

# СОДЕРЖАНИЕ

## Предисловие

### I. КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ: 1970–1978 гг.

- |  |    |
|--|----|
| 1. Предположительно малозначимые факторы | 17 |
| 2. Эффект эндаумента                     | 25 |
| 3. Список                                | 33 |
| 4. Теория полезности                     | 38 |
| 5. Мечты о Калифорнии                    | 48 |
| 6. Пройти сквозь строй                   | 55 |

### II. МЕНТАЛЬНЫЙ УЧЕТ: 1979–1985 гг.

- |                          |    |
|--------------------------|----|
| 7. Сделки и грабежи      | 69 |
| 8. Невозвратные издержки | 76 |
| 9. Ведра и бюджеты       | 86 |
| 10. За покерным столом   | 92 |

### III. САМОКОНТРОЛЬ: 1975–1988 гг.

- |                            |     |
|----------------------------|-----|
| 11. Сила воли? Без проблем | 99  |
| 12. Стрекоза и муравей     | 112 |

## ИНТЕРЛЮДИЯ

- |  |     |
|--|-----|
| 13. Иррациональное поведение в реальном мире | 127 |
|--|-----|

### IV. КАК Я РАБОТАЛ С ДЭННИ: 1984–1985 гг.

- |                                 |     |
|---------------------------------|-----|
| 14. Что считается справедливым? | 139 |
| 15. Игры в справедливость       | 152 |
| 16. Кофейные кружки             | 159 |

V. ПОГРУЖЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ НАУКУ:  
1986–1994 гг.

- |  |     |
|--|-----|
| 17. Дебаты разгораются                 | 169 |
| 18. Аномалии                           | 179 |
| 19. Формирование команды               | 186 |
| 20. Узкий фрейминг в Верхнем Ист-Сайде | 195 |

VI. ФИНАНСЫ:  
1983–2003 гг.

- |   |     |
|---|-----|
| 21. Конкурс красоты                                       | 215 |
| 22. Рынок слишком остро реагирует?                        | 225 |
| 23. Реакция на острую реакцию                             | 234 |
| 24. Цена не корректна                                     | 239 |
| 25. Битва инвестиционных фондов закрытого типа            | 247 |
| 26. Плодовые мушки, айсберги<br>и отрицательные котировки | 254 |

VII. ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В ЧИКАГО:  
1995 г. – ПО НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ

- |                               |     |
|-------------------------------|-----|
| 27. Постигая азы правоведения | 265 |
| 28. Офисы                     | 278 |
| 29. Американский футбол       | 284 |
| 30. Игровые телешоу           | 302 |

VIII. БИХЕВИОРИСТЫ СПЕШАТ НА ПОМОЩЬ:  
2004 г. – ПО НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ

- |                                     |     |
|-------------------------------------|-----|
| 31. Откладывай больше с каждым днем | 315 |
| 32. Выход в свет                    | 331 |
| 33. Подталкивание в Великобритании  | 337 |

*Заключение: что дальше?* 352

Основа политической экономии и в целом  
любой из социальных наук – это, несомненно,  
психология. Может, однажды наступит день,  
когда мы будем способны вывести законы  
социальной науки из принципов психологии.

ВИЛЬФРЕДО ПАРЕТО, 1906



## ПРЕДИСЛОВИЕ

**П**еред тем как мы начнем, хочу рассказать две истории – о моем друге Даниэле Канемане и о моем наставнике Амосе Тверски. Эти истории дают представление о том, чего ожидать от этой книги.

### Угодить Амосу

Даже у тех из нас, кто не может вспомнить, куда положил в прошлый раз ключи, в жизни случаются незабываемые моменты. Это могут быть общественно-значимые события. Если мы с вами примерно одного возраста, таким событием может быть убийство Джона Кеннеди (в тот момент я учился на первом курсе колледжа, новость застала меня на баскетбольной площадке в спортзале). Для всех, кто достаточно взрослый, чтобы читать эту книгу, еще одним подобным событием может быть теракт 11 сентября 2001 года, я тогда только встал с постели и слушал Национальное общественное радио, пытаясь осознать случившееся.

Незабываемые моменты могут быть связаны с личными событиями: от свадьбы до попадания в лунку с одного удара. Для меня особенным днем был день, когда позвонил Дэнни Канеман. Хотя мы довольно часто общаемся, и сотни раз я говорил с ним по телефону, и эти разговоры не оставили никого следа, тот звонок я помню в деталях, вплоть до места, на котором я тогда стоял. Это случилось в начале 1996 года, Дэнни тогда позвонил, чтобы поделиться печальной новостью о том, что у его друга и коллеги Амоса Тверски последняя стадия рака и ему осталось жить около шести месяцев. Я был настолько ошарашен, что вынужден был передать трубку своей жене, чтобы прийти в себя.

