

ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ  
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

*Р.И. Капелюшников*

**ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА  
И НОВЫЙ ПАТЕРНАЛИЗМ**

Препринт WP3/2013/03

Серия WP3

Проблемы рынка труда

Москва  
2013

УДК 330.16  
ББК 65.01  
К20

Редактор серии WP3  
«Проблемы рынка труда»  
*В.Е. Гимпельсон*

К20 **Капелюшников, Р. И.** Поведенческая экономика и новый патернализм [Текст] : препринт WP3/2013/03 / Р. И. Капелюшников ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. – 76 с. – (Серия WP3 «Проблемы рынка труда»). – 150 экз.

Работа посвящена критическому анализу нормативной программы поведенческой экономики, известной под названием нового патернализма.

УДК 330.16  
ББК 65.01

**Kapeliushnikov, R. I.** Behavioral economics and new paternalism [Text] : Working paper WP3/2013/03 / R. I. Kapeliushnikov ; National Research University “Higher School of Economics”. – Moscow : Publishing House of the Higher School of Economics, 2013. – 76 p. – (Series WP3 “Labour Markets in Transition”). – 150 copies (in Russian).

The paper provides a critical appraisal of the normative program of behavioral economics known as “new paternalism”.

**Препринты Национального исследовательского университета  
«Высшая школа экономики» размещаются по адресу: <http://www.hse.ru/org/hse/wp>**

© Капелюшников Р. И., 2013  
© Оформление. Издательский дом  
Высшей школы экономики, 2013

Я – семья.  
Во мне как в спектре живут семь «Я»,  
невыносимых, как семь зверей.  
А самый синий свистит в свирель!  
А весной  
Мне снится, что я – восьмой!

*Андрей Вознесенский*

## 1. Введение

Рождение нового аналитического направления, за которым закрепилось название поведенческой (бихевиористской) экономики (behavioral economics), по праву считается одним из наиболее интересных и примечательных событий в развитии экономической науки последних десятилетий. Его утверждение в качестве самостоятельной субдисциплины, сформировавшейся на стыке экономических и психологических исследований, произошло относительно недавно – в 70-х годах прошлого века. С самого начала поведенческая экономика представляла как прямой вызов стандартной (неоклассической) экономической теории. С методологической точки зрения ее главной отличительной чертой стало активное использование экспериментальных методов (преимущественно в лабораторных, но также, хотя и в намного меньшей степени, в полевых условиях). С содержательной точки зрения ее важнейшая посылка состояла в отказе от общепринятой модели рационального выбора – поведенческого фундамента, на котором традиционно строилась и продолжает строиться едва ли не большая часть современного экономического анализа. Многочисленные эксперименты, проводившиеся экономистами-бихевиористами, показали, что реальное поведение людей имеет не слишком много общего с тем, как ведет себя главный протагонист неоклассической теории – гиперрациональный homo oeconomicus, обладающий строго упорядоченным набором предпочтений, располагающий совершенной информацией и наделенный безграничными счетными способностями. Во многих самых разнообразных ситуациях поведение реальных эконо-

мических агентов оказывается в лучшем случае ограниченно рациональным, а в худшем – очевидно иррациональным.

Идеи и подходы, выработанные в рамках поведенческой теории, достаточно быстро получили академическое признание, проникнув в мейнстрим экономической науки и приведя к радикальной перестройке многих ее разделов. Если не на уровне реальной исследовательской практики, то, по крайней мере, на уровне общих концептуальных представлений их принимают сегодня подавляющее большинство экономистов. О несомненной популярности этих идей говорит даже неполное перечисление тех областей, куда они проникли и где активно используются, – это и теория потребительского выбора, и финансовая теория, и экономика права, и макроэкономика, и теория экономического развития, и теория игр, и теория государственных финансов и многие другие.

