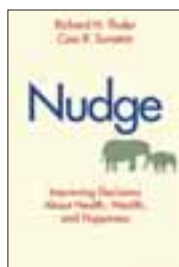


Экономика: какой путь выберет Обама?

Джон Кессиди



RICHARD H. THALER
and CASS R. SUNSTEIN.
*Nudge: Improving
Decisions about Health,
Wealth, and Happiness.*
New Haven, CT: Yale
University Press, 2008.
293 p.¹

JOHN CASSIDY. *Economics: Which Way for Obama?* *New York Review of Books*. 2008. June 12. Vol. 55. No. 10. P. 30–34. Перевод с английского АРТЕМА СМЕРНОВА.

¹ Ричард Талер и Касс Санстейн. Подталкивание: как сделать наши решения о здравоохранении, благосостоянии и счастье лучше.

Лопнувший пузырь ипотечного кредитования привел к тому, что американцы потеряли почти три триллиона долларов (точных цифр не знает никто), на финансовых рынках началась паника, а сотни тысяч домовладельцев оказались неспособными делать свои ежемесячные выплаты по закладным. Некоторые эксперты предсказывают, что к концу 2009 г. количество домов, перешедших в собственность кредиторов, может достигнуть двух миллионов. Не удивительно, что вопрос о том, что делать с кризисом, стал острой политической проблемой на президентских выборах 2008 г.

Прежде чем попасть в сенат штата Иллинойс, Обама десять лет преподавал конституционное право в Чикагском университете, славящемся своим преклонением перед свободным рынком. Одной из вещей, всегда отличавших Обаму от Клинтон, был его скептицизм к стандартным кейнсианским рецептам, вроде опоры на налоговую политику для стимулирования инвестиций и сбережений. В своей недавней заметке на HuffingtonPost.com Касс Санстейн, который в течение десяти лет был коллегой Обамы по Школе права Чикагского университета и не раз называл себя его «неформальным советником», сделал схожее замечание относительно государственного надзора за финансовыми рынками: «Что касается ипотечного кризиса, кредитных карт и более широких дебатов о кредитных рынках, — писал Санстейн, — Обама отвергает государственное регулирование и выступает прежде всего за открытость, позволяющую потребителям точно знать, что они получают».

Если Обама не кейнсианец, то кто же он? Его можно назвать бихевиористом, в том смысле, в каком этот термин используется экономистами для описания тех, кто признает основные положения поведенческой экономики — все более популярной дисциплины, которая пытается соединить открытия психологии со строгостью экономической науки. Хотя история этого направления насчитывает уже более 30 лет и восходит в своих истоках к первопроходческим работам двух израильских психологов Амоса Тверски и Дэниела Канемана, стремительный подъем поведенческой экономики начался всего десять лет тому назад, и многим из ее ведущих представителей сейчас около тридцати-сорока лет. Одна из причин популярности этого направления состоит в том, что оно позволяет избежать крайностей фридмановского и кейнсианского подходов, которые господствовали в экономике на протяжении большей части XX столетия.

Чикагская школа исходит из того, что рынки, однажды созданные и предоставленные самим себе, способны решить большинство экономических проблем

общества, включая, видимо, и ипотечный кризис. Кейнсианцы старой закалки полагают, что рынки, в особенности финансовые рынки, зачастую не работают так, как об этом говорят их сторонники, и без государственного вмешательства положение может только ухудшиться. В какой-то степени бихевиористы согласны с кейнсианцами, что иногда рынки работают не самым лучшим образом, особенно когда людям приходится принимать сложные решения, наподобие того, какой ипотечный кредит им выбрать. Но если кейнсианцы выступают за решительное ограничение и запрет определенных видов деятельности, вроде получения слишком больших займов и ссуд, бихевиористы придерживаются более оптимистичных представлений о помощи свободному предпринимательству. Аккуратное подталкивание может привести к тому, что даже отвратительно работающие рынки — и люди на них — могут начать работать весьма прилично.