Весть об умирающем друге всегда шокирует, но Амос Тверски был не таким человеком, который может умереть в возрасте пятидесяти девяти лет. Амос, чьи работы и выступления были всегда точны и безупречны, на чьем столе не было ничего, кроме блокнота и карандаша, не просто умирал.

Амос держал свою болезнь в секрете, пока еще мог ходить на работу. До последнего момента в курсе были только несколько человек, включая двух

моих близких друзей. Нам не было позволено кому-либо рассказывать, кроме своих жен, поэтому на протяжении пяти месяцев мы по очереди утешали друг друга, пока вынуждены были держать в себе этот трагический факт.

Амос не хотел, чтобы о его болезни стало известно общественности, ведь не желал в свои последние дни играть роль умирающего. Надо было закончить работу. Он и Дэнни решили выпустить книгу: собрание статей, своих и других авторов, в той области психологии, пионерами которой они стали – изучение суждений и принятия решений. Они назвали книгу «Рациональный выбор, ценности и фреймы».

В основном Амос хотел заниматься тем, что любил: работать, проводить время с семьей, смотреть баскетбол. В те дни Амос не поощрял визиты тех, кто приходил выразить соболезнования, но «рабочие» визиты были разрешены, поэтому я пришел повидаться с ним примерно за шесть недель до его кончины, под слабым предлогом обсудить финальный вариант нашей совместной статьи. Мы посвятили немного времени работе, а потом смотрели плей-офф Национальной баскетбольной ассоциации (НБА).

Амос проявлял мудрость во всем, что делал в своей жизни, и это распространилось и на его болезнь<sup>1</sup>. Проконсультировавшись со специалистами из Стэнфорда о своих перспективах, он решил, что тратить последние месяцы жизни на бесполезное лечение, которое только ухудшит его самочувствие, но добавит всего несколько недель, он решил, что оно того не стоит. Он сумел сохранить острый ум. Он объяснил своему онкологу, что рак – это не игра с нулевым исходом: «То, что вредит моей опухоли, не обязательно приносит пользу мне». Однажды по телефону я спросил, как он себя чувствует, а он ответил: «Знаешь, это забавно, но, когда у тебя просто грипп, ты думаешь, что умираешь, а когда действительно умираешь, то чувствуешь себя вполне хорошо».

Амос скончался в июне, похороны состоялись в Пало Альто, Калифорния, где он жил со своей семьей. Сын Амоса Оуэн выступил на поминальной службе с короткой речью, зачитав записку, которую Амос написал ему за несколько дней до своей кончины:

*Последние несколько дней я замечаю, что мы рассказываем друг другу смешные, забавные истории, чтобы их помнили, хотя бы некоторое время. Кажется, это давняя еврейская традиция – передавать историю и мудрость от одного поколения к другому не через лекции и учебники, а через анекдоты, забавные истории и шутки в тему.*

<sup>1</sup> Пока Амос был жив, среди психологов ходила шутка, что он изобрел тест на уровень IQ, состоящий из одного задания: чем раньше ты поймешь, что он умнее тебя, тем умнее ты станешь.

После похорон все собрались в доме семьи Тверски на традиционную шиву. Было воскресенье, послеобеденное время. В какой-то момент некоторые из нас потихоньку переместились к телевизору, чтобы посмотреть окончание матча NBA плей-офф. Нам было немного неловко, но сын Амоса, Таль, разрядил обстановку: «Если бы Амос был здесь, он бы предложил поставить похороны на запись и посмотреть в это время игру».

С первого дня знакомства с Амосом в 1977 году я постоянно применял один и тот же метод оценки каждой своей статьи: «Понравилось ли бы это Амосу?» Мой друг Эрик Джонсон, о котором речь пойдет ниже, может подтвердить, что одна из наших совместных статей не могла быть опубликована из-за этого три года, после того как уже была принята журналом. Редактор, рецензенты и Эрик – все были довольны результатом, но Амос видел один изъян, и я хотел его исправить. Я упорно возился с этой статьей, в то время как бедный Эрик вынужден был подавать заявку на новую должность без этой статьи в своем резюме. К счастью, он написал много других работ к тому времени, так что эта задержка не стоила ему новой работы, но Амос был удовлетворен внесенными изменениями.

Приступив к написанию книги, я серьезно отнесся к словам Амоса из записки, которую тогда зачитал его сын Оуэн, ведь эта книга не из тех, что обычно пишут профессора экономики. Это не научный трактат и не научная полемика. Конечно, на этих страницах я буду ссылаться на результаты исследований, но кроме этого вы найдете здесь байки, смешные (надеюсь) истории и даже курьезные случаи.

