колко е "голяма баницата". Нека дам няколко примера.

Най-простият пример е теорията на търсенето. Икономистите са изградили подробна теория върху основата на функцията на полезността. Но една от по-трудните задачи при преподаването на основите на икономиката е да отвориш очите на студентите си за „нуждите“. Нуждата е онзи начин на мислене, при който количеството на някоя стока се разглежда като константно и независимо от цените.

Най-показателният пример е наивното възприятие за международната търговия. Можем да очакваме нетренираните индивиди да се интересуват от влиянието на търговията върху заетостта, а не върху производството и потреблението. Разбира се, именно това се случва. ИАИИ, анализиран от Каплан, показва, че е по-вероятно обикновените хора, а не икономистите, да смятат, че търговските отношения струват на САЩ работни места, че има твърде много имигранти и че компаниите откриват твърде много работни места в чужбина. Фирмите и служителите в отраслите, чиято продукция се конкурира с вносните стоки, биха имали мотив да поддържат тези вярвания, за да могат да лобират за протекции. Лобирането става още по-лесно, предвид присъщата за хората представа, че количеството работни места е фиксирано. Нюкомб (1893 г.) демонстрира, че несъгласията между икономистите и неикономистите е най-ясно демонстрирано в случаите на търговията. Напоследък икономистите сякаш спечелиха битката срещу митата (освен срещу някои особено силни заинтересовани групи) и сега ставките са на много ниски нива, но анализът на ИАИИ показва, че постигнатото може лесно да се изгуби.¹⁰

Наивната трудова икономика също се съсредоточава върху заетостта. Това е поради представата за фиксираното количество на работните места, присъщо за фолклорната икономика. Ако броят на работните места, както и други аспекти на икономиката, е фиксиран, тогава е важно да заемеш едно от тях. Отново, това е видно от ИАИИ. Някои от въпросите, свързани със заетостта бяха споменати в дискусиата за търговията – работните места се изпращат в чужбина, а имиграцията се увеличава. Освен това е по-вероятно неикономистите да се притесняват, че технологията унищожава работни места и че компаниите намаляват броя на служителите си твърде много. Нюкомб разглежда общественото мнение като такова, според което ползите от индустрията са създадените работни места, а не стойността на продукцията. В допълнение на това идва изводът, че тъй като фолклорната икономика разглежда броя на работните места като фиксиран, законите за минималната работна заплата и законите, регулиращи цената на труда, ще бъдат разглеждани само като преразпределящи доход; те няма да се разглеждат като влияещи на заетостта. Отново, заинтересованите в прокарването на тези закони ще използват вярата на наивните граждани, за да лобират за законодателни промени.

Фолклорният възглед за публични финанси анализира разпределението на данъците, а не мотивите за поведение [които възникват вследствие на данъчното преразпределение

¹⁰ Различията по въпроса за международната търговия могат допълнително да се задълбочат, тъй като темата може да възбуди присъщата ни ксенофобия (вж.: Рубин, 2002 г.)

– бел. ред.]. ИАИИ показва вярата на хората, че данъците са твърди високи, но и също така, че бизнесът получава твърде много облекчения, така че изводът е, че подоходните данъци са прекалено високи, а корпоративните – твърде ниски. Данъците за фирмите не се разглеждат като оказващи влияние върху индивидите, което е в синхрон с вижданията на фолклорната икономика. „Статичният” анализ на доходите (който понякога се използва от държавните агенции за изчисляване на ефектите от данъчните промени) е основан на същото възприемане на нулевия резултат. По отношение на държавните разходи, както и на субсидиите, ефектите ще се разглеждат като намаляване на цената за някои стоки за индивидите, без да се взема предвид търсеното количество. Затова *ex ante* предвижданията на стойността на медицинските осигуровки обикновено подценяват тези цени.