Санстейн со своим другом Ричардом Талером выбрали как нельзя более подходящее время для издания книги, излагающей бихевиористские идеи простым языком: «Подталкивание: как сделать наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье лучше». На первый взгляд, трудно найти двух более подходящих соавторов. Санстейн — это один человек, работающий за целый институт, и весьма плодотворный автор (по моим подсчетам, это его восьмая книга за восемь лет). Талер, который, как и Гулби, преподает в Школе бизнеса Чикагского университета, является одним из основателей поведенческой экономики. В 1980-х гг. в *Journal of Economic Perspectives* он начал вести постоянную рубрику, посвященную экономическим феноменам, противоречившим традиционным представлениям о предмете, в котором определяющую роль играли взаимосвязанные тогда идеи индивидуальной рациональности и рыночной эффективности.

Молодые экономисты, желающие, чтобы старшее поколение воспринимало их работу всерьез, должны были следовать исследовательской программе из трех шагов, которая, несколько огрубляя, предполагала: 1) составление ряда уравнений, описывающих поведение индивидов или фирмы; 2) «шаманство» с математикой, пока это не приведет к неким неопровержимым гипотезам; 3) использование самого изощренного статистического метода для подгонки теории к данным. Талер и его последователи были достаточно умны, чтобы предложить математическое обоснование своих теорий. Хотя для их проверки они использовали некоторые уловки экспериментальной психологии, следя за тем, как реальные люди — как правило, группы студентов — делают повседневные вещи, например: пьют пиво, играют в компьютерные игры, торгуются при покупке де-

шевых вещей и, в одном из недавних случаев, привлечших к себе определенное внимание, занимаются мастурбацией, разглядывая порнографию в Интернете.

Сталкиваясь даже с простыми вариантами выбора, люди принимают решения, которые оказываются непоследовательными, не самыми оптимальными, а иногда просто глупыми. Вместо того чтобы мыслить логически, они полагаются на ошибочные практические правила и приходят к неверным выводам. Кроме того, большое значение имеет то, в какой форме они ставятся перед выбором, а также совершенно неверная исходная информация.

Если вы думаете, что вы слишком умны, и все сказанное вас не касается, попробуйте провести простой мысленный эксперимент. Возьмите последние три цифры из номера вашего мобильного и, получив число от 0 до 999, прибавьте к нему 200. Запишите получившуюся цифру, а затем поставьте за ней буквы «г. н.э.». А теперь ответьте на вопрос: когда Атила вторгся в Европу?

Если вы не специалист по Темным векам и не обладаете феноменальной памятью, вполне возможно, что ваш ответ будет довольно близок к написанной вами дате. Скажем, последние цифры номера вашего мобильного — 787, а число, которое вы записываете — 987 г. н.э. В этом случае 900 г. н.э. покажется вам разумным ответом, то же можно сказать и о 1050 г. н.э., но в правильности 400 г. н.э. вы усомнитесь. По крайней мере, со мной это сработало.

Последние цифры номера моего мобильного — 314, так что я записал 514 г. н.э. Затем в ответ на исторический вопрос я назвал 450 г. н.э. (По чистой случайности, мой ответ оказался почти правильным, так как нашествие произошло в 440-х гг.). Мой опыт был довольно типичным. Когда Талер и Санстейн попросили некоторых из своих студентов сыграть в эту игру, те, у кого исходные числа были большими, назвали даты, в среднем на триста лет более поздние в сравнении с датами, названными студентами с небольшими числами.

Что здесь происходит? С логической точки зрения, мы прекрасно знаем, что никакой связи между цифрами в номере нашего мобильного и датой вторжения Атилы нет, но цифра, которую мы записываем, застревает в наших головах, где она служит «привязкой» при ответе на следующий вопрос. «Пользуясь языком, используемым в этой книге, — пишут Талер и Санстейн, — „привязки“ незаметно „подталкивают“ нас в заданном направлении. Мы можем влиять на цифру, которую вы выберете в определенных обстоятельствах, изящно предложив отправную точку для вашего мыслительного процесса».



Леонид Тышков. Осенний даблдинг. 2008. Холст, акрил

«Привязка» — это один из нескольких ментальных «ярлыков», о которых Тверски, скончавшийся в 1996 году, и Канеман, ныне заслуженный профессор в Принстоне, написали в своей статье 1974 г., положившей начало тому, что стало называться поведенческой экономикой. (За эту и другие работы Канеман в 2002 г. получил Нобелевскую премию по экономике.) Еще один способ сбережения умственных сил, названный Канеманом и Тверски «эвристикой доступности», связан с оценкой рисков на основе особенно выдающихся примеров, а не спокойной оценкой математических вероятностей. Неплохим примером служит страх перед террористической угрозой. После 11 сентября 2001 г. многие люди, включая меня, переоценивали вероятность собственной гибели в случае еще одного нападения «Аль-Каиды» в сравнении, скажем, с гибелью в автокатастрофе. Третий ярлык, известный как «эвристика репрезентативности», связан с распознаванием закономерностей там, где их нет. Если я подбрасываю монету и получаю шесть раз подряд орла, я вполне могу сделать вывод, что что-то не так с монетой. Но, скорее всего, с монетой все в порядке и такая череда орлов была просто случайностью.

Тверски и Канеман вскоре обнаружили немало и других ментальных искажений или предубеждений, встречающихся повсеместно. С точки зрения поведенческой экономики, к важнейшим из них относятся инерция, самонадеянность и избегание потерь. В своей повседневной жизни люди склонны заниматься тем, чем они уже занимаются, даже если смена рода занятий обойдется не слишком дорого. Одна из причин того, почему коммерческая ценность шоу Опри Уинфри столь высока, состоит в том, что многие из его зрителей потом не переключают канал для просмотра вечерних новостей и программ, показываемых в прайм-тайм. После лекции студенты сидят на тех же стульях, что и во время нее. Семьи каждый год выезжают на отдых в одно и то же место. На жаргоне поведенческой экономики они имеют «предубеждение *status quo*».

В начале одного из своих занятий Талер просит своих студентов заполнить анонимную анкету, в которой они должны оценить свою будущую успеваемость в сравнении с другими студентами в той же аудитории. Как правило, менее 5% из них рассчитывают получить оценку ниже средней. Это пример самонадеянности. Избегание потерь связано с тем обстоятельством, что, имея что-то, люди не желают лишиться этого «что-то», будь то дом, автомобиль или даже простая кофейная чашка. Через какое-то время исследователи спрашивают хозяев чашек, за сколько они будут готовы продать свои чашки, а студентов без чашек — сколько они готовы заплатить за них. «Результаты показывают, что хозяева чашек готовы отказаться от них за сумму, которая вдвое превышает ту, которую готовы заплатить другие, чтобы их получить», — пишут Талер и Санстейн. «Мы провели этот эксперимент несколько десятков раз, но результаты почти всегда оказывались одинаковыми. Имея чашку, мы не желаем от нее отказываться».

Как показывает популярность книг Ариэли, изучение пределов человеческого разума — занятие само по себе интересное, но какое все это имеет отношение к Обаме? Талер и Санстейн излагают множество принципов, которые можно использовать для лучшего принятия решений, и применяют их к разным насущным проблемам, включая пенсионные сбережения, здравоохранение и охрану окружающей среды. Во многих случаях меры, которые предлагают Талер и Санстейн, совпадают с предложениями, содержащи-

ми в пространственных политических проектах Обамы, которые можно скачать с его сайта.

Оставаясь бихевиористами, Талер и Санстейн также являются либертарианцами, и они выступают за то, что называют «либертарианским патернализмом». Они пишут:

Либертарианский патернализм — сравнительно слабый, мягкий и ненавязчивый тип патернализма, потому что при нем выбор не исключается, не отвергается или не становится слишком дорогим. Если люди хотят курить сигареты, трескать конфеты, иметь не самую лучшую медицинскую страховку или оказываются не в состоянии скопить деньги на старость, то либертарианские патерналисты не станут принуждать их поступать иначе или даже осложнять им жизнь. Предлагаемый нами подход называется патерналистским, поскольку архитекторы частного и общественного выбора не просто пытаются отследить или предвосхитить ожидаемые решения других, скорее, они сознательно пытаются подтолкнуть людей в том направлении, которое сделает их жизнь лучше. Они обеспечивают поддержку.

«Подталкивание» — в том смысле, в каком мы используем этот термин, — это любой аспект архитектуры выбора, который предсказуемым образом меняет поведение людей, не исключая других возможностей или существенно изменяя экономические стимулы. «Подталкиванием» можно считать только такое вмешательство, которого несложно избежать без больших затрат для себя. «Подталкивание» — это не приказ. Выкладка фруктов на уровне глаз считается «подталкиванием». Запрет «дрянной еды» — нет... Те же соображения, которые делают либертарианский патернализм оправданным в частных институтах, применимы также к правительству.

На предпоследней странице своей книги они пишут:

XX век был полон искусственных разговоров о возможности «третьего пути». Мы надеемся, что либертарианский патернализм станет подлинным третьим путем, который поможет разрешить некоторые острые споры в современных демократиях.

Прибавление слова «настоящий», вероятно, призвано отделить идеи Талера и Санстейна от подходов Билла Клинтона, Хиллари Клинтон и Тони Блэра 1990-х гг. Но подобно тому как прекраснородушный интеллектуальный проект, главную роль в котором сыграл социолог из Лондонской школы экономики Энтони Гидденс, имел шаткие интеллектуальные основания, так и либертарианский патернализм имеет кое-какие фундаментальные трудности, начиная с того что он подозрительно похож на оксюморон.

Признав, что люди часто совершают не лучший выбор и что их действия могут повредить другим людям и им самим, наиболее очевидным решением кажется ограничение возможности выбора и запрет пагубного поведения. Талер и Санстейн, как настоящие чикагцы, с самого начала исключают такую возможность: «Мы, либертарианские патерналисты, не одобряем запреты», — открыто заявляют они. Говоря о нормативных документах, касающихся окружающей среды, они критикуют закон о контроле над загрязнением воздуха, который запретил определенные источники загрязнения воздуха и помог сделать воздух

во многих городах чище. «Конечно, воздух теперь намного чище, чем в 1970-х, — признают они. — Но, с философской точки зрения, такие ограничения выглядят больше похожими на советские пятилетки, когда бюрократы из Вашингтона объявляют, что миллионы людей вдруг должны изменить свое поведение в течение следующих пяти лет». Если исходить из представлений о свободе выбора Джона Стюарта Милля или Фридриха Хайека, вряд ли можно зайти далеко в поддержке государственного вмешательства. Опять-таки возьмем ипотечный кризис. Сегодня сложно представить того, кто решится отстаивать определенные практики ипотечного кредитования, вроде тех, что предлагают доверчивым заемщикам искусственно заниженные процентные ставки, резко взлетающие через пару лет. Сложно, но не невозможно. «Ипотечные кредиты с меняющейся процентной ставкой, даже для заманивания клиентов, не обязательно плохи», — пишут Талер и Санстейн. «Тем, кто планирует продать дом или произвести рефинансирование займа через несколько лет, эти ипотечные кредиты могут показаться весьма привлекательными».

Строго говоря, Талер и Санстейн правы. Но многие заемщики, которые взяли кредиты с целью продажи жилья или рефинансирования по более низкой ставке через несколько лет, были спекулянтами и невольно способствовали возникновению самого крупного пузыря в области недвижимости в истории Америки. Остальных же просто обманули. Решение проблем, связанных с этим пузырем, потребует больших расходов за счет налогоплательщиков, что, конечно, оправдывает наложение некоторых ограничений на будущих заемщиков и кредиторов. Отказ признавать, что иногда индивидуальные свободы во имя общего блага можно и урезать, — это крайняя позиция даже для неоклассических экономистов, и она чужда традициям демократической партии.

Конечно, существует последовательная и проработанная экономическая философия, которая прямо была создана для решения проблемы непреднамеренных следствий, и этой философией является регулирующее кейнсианство в том виде, в каком оно проводилось в жизнь в Соединенных Штатах и Великобритании после окончания Второй мировой войны и до 1980-х гг., времени, в которое рабочие испытали беспрецедентное улучшение своего уровня жизни. Кейнсианцы озабочены тем, что не сдерживаемый ничем капитализм подвержен циклам, поэтому они выступают за управление спросом при помощи процентных ставок или государственных программ создания рабочих мест. На микроуровне они полагают, что некоторые экономические действия имеют пагубные последствия, с которыми не способен справиться механизм цен, и потому они выступают за налоги и регулирование. Поведенческая экономика показывает, что люди часто становятся жертвами заблуждений, неадаптивности и следования общим тенденциям, что служит еще одним веским доводом в пользу кейнсианской политики, хотя вы и не узнаете об этом из книги Талера и Санстейна.

Обама, насколько мне известно, не называет себя либертарианцем, но, возможно, ему придется сохранить возможность выбора. Например,

вместо медицинской страховки для всех он пообещал создать новый субсидируемый правительством план медицинского страхования для людей, которые не имеют страховки от работодателей и не имеют права на участие в программе льготного медицинского страхования. Но если молодой и здоровый человек по какой-то причине не захочет оплачивать страховку, то администрация Обамы не станет принуждать его к этому, несмотря на веские финансовые и моральные доводы в пользу расширения пула рисков. Как заставить здоровых молодых людей оплатить медицинскую страховку? Это серьезный вопрос, им необходимо заниматься.

По другим вопросам, вроде торговой политики и регулирования финансовой отрасли, Обама в последнее время высказывается в более дирижистском ключе, чем хотелось бы Талеру и Санстейну. Он говорил о противостоянии сложившимся заинтересованным кругам и предоставлении исключенным из них возможности высказаться. Конечно, он говорит то, во что верит, и его способность привлечь новых избирателей, особенно молодых, означает, что он может больше преуспеть в преодолении сил инерции и реакции, чем это сделали Клинтон в 1993–1994 гг.

Но для каких политических целей будут мобилизованы массы? Программа Обамы предполагает снижение налогов для среднего класса, увеличение налоговых вычетов на образование и получение экономичных автомобилей, увеличение бюджета Национального научного фонда и создание Национального банка реинвестирования в инфраструктуру с годовым бюджетом в шесть миллиардов долларов. В лучшем случае эти предложения служат полезным стартом для преодоления неравенства, созданного за четверть века господства республиканцев. Если следующий демократический президент хочет оставить после себя действительно прочное наследие, он не сможет ограничиваться простым «подталкиванием» страны в другом направлении. ■

КАСС САНСТЕЙН — ПРОФЕССОР ПРАВА ЧИКАГСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (США), КРУПНЫЙ ТЕОРЕТИК КОНСТИТУЦИОННОГО ПРАВА, СОВЕТНИК БАРАКА ОБАМЫ ПО ЮРИДИЧЕСКИМ ВОПРОСАМ.
РИЧАРД ТАЛЕР — ПРОФЕССОР НАУК О ПОВЕДЕНИИ ЧИКАГСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (США); ВЫДАЮЩИЙСЯ ТЕОРЕТИК «ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ», ИЗВЕСТНЫЙ СВОЕЙ СОВМЕСТНОЙ РАБОТОЙ С ДЭНИЕЛОМ КАНЕМАНОМ; КОНСУЛЬТАНТ БАРАКА ОБАМЫ ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ ВОПРОСАМ

КНИГИ И СТАТЬИ, УПОМЯНУТЫЕ В РЕЦЕНЗИИ

Дэниел Канеман, Пол Словик и Амос Тверски. *Принятие решений в неопределенности: правила и предубеждения*. Харьков: Гуманитарный центр, 2005.

Дэниел Канеман. *Внимание и усилие*. М.: Смысл, 2006.