## Дэнни рассказывает про мои достоинства

Как-то в 2001 году я гостил у Дэнни Канемана в Беркли. Мы сидели в гостиной, болтая о том о сем. Внезапно Дэнни вспомнил, что он договорился о телефонном интервью с Роджером Ловенстейн, корреспондентом, который писал статью для журнала «Нью-Йорк Таймс» о моей работе. Роджер, будучи среди прочего автором известной книги «Когда гении терпят поражение», естественно, хотел поговорить обо мне с моим старым другом Дэнни. Я оказался в затруднительном положении. Мне лучше выйти из комнаты или остаться и послушать? «Оставайся, – сказал Дэнни, – может, будет даже весело».

Интервью началось. Слушать, как твой друг рассказывает о тебе байки, – не самое интересное занятие, а слушать, как кто-то тебя хвалит, совсем неловко. Я взял что-то почитать и переключил внимание на текст, как вдруг услышал слова Дэнни: «Ну, самое лучшее качество Талера, которое действительно отличает его от других, это его лень».

Что? В самом деле? Я не стану отрицать, что бываю ленивым, но неужели Дэнни действительно считает, что лень – мое единственное положительное качество? Я начал махать руками и мотать головой что есть силы, но Дэнни продолжал говорить, превознося достоинства моей лени. И по сей день он утверждает, что это был комплимент. То, что я ленив, по его словам, означает, что я берусь работать только над теми вопросами, которые любопытны настолько, чтобы превозмочь нежелание работать. Только Дэнни мог вот так превратить мою лень в достоинство.

И вот у вас в руках эта книга. Прежде чем продолжить чтение, вы должны иметь в виду, что она написана сертифицированным лентяем. А это, как сказал Дэнни, означает, что я включил в нее только по-настоящему интересные факты, по крайней мере, на мой взгляд.

**I.**

**КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ:**

**1970–1978 гг.**

# 1

## Предположительно малозначимые факторы

**В** начале моей преподавательской карьеры я умудрялся ненароком на-строить против себя студентов, посещавших мой курс по микроэкономике, и впервые это было вызвано вовсе не тем, что я сказал на занятии. Все случилось из-за промежуточного экзамена в середине семестра.

Я составил экзаменационный тест так, чтобы его результаты позволили разделить студентов на три группы: звезд, которые отлично усвоили материал, середнячков, которые уловили только основные понятия, а также отстающих, которые ничего не поняли. Чтобы у меня получилась такая картина, в тесте должны были быть вопросы, на которые могли ответить только лучшие студенты, а значит, тест был сложным. Результаты экзамена показали, что я добился своей цели – получился широкий разброс оценок, – но, когда студенты получили свои результаты, они подняли шум. Основная их претензия состояла в том, что среднее количество баллов, которое им удалось набрать, было всего 72 при максимально возможных 100.

Непонятым в такой реакции для меня было то, что среднее количество баллов никак не влияло на распределение оценок. Стандартной была шкала оценок, где среднее количество баллов соответствовало оценкам «4» и «4+», при этом совсем небольшое число студентов получали оценку ниже «3». Я предполагал, что низкое значение среднего балла может быть интерпретировано неправильно, и поэтому объяснил студентам, как полученные ими баллы будут переведены в оценки. Те, кто набрал более 80 баллов, получают «5» или «5-»; те, кто набрали больше 65 баллов, получают «4», «4+» или «4-»; и только те, чей результат оказался менее 50, баллов действительно могли получить оценку ниже «3». Такое распределение оценок ничем не отличалось от стандартного, однако это не произвело никакого эффекта на настроение студентов. Они все еще негодовали и ко мне относились соответственно. Будучи молодым профессором, который не хочет терять работу, я был полон решимости что-то предпринять для спасения ситуации, но не хотел упрощать ради этого составленные тесты. Как же быть?

Наконец, у меня родилась идея. Для следующего экзамена я составил тест, в котором максимальное количество баллов было равно 137, а не 100. На этот раз экзамен оказался немного сложнее, чем первый, так что студен-

ты смогли ответить правильно только на 70 процентов вопросов, при этом среднее количество баллов составило целых 96. Но мои студенты были довольны! Новый показатель среднего балла никак не повлиял на окончательные оценки, но все были счастливы. С тех пор каждый раз, когда я читал этот курс, студенты всегда сдают тесты с максимальным количеством баллов в 137. Это число я выбрал по двум причинам. Во-первых, таким образом средний балл выпадал как раз в диапазоне 90–99, при этом некоторые студенты набирали даже чуть больше 100 баллов, что приводило их в восторг. Во-вторых, чтобы рассчитать оценку, нужно было разделить набранные баллы на 137, что сделать в уме не так просто, поэтому большинство студентов не утруждали себя этим. Чтобы вы не думали, что я каким-то образом обманывал своих слушателей, я включил в описание курса вот это пояснение, набранное жирным шрифтом: «Максимальное количество баллов, которое можно набрать за экзаменационный тест, составляет 137 вместо обычных 100. Это никак не влияет на конечную оценку за экзамен, но, очевидно, так вам нравится больше». И действительно, после того, как я внес эти изменения в тест, никто никогда больше не жаловался на то, что экзамены у меня слишком сложные.