Исследователи-бихевиористы не стали замыкаться рамками позитивного анализа, достаточно быстро приступив к выработке нормативных рекомендаций, адресованных государству (но отчасти также и другим крупным «игрокам» – таким как корпорации или политические партии). Нормативная программа, выросшая из идей поведенческой экономики, получила название нового патернализма. Она намного раздвинула границы допустимого государственного вмешательства в экономическую и шире – в частную жизнь людей по сравнению с тем, что была готова санкционировать традиционная неоклассическая экономика благосостояния. В популярной форме эта программа была представлена в ставшей бестселлером книге двух ведущих бихевиористов, Ричарда Талера и Касса Санштейна, – «Подталкивание: как улучшить решения, касающиеся здоровья, достатка и счастья» (Thaler, Sunstein, 2008). Ключевое понятие книги, вынесенное в ее заголовок, – «подталкивание» (nudge) – практически мгновенно вошло в лексикон экономистов, юристов, психологов и начало использоваться для обозначения как самой поведенческой экономики, так и сформировавшегося на ее основе нормативного подхода к государственному регулированию. Смысл этого манифеста, обращенного к широкой публике, достаточно прост: «мы (новые патерналисты) знаем, как сделать вашу жизнь счастливее» (Leonard, 2008).

Идеи поведенческой экономики оказались чрезвычайно притягательными для действующих политиков многих стран, причем из самых разных частей идеологического спектра. Так, их активно использовал в ходе своих избирательных кампаний Б. Обама, а став президентом США, он неоднократно ссылался затем на них в своих выступлениях. Журнал

«Тайм» назвал группу его ближайших советников «бихевиористской командой мечты», чья цель – «преобразить страну», опираясь на разработки поведенческой экономики (Grunwald, 2009). Один из главных пропагандистов политики «наджа», К. Санштейн, был назначен президентом Обамой руководителем Отдела по вопросам информации и регулирования Управления бюджетного контроля США, где он осуществлял надзор за регуляторной деятельностью всех органов исполнительной власти США федерального уровня. (Через предварительный контроль этого, как его неофициально именуют, «царя по регулированию» должны пропускаться любые решения, готовящиеся в президентской администрации.)

Устойчивый интерес к идеям бихевиористов питает и премьер-министр Великобритании Д. Камерон. В рамках своего Кабинета министров он создал специальное подразделение – Группу по разработке поведенческой политики, а главный гуру поведенческого подхода, Р. Талер, был приглашен им на роль неофициального советника (Wintour, 2010). По мнению Камерона, бихевиористская политика «подталкивания» представляет собой превосходный механизм, «с помощью которого можно убедить граждан выбирать то, что лучше всего и для них и для общества» (Basham, 2010). Таким образом, дистанция между выдвиганием бихевиористских нормативных рекомендаций и первыми попытками их практического воплощения оказалась на редкость короткой. В прошлом на то, чтобы новые теоретические идеи экономистов могли завладеть умами политиков и широкой публики, времени уходило обычно гораздо больше.

В отечественной экономической литературе существует уже немало работ, посвященных анализу поведенческой экономической теории (см., например, (Белянин, 2003)). Однако ее нормативные аспекты освещены до сих пор явно недостаточно. Настоящая работа призвана восполнить этот пробел<sup>1</sup>. Во избежание возможных недоразумений сразу же оговоримся: целью нашего анализа является критическая оценка именно *нормативных установок* поведенческой экономики; соответственно, ее исследовательская программа обсуждается лишь в той мере, в какой это оказывается необходимо для понимания собственно политики «наджа». На наш взгляд, постепенное перерастание «государства благосостояния» в «патерналистское государство» представляет собой одну из наиболее

---

<sup>1</sup> По некоторым пунктам наш анализ пересекается с обсуждением, представленным в работах А. Либмана и У. Хэндса (Либман, 2013; Хэндс, 2011).

важных, но плохо осознаваемых тенденций в эволюции современной системы государственного регулирования, и эта новая тенденция, питающаяся идеями поведенческой экономики, заслуживает самого пристального внимания, в том числе и со стороны российских исследователей.

## 2. Общая характеристика

Казалось бы, поведенческую экономическую теорию, родившуюся из симбиоза экономики и психологии, можно рассматривать в качестве еще одного примера мощного тренда в междисциплинарных исследованиях по социальной проблематике, известного как «экономический империализм». Речь идет о вторжении методов и понятий экономической науки в пределы смежных социальных дисциплин. Такой «колонизации» (с неодинаковым успехом) подверглись политология и социология, история и правоведение, антропология и криминология, религиоведение и демография. Привлечение в качестве метафоры термина «империализм» говорит само за себя, недвусмысленно указывая на неравноправие вступающих во взаимодействие сторон. Сторонники «экономического империализма» (Г. Беккер, Дж. Хиршлейфер, Э. Лезир и др.) готовы признать, что другие социальные дисциплины располагают ценными наблюдениями, понятиями и инструментами анализа, но общую концептуальную рамку для понимания различных социальных феноменов способна, по их убеждению, дать только экономическая наука.