Анализът хвърля светлина и върху разбирането на правото и икономиката. Например съвременните щатски закони за продуктовата отговорност¹¹ и за лекарската небрежност, могат да бъдат разбрани най-добре ако се предположи, че съдиите и публиката вярват, че единственият ефект на присъдата е да преразпределя богатство от бизнеса или лекарите – или техните застрахователни компании – към оцетените пациенти, без това да оказва ефект върху инвестициите, производството или цените. По-общо погледнато, анализът на Познър на въздействията на законите, в контекста на икономическите ефекти, макар днес да е общопонятен, е бил революционен за времето си (Познър, 1973/1998 г.; Рубин, 1977 г.). Правните анализатори разглеждат на законите за собствеността като разпределящи права, но не преценяват ефективността на алтернативните методи за разпределение или на възможността собствеността да се измества към употреба с по-висока стойност. Подобно на това, анализът на договорите е в условията на правата и разпределението на съществуващото богатство, но без внимание върху прилагането на различни правила за последващото поведение или върху мотивите, или пък върху резултиращото разпределение на рисковете. Дори сега голяма част от правните анализи се занимават с различните представи за справедливост, като твърде малко внимание се обръща на мотивите за ефективност (Каплов и Шавел, 2002 г.). Дори отношението към престъплението може да се разглежда като повлияно от възгледа за игрите с "нулев резултат". Възхваляването на някои престъпници (Робин Худ, Кръстикът, Сопрано) може да се случи по-лесно в свят, в който се възприема, че единственият ефект от престъплението е преразпределението; в действителност, разбира се, престъпността води до разместване на вложението на ресурси и намаляване на реалните доходи, тъй като хората вземат мерки, за да избегнат разходи от изпадане в ролята на жертва на престъпленията.

Друг пример е от областта на индустриалната организация. Всеки, преподаващ на бакалаври, сигурно е впечатлен от наивното вярване на студентите, че хищническата ценова политика и хищничеството са често срещани и нормални бизнес тактики. Това твърдение е свързано с фолклорната икономика, тъй като в един свят на нулев резултат единственият начин, по който една фирма може да расте е като редуцира бизнеса на конкурентите си. Незапознатите с принципите на икономика индивиди също вярват, че монополите са значително по-чести явления, отколкото икономистите смятат, че са. ИАИИ ни показва, че е по-вероятно лаиците – а не икономистите – да вярват, че печалбите на компаниите са твърде високи и че висшите мениджъри получават твърде много; че алчността на петролните компании обяснява „скорошното” покачване на

¹¹ Закон, който постановява, че доставчиците на стоки и услуги носят отговорност за стоките и услугите, които причиняват вреди и щети – бел. ред.

цените на бензина¹² и че цената му е твърде висока. Това изследване открива, че мнозинството от респондентите са на мнение, че печалбата на компаниите е 46,7%, докато действителната стойност е 3%. Популярна тема за политически дебати е цената на лекарствата; разговорите обикновено се водят, сякаш печалбата няма никакво отношение към изследванията или към нивото на иновациите в сектора.

Гледището на фолклорната икономика за бизнеса може да обясни начина, по който той се обрисова във филмите и изкуството. Щайн (1979 г.) показва, че филмите обикновено го представят в негативна светлина. Скорошен пример е филмът *Wall Street* (1987 г.), в който финансист, движещ активите от по-неизгодни към по-високо оценявани от обществото употреби, е описан като зъл.¹³ Джоблинг (2002 г.) твърди, че в романите от XIX в. героите не стават успешни чрез бизнес практики, защото публиката би счела бизнес успеха за вредно социално поведение. Ако богатството през СЕА е било ограничено и ако главният път към него е бил избягване на отговорността за споделяне, тогава отношението към богатите като зли хора може би е част от нашата ментална архитектура. Това е в унисон с някои религиозни вярвания; вижте например Исус, който казва: „По-лесно е камила да мине през ухото на игла, отколкото богат човек да влезе в царството господне” (*Матей 19:24*). Айн Ранд описва бизнесмените в благоприятна светлина, но, макар романите ѝ се харесват на определена група хора, те не постигат голям успех.

¹² Изследването е проведено през 1996 г.

¹³ Най-известната реч от филма е на героя на Майкъл Дългас Гордън Греко: „Алчността е хубава. Алчността е правилна. Алчността работи. Алчността пробива, пречиства и улавя есенцията на еволюционния дух.” Докато това изглежда като правилно твърдение, аз разбирам, че режисьорът Оливър Стоун го е замислил като негативен коментар.

5. Заключение за икономистите

Този анализ дава възможност да се направят изводи за поведението на икономистите.

Разходи за грешките

Първото, което ще отбележа, е, че е важно грешките на фолклорната икономика да се поправят. Може би е по-малко значимо от коригирането на грешките, свързани с други дисциплини, като фолклорната физика. Например много хора вярват, че веществата са като цяло хомогенни. Вярно е, че, ако бучки захар се разчупят, съставящите ги части са захар. Но в крайна сметка се стига до молекули въглерод, водород и кислород, не до захар. За мнозина е трудно да разберат това твърдение – очевидно дори за някои студенти по химия в коледжите. (Този пример е заимстван от Велман и Гелман, 1998 г., стр. 537). Но нищо не зависи от тази грешка. Химиците и хората, които произвеждат веществата, са наясно с техните свойства. Рядко, ако изобщо, среднестатистическият потребител трябва да разбира от молекулярните свойства на веществата, подобно неразбиране има за следствие по-високи разходи.

За икономиката, която се прилага в ежедневието, важи същото. Както беше посочено по-горе, хората са добри в размяната и в наблюдаването на поведението на другите, за да избегнат случаите на измама. Както казва Бастиа (1845/1996 г.): „всеки човек е на практика страхотен икономист, произвеждащ и разменящ според изгодите си да прави едното от двете.”¹⁴ Това умение да участваме в изгодна размяна е еквивалента на разбирането за съвкупните свойства на веществата, точно както сме наясно с използването на захарта в готварството. В условията на демокрация, гласоподавателите, които може да имат неправилни разбирания за икономиката, може да гласуват за политици, които ще въведат неправилни и скъпи политики. При диктатура, самият диктатор може да направи подобни грешки¹⁵. Така, неразбирането, свързано с народната икономика, може да окаже силни последици върху икономическата политика. Освен това, тъй като тези грешки имат публична, а не индивидуална цена, не съществува очевиден саморегулиращ механизъм, който да ги отстрани.

Може би има аналогия и с биологията. Народната биология не възприема еволюцията и поддържа хипотезата, че всеки вид е изолиран от другите (Велман и Гелман, стр. 553; Пинкър, 2002 г., стр. 229). Това може да обясни съпротивата срещу преподаването на еволюцията – дебат, който от време на време се появява в бордовете на училищата¹⁶. Тъй като неинформираността на децата има реална цена, фолклорната биология може да доведе до негативни последици за обществото, подобни на тези на народната икономика. Фолклорната биология може би е отговорна за нежеланието на мнозина да използват генетично модифицирани храни или други подобни продукти – потенциално скъпа грешка (Пинкър, 2002 г., стр. 230). Пинкър твърди (стр. 235), че трябва да се дава приоритет на изучаването на „икономика, еволюционна биология и теорията на

¹⁴ Искам да благодаря на анонимен съдия за това, че привлече вниманието ми към това твърдение.

¹⁵ Може би говори добре за икономиката, че малко диктатори, ако изобщо някой от тях, е бил обучен икономист.

¹⁶ За последно това се случи в Аталанта: вж.: Макдоналд, „Cobb’s Vote on Evolution in Spotlight” *Atlanta Journal and Constitution*, 27-ми септември, 2002 г.

вероятностите и статистика в учебната програма на всяка гимназия” поради на практика същите причини, като дискутираните тук¹⁷.

Как да убеждаваме

Ето някои изводи и за начина, по който да се опитваме да убедим неикономистите за мъдростта и изгодите на нашите предложения. Обикновено срещата с фолклорната икономика, предполага, че трябва да започнем нашата аргументация една стъпка по-назад, отколкото може би сме свикнали. Това е така, защото не просто трябва да убедим слушателите или читателите, че определено предложение е ефективно; трябва първо да ги убедим, че школите се различават по ефективността си.

Да разгледаме например данъците. В народната икономика различните данъчни политики служат за преразпределение на фиксираното бреме между различните класове данъкоплатци. Такива политики се анализират от гледището на „справедливостта”. Според теорията за публичните финанси различни данъчни правила ще имат различно въздействие върху нивото на заетостта, спестяванията и инвестициите в икономиката и някои правила ще доведат до по-големи съвкупни приходи от други. Ако икономист обсъжда с неикономист данъчните правила или пише анализ, който ще бъде четен от неикономисти, и неикономистите разсъждават единствено в границите на справедливостта, докато икономистът взема под внимание ефективността и мотивите, обсъждането е безпредметно. Дебатът ще е по-ползотворен, ако икономистът първо убеди събеседника си, че данъчната политика има по-значими ефекти от справедливостта и преразпределението, след което да обсъди различни данъчни правила.

В някои от моите собствени анализи на политиката аз съм коментирал същата грешка. Писал съм много за ефектите от директната реклама на фармацевтични продукти (например Масън и Рубин, 1985 г.). В тази разработка посочвам ефектите от рекламата за информирането на клиентите за качествата на съществуващите лекарства. Но не обсъждам ефектите от рекламата за увеличаване на рентабилността, в следствие на което се създават на нови лекарства. Докато това може би е очевидно за икономистите или политическите анализатори (именно затова не се спирам върху него), може би не е толкова очевидно за останалите и някои от ползите от предложената политика сигурно са били пропуснати.

Друг извод може да бъде направен по повод изучаването на икономика. Ако започнем с осъзнаване на ученическите знания за народната икономика може би ще сме в състояние да ги обучим по-добре, адресирайки тези вярвания. В преподаването на търсенето това е сторено. Отделяме време за обсъждане на понятието за потребностите и за наклона на кривата на търсенето. Обаче основният елемент на цените от страна на предлагането често е изгубен в лабиринт от ценови криви. Обсъждане, което взема предвид вграденото в ученика знание за тези феномени, със сигурност би било по-ефективно¹⁸.

¹⁷ Пинкър е обучен за лингвист и работи като еволюционен психолог, затова неговите твърдения за важността на икономиката не могат да бъдат критикувани като служещи за собствената му изгода.

¹⁸ Пинкър (2002 г., стр. 222) също посочва, че е важно да се вземат предвид присъщите качества на съзнанието при създаването на ефективни механизми на преподаване.

Ефекти от изучаването на икономика

Накрая, казаното по-горе има отношение и към изучаването на икономика от широката публика. Имаше оживен дебат по темата в *The Journal of Economic Perspectives* (Картър и Айрънс, 1991 г.; Франк, Гилович и Регън, 1993 и 1996 г.; Йезер, Голдфарб и Попен, 1996 г.). Темата беше повдигната от Маруел и Еймс (1981 г.), които откриха, че е по-малко вероятно завършилите първата си година в образователна програма по икономика да допринесат за публичното благо от другите, [които не са преминали през такава програма - бел. ред.]. Картър и Айрънс показаха, че изучаващите икономика имат различно поведение от другите в „играта Ултиматум“.¹⁹ По-специално, изучаващите икономика в ролята на „Приемащи“ са били по-склонни да приемат пониска оферта от другите (на това ще обърна внимание по-долу), а икономистите в ролята на „Предлагащи“ били по-склонни да предложат по-малка оферта от останалите. Техният анализ показва, че това се дължало на самооценката, а не на наученото.

Франк, Гилович и Регън (1993 г.) откриват, че има по-голям шанс изучаващите икономика студенти да сгрешат при еднократно разиграване на Затворническата дилема. При лаиците сътрудничеството се увеличава правопрпорционално с университетския курс, но тази тенденция не се наблюдава при студентите по икономика, което ги довежда до заключението, че изучаването на икономика може да влияе негативно върху кооперирането. Те предоставят допълнително изследване в подкрепа на тази хипотеза и завършват с разглеждане на възможните негативни ефекти от липсата на кооперация.

Йезер, Голдфарб и Попен критикуват Франк, Гилович и Регън (1993 г.). Йезер и колектив посочват, че една от положителните страни на изучаването на икономика е, че студентите научават ползите от доброволния обмен. „Всъщност, според нашия опит в преподаването на принципите на икономиката, повечето ученици започват курса с убеждението, че пазарните транзакции създават печелещ и губещ.“ (стр. 178). Точно до такъв извод достига и фолклорната икономика. Те изпробват честността на студентите по икономика, оставяйки „изгубени“ писма, съдържащи 10 щатски долара в по-горните курсове, както сред студенти от други дисциплини, и откриват, че е значително по-вероятно писмата да се върнат от студентите по икономика. Те повторят експеримента на Франк, Гилович и Регън и откриват незначителна разлика в статистическите резултати.

Франк, Гилович и Регън (1996 г.) са съгласни, че изучаването на икономика може да убеди студентите във взаимната полза от търговията. Тяхното мнение е в значителна степен базирано на отговорите на въпросници. Интересно е да се посочи още, че според Франк и колектив експериментът с играта на ултиматум, проведен от Картър и Айрънс, показва, че е по-малко вероятно студентите по икономика да сътрудничат. Те още посочват, че разбирането на взаимната изгода от търговията не решава социални дилеми. И двете твърдения са грешни. Играта Ултиматум достига до два резултата:

¹⁹ В тази игра двама субекти трябва да разделят фиксирана сума – 10 щатски долара в примера на Картър и Айрънс. Единият субект – „Предлагащият“ – предлага разделението (с увеличаване от 0,50 цента). „Приемащият“ трябва да приеме или отхвърли предложението. Според икономическата теория при \$9,50 за „Предлагащия“ и 0,50 цента за „Приемащия“ ще се стигне до сделка. Но повечето „Предлагащи“ предлагали по-равно деление, а по-голямата част от „Приемащите“ отказвали неравното такова. Интересен крос-културен анализ на играта предла Хенрих и др. (2001 г.).

студентите по икономика в ролята на „Предлагач“ предлага по-малки оферти, което изглежда води до по-малко сътрудничество. Но икономисти в ролята на „Приемащ“ са съгласни с по-малък дял, което увеличава сътрудничеството. Вторият резултат показва именно, че изучаването на икономика засилва сътрудничеството, а не го редуцира. Това означава, че е по-малко вероятно икономистите да участват в неуспешно пазарене и провалени договори. Така поне един вид социална дилема се решава по-лесно в резултат на изучаването на икономика.

6. Резюме

Фолклорната икономика е интуитивното разбиране на икономиката, присъщо на наивните и необучени индивиди. Тя поставя ударението основно върху разпределението и преразпределението. Тя не позволява да се анализират мотивите. Принципите на фолклорната икономика се развиват през периода, в който нашите прадеди са живели в малки общества (от 25 до 150 индивиди), в които не се наблюдавали явления като специализация, разделение на труда, капиталови инвестиции или икономически растеж, въпреки че размяната и измамата, както и следенето за втората, са били важни. Фолклорната икономика дава грешни решения на много икономически проблеми, но нейните грешки са предвидими. Тя може да помогне за разбиране мнението на необучените индивиди по въпроси като международната търговия, правото и икономиката и индустриалната организация. Важно е да се превъзмогнат грешките на фолклорната икономика, защото избиратели, които имат тези разбирания, са склонни да защитават вредни политики. Икономистите биха се справяли по-добре в убеждаването на другите и в преподаването на принципите на икономиката, ако обръщат внимание на фолклорната икономика. Тъй като необучените хора не разбират напълно взаимните ползи от търговията, преподаването на икономическата наука може да спомогне за нарастване на благосъстоянието чрез увеличаване на броя на търговските възможности. Наличните доказателства от играта Ултиматум показва, че това наистина е вярно.

Библиография

- Барков, Космидес и Тууби, (1992 г.): Barkow, Jerome H., Leda Cosmides, and John Tooby, editors. 1992. *The Adapted Mind*. New York: Oxford University Press.
- Бастиа (1845/1996 г.): Bastiat, Frederic. 1845/1996. *Economic Sophisms*. The Foundation for Economic Education, Inc. 1996. Trans. and ed. by Arthur Goddard. Library of Economics and Liberty. 27 September 2002. <http://www.econlib.org/library/Bastiat/basSoph1.html>.
- Блендън и колектив (1997 г.): Blendon, Robert J., John M. Benson, Mollyann Brodie, Richard Morin, Drew E. Altman, Daniel Gitterman, Mario Brossard, Matt James. 1997. Bridging the Gap Between the Public's and Economists' Views of the Economy. *The Journal of Economic Perspectives* 11:105-118.
- Браун (1991 г.): Brown, Donald E. 1991. *Human Universals*. New York: McGraw Hill.
- Бъс (1999 г.): Buss, David M. 1999. *Evolutionary Psychology: The New Science of the Mind*. Boston: Allyn and Bacon.
- Каплан (2001 г.): Caplan, Bryan. 2001. What Makes People Think Like Economists? Evidence on Economic Cognition from the 'Survey of Americans and Economists on the Economy' *Journal of Law and Economics*. 44:395-426.
- Каплан (2002 г.): Caplan, Bryan. 2002. Systematically Biased Beliefs About Economics: Robust Evidence of Judgemental Anomalies from the Survey of Americans and Economists on the Economy. *Economic Journal* 112:433-458.
- Карнейро (2000 г.): Carneiro, Robert L. 2000. The Transition from Quantity to Quality: A Neglected Causal Mechanism in Accounting for Social Evolution. *Proceedings of the National Academy of Sciences* 97:12926-12931.
- Картър и Айрънс (1991 г.): Carter, John R. and Michael D. Irons. 1991. Are Economists Different, and If So, Why? *The Journal of Economic Perspectives* 5:171-177.
- Космидес и Тууби, (1992 г.): Cosmides, Leda and John Tooby. 1992. Cognitive Adaptations for Social Exchange. in *The Adapted Mind*, edited by Jerome H. Barkow, Leda Cosmides, and John Tooby. New York: Oxford University Press, pp. 163-228.
- Дикинсън и Емлер (1996 г.): Dickinson, Julie and Nicholas Emler. 1996. Developing ideas about the distribution of wealth, in *Economic Socialization: The Economic Beliefs and Behaviours of Young People*, edited by Peter Lunt and Adrian Furnham. Cheltenham UK: Edward Elgar, pp. 47-68.
- Дитмар (1996 г.): Dittmar, Helga. 1996. Adolescents' economic belief and social class, in *Economic Socialization: The Economic Beliefs and Behaviours of Young People*, edited by Peter Lunt and Adrian Furnham. Cheltenham UK: Edward Elgar, pp. 69-92.
- Едгъртън (1992 г.): Edgerton, Robert B. 1992. *Sick Societies: Challenging the Myth of Primitive Harmony*. New York: Free Press.
- Франк, Гилович и Регън (1993 г.): Frank, Robert H., Thomas Gilovich, and Dennis T. Regan., 1993. Does Studying Economics Inhibit Cooperation? *The Journal of Economic Perspectives* 7:159-171.

- Франк, Гилович, Регън (1996 г.): Frank, Robert H., Thomas D. Gilovich, Dennis T. Regan. 1996. Do Economists Make Bad Citizens? *The Journal of Economic Perspectives* 10:187-192.
- Гоулет (1992 г.): Gowlett, John A. J. 1992. Tools—the Paleolithic Record, in *The Cambridge Encyclopedia of Human Evolution* edited by Steven Jones, Robert Martin, and David Pilbeam. Cambridge UK, pp.350-360
- Хайек (1988 г.): Hayek, F.A. 1988. *The Fatal Conceit*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Хенрих, Бойд, Боулс, Камерер, Фър, Гинтис и Макелрийт (2001 г.): Henrich, Joseph, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Herbert Gintis, and Richard McElreath. 2001. In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies. *American Economic Review*. 91:73-78. (May).
- Джоблинг (2002 г.): Jobling, Ian. 2002. Fautless Monsters: Positive Biases in Self-Perception and the Nineteenth Century Novel Hero, paper presented at the 2002 meetings of the Human Behavior and Evolution Society, Rutgers University.
- Джоунс (2001 г.): Jones, Charles I. 2001. Was an Industrial Revolution Inevitable? Economic Growth Over the Very Long Run, *Advances in Macroeconomics*: Vol. 1: No. 2, Article 1. <http://www.bepress.com/bejm/advances/vol1/iss2/art1>
- Каплов и Шейвъл (2002 г.): Kaplow, Louis and Steven Shavell. 2002. *Fairness versus welfare*. Cambridge and London: Harvard University Press.
- Кийли (1996 г.): Keeley, Lawrence H. 1996. *War Before Civilization*. New York: Oxford University Press.
- Кели (1995 г.): Kelly, Robert L. 1995. *The Foraging Spectrum: Diversity in Hunter-Gatherer Lifeways*, Washington. D.C.: Smithsonian Institution Press.
- Кнауфт (1991 г.): Knauff, Bruce 1991. Violence and Sociality in Human Evolution. *Current Anthropology*. 32:391-428, including comments and reply.
- Креймър (1993 г.): Kremer, Michael. 1993. Population Growth and Technological Change: One Million B.C to 1990. *Quarterly Journal of Economics*. 108:681-716.
- Лейланд и Браун (2002 г.): Laland, Kevin N. and Gillian R. Brown. 2002. *Sense and Nonsense: Evolutionary Perspectives on Human Behaviour*. New York: Oxford University Press.
- Лайзер и Ганин (1996 г.): Leiser, David and Margarit Ganin. 1996. Economic participation and economic socialization, in *Economic Socialization: The Economic Beliefs and Behaviours of Young People*, edited by Peter Lunt and Adrian Furnham. Cheltenham UK: Edward Elgar, 93-109.
- Лунт и Фурнам (1996 г.): Lunt, Peter and Adrian Furnham. 1996. *Economic Socialization: The Economic Beliefs and Behaviours of Young People*, Cheltenham UK: Edward Elgar.
- Маруел и Еймс (1981 г.): Marwell, Gerald and Ruth Ames. 1981. Economists Free Ride, Does Anyone Else? *Journal of Public Economics* 15:295-310.

- Мейсън и Рубин (1985 г.): Masson, Alison and Paul H. Rubin. 1985. Matching Prescription Drugs and Consumers: The Benefits of Direct Advertising, *New England Journal of Medicine*. 313: 5135.
- Мейнард Смит и Сзатмари (1999 г.): Maynard Smith, John and Eors Szathmary. 1999. *The Origins of Life: From the Birth of Life to the Origins of Language*. New York: Oxford University Press.
- Пинкър (1994 г.): Pinker, Steven. 1994. *The Language Instinct*. New York: W. Morrow.
- Пинкър, 1997, 2002 г.: Pinker, Steven. 1997. *How the Mind Works*, New York: Norton.
- Стивън Пинкър (2002 г.): Pinker, Steven. 2002. *The Blank Slate: The Modern Denial of Human Nature*, New York: Viking.
- Плинер и други, (1996 г.): Pliner, Patricia, Jonathan Freedman, Rona Abramovitch and Peter Dark. 1996. Children as consumers: in the laboratory and beyond, in *Economic Socialization: The Economic Beliefs and Behaviours of Young People*, edited by Peter Lunt and Adrian Furnham. Cheltenham UK: Edward Elgar, p. 35-46.
- Познер (1973/1998 г.): Posner, Richard A. 1973/1998. *Economic Analysis of Law*. Aspen Law and Business, New York, Fifth Edition.
- Нюкомб (1983 г.): Newcomb, Simon. 1893. The Problem of Economic Education. *The Quarterly Journal of Economics*. 7:375-399.
- Ридли (1997 г.): Ridley, Matt. 1997. *The Origins of Virtue: Human Instincts and the Evolution of Cooperation*. New York: Viking Press.
- Рубин (1997 г.): Rubin, Paul H. 1977. Why is the Common Law Efficient. *Journal of Legal Studies*. 6:5163.
- Рубин (2002): Rubin, Paul H. 2002. *Darwinian Politics: The Evolutionary Origin of Freedom*. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.
- Саймън (1981.1996 г.): Simon, Julian., 1981/1996. *The Ultimate Resource*. Princeton: Princeton University Press.
- Щейн (1979 г.): Stein, Benjamin. 1979. *The View From Sunset Boulevard*. New York: Basic Books.
- Стинър и колектив (1998 г.): Stiner, Mary C., Natalie D. Munro, Todd A. Surovell, Eitan Tchernov and Ofer Bar-Yosef. 1998. Paleolithic Population Growth Pulses Evidenced by Small Animal Exploitation. *Science*. September 25 (Science Online version).
- Тууби и Космидес (1992 г.): Tooby, John and Leda Cosmides. 2002, in press. The evolution of coalitional aggression and its cognitive foundations. In *Evolutionary Psychology: Foundational Papers*. Edited by John Tooby and Leda Cosmides. Cambridge: MIT Press.
- Тривърс (1971 г.): Trivers, Robert L. 1971. The Evolution of Reciprocal Altruism. *Quarterly Review of Biology*. 46:35-57.
- Уолдфогел (1993 г.): Waldfogel, Joel. 1993. The Deadweight Loss of Christmas, *The American Economic Review*, 83:1328-1336.
- Уолстад (1996 г.): Walstad, William. 1996. Economic knowledge and the formation of economic

opinions and attitudes, in *Economic Socialization: The Economic Beliefs and Behaviours of Young People*, edited by Peter Lunt and Adrian Furnham Cheltenham UK: EdwardElgar, 162-182..

Washington Post/Kaiser Family Foundation/Harvard University Survey Project. 1996. Survey of Americans and Economists on the Economy (SAEE), summary available online at <http://www2.kff.org/content/archive/1199/econgen.html>

Велман и Гелман (1998 г.): Wellman, Henry M. and Susan A. Gelman. 1998. Knowledge Acquisition -

in Foundational Domains, in *Handbook of child psychology*, edited by William Damon, Volume 2, *Cognition, Perception and Language*, volume edited by Deanna Kuhn and Robert Siegler. New York: John Wiley & Sons, pp. 523-573.

Уулдбърн (1980 г.): Woodburn, J. 1980. Hunters and Gatherers Today and Reconstruction of the

Past, in *Soviet and Western Anthropology*, edited by A. Gellner, London: Duckworth, pp. 95-117, quoted in Kelly, 1995.

Рагнъм и Питърсън (1996 г.): Wrangham, Richard and Dale Peterson. 1996. *Demonic Males: Apes and the Origins of Human Violence*. New York: Houghton Mifflin.

Йезер, Голдфарб и Попен (1996 г.): Yezer, Anthony M., Robert S. Goldfarb, and Paul J. Poppen. 1996. Does Studying

Economics Discourage Cooperation? Watch What We Do, Not What We Say Or How We Play, *The Journal of Economic Perspectives* 10:177-186.