В.Л. Тамбовцев
д.э.н., профессор, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова (Москва)

НАИВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УБЕЖДЕНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ[1]

Аннотация. Целью статьи является обоснование возможных изменений в методах преподавания экономической теории в средней и высшей школе, которые позволили бы снизить уровень распространённости среди учащихся предубеждения нулевой суммы. Это предубеждение, согласно которому взаимодействия людей приносят выгоды одной из сторон только за счёт потерь другой стороны, составляет базовый момент совокупности наивных экономических убеждений. Такие убеждения присущи различным по масштабам частям населения всех стран, и их проявления негативно сказываются во многих сферах жизни. Для достижения поставленной цели в статье анализируется понятие «наивные экономические убеждения», обсуждаются разработанные концепции их возникновения, предлагается вариант объяснения того, как в представлениях некоторых индивидов соединились два разных типа экономических действий — распределения и обмена — в форме предубеждения нулевой суммы. Тема преодоления этого предубеждения обсуждается в контексте двух процессов, которые в настоящее время практически не пересекаются: совершенствования экономического образования и преодоления когнитивных предубеждений. Показано, что разработанные и опробованные методы преодоления предубеждений могут быть применены и в преподавании экономической теории в средней и высшей школе. Делается вывод, что успешное преодоление предубеждения нулевой суммы предполагает совместную методическую работу преподавателей университетов и школ.

Ключевые слова: *предубеждения нулевой суммы, реальная экономика, логика экономического образования.*
JEL: A20, D83
УДК: 330.101.5, 330.11
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_84_97
© В.Л. Тамбовцев, 2026
© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2026
ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Тамбовцев В.Л.* Наивные экономические убеждения и экономическое образование // Вопросы теоретической экономики. 2026. №4. С. 84–97. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_84_97.
FOR CITATION: *Tambovtsev V.* Folk Economics and Economic Education // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2026. No. 4. Pp. 84–97. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_84_97.

Введение

Принимая различные экономические решения (от выбора, какой йогурт приобрести на завтрак, до утверждения стратегии развития национальной экономики) люди опираются на различную информацию, характеризующую сопоставляемые альтернативы. При всём её разнообразии такая информация касается в основном двух характеристик последних — их свойств (как альтернатив в целом, так и их составных частей или элементов) и отношений, или связей (прежде всего, между упомянутыми свойствами альтернатив и их элементов и последствиями использования). Все такие виды информации могут быть как

[1] Исследование выполнено в рамках государственного задания МГУ имени М.В. Ломоносова.

верными, так и ошибочными, как точными, так и приблизительными, как подтверждёнными научными обоснованиями, так и являющимися субъективными убеждениями лиц, принимающих соответствующие решения.

Исследователи давно отмечали, что знания об экономике, которыми располагают и руководствуются неспециалисты, могут существенно отличаться и отличаются от тех, которые формулируются в экономической науке и её различных направлениях. Одно из первых наблюдений на этот счёт было сделано в [*Newcomb*, 1893], и сто лет спустя ситуация практически не претерпела изменений [*Frey*, 1986; *Walstad*, 1997; *Blendon* et al., 1997].

Эти устойчиво наблюдаемые расхождения долгое время связывали с недостаточной распространённостью среди населения экономического образования. Однако в начале нашего века П. Рубин предложил иное объяснение — наличие у ряда членов различных обществ определённой совокупности убеждений относительно экономики и происходящих в ней процессов, которая включает общие ведущие установки, отличные от положений экономической науки [*Rubin*, 2003]. Эту совокупность он назвал «народной экономической теорией» (folk economics)[2], а её определяющее положение охарактеризовал так: «Мир народной экономической теории — это мир с нулевой суммой, и первейшая экономическая задача любого индивида — максимизировать в этом мире собственное богатство» [Ibid. Pp. 157–158]. В представлениях сторонников народной, или наивной, экономической теории, в таком мире все ресурсы имеются не просто в ограниченном, а в фиксированном количестве, поэтому потребление какой-то части любого ресурса одним человеком лишает такой возможности другого. При этом круг ресурсов включает не только предметы потребления или средства производства, но и рабочие места, престиж, позиции в управленческой иерархии и порядке социальных статусов и т.п., т.е. все материальные и нематериальные блага, которые могут входить в понятие богатства или благосостояния. В частности, в актах любого взаимодействия, в том числе обмена, для того, чтобы один из участников приобрёл выгоду, другой должен понести ущерб, который и становится приобретением первого, что полностью соответствует ситуации игры с нулевой суммой. Именно это и обусловило использование данного термина при характеристике совокупности наивных экономических убеждений, разделяемых частью членов различных обществ. Такое восприятие окружающей социально-экономической среды сдерживает в первую очередь сотрудничество людей, которое начинает оцениваться сторонниками «наивной экономики» не как механизм повышения благополучия всех взаимодействующих участников, а как способ получения одними из них выгод за счёт снижения благосостояния других.

Важно подчеркнуть при этом, что такое восприятие взаимодействий людей не меняется вследствие изучения экономической науки. Так, проведённый анализ экономических представлений студентов различных вузов нашей страны показал, что «мышление с нулевой суммой» демонстрируют даже учащиеся, не просто прошедшие короткий курс экономики, а изучающие экономическую теорию как основу своей будущей профессии[3]. Это означает, как легко видеть, что простое расширение изучения экономики отнюдь *не гарантирует* ощутимого снижения доли лиц, разделяющих убеждения наивной экономической теории, после прохождения ими тех или иных курсов, посвящённых экономической теории. Соответственно, такое расширение вполне может значимо не сказаться на решениях, которые нынешние студенты будут принимать в будущем в различных сферах

---

[2] Вероятно, впервые выражение «folk economics» было использовано в [*Power*, 1988] как обозначение распространённого, но неправильного применения экономических теорий, например, суждений о том, что широкое освоение местных ресурсов всегда способствует процветанию местного сообщества. Это же выражение, созданное по аналогии с термином «folk psychology», давно применяемым психологами, было применено в [*Mäki*, 1994], где, однако, его содержание не конкретизировалось и не определялось как особое понятие.

[3] Результаты опубликованы в этом году в коллективной статье журнала «Вопросы экономики» (№ 2).

их профессиональных занятий. Достижение такого результата требует, как представляется, выявления и применения особых подходов к обучению, которые позволили бы преодолеть предрасположенность к «нуль-суммарному» пониманию тех проблемных ситуаций и проблем, которые требуют решения от соответствующих лиц, принимающих решения (ЛПР).

Отмеченные моменты феномена наивных экономических убеждений (НЭУ) определяют задачу этой статьи: предложить и обосновать те изменения в методике и содержании экономического образования, которые содействовали бы повышению его результативности в плане изменения упомянутых убеждений. Для этого в следующем разделе я более подробно рассмотрю, в каких формах НЭУ проявляются в практиках принятия решений в различных сферах жизнедеятельности обществ, далее проанализирую вопросы формирования и изменения убеждений, а в заключительной части обсужу роль и возможности экономического образования в смягчении последствий, порождаемых наличием у части людей их наивных убеждений о функционировании экономики.

Разнообразие проявлений наивных экономических убеждений

Анализ литературы, посвящённой феномену НЭУ, показывает, что он отражается в разных направлениях его изучения в виде нескольких понятий, близких по своему содержанию, но подчёркивающих его несовпадающие стороны. Так, в рамках маркетинговых исследований в [*Bhattacharjee, Dana*, 2024] говорится об обыденных экономических рассуждениях (lay economic reasoning), в когнитивных науках — о предубеждении нулевой суммы (zero-sum bias) [*Meegan*, 2010; *Molnar, Sloman*, 2026], в политэкономии — о мышлении нулевой суммы (zero-sum thinking) [*Ali, Mihm, Siga*, 2025], в психологии — об убеждениях нулевой суммы (zero-sum beliefs) [*Davidai, Tepper*, 2023] и мировоззрении нулевой суммы (zero-sum mindset) [*Andrews Fearon, Götz*, 2024]. Все эти термины могут использоваться также и в других науках, у которых, тем самым, нет монополии на их употребление.

Первый вопрос, возникающий после ознакомления с концепцией НЭУ в её различных проявлениях, — это вопрос о причинах возникновения и устойчивости таких убеждений. Ответ на него важен потому, что такое знание можно использовать для выработки мер, которые позволили бы снизить распространённость подобных убеждений в ситуациях, когда их наличие у лиц, принимающих решения, способно нанести урон благополучию других людей. Вероятно, одно из первых описаний восприятия окружающей среды как совокупности ограниченных благ, использование которых одним человеком лишает возможности их потребления другим, было сделано в рамках антропологического изучения сельских сообществ Мексики [*Foster*, 1965]. Для членов крестьянских общин, существовавших в непростых природных условиях, такое положение дел часто не осознавалось, оно считалось естественным, обусловливаемым природными условиями и сверхъестественными сущностями, именно так обустроившими жизнь сообщества [*Foster*, 1972]. Тем самым, именно непреодолимость фиксированного объёма жизненно важных благ явилась источником выявленного мировоззрения.

Это объяснение возникновения НЭУ не является, разумеется, единственным. Так, в [*Johnson*, 2018] автор выдвигает два возможных обоснования его существования в сообществах, условия жизни которых далеки от тех, в которых существуют сельские сообщества: во-первых, это интуитивное следование воззрениям меркантилистов. Последние, как известно, считали высшей формой богатства обладание деньгами, в силу чего продавец, получавший деньги в обмен на товары, оказывался в выигрыше, в то время как покупатель, лишавшийся денег, — в проигрыше. Во-вторых, в основе НЭУ может лежать ошибочное понимание нужд и мотивов сторон взаимодействия, например того, что покупателю приобретённый товар много нужнее, чем заплаченные деньги. Оба названные объяснения являются характеристиками личных свойств людей и никак непосредственно не связаны

с внешней средой, в которой они взаимодействуют. Поэтому действие как одной, так и другой возможной причины возникновения НЭУ оказывается фактически случайным и эмпирически не выявляемым, поскольку люди крайне редко могут сказать, вследствие чего у них появились те или иные убеждения.

В связи с этим особый интерес представляют работы, в которых эмпирически выявлены *факторы*, влияющие на принятие индивидами НЭУ. В статье [*Davidai*, 2025] на основе ряда исследований, охвативших более 3,5 тыс. человек, установлено, что воспринимаемое экономическое неравенство благоприятствует убеждённости в том, что успехи одного индивида возможны лишь за счёт неудач других. Такой фактор роста НЭУ, как пережитое снижение уровня социального статуса, выявлен в [*Liu, Stutzer,* 2024], причём преимущественно у мужчин, но не у женщин. К тем же последствиям, по результатам исследования [*Wang* et al., 2026], приводит и восприятие процесса повышения своего статуса в социальной иерархии как чрезмерно медленного, недостаточного для реализации надежд. Ещё один фактор — это ухудшение экономической ситуации по тем или иным причинам. Как показано в [*Sirola, Pitesa*, 2017], сигналы, указывающие на такие процессы, приводят к истолкованию успеха одного человека как снижение возможностей успеха для других. Такая интерпретация успеха как игры с нулевой суммой, в свою очередь, снижает склонность работников к оказанию помощи коллегам и в целом к сотрудничеству. Методика этого исследования была недавно подвергнута критике, однако приведённые выше результаты нашли подтверждения [*Sun* et al., 2026].

Конкретные причины распространённости НЭУ в США сформулированы в недавнем исследовании [*Chinoy* et al., 2026], где, исходя из анализа данных опроса, охватившего более 20 тыс. жителей, показано, что концепция «игры с нулевой суммой» восходит к опыту как отдельного человека, так и его предков, включая такие факторы, как степень социальной мобильности между поколениями, иммиграция в США или проживание в регионе с большим количеством иммигрантов, а также потомков тех, кто ранее находился в рабстве.

В целом, как представляется, упомянутые выше факторы, влияющие на принятие респондентами НЭУ, вполне соответствуют и не противоречат эволюционно-когнитивной модели возникновения совокупности подобных убеждений, предложенной в [*Boyer, Petersen*, 2018]. Эта модель, как представляется, наиболее полно указывает как на глубокие исторические корни и, тем самым, устойчивость этих убеждений, так и на широту возможных импульсов, приводящих к активации того восприятия реальности, которое могло быть подавлено более действенными причинами.

Она связывает содержание НЭУ с теми чертами жизнеобеспечения людей, которые имелись ещё в донеолитический период, длившийся, как известно, не менее двухсот тысяч лет. В течение всего этого времени нужды индивидов обеспечивали охота и собирательство, объекты присвоения которых создавались природой, и их количество не зависело от малых групп — организационных форм, в которых существовало человечество. В этот период действовала уже и первая производительная отрасль — изготовление каменных, костяных и деревянных орудий, однако материалы, из которых они изготавливались, также создавались природой и были доступны в ограниченном и фиксированном количестве. В силу этих черт, потребление любого полезного объекта одним человеком лишала такой возможности другого, что имеет место и в ряде локальных сельских сообществ в современных государствах, что и было отмечено в цитированной выше работе [*Foster,* 1965]. По мнению П. Буайе и М. Петерсена, длительность донеолитического периода существования человечества была столь велика, что у людей выработались когнитивные механизмы, обеспечивавшие эволюционные преимущества тем малым группам, члены которых стремились поддерживать свою принадлежность группе, осуждать и наказывать безбилетников, сотрудничать внутри группы и воздерживаться от сотрудничества с чужаками и т.п. Эти когнитивные механизмы (и, добавим, порождаемые ими неформальные институты),

продолжают существовать, зачастую неявно, и в наше время, приводя к распределительному, а не производительному пониманию экономики их носителями [*Boyer, Petersen*, 2018. P. 8–9][4].

Относительно обсуждавшихся выше факторов, влияющих на прирост распространённости НЭУ, можно в целом сказать, что они *активируют* скрытые убеждения в фиксированной конечности (ограниченности) множества благ, составляющих социально-экономическую систему. Тот факт, что часть этих благ производится экономикой, притом в масштабах, нацеливаемых на удовлетворение всего платёжеспособного спроса, при такой активации как бы выпадает из сферы внимания людей, становясь неадекватной возникающему мировосприятию.

В обсуждаемой статье Буайе–Петерсена авторы достаточно детально проанализировали несколько социально-политико-экономических последствий, порождаемых НЭУ. Рассмотрим в этой связи некоторые из продвижений в этой области, которые были сделаны на данной основе. В сфере воздействия на политические процессы, следование таким убеждениям, согласно [*Boland, Davidai,* 2024], приводит к избеганию политических переговоров. Если всё же переговоры имеют место, то, как показано в [*Davidai, Ongis*, 2019], происходит обострение политических конфликтов. Ведь если хотя бы одна из сторон считает статус ограниченной величиной, то какие-либо уступки в переговорах будут для неё означать «потерю лица» и, тем самым, быть неприемлемыми.

В этой связи интересный канал воздействия НЭУ на процессы решения социальных проблем был выявлен недавно в [*Molnar, Sloman*, 2026]. Им выступает *политизация проблемы*, т.е. увязка её с теми идеологическими положениями, которые разделяют конкурирующие стороны. Это приводит к тому, что сторонники НЭУ в каждой из групп предлагают решения, вытекающие из этих убеждений, т.е. полезные им, а не те, которые принесли бы выгоду всем сторонам: «политические рамки вмешиваются в сам процесс решения проблем, а не делают некоторые решения социально неприемлемыми» [Ibid.. P. 1].

На уровне различных социально-экономических политик исследования позволили сделать вывод о том, что трактовка пришедшей к власти партией международной торговли как помехи снижению в стране безработицы приводила к росту в обществе экономического национализма [*Colantone, Stanig*, 2018]. Стремления в США некоторых политиков сделать жильё более доступным с помощью расширения на рыночной основе его предложения не встретили достаточной поддержки избирателей, поскольку «у широких слоёв населения мало убеждённости в том, что увеличение предложения жилья улучшит его доступность» [*Elmendorf, Nall, Oklobdzija*, 2024. P. 117], т.е. многие считают, что на рынке жилья рост предложения не приведёт к снижению цен. В [*Diessner*, 2022] были проанализированы последствия того, что часть граждан воспринимает Центробанк наподобие обычного коммерческого банка, неадекватно оценивая последствия проводимой им политики, а в [*Tarim, Gozluklu, Muradoglu*, 2023] показано воздействие некоторых НЭУ игроков Стамбульской биржи на процесс её функционирования.

В ряде работ изучалось также влияние НЭУ на микроуровне, в рамках трудовой деятельности, где следование им препятствует оказанию помощи коллегам [*Carvalho et al.*, 2023], а также приводит к противодействию проводимой фирмами политики расширения доступа представителям социально ущемлённых групп [*Iyer*, 2022].

Как выявленные ранее, так и рассмотренные выше недавно проанализированные последствия опоры на НЭУ ясно показывают, что все они имеют негативные последствия

[4] Обсуждаемый подход не свободен от критики. Так, в [*Bendixen*, 2019] предлагается расширить его основания за счёт привлечения теории двойной наследственности (dual inheritance theory), предложенной в [*Bolhuis* et al., 2011], согласно которой эволюция человеческого поведения включает как биологические, так и культурные процессы. Как представляется, это может уточнить, но не изменить радикально логику когнитивно-эволюционного объяснения НЭУ.

в форме снижения уровней благосостояния у людей, так или иначе затрагиваемых ими. Наличие таких эффектов делает актуальным вопрос о том, как и в каких формах возможно сдерживание, а в идеале — полное преодоление влияния подобных убеждений.

Как видно из проведённого анализа, исследователи обнаружили целый ряд факторов, приводящих к различным проявлениям взгляда на взаимодействия людей как на способы приобретения односторонних преимуществ. Однако донеолитическая жизнедеятельность, изначально породившая такой взгляд, лишь в некоторой части включала взаимодействия индивидов, принадлежащих разным группам охотников-собирателей, в которых и возникали ситуации конкуренции за лимитированные ресурсы. Ведь внутри любой малой группы все найденные или добытые ресурсы становились достоянием всех её участников, хотя, скорее всего, в разных объёмах, определяемых в процессе распределения дневного «улова». Однако действия лидера группы по централизованному распределению конечного ресурса имеют мало общего с взаимодействиями игроков в азартных играх, которые, как известно, и являются типичными играми с нулевой суммой, где выбор вариантов действий приводит к тому, что в зависимости от них часть ресурсов проигравшего переходит в собственность выигравшего.

Таким образом, основное убеждение НЭУ оказывается *гетерогенным*, охватывая ситуации в реальной жизни, среди которых есть как такие, где действительно получение выгоды одним индивидом снижает возможности её приобретения другими, так и такие, где подобная связь отсутствует. Тем самым мышление нулевой суммы основывается на *субъективном восприятии*, а не на объективной оценке. Иногда некоторые люди готовы видеть игры с нулевой суммой повсюду, хотя в реальности ситуации, являющиеся такими играми, достаточно редки [*Andrews Fearon, Götz*, 2024]. Именно этим объясняется применение в [*Meegan*, 2010] выражения «предубеждение нулевой суммы».

Как представляется, для выработки действенных мер по сокращению круга лиц, исходящих из этого предубеждения, важно выявить механизм такой «интеграции» ментальных моделей, отражающих различные схемы действий, который позволяет — (а) получение части некоторого блага после его распределения и (б) обмен своего блага на другое, оцениваемое более высоко.

Поскольку экономическая наука изучает оба названных типа действий, одного её изучения явно недостаточно, чтобы снизить уровень распространённости НЭУ среди различных групп населения. Ведь в широко читаемых курсах экономической теории вряд ли затрагивается вопрос о том, что распределение одним индивидом ограниченного объёма благ между теми, кто от него зависит, и добровольный обмен своими ресурсами — совсем разные типы экономических действий.

Игра с нулевой суммой и её «наивное расширение»

С нашей точки зрения, те жизненные ситуации, которые в далёком прошлом[5]стали основой для возникновения убеждений в конечном объёме любых благ, наиболее часто происходили внутри малых групп, где их участники, возглавлявшие иерархии доминирования (или «порядок клевания», pecking order), распределяли продукты питания, принесённые другими участниками. Распределение ограниченных ресурсов имеет мало общего с игрой с нулевой суммой, они отражаются несовпадающими математическими моделями, и их затруднительно спутать в реальности.

Однако это очевидное, на первый взгляд, утверждение, нуждается в существенном уточнении: ведь упомянутые распределения осуществлялись (и осуществляются в наше время) не между «атомизированными» индивидами, а между членами группы, являющейся

[5] А для членов многих сельскохозяйственных общин — в совсем недалёком, даже и в настоящем времени.

по своей природе *организацией*. Это понятие, как известно, представлено многими определениями, одно из которых — трактовка его как совокупности индивидов и средств деятельности, соединившихся или соединённых вместе для решения тех или иных задач. Для малых групп собирателей и охотников такой задачей, объединившей их участников, было их выживание, и вся совместная и индивидуальная деятельность в конечном счёте нацеливалась на её решение. Эта задача — общая для широкого разнообразия различных видов групп у самых разных видов животных, от насекомых до млекопитающих. Важной для целей нашего анализа их чертой выступает наличие *иерархий*, т.е. упорядочение участников по уровню их доминирования в плане доступа к различным жизненно важным благам.

Понятие нулевой суммы изначально относилось (и относится!) к *игре*, т.е. к процессу взаимодействия двух или более индивидов, совершающих действия, которые *выбираются* ими из *заранее установленных наборов*, и выбранные совокупности которых приносят игрокам те или иные выгоды или издержки. Если для каждого такта игры (т.е. выбора всеми игроками по своему ходу) или для её завершения совокупность выгод численно равна совокупности издержек, т.е. победители могут получить лишь то, что потеряют проигравшие, то соответствующая игра является игрой с нулевой суммой. Но в реальной жизни взаимодействия индивидов далеко не всегда являются играми, т.е. сознательным выбором каждым из взаимодействующих индивидов одного из заранее установленных действий с известным (хотя и не обязательно детерминированным) результатом как для того, кто выбирает действие, так и для тех, кто сталкивается с последствиями такого выбора. Например, в ходе конкуренции на рынке нескольких продавцов для каждого из них сегодня действуют определённые ограничения на выбор «ходов», однако внутри установленных ограничений открыты все возможности формирования неизвестных ранее действий, которые окажутся неожиданностью для других продавцов (производителей). Здесь, как легко видеть, нарушается условие фиксированности вариантов действий: в рамках конкуренции участники имеют возможность изобретать неожиданные для других действия.

В какой мере распределение блага внутри организации (от кусков мяса между охотниками до средств госбюджета между различными ведомствами) может быть воспринята как игра, тем более с нулевой суммой? Как представляется, некоторые основания для этого имеются. В роли таковых выступает так называемая деятельность по оказанию влияния (influence activities), которая по содержанию состоит из предоставления нижестоящими членами организации различных услуг вышестоящим с тем, чтобы те повысили их статус в иерархии, выделив им больший объём распределяемых благ [*Madison* et al., 1980; *Porter, Angle and Allen*, 2015][6]. Разумеется, в этом процессе обмена отсутствуют какие-либо контракты, обмены обычно основаны на ожиданиях, а не на обещаниях, и, тем не менее, эта деятельность играет важную роль в реализации личных целей отдельных участников. При этом, однако, с трудностями может столкнуться решение общей задачи организации, что ясно показано в [*Milgrom, Roberts*, 1988]: в силу фиксированности распределяемого блага передача большего объёма фактически менее производительному участнику приводит к тому, что тем членам коллектива, кто способен больше сделать для решения задач организации, достаётся меньше ресурсов.. Таким образом, в силу существования таких внешних эффектов, внешнему наблюдателю обменная деятельность по оказанию влияния может представиться в виде ситуации: если обмен принёс выгоду одному (своему участнику), то другому (наблюдателю) он принёс ущерб.

Трактовку действия одного индивида по распределению ограниченного блага между другими как некоторой игры можно назвать «наивным расширением» понятия последней, поскольку такие действия не соответствуют тем, которые должны иметь место в игре.

---

[6] Анализ такой деятельности с точки зрения экономической теории был проведён в [*Milgrom, Roberts*, 1988].

Тем самым, люди воспринимают как обмен то, что им не является. Причина этого — наличие экстерналий, поскольку именно они — тот недополученный ресурс, который не достаётся тем, кто не участвует в деятельности по оказанию влияния. Ненаблюдаемость (скрытность) ряда действий по оказанию влияния оказывается в таких ситуациях фактором, поддерживающим некорректное восприятие изменения предпочтений между членами организации.

Нельзя не указать и на ещё один момент, который отличает распределение ограниченного объёма какого-то блага от приобретения его на рынке. Если благо производится природой и деятельность людей на этот процесс не влияет, то мы наблюдаем ситуацию, при которой, скажем, сбор всех грибов на некотором участке леса, даже в особо благоприятных условиях для их «урожая» в данном году, не скажется на том, сколько их там появится в следующем году. «Урожай» зависит от природы. На рынке ситуация иная: на повышенный спрос на какой-то товар вполне могут среагировать продавцы — расширением предложения этого товара. Очевидно, это различие может сказаться только на достаточно длительном периоде времени, тогда как на небольшом его отрезке исчезновение грибов в лесу и желаемого товара на рынке будут легко восприниматься как следствия одного и того же свойства блага — существование его в конечном фиксированном объёме. Схожие ситуации имеют место и при распределении бюджетных средств в организациях, от фирм до государств. Можно разделить доходы бюджета так, чтобы на следующий год их объём возрос в результате реализации выбранной политики, а можно использовать их на другие цели, что удовлетворит интересы получателей, но снизит будущие доходы бюджета.

И последний момент: очевидно, распределение фиксированного объёма блага не является обменом, однако распределительные действия — часть экспериментальной исследовательской игры «Ультиматум», построенной на действиях распределения выделенной ему суммы одного игрока и принятия выделенной ему части или отказом от неё другого игрока [*Güth, Schmittberger, Schwarze*, 1982]. Выигрыш первого, распределяющего выданный ему объём, зависит от решения второго: если тот принимает предлагаемую ему часть, то распределитель получает остальное; если же второй отказывается от предлагаемой части, оба не получают ничего.

Практика реализации этой игры, как известно, такова, что второй игрок часто отказывается принимать предлагаемую ему часть выделяемой суммы, считая её слишком малой, несправедливой. В таком поведении иногда видят противоречие или несоответствие концепции Homo economicus, которая якобы требует принять любую сумму, если она больше нуля. Однако такая оценка верна, если считать, что в игровой ситуации нет никаких источников, влияющих на функцию полезности второго игрока, кроме разделяемой суммы. Очевидно, однако, что такой подход некорректен, поскольку на полезность «отказника» не может не влиять его сравнение своего неожиданного дохода с доходом распределителя: принять малую часть последнего — значит признать, что социальный статус его контрагента много выше и ущемить, тем самым, чувство собственного достоинства. Для кого-то это может компенсироваться получаемой небольшой суммой, но для других её будет явно недостаточно.

Согласно [*Andrews Fearon, Götz,* 2024], мышление нулевой суммы имеет смысл рассматривать как более широкое мировоззрение, т.е. обобщённое убеждение относительно того, как функционирует общество. Тем самым, оно «подсказывает», как следует осмысливать выбор действий в самых разных ситуациях и сферах жизнедеятельности. Следствием таких подсказок в силу отмеченных выше причин легко становятся враждебные интерпретации других и восприятие как «нуль-суммарных» даже тех взаимодействий, где объективно имеются варианты действий, приносящие выгоды всем сторонам.

Что имеет смысл изменить в экономическом образовании

Ещё в начале нашего века вполне можно было, руководствуясь статистическим анализом данных опросов, утверждать, что самым значимым условием того, чтобы думать, как экономист, выступает хорошее образование [*Caplan*, 2001], и к таковому чётко относилось высшее экономическое образование [*Rubinstein*, 2006]. Но уже несколько лет спустя новые опросы поставили под сомнение выводы о том, что взгляды студентов на экономические вопросы формируются под влиянием тех методов, которые используются в рамках преподавания экономики [*Brosig* et al., 2010]. Это означает, что «механическое» расширения преподавания экономической науки без некоторого изменения содержания соответствующих курсов, вряд ли приведёт к решительному уменьшению числа лиц, принимающих ответственные решения, исходя из своего «мышления нулевой суммы».

Обсуждение того, что сложившаяся в большинстве стран мира практика преподавания экономической науки должна претерпеть изменения, особенно актуализировалось после мирового экономического кризиса конца нулевых годов нашего века (см., например: [*Shiller*, 2010; *Madsen*, 2013; *Colander*, 2015] и многие другие). Феномен предубеждения нулевой суммы — тема, обсуждаемая в экономической науке лишь около четверти века, однако проявляющая себя в реальном мире всё время существования человечества. В этой связи призывы вернуть в преподавание экономики «реальный мир» [*Pühringer, Bäuerle*, 2018] может показаться, на первый взгляд, именно тем, что необходимо осуществить для преодоления НЭУ.

Действительно, стремление к тому, чтобы преподавание экономики стало ближе к практике, к «реальному миру», на первый взгляд, вполне естественно и обоснованно. Однако более внимательное рассмотрение этого пожелания (или лозунга) позволяет утверждать, что оно, как минимум, недооценено по сложности его реализации в рамках технологий высшего образования. Ведь как бизнес-практики, так и реальный мир в целом весьма динамичны, поэтому детальное изучение некоторой части упомянутых практик в течение нескольких лет обучения может снабдить студента знаниями, устаревшими к моменту завершения его образования. Как известно, практика обычно сложнее, чем её теоретическое осмысление, которое для приближения к этой сложности должно быть междисциплинарным. Однако для этого учащиеся должны разбираться в тех нескольких дисциплинах, которые и обеспечивают междисциплинарность, что достаточно не просто обеспечить в реальной жизни университетов. Поэтому включить практику экономики в вузовские учебники — это все равно, что начать изучение математики с доказательства теоремы Ферма, которое, как известно, опирается на теорию эллиптических кривых [*Wiles*, 1995], явно не входящую в программы начальной школы.

Ведь успешные практики (а учить провальным практикам вряд ли имеет смысл, разве что для того, чтобы учащийся знал, как в таких ситуациях поступать не следует) опираются на знания бизнесменов и предпринимателей. Но эти знания отсутствуют у читателей учебников, причём не только учебников по экономической теории, но и по менеджменту и маркетингу. Эти знания нередко имеют характер некодируемых, или неявных, знаний, которые их владельцы не могут непосредственно кому-либо передать. Для того чтобы не просто запомнить успешные действия, а сформировать навыки их выбора, учащиеся должны узнать логику, связывающую исходные параметры проблемных ситуаций с теми или иными действиями. Если знание такой логики, а это и есть компонент экономической теории, отсутствует, обучение сведётся к запоминанию правил типа «в ситуациях А, Б, В делай а, б, в», которые, однако, ничего не говорят, что делать в новых ситуациях Г, Д, Е и др. Поэтому учебники, посвящённые «реальной экономике», могут быть построены двояко. Во-первых, они могут свестись к набору кейсов, которые будут демонстрировать, *что делали* предприниматели и бизнесмены в очерченных ситуациях, умалчивая о том, *почему*

это делалось. Ведь для этого надо будет углубляться в самые разные науки, далёкие от собственно экономической. Во-вторых, такие учебники могут стать перечнями не слишком связанных друг с другом правил, необходимость следовать которым также останется не вполне убедительно изложенной, по той же причине. Очевидно, что, принимая *экономические* решения, люди опираются *не только* на экономические знания, однако излагать все (известные и необходимые) знания в одном учебнике вряд ли возможно. Поэтому, как представляется, анализ бизнес-практик вряд ли применим для преподавания экономики в университетах, ибо такие практики требуют бóльших знаний учащихся и навыков исследовательской работы.

Между тем предубеждения, составляющие НЭУ, — далеко не единственные предубеждения, оказывающие негативные воздействия на результаты принятия управленческих решений. Теоретические вопросы происхождения предубеждений достаточно хорошо известны и изложены в различных работах. Например, в [*Croskerry Singhal, Mamede*, 2013a; *Croskerry Singhal, Mamede*, 2013b] ясно показано, что их источниками выступает автоматическая работа мозга, нацеленная на выявление регулярностей в сигналах, отражающих внешнюю и внутреннюю среду организма. Поскольку мозг не в состоянии самостоятельно проверять, верны ли результаты такого анализа, обнаруживаемые регулярности вполне могут оказаться ошибочными, что, однако, может быть обнаружено только в результате *осознаваемой*, а не интуитивной, познавательной деятельности человека.

В упомянутых работах П. Кроскерри и коллеги подчёркивают: «преодоление когнитивных предубеждений (cognitive debiasing) включает изменения, которые редко происходят в результате отдельных событий, но обычно через последовательность этапов, — от состояния отсутствия понимания роли предубеждения, через появление осознания и способности обнаружить предубеждение, рассмотрение необходимых изменений и решение их осуществить, до запуска стратегии реализации изменений и, в конце концов, их осуществление» [*Croskerry, Singhal, Mamede*, 2013b. P. ii65]. Исследователи выделили три группы стратегий: образовательные, изменения рутин (workplace strategies) и принуждающие (forcing functions). В рамках образовательных стратегий выделяются: изучение теорий размышления, возникновения предубеждений и их обнаружения и изучения, а также теорий когнитивных систем. Тем самым, образовательные стратеги нацелены не на заучивание шаблонов действий, а на формирование навыков самоконтроля, которые сформировали бы у лиц, принимающих решения, способности обнаруживать собственные «слабые места» и преодолевать их до того, как будут приняты недейственные или неэффективные решения. Стратегии изменения рутин, действующих на рабочем месте, охватывают получение дополнительной информации, сбор структурированных данных, осуществление с учётом этого действенного преодоления предубеждений, усиление критического подхода к анализу получаемой информации, расширение сферы групповых решений и увеличение персональной ответственности, а также применение систем поддержки решений. Принуждающие стратегии, в отличие от первых двух типов, ориентированы не на расширение возможностей руководителей принимать действенные решения, а скорее на их сужение посредством введения различных ограничений, налагаемых на их действия[7]. К группе этих стратегий относятся требование применять для оценки ожидаемых последствий не интуитивные, а научные методы прогнозирования, опора на правила прекращения сбора информации при выполнении уже полученными данными тех или иных требований, обязательность явного рассмотрения альтернативных вариантов решения. Понятно, что в реальных ситуациях вполне применимы сочетания различных направлений из всех трёх групп, которые дополняют, а не исключают друг друга. Понятно, что выработка подхода к снижению

[7] Возможности права как инструмента преодоления предубеждений рассматривались еще в [*Jolls, Sunstein*, 2006].

проблемности принимаемых решений требует эмпирического изучения процессов принятия решений в соответствующей организации. Без такого анализа конкретных управленцев и их практик возможно лишь чисто формальное введение тех или иных требований из третьей группы стратегий, что, очевидно, способно снизить негативные последствия действующих традиций, но вряд ли ощутимо их изменит. Ведь формальные требования не смогут затронуть те факторы, которые имеют латентный характер, и для своего преодоления нуждаются в осознании со стороны своих «владельцев», что предполагает осуществление стратегий из двух первых групп.

Изложенный подход, являющийся общепринятым, исходит из предположения, что возникающие у индивидов предубеждения — следствие автоматической аналитической деятельности мозга, выявляющего и запоминающего зависимости, которые в реальности не существуют. Отсюда вытекает, что преодоление предубеждений требует прежде всего работы с носителями приобретённых ими убеждений, необходимой для того, чтобы добиваться снижения их склонности к следованию этим «закономерностям». В [*Okonofua, Harris, Walton*, 2022] авторами предложены иные предпосылки: все люди характеризуются врождённой сложностью своего внутреннего мира, будучи множественными, часто противоречивыми «Я» с разнообразными целями. Принимая эту реальность, можно попытаться узнать, при каких внешних условиях «включается» «Я», принимающее те предубеждения, которые должны быть «выведены из строя» (be sidelined). Соответственно, для того, чтобы предубеждения не проявлялись в принимаемых решениях, целесообразно препятствовать возникновению ситуаций, в которых они оказываются «в строю». Безусловно, такой подход имеет право на существование, однако нельзя не заметить большую сложность, возникающую при его практическом применении: он требует непростого анализа индивидуального поведения в различных ситуациях, без чего невозможно выявить обстоятельства, активирующие различные предубеждения. Кроме того, нет гарантий, что такие обстоятельства в принципе возможно устранить силами той организации, в которой выполняет свою работу изучаемый индивид.

При всём разнообразии конкретных методов и методик преодоления различных когнитивных предубеждений, необходимо иметь в виду, что предубеждение нулевой суммы относится в этом аспекте к числу наименее изученных. Компьютерный поиск показал, что на слово «Debiasing filetype:pdf» поисковик выдал более 94 тыс. ссылок, на словосочетание «Debiasing «confirmation bias» filetype:pdf» — более 12 тыс., но на словосочетание «Debiasing “zero-sum bias” filetype:pdf» — всего лишь 50 ссылок. Таким образом, исходя из анализа последствий обсуждаемого предубеждения, разработку конкретных методик в этой области нельзя не признать весьма значимой и актуальной.

В завершение нашего обсуждения, приведём возможный вариант тех методических подходов, которые имеет смысл вырабатывать и опробовать в ходе преподавания. Как представляется, в общих курсах экономики, особенно в средней школе и на первых курсах обучения неэкономистов в высшей школе, специальное внимание должно быть уделено разъяснению того, что люди становятся обладателями различных благ — получают некоторые права собственности на них, прежде всего право потребления и другого использования, — как минимум, тремя способами: 1) передача их другими людьми для потребления или использования (пример для школьников — подарки родителей, для студентов — курьеру передают в пользование транспорт фирмы); 2) самостоятельное приобретение вещи, никому не принадлежащей или принадлежащей коллективному владельцу, для которого издержки идентификации и защиты прав собственности на такие вещи оказываются более высокими, чем издержки утраты этих вещей (пример — бесплатный сбор ягод и грибов в лесу, принадлежащему государству, муниципальному образованию или какому-либо частному лицу); 3) приобретение по добровольной договорённости чьей-то вещи в обмен на другую (свою) вещь или на некоторую сумму своих денег. Возможно,

имеет смысл упомянуть ещё один способ — кража или грабёж, подчёркивая его незаконность и недопустимость, в том числе по экономическим соображениям, так как издержки наказания обычно ощутимо превышают возможные выгоды от совершения незаконного действия.

На основе анализа этих трёх способов показывается схожесть друг с другом первых двух, в которых передача блага одному лицу лишает возможности получить его другому, и их отличие от третьего, в котором каждый из участников добровольного обмена оказывается в выигрыше, получив больше, чем отдал: ведь в противном случае обмен не происходит. В этой связи учащимся важно также объяснить, что также бывает и недобровольный обмен. Но отказ от него приносит (может принести) тому, кто не хочет его совершить, издержки, много большие, чем те, которые он понесёт в случае совершения такого обмена. Особо значимым здесь выступает такое свойство недобровольного обмена, как фактическая невозможность отказа от него, в то время как в добровольный обмен можно не вступать без каких-либо нежелательных издержек. Как показывает практика, люди не всегда правильно понимают это отличие добровольных обменов от недобровольных, что и приводит к тому, что взаимовыгодность любого добровольного обмена начинает подвергаться сомнению.

Казалось бы, сказанное о наивных экономических убеждениях и о приверженности их носителей представлениям о нулевой сумме достаточно тривиально, но тривиально оно для тех, кто глубоко погружён в проблемы экономической теории. Однако на уровне НЭУ истоки таких воззрений далеко не очевидны. Потому наполнение учебного процесса предложенными дидактическими конструкциями может, как представляется, оказать определённое влияние на выработку у учащихся корректных убеждений относительно взаимовыгодности добровольных обменов.

ЛИТЕРАТУРА/REFERENCES[8]

Ali S.N., Mihm M., Siga L. (2025). The Political Economy of Zero-Sum Thinking // *Econometrica.* Vol. 93. No. 1. Pp. 41–70. DOI: 10.3982/ECTA22474.

Andrews Fearon P., Götz F.M. (2024). The Zero-Sum Mindset // *Journal of Personality and Social Psychology.* Vol. 127. Is. 4. Pp. 758–795. DOI: 10.1037/pspa0000404.

Bendixen T. (2019). Sense or non-sense? A critical discussion of a recent evolutionary–cognitive approach to «folk-economic beliefs» // *Evolution, Mind and Behaviour.* Vol. 17. No. 1. Pp. 29–47. DOI: 10.1556/2050.2019.00011.

Bhattacharjee A., Dana J. (2024). Lay economic reasoning: An integrative review and call to action // *Consumer Psychology Review.* Vol. 7. Is. 1. Pp. 3–39. https://doi.org/10.1002/arcp.1096.

Blendon R.J., Benson J.M., Brodie M., Morin R., Altman D.E., Gitterman D., Brossard M., James M. (1997). Bridging the Gap Between the Public's and Economists' Views of the Economy // *Journal of Economic Perspectives.* Vol. 11. No. 3. Pp. 105–118. DOI: 10.1257/jep.11.3.105.

Boland F.K., Davidai S. (2024). Zero-sum beliefs and the avoidance of political conversations // *Communications Psychology.* Vol. 2. Is. 1. Art. 43. DOI: 10.1038/s44271-024-00095-4.

Bolhuis J. J., Brown G. R., Richardson R. C. & Laland K. N. (2011). Darwin in Mind: New Opportunities for Evolutionary Psychology // *PLoS Biol.*, Vol. 9. Is. 7. Art. e1001109. DOI: 10.1371/journal.pbio.1001109.

Boyer P., Petersen M.B. (2018). Folk-economic beliefs: An evolutionary cognitive model // *Behavioral and Brain Sciences.* Vol. 41. Art. e158.

Brosig J., Heinrich T., Riechmann T., Schöb R., Weimann J. (2010). Laying Off or Not? The Influence of Framing and Economics Education // *International Review of Economics Education.* Vol. 9. No. 1. Pp. 44–55.

Caplan B. (2001). What Makes People Think Like Economists? Evidence on Economic Cognition from the "Survey of Americans and Economists on the Economy" // *Journal of Law & Economics.* Vol. 44. Is. 2. Pp. 395–426.

Carvalho J.-P., Bergeron A., Henrich J., Nunn N., Weigel J.L. (2023). Zero-sum thinking, the evolution of effort-suppressing beliefs, and economic development // *NBER Working Paper 31663.*

Chinoy S., Nunn N., Sequeira S. and Stantcheva S. (2026). Zero-Sum Thinking and the Roots of US Political Differences // *American Economic Review.* Vol. 116. No. 3. Pp. 1052–1096. DOI: 10.1257/aer.20240692.

[8] Так как в списке литературы присутствуют только англоязычные источники, он объединён с «References».

Colander D. (2015). Why economics textbooks should, but don't, and won't, change // *European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention.* Vol. 12. Is. 2. Pp. 229–235. DOI: 10.4337/ejeep.2015.02.08.

Colantone I., Stanig P. (2018). The trade origins of economic nationalism: Import competition and voting behavior in Western Europe // *American Journal of Political Science.* Vol. 62. Is. 4. Pp. 936–953.

Croskerry P., Singhal G., Mamede S. (2013a). Cognitive debiasing 1: origins of bias and theory of debiasing // *BMJ Quality & Safety.* Vol. 22. No. 2. Pp. ii58–ii64. DOI: 10.1136/bmjqs-2012-001712.

Croskerry P., Singhal G., Mamede S. (2013b). Cognitive debiasing 2: impediments to and strategies for change // *BMJ Quality & Safety.* Vol. 22. No. 2. Pp. ii65–ii72.

Davidai S., Ongis M. (2019). The politics of zero-sum thinking: The relationship between political ideology and the belief that life is a zero-sum game // *Science Advances.* Vol. 5. Is. 12. Art. eaay3761. DOI:10.1126/sciadv.aay3761

Davidai S. (2025). Economic Inequality Fosters the Belief That Success Is Zero-Sum // *Personality and Social Psychology Bulletin.* Vol. 51. No. 6. Pp. 1030–1046.

Davidai S., Tepper S.J. (2023). The psychology of zero-sum beliefs // *Nature Reviews Psychology.* Vol. 2. Pp. 472–482. DOI: 10.1038/s44159-023-00194-9.

Diessner S. (2022). The power of folk ideas in economic policy and the central bank-commercial bank analogy // *New Political Economy.* Vol. 28. Is. 2. Pp. 315-328. DOI:10.1080/13563467.2022.2109610.

Elmendorf C.S., Nall C., Oklobdzija S. (2024). What State Housing Policies Do Voters Want? Evidence from a Platform-Choice Experiment // *Journal of Political Institutions and Political Economy.* Vol. 5. No. 1. Pp. 117–152. DOI: 10.1561/113.00000096.

Foster G.M. (1965). Peasant Society and the Image of Limited Good // *American Anthropologist*. Vol. 67. Is. 2. Pp. 293–315. DOI: 10.1525/aa.1965.67.2.02a00010.

Foster G.M. (1972). A Second Look at Limited Good // *Anthropological Quarterly*. Vol. 45. No. 2. Pp. 57–64.

Frey B.S. (1986). Economists favor the price system — Who else does? // *Kyklos.* Vol. 39. Is. 4. Pp. 537–563. DOI: 10.1111/j.1467-6435.1986.tb00677.x.

Güth W., Schmittberger R., Schwarze B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining // *Journal of Economic Behavior & Organization.* Vol. 3. No. 4. Pp. 367–388. DOI: 10.1016/0167-2681(82)90011-7.

Iyer A. (2022). Understanding advantaged groups' opposition to diversity, equity, and inclusion (DEI) policies: The role of perceived threat // *Social and Personality Psychology Compass.* Vol. 16. Is. 5. e12666. DOI: 10.1111/spc3.12666.

Johnson S.G.B. (2018). Why do people believe in a zero-sum economy? // *Behavioral and Brain Sciences.* Vol. 41. Art. e172. DOI: 10.1017/S0140525X18000389.

Jolls C., Sunstein C.R. (2006). Debiasing through law // *Journal of Legal Studies.* Vol. 35. No. 1. Pp. 199–242.

Liu K.J., Stutzer A. (2024). The Role of Social Mobility Experience in Zero-Sum Beliefs // *IZA DP* No. 17407.

Madison D.L., Allen R.W., Porter L.W., Renwick P.A. and Mayes B.T. (1980). Organizational Politics: An Exploration of Managers' Perceptions // *Human Resources.* Vol. 33. No. 2. Pp. 79–100.

Madsen P.T. (2013). The Financial Crisis and Principles of Economics Textbooks // *Journal of Economic Education.* Vol. 44. Is. 3. Pp. 197–216. DOI: 10.1080/00220485.2013.795450.

Mäki U. (1994). Isolation, idealization and truth in economics // *Poznan Studies in the Philosophy of the Sciences and the Humanities*. Vol. 38. Pp. 147–168.

Meegan D.V. (2010). Zero-sum bias: perceived competition despite unlimited resources // *Frontiers in Psychology*. Vol. 1. Art. 191. DOI: 10.3389/fpsyg.2010.00191.

Milgrom P., Roberts J. (1988). An Economic Approach to Influence Activities in Organizations // *American Journal of Sociology.* Vol. 94. No. 1. Pp. S154–S179.

Molnar A.C., Sloman S. (2026). Zero-sum bias in politicized problem solving // *Cognition.* Vol. 270. Art. 106408. DOI: 10.1016/j.cognition.2025.106408.

Newcomb S. (1893). The problem of economic education // *Quarterly Journal of Economics.* Vol. 7. No. 4. Pp. 375–399. DOI: 10.2307/1882282.

Okonofua J.A., Harris L.T. & Walton G. M. (2022). Sidelining Bias: A Situationist Approach to Reduce the Consequences of Bias in Real-World Contexts // *Current Directions in Psychological Science.* Vol. 31. Is. 5. Pp. 395–404. DOI: 10.1177/09637214221102422.

Porter L.W., Angle H.L., Allen R.W. (Eds.) (2015). *Organizational Influence Processes.* — L.; N.Y.: Routledge.

Power T.M. (1988). *The Economic Pursuit of Quality.* — N. Y.: M.E. Sharpe.

Pühringer S., Bäuerle L. (2018). What economics education is missing: the real world // *International Journal of Social Economics*. Vol. 46. No. 8. Pp. 977–991.

Rubin P. (2003). Folk economics // *Southern Economic Journal.* Vol. 70. Is. 1. Pp. 157–171. DOI: 10.2307/1061637.

Rubinstein A. (2006). A sceptic's comment on the study of economics // *Economic Journal.* Vol. 116. Is. 510. Pp. 1–9.

Shiller R.J. (2010). How Should the Financial Crisis Change How We Teach Economics? // *Journal of Economic Education.* Vol. 41. No. 4. Pp. 403–409. DOI: 10.1080/00220485.2010.510409.

Sirola N., Pitesa M. (2017). Economic downturns undermine workplace helping by promoting a zero-sum construal of success // *Academy of Management Journal.* Vol. 60. Is. 4. Pp. 1339–1359.

Sun J., Li C., Leng H. & Abhishek S. (2026). Economic Conditions Constitute Zero-Sum Beliefs as a Predictive and Classifiable Cognitive Structure // *SocArXiv vzysu_v1* / Center for Open Science. DOI: 10.31219/osf.io/vzysu_v1.

Tarim E., Gozluklu A., Muradoglu G. (2023). The American spirit: The performativity of folk economics in global financial markets // *Environment and Planning A: Economy and Space.* Vol. 55. No. 8. Pp. 1906–1927. DOI: 10.1177/0308518X231169738.

Walstad W. (1997). The Effect of Economic Knowledge on Public Opinion of Economic Issues // *Journal of Economic Education.* Vol. 28. Is. 3. Pp. 195–205. DOI: 10.1080/00220489709596744.

Wang X., Zhuo Y., Chen W.-F., Du H., Chen Z. (2026). Perceiving Low Social Mobility Induces Zero-Sum Beliefs About Social Hierarchies // *Personality and Social Psychology Bulletin*. Vol. 52. Is. 3. Pp. 531–545. DOI: 10.1177/01461672241290390.

Wiles A. (1995). Modular elliptic curves and Fermat's last theorem // *Annals of Mathematics.* Vol. 141. No. 3. Pp. 443–551.

Тамбовцев Виталий Леонидович
ORCID: 0000-0002-0667-3391
tambovtsev@econ.msu.ru

Vitaly Tambovtsev
Doctor of Sciences (Economics), professor, Chef Researcher, faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University
ORCID: 0000-0002-0667-3391
tambovtsev@econ.msu.ru

FOLK ECONOMICS AND ECONOMIC EDUCATION[9]

Abstract. The aim of the article is to justify potential changes in the methods of teaching economics at the secondary and higher education levels that would help reduce the prevalence of zero-sum bias among students. This bias — that human interactions yield benefits to one party only at the expense of the other — constitutes a fundamental element of the naive economic beliefs' set, or folk economics. Such beliefs are held by varying sizes segments of the population across all countries, and their manifestations have a negative impact on many spheres of life. To achieve this objective, the article analyzes the concept of folk economics, discusses existing theories regarding their origins, and proposes an explanation for how two distinct types of economic activity — distribution and exchange — have merged in the minds of some individuals into a zero-sum bias. The topic of debiasing this bias is discussed in the context of two processes that currently barely intersect: the improvement of economic education and the debiasing of cognitive biases. It is demonstrated that the developed and tested methods for debiasing can also be applied to the teaching of economics in secondary and higher education. The conclusion is drawn that successfully overcoming zero-sum bias requires collaborative methodological work between university and school educators.

Keywords: *zero-sum bias, real economy, logic of economic education.*
JEL: A20, D83.

[9] The study was conducted under the state assignment of Lomonosov Moscow State University.