Однако в случае поведенческой экономики характер междисциплинарного взаимодействия оказывается перевернут: в роли «метрополии» на сей раз выступает психология, тогда как в роли «колонируемой» территории – сама экономическая теория (Glaeser, 2004). Более конкретно – анализ экономических феноменов (потребительского поведения, инвестиционных решений, распределения ресурсов во времени т.д.) ведется исходя из концептуальных представлений, выработанных психологической наукой, и с использованием принятых в ней методов и понятий. Такая инверсия ролей достаточно необычна для современной экономической науки с ее «имперскими» притязаниями. Как в свое время пронизательно отметил А. Алчиян, «империалистической является не экономическая наука сама по себе, а лежащая в ее основе теория поведения» (цит. по: Economic Imperialism, 1987). Но демонстрация эмпирической

несостоятельности этой теории – это, по сути, и есть сверхзадача экономистов-бихевиористов! Естественно, что в таком случае междисциплинарный синтез уже не может строиться на основе представлений о человеческом поведении, выработанных «конвенциональной» (неоклассической) экономической теорией<sup>2</sup>.

Впрочем, здесь возникает дополнительная сложность. Дело в том, что внутридисциплинарные ситуации, сложившиеся в экономической науке, с одной стороны, и в психологической науке, с другой, принципиально различаются. В экономической теории уже достаточно давно наблюдается ситуация «монопарадигмальности», когда один из теоретических подходов – неоклассический – выступает в роли ортодоксального «главного течения» (мейнстрима). В отличие от этого психологическая теория остается в состоянии «мультипарадигмальности»: внутри нее не сформировалось какой-либо доминирующей школы, способной претендовать на безусловное главенство (говоря иначе – на статус мейнстрима). В условиях такой множественности конкурирующих исследовательских программ естественно спросить: какая же из них послужила для поведенческой экономики основным источником «импортируемых» ею методов и понятий?

Казалось бы, само присутствие в ее названии эпитета «поведенческая» отсылает нас к «классическому» бихевиоризму – одному из ведущих течений в психологии XX в., связанному с именем Дж. Уотсона. Однако при ближайшем рассмотрении такая отсылка оказывается иллюзорной (Angner, Loewenstein, 2007). Как известно, бихевиоризм полагал, что предметом психологии может быть только наблюдаемое поведение, поддающееся объективному измерению, и считал совершенно недопу-

---

<sup>2</sup> У многих экономистов попытки «колонизации» экономической теории с помощью психологии вызывают резкое отторжение: «Хотя экономисты, вторгающиеся в области политологии или социологии, являются экспортерами, используя инструменты экономического анализа для изучения традиционных проблем этих сестринских дисциплин, экономисты, работающие в области психологии, выступают импортерами. Поведенческие экономисты используют идеи из психологии для лучшего понимания традиционных проблем экономической теории. Такое одностороннее взаимодействие с психологией приемлемо только в том случае, если экономическая теория настолько слаба, что мы нуждаемся в психологии для реконструкции нашей дисциплины, или если наши традиционные инструменты анализа ничего не могут сказать нам о психологических феноменах. Оба эти утверждения являются ложными. Экономика не настолько слаба, а психология не настолько сильна, чтобы экономисты должны были довольствоваться приложением психологии к изучению экономических проблем» (Glaeser, 2004, p. 408).