С точки зрения экономиста, поведение моих студентов было «неправильным». Я имею в виду, что такое поведение шло вразрез с идеальной поведенческой моделью, которая является центром того, что мы называем экономической теорией. Экономист никак не увидит разницы между результатом 96 из 137 (70%) и 72 из 100, а мои студенты видели. Поняв это, я смог сохранить нужный мне формат экзамена, оградив себя от недовольства студентов.

На протяжении сорока лет после окончания школы я изучал похожие случаи, когда люди вели себя как угодно, но только не так, как выдуманное существо, населяющее экономические модели. Я никогда не стремился показать, что с людьми что-то не так; мы все – просто человеческие существа, *homo sapiens*. Скорее я видел проблему в модели, которую используют экономисты, модели, которая подменяет *homo sapiens* (человека разумного) на *homo economicus* (человека рационального), которого мне нравится называть для краткости Рационал. В отличие от выдуманного мира Рационалов, Люди часто ведут себя неправильно, а это означает, что экономические модели дают ошибочные прогнозы, последствия которых могут оказаться гораздо более серьезными, чем плохое настроение группы студентов. На самом деле, никто из экономистов не предвидел кризиса 2007–2008 годов, и, что еще хуже, многие считали, что и кризис, и его последствия были чем-то, что просто не могло случиться.

По иронии, существование формальных моделей, основанных на таком неверном представлении о человеческом поведении, – это то, чем экономика заслужила репутацию самой сильной из социальных наук. Сила ее

заключается в двух аспектах. Первый аспект – совершенно бесспорный: из всех исследователей социальной реальности экономисты оказываются самыми влиятельными, когда речь идет о социальной политике. По сути, они монополизировали сферу политического консалтинга. До недавнего времени другие представители социальных наук редко приглашались принять участие в обсуждении политических решений, а если и получали приглашение, то роль их была довольно скромной, как будто это были дети, которых разместили в одной комнате со взрослыми на семейном обеде, но за отдельным, детским столом.

Другой аспект состоит в том, что экономика считается также самой сильной социальной наукой в интеллектуальном смысле. Интеллектуальное преимущество основано на факте, что в экономике есть единая, основополагающая теория, из которой проистекает все остальное. Если произнести «экономическая теория», всем будет ясно, что имеется в виду. Ни одна другая социальная наука не обладает такой теоретической базой. Чаще теории в других дисциплинах узкоспецифичны: они объясняют, что происходит в определенном наборе обстоятельств. Экономисты сравнивают свою науку с физикой: экономика, как и физика, опирается на несколько ключевых постулатов.

Основной постулат экономической теории гласит, что человек делает выбор, исходя из возможного оптимального результата. Из всех услуг и товаров, которые может купить семья, она выберет лучшие из тех, что может себе позволить. Более того, считается, что Рационалы совершают выбор беспристрастно. Другими словами, мы выбираем, опираясь на то, что экономисты называют рациональными ожиданиями. Если те, кто начинает новый бизнес, убеждены, в среднем, что их шансы на успех составляют 75%, то это можно считать показателем, отражающим действительное число тех, кто оказывается успешным. Рационалы не переоценивают свои возможности.

Другой постулат – условная оптимизация, означающая, что выбор совершается при ограниченном бюджете. Этот постулат связан с еще одним важным понятием экономической теории – эквilibriumом. В условиях конкурентных рынков, где цены могут свободно подниматься и опускаться, эти флуктуации происходят так, что предложение оказывается равно спросу. Проще говоря, можно сказать, что Оптимизация + Эквilibrium = Экономика. Это очень сильная комбинация, другие социальные науки не могут похвастаться чем-то похожим.

Однако есть проблема: постулаты, на которые опирается экономическая теория, не безупречны. Во-первых, задача оптимизации для обычных людей часто оказывается слишком сложной, так что даже приблизиться к ее решению, бывает, не удается. Простой поход в продуктовый магазин с не самым большим ассортиментом ставит семью перед выбором из мил-

лиона разных вариантов покупок, которые укладываются в семейный бюджет. Неужели в таких условиях семья действительно выбирает лучшее из возможного? Кроме того, в жизни мы сталкиваемся со множеством гораздо более сложных ситуаций, чем покупка продуктов, например, когда речь идет о выборе профессии, ипотеки или спутника жизни. Учитывая частоту неудачных решений, принимаемых в этих ситуациях, сложно поддержать утверждение того, что все подобные решения являются рациональным выбором.

Во-вторых, человек совершает выбор вовсе не беспристрастно. В словаре экономистов, может, и нет слова «самонадеянность», но все же это неотъемлемая черта человеческой натуры, а кроме нее есть еще масса других предубеждений, которые заставляют людей принимать необъективные решения, все они задокументированы психологами.

В-третьих, модель оптимизации оставляет без внимания множество факторов, как те, что описаны в моей истории про экзамен на 137 баллов. В мире Рационалов есть целый список того, что предположительно не имеет значения. Ни один Рационал не станет покупать большую порцию какой-либо еды для ужина на вторник только потому, что он был голоден, совершая покупки в воскресенье. Голод в воскресенье будет считаться незначимым фактором в отношении принимаемого решения о количестве покупаемой еды на вторник. Рационал не станет давиться и доедать обильный ужин во вторник, будучи уже не голодным, только потому, что он уже заплатил за эту еду и не позволит, чтобы деньги были потрачены зря. Для Рационала стоимость еды, которая была оплачена несколько дней назад, не имеет значения для принимаемого сегодня решения о том, сколько съесть. Рационал также не будет ждать подарка в день годовщины свадьбы или в день рождения. Что такого особенного в дате? Вообще, Рационалам будет непонятна сама идея делать подарки. Рационалу известно, что лучший подарок – наличные: на них виновник торжества сможет купить то, что является оптимальным для него. Но если ваша жена не экономист, я бы не советовал преподнести наличные в качестве подарка на вашу следующую годовщину. Задумайтесь, ведь даже если ваша жена – экономист, дарить деньги – все же не лучшая идея.

Вы знаете, и я знаю, что мы не живем в мире Рационалов. Мы живем в мире Людей. И поскольку большинство экономистов – тоже люди, они так же знают, что мы не живем в мире Рационалов.

Адам Смит, отец современной экономической мысли, открыто признавал этот факт. Перед тем как написать свой главный труд «Богатство народов», он опубликовал другую книгу, которую посвятил теме человеческих «страстей» – этот термин также не встречается ни в одном учебнике экономики. У Рационалов нет страстей; они – хладнокровные оптимизаторы. Вспомните капитана Спока из фильма «Стартрек».

Тем не менее такая модель экономического поведения, созданная для населения, состоящего сплошь из Рационалов, процветает уже много лет и помогла занять экономике ту влиятельную позицию, на которой она сейчас находится. На протяжении многих лет замечания критиков парировались слабыми отговорками и неправдоподобными альтернативными объяснениями тех эмпирических наблюдений, которые ставили под сомнение экономические постулаты. Но постепенно эти замечания порождали исследования, которые значительно подняли ставки в этом споре. Оставить без внимания историю про экзаменационные оценки довольно легко. Гораздо сложнее игнорировать исследования, которые описывают неверно сделанный выбор в более значимых сферах жизни, таких как управление сбережениями для выхода на пенсию, выбор ипотечного займа, инвестирование в рынок ценных бумаг. И уж совсем невозможно закрывать глаза на серию «бумов», «пузырей» и «обвалов», которые мы наблюдали на финансовых рынках начиная с 19 октября 1987 года, дня, когда цены на акции упали более чем на 20% по всему миру, хотя никакого новостного повода для этого не было. После этого сперва взмыли, а затем обвалились акции высокотехнологичных компаний. Этот обвал быстро превратился в «пузырь» цен на жилье, который, лопнув, привел к мировому финансовому кризису.

Пора перестать придумывать отговорки. Нам нужен обновленный подход к проведению экономических исследований, который признает существование и значимость Людей. Хорошая новость заключается в том, что нам не придется выбрасывать все, что мы знаем о функционировании экономики и рынков. Теории, построенные на предположении о том, что каждый человек является Рационалом, не стоит отвергать. Они пригодятся в качестве стартовой точки построения более реалистичных моделей. Также в некоторых отдельных случаях, когда решаемая человеком задача довольно проста, или когда экономические акторы обладают соответствующими специализированными навыками, модели поведения Рационалов могут дать приемлемое представление о том, что происходит в реальном мире. Но, как мы убедимся позже, такие ситуации являются скорее исключением, чем правилом.

Более того, основная часть работы экономистов заключается в сборе и анализе данных о том, как функционируют рынки. Эта работа проводится с большой осторожностью и требует наличия экспертных навыков в области статистики. Важно также и то, что основная масса подобных исследований не опирается на предположение о рациональном поведении людей. За последние двадцать пять лет арсенал экономистов пополнился двумя исследовательскими инструментами, которые позволили им расширить возможности изучения мира. Первый из них – рандомизированное контролируемое испытание, метод, долго использовавшийся в других научных дисциплинах, в частности в медицине. Цель типичного исследования с применением этого

метода состоит в том, чтобы узнать, как люди реагируют на определенные «воздействия». Второй метод состоит в использовании либо естественно случающихся экспериментов (например, когда одни люди записываются для участия в программе, а другие нет), либо сложных эконометрических приемов, которые позволяют определить влияние «воздействия», хотя никто специально не конструировал ситуацию для этой цели. Эти инструменты стимулировали проведение исследований по ряду важных для общества вопросов. Подобные исследования изучали воздействие таких факторов, как получение образования в большем объеме, обучение в классе с меньшим количеством учеников или с более квалифицированным учителем, получение услуг в сфере управленческого консалтинга, получение помощи в поиске работы, получение наказания в виде лишения свободы, переезд в район с более низким уровнем бедности, получение медицинской страховки от Медикэйд и так далее. Все эти исследования показывают, что можно многое узнать о мире, не применяя модель рационального поведения, а в некоторых случаях исследования выявляют ситуации, которые могут служить материалом для проверки этих моделей, с тем чтобы увидеть, насколько модель соответствует реальному человеческому поведению.

Для экономической теории предположение о том, что все люди действуют рационально, по большей части не является критическим, даже если те, чье поведение изучается, не являются экспертами. Например, предположение о том, что фермеры используют больше удобрений, когда цена на них падает, вполне надежное, даже если многие фермеры медленно меняют свое поведение в ответ на изменение ситуации на рынке. Такое предположение надежно, потому что неточно: то, что предсказывается, всего лишь направление эффекта воздействия. Эквивалентом такого предположения может быть утверждение, что, когда яблоки падают с дерева, они падают вниз, а не вверх. Само по себе предположение верно, но оно не является законом гравитации.

Экономисты оказываются в затруднительном положении, когда делают узко специфическое предположение, которое может оказаться верным только в том случае, если все акторы являются экономически подкованными. Скажем, ученые выяснили, что фермеры получают выгоду, если будут использовать большее или меньшее количество удобрений, чем обычно. Если предположить, что все будут действовать правильно, как только получат нужную информацию, тогда нет другого варианта, кроме как посоветовать сделать результаты исследования открытыми. Опубликуйте исследование, предоставьте фермерам свободный доступ к публикации, и пусть об остальном позаботится магия рынка.

Однако это неудачный совет, если только все фермеры действительно не являются Рационалами. Возможно, транснациональные компании и возьмут на вооружение результаты последних исследований, но как поведут себя крестьяне в Индии или Африке?

Другой пример: если вы будете считать, что каждый сделает необходимые сбережения для пенсии, что свойственно любому Рационалу и соответственно сделает вывод, что не нужно пытаться помочь людям делать сбережения (скажем, разработав пенсионный план), то вы упустите шанс повысить благосостояние многих людей. А если вы считаете, что финансовые пузыри теоретически невозможны, и при этом являетесь главой центрального банка, тогда вы рискуете совершить серьезные ошибки – Алан Гринспен, надо отдать ему должное, признал, что именно это с ним и случилось.

Не нужно переставать изобретать абстрактные модели, описывающие поведение выдуманых Рационалов. Но необходимо перестать полагать, что такие модели точно описывают поведение людей, и больше не принимать политических решений, опираясь на результаты такого ненадежного анализа. Мы должны начать обращать внимание на те предположительно малозначимые факторы, которые я для краткости буду называть ПМФ.

Сложно поменять мнение человека о том, чем он завтракает, не говоря уже о задачах, над решением которых он работал всю жизнь. Долгие годы многие экономисты сопротивлялись призыву использовать более точные характеристики человеческого поведения для создания своих моделей. Но все же мечта об обновленной экономической теории сбылась благодаря появлению большого числа молодых креативных экономистов, готовых рискнуть и порвать с традиционными подходами в экономике. Так возникло направление под названием «поведенческая экономика». Это не новая дисциплина: это все та же экономика, но значительно обогащенная знаниями из области психологии и других социальных наук.

Главная причина того, что в экономические теории были включены Люди, состоит в желании повысить точность прогнозов, которые строятся на основе этих теорий. Но есть и еще один плюс в том, что в моделях теперь фигурируют реальные люди. Поведенческая экономика – интереснее и любопытнее, чем обычная, это уже совсем не унылая дисциплина.

Сейчас поведенческая экономика – это развивающаяся отрасль экономики, и в большинстве ведущих университетов мира уже есть исследователи, работающие именно в этой области. Не так давно представители этого направления и другие ученые, занимающиеся изучением поведения человека, стали частью сообщества политических консультантов. В 2010 году британское правительство поддержало создание Команды поведенческого анализа, а теперь и другие страны присоединяются к этому движению по созданию специальных исследовательских команд, имеющих полномочия по внедрению наработок других социальных наук в формулируемые решения в сфере государственной политики. Бизнес тоже старается не отставать, понимая, что более глубокое понимание поведения человека имеет такое же важное значение для успеха, как и знание финансовой отчетно-

сти и управление деятельностью компании. В конце концов, компаниями управляют Люди, а их подчиненные и клиенты также являются Людьюми.

Эта книга – история о том, как произошли все эти изменения, по крайней мере о том, как я это наблюдал. Хотя и не я являюсь автором всех описываемых исследований – как вы уже знаете, я слишком ленив для этого, – я присутствовал при зарождении поведенческой экономики и участвовал в ее становлении. Следуя завету Амоса, в этой книге я буду рассказывать много историй, но главной целью остается рассказать, как все произошло и чему мы научились, пройдя через все описываемые события. Неудивительно, что мы пережили множество стычек со сторонниками традиционного подхода в экономике. Не всегда эти столкновения проходили легко и безболезненно, но, как любой отрицательный опыт на пути к цели, эти события превращаются потом в отличные истории, а те сражения, которые нам пришлось выдержать, в конечном итоге только упрочили позиции поведенческой экономики как нового направления.

Как любой рассказ, мое повествование не строится по нарастающей, когда одна идея логически приводит к возникновению следующей. В разные моменты времени и с разной скоростью всплывало множество идей. В результате изложение фактов в этой книге следует и хронологическому порядку, и тематической логике. Вот вкратце что вас ожидает. Мы начнем с самого начала, с того времени, когда я окончил университет и стал собирать примеры случаев неправильного поведения, не соответствовавшие тем моделям, которым нас учили профессора. Первая глава книги посвящена тем ранним годам, когда все начиналось с нуля, и некоторым трудностям, с которыми успешно справились многие из тех, кто ставил под сомнение целесообразность затеянного. После этого мы обратимся к ряду вопросов, которые занимали меня первые пятнадцать лет моей исследовательской карьеры: ментальный учет, самоконтроль, честность и финансы. Я хочу показать, какие любопытные наблюдения я и мои коллеги сделали на этом отрезке нашего общего пути, с тем чтобы вы смогли их применить и стали лучше понимать поведение своих сородичей в человеческой стае. Возможно, вы найдете полезные выводы и о том, как можно попытаться изменить способ мышления людей, особенно когда они потратили много усилий на сохранение статус-кво. Затем речь пойдет о недавних исследованиях, где в центре внимания оказывались таксисты Нью-Йорка, подбор игроков для Национальной футбольной лиги, участники игровых шоу с большими денежными призами. В конце мы окажемся в Лондоне, в доме номер 10 по Даунинг-стрит, где сейчас формируется новый сет из интереснейших задач и возможностей.

Мой единственный совет для читателей: перестаньте читать книгу, когда она перестанет казаться вам интересной. Поступить иначе – значит продемонстрировать еще один пример «иррационального» поведения.

## Эффект эндаумента<sup>2</sup>

**Д**евиантные мысли в отношении экономической теории начали появляться у меня, еще когда я был выпускником экономического факультета Университета Рочестер в Нью-Йорке. Хотя у меня и были смутные сомнения по поводу того материала, который мы проходили на занятиях, я все же не был полностью уверен в их причине – действительно ли было что-то не так с теорией, или я просто что-то недопонимал. Меня вряд ли можно было назвать блестящим студентом. В той статье Роджера Ловенштейна в журнале «Нью-Йорк Таймс», упомянутую мной в начале книги, мой научный руководитель Шервин Роузен дал такую характеристику моим академическим способностям на этапе окончания университета: «Мы не возлагали на него особых надежд».

Тема моей диссертации звучала провокационно – «Стоимость жизни», – но подход, который я применял, был абсолютно традиционным. Концептуально подход к изучению этого вопроса лучше всего сформулировал экономист Томас Шеллинг в своем прекрасном эссе «Жизнь, которую ты спасаешь, может быть твоей собственной». Еще не раз на протяжении многих лет сфера моих научных интересов пересекалась с тем, о чем писал Шеллинг, который с самого начала поддерживал и всячески делал вклад в то, что мы называем теперь поведенческой экономикой. Цитирую известные строки из его эссе:

«Допустим, шестилетней девочке с темными косичками требуется тысяча долларов, чтобы продлить жизнь до Рождества. Почтовые отделения едва успевают оформлять денежные переводы от равнодушных на ее спасение. С другой стороны, известно также, что без налога с продаж оснащение медицинских учреждений в Массачусетсе изнашивается так, что это приведет к осязаемому росту числа смертей, которые можно было предотвратить. Вряд ли найдется много равнодушных, готовых раскошелиться по такому поводу».

Шеллинг пишет в той же манере, что и говорит: со скептической ухмылкой и шаловливой искоркой в глазах. Он хочет, чтобы собесед-

<sup>2</sup>Эндаумент – целевой капитал некоммерческой организации. (Прим. пер.)

нику было немного не по себе<sup>3</sup>. История о больной девочке прекрасно иллюстрирует главную идею всей статьи. Больницы символизируют то, что Шеллинг называет «статистической жизнью», а девочка, напротив, – символ «идентифицируемой жизни». Время от времени в реальном мире мы сталкиваемся с примерами идентифицируемой жизни, которая находится под угрозой, – например, это может быть операция по спасению шахтеров, которые застряли в шахте. Как подмечает Шеллинг, в редких случаях мы позволяем идентифицируемой жизни погибнуть только по причине отсутствия денег. С другой стороны, тысячи «неидентифицируемых» людей умирают каждый день по причине нехватки таких простых вещей, как москитная сетка, вакцина или чистая питьевая вода.

В отличие от больной девочки, типичное политическое решение в социальной сфере является абстрактным. В нем отсутствует компонент эмоционального воздействия. Представим, что при строительстве новой трассы инженеры, оценивающие безопасность, утверждают, что, если сделать разделительную полосу на три фута шире, это будет стоить 42 миллиона долларов, но позволит предотвращать ежегодно 1,4 аварии со смертельным исходом в течение 30 лет. Нужно ли расширять разделительную полосу? Конечно, мы не знаем, кто эти потенциальные жертвы. Они – не что иное, как «просто» статистические жизни. Но, чтобы принять решение о том, какой ширины должна быть разделительная полоса, необходимо оценить продленные жизни, или, точнее говоря, «спасенные», за счет сопутствующих издержек. В мире Рационалов общество не станет платить за спасение одной идентифицированной жизни больше, чем за двадцать статистических жизней.

Как заметил Шеллинг, правильно было бы задать вопрос, сколько пользователи этой трассы (и, возможно, их друзья и члены семьи) готовы заплатить, чтобы сделать каждую свою поездку немного безопаснее. Шеллинг уточнил конкретный вопрос, но еще никто пока не придумал, как найти на него ответ. Чтобы найти решение, необходима ситуация, в которой человек делает выбор, основанный на сопоставлении риска погибнуть и необходимости заплатить за безопасность. Анализируя сделанный им выбор, можно было бы выяснить готовность людей платить

<sup>3</sup> Типичный мыслительный эксперимент Шеллинга: предположим, что есть некая медицинская процедура, которая приносит незначительную пользу здоровью, но при этом очень болезненная. Однако можно воспользоваться лекарством, которое не уменьшает боль, но стирает память о самой процедуре. Захотели бы вы подвергнуться такому лечению?

за собственную безопасность. Но где же в реальной жизни люди совершают такой выбор?

Экономист Рихард Зекхаузер, один из учеников Шеллинга, подметил, что игра в русскую рулетку может служить прототипом похожей ситуации. Вот немного адаптированный вариант ситуации, которую он описывает. Предположим, что Эйдану нужно сделать всего одну попытку в игре «русская рулетка», используя пистолет с карабином на 1000 пуль, но заряженный всего четырьмя пулями. Эйдан может нажать на курок только один раз. (К счастью, за один выстрел пистолет расходует только одну пулю). Сколько Эйдан был бы готов заплатить, чтобы извлечь одну пулю из пистолета?<sup>4</sup> Хотя пример с «русской рулеткой», предложенный Зекхаузером, – красивый вариант формулирования той же проблемы, он все же не позволяет выйти на какие-либо количественные решения. Проводить эксперимент, в котором испытуемые будут приставлять к голове заряженные пистолеты, – не самый практичный метод получения данных.

Пока я размышлял над этими вопросами, у меня появилась идея. Например, я мог бы найти данные об уровне смертности людей разных профессий, включая те, что связаны с риском для жизни, такие как горная добыча, валка леса, мытье окон небоскребов, и сопоставимые данные для более безопасной работы, как выращивание сельхозпродукции, продажа розничных товаров, мытье окон в малоэтажных домах. В мире Рационалов работа, связанная с риском для жизни, должна оплачиваться выше, иначе никто не станет ее выполнять. Другими словами, более высокая оплата опасной работы должна служить компенсацией того риска, которому подвергают себя работники, и других особенностей этого вида занятости. Поэтому, если бы мне удалось добыть данные о заработной плате для каждого из перечисленных видов работы, я смог бы вывести количественное решение задачи, сформулированной Шеллингом, и не просить при этом никого сыграть в «русскую рулетку». Я искал, но не смог найти источника данных об уровне смертности по видам профессиональной деятельности.

Мне помог мой отец, Алан. Он работал актуарием, то есть занимался математическими расчетами, помогая страховым компаниям управлять рисками. Я спросил, может ли он достать для меня данные по смертно-

<sup>4</sup> Вопрос, который интересовал Зекхаузера, был такой: как готовность Эйдана заплатить зависит от числа пуль в пистолете? Если карабин полон, Эйдан должен быть готов отдать все, что у него есть (и что он может одолжить), чтобы извлечь хотя бы одну пулю. Но что если в карабине всего две пули? Сколько он будет готов заплатить, чтобы достать одну из них? И будет ли эта сумма больше или меньше той, которую он бы заплатил за то, чтобы извлечь последнюю оставшуюся пулю?