стимыми для подлинной науки упоминания о каких бы то ни было непосредственно не наблюдаемых психических феноменах (таких как представления, желания, интенции или планы). Поведенческая экономика исходит из прямо противоположной методологической установки, считая своей главной задачей изучение того, как различные ментальные (а значит, непосредственно не наблюдаемые) состояния, испытываемые индивидами, влияют на принимаемые ими решения. Это с очевидностью указывает на ее ближайшее родство с когнитивной психологией, сформировавшейся в прямой оппозиции к «классическому» бихевиоризму. Именно поэтому ее квалификация в качестве «бихевиористской» расценивается многими комментаторами как терминологическое недоразумение. На их взгляд, гораздо уместнее было бы называть ее «когнитивистской экономикой» (Lambert, 2006, p. 52)<sup>3</sup>.

Поведенческую экономику важно отличать от еще одного нового направления экономических исследований – экспериментальной экономики. Хотя разделяющая их черта очень условна (в зависимости от характера изучаемой проблемы один и тот же автор может выступать то как экономист-бихевиорист, то как экономист-экспериментальщик), она все же существует – во всяком случае, на этом настаивают сами теоретики поведенческой экономики (Tversky, Kahneman, 1986). Конечно, у этих подходов есть много общего: оба занимаются изучением процесса принятия решений; оба используют для этого экспериментальные методы; в обоих особое значение придается результатам лабораторных испытаний. Но если внимание первого сосредоточено на особенностях индивидуального поведения, то второго – на результатах межличностного взаимодействия людей. И если первый больше интересуется когнитивными и поведенческими ограничениями рациональности как таковыми, то второй – возможности преодоления этих ограничений с помощью различных институциональных механизмов (тех или иных наборов «правил игры»). Отражением напряженных отношений, сложившихся между этими субдисциплинами, стало одновременное присуждение Нобелевской премии по экономике 2002 г. виднейшим представителям поведенческой и экс-

---

<sup>3</sup> В то же время нельзя не отметить определенных различий в подходах поведенческой экономики и когнитивной психологии, пусть даже это всего лишь различия в акцентах: если в фокусе когнитивной психологии находится собственно процесс мышления, то поведенческая экономика помимо мышления уделяет большое внимание различным аффективным состояниям – эмоциям, настроениям, чувствам (Angner, Loewenstein, 2007).



периментальной экономики – соответственно психологу Дэниэлу Канеману и экономисту Вернону Смиуту.

Предшественницей «новой» поведенческой экономики, о которой говорим мы, можно считать «старую» поведенческую экономику 1950–1960-х годов, связанную с именами таких исследователей как Г. Саймон и Дж. Катона<sup>4</sup>.

Г. Саймон одним из первых заговорил о нереалистичности психологических предпосылок, из которых исходят стандартные неоклассические модели (Simon, 1955). Ему принадлежит заслуга введения в лексикон экономистов понятия «ограниченной рациональности» для обозначения всего спектра ограничений, касающихся знаний и вычислительных способностей людей, не позволяющих им вести себя в реальном мире так, как предсказывает неоклассическая теория (Simon, 1987b). Он выделял три главных задачи, на решение которых должен быть нацелен поведенческий анализ (Simon, 1987a). Во-первых, это эмпирическая проверка предположений неоклассической теории о человеческом поведении и в тех случаях, когда они оказываются неадекватными, формулирование эмпирических закономерностей, отражающих то, как оно строится в реальной жизни. Во-вторых, выведение отсюда практических следствий для функционирования альтернативных экономических систем, различных общественных институтов, политики государства. В-третьих, эмпирический анализ формы и содержания фактически имеющихся у индивидов функций полезности, который позволял бы делать более точные предсказания об их экономическом поведении, чем это удается неоклассической теории.

Дж. Катона был, по-видимому, первым, кто ввел в употребление сам термин «поведенческая экономика» (Katona, 1951). Как и Саймон, он считал неоклассическую априористскую модель рационального поведе-

---

<sup>4</sup> М.-Ж. Сент так описывает различия в установках неоклассической теории и «старой» поведенческой экономики: «Если экономика мейнстрима исходила из заданной функции полезности, то “старая” поведенческая экономика стремилась к открытию эмпирических законов, как можно более точно и адекватно описывающих реальное поведение людей. Если неоклассический подход прямо связывал рациональность с максимизацией полезности или прибыли, то “старая” поведенческая экономика старалась изучать следствия отклонений фактически наблюдаемого поведения от предпосылок неоклассической теории. И если экономика мейнстрима исходила из заданных альтернатив и заранее известных следствий, то отправной точкой для «старого» бихевиористского подхода служили эмпирические данные о форме и содержании функций полезности» (Sent, 2004, p. 742).

ния явно нереалистичной. «В отличие от чистых теоретиков, – писал он, – мы не должны с самого начала предполагать, что рациональное поведение имеет место... Нам следует изучать экономическое поведение таким, каким оно предстает перед нами в реальности. Описывая и классифицируя различные реакции, как и обстоятельства их порождающие, мы всегда должны задаваться вопросом, вправе ли эти реакции называться “рациональными” и, если да, то до какой степени» (Katona, 1951, p. 16). Психологические переменные – мотивы, установки, ожидания – должны, по мысли Катоны, рассматриваться в качестве «посредников» между объективными условиями, в которые оказываются поставлены экономические агенты, и конечными решениями, которые они в этих условиях принимают. При определении людьми своих расходов, сбережений и инвестиций таким «промежуточным» переменным принадлежит огромная роль и без их учета наше понимание экономического поведения обречено оставаться неполным и ущербным (Katona, 1951, p. 16).

Хотя идеи «старой» поведенческой экономики получили определенный резонанс (достаточно напомнить, что в 1978 г. Г. Саймон был удостоен за их разработку Нобелевской премии по экономике), все же для подавляющего большинства экономистов они прошли практически бесследно и не привели к созданию какой-либо новой самостоятельной субдисциплины. Еще удивительнее, что несмотря на явную близость к идеям «новой» поведенческой экономики, даже на нее они также не оказали сколько-нибудь заметного влияния (Angner, Loewenstein, 2007). Фактически это был новый старт: формирование «нового» бихевиористского подхода шло вне какой-либо явной связи с более ранними попытками строить экономический анализ на фундаменте психологии. Кроме терминологической близости «новую» и «старую» поведенческую экономику не связывает практически ничего<sup>5</sup>.

<sup>5</sup> Сравнивая исследовательские программы «старой» и «новой» поведенческой экономики, нельзя не заметить, что первая ставила перед собой гораздо более амбициозные цели, чем вторая, пытаясь заменить конвенциональную модель рационального выбора принципиально иной теоретической моделью. Задачи, которые ставит перед собой «новая» поведенческая экономика, намного скромнее. Фактически она ограничивается тем, что окружает стандартную модель принятия решений «шлейфом» из разнообразных поведенческих ошибок и аномалий. Демонстрируя, что традиционная (неоклассическая) теория во многих случаях не работает, «новые» бихевиористы чаще всего на этом и останавливаются. Вскрывая многочисленные нарушения принципа рациональности, встречающиеся в реальной жизни, они обычно описывают их как всего лишь сбои конвенциональной модели, а не как предсказания, вытекающие из какой-либо иной, конкурирующей теоретической парадигмы. Можно сказать, что если «старая» поведенческая

Считается, что начало бихевиористскому повороту в экономической теории было положено публикацией в 1970-е годы двух статей известных психологов Амоса Тверски и Дэниэла Канемана (Kahneman, Tversky, 1974; Kahneman, Tversky, 1979). В них они подвергли критике «ортодоксальную» теорию ожидаемой полезности, предложив альтернативную концепцию принятия решений в условиях неопределенности, получившую название «теория перспектив»<sup>6</sup>. По некоторым оценкам, вторая из этих статей, увидевшая свет в журнале «Эконометрика», стала самой цитируемой работой из всех, когда-либо опубликованных в этом журнале. Не меньшее значение с точки зрения популяризации бихевиористских идей имели появившиеся примерно в то же время работы экономиста Ричарда Талера, в которых приводилось множество эмпирических свидетельств «субоптимальности» принимаемых экономическими агентами решений – таких как недооценка ими альтернативных издержек (opportunity costs), неспособность абстрагироваться от невозвратных издержек (sunk costs), недостаточный самоконтроль и др. (Thaler, 1980; Thaler, 1985).

Как Тверски и Канеман, так и Талер видели свою главную задачу в разработке эмпирически адекватной теории выбора, которая описывала бы реально наблюдаемые процессы принятия решений экономическими агентами. Вдохновленные их примером, сотни экономистов и психологов включились в увлекательный процесс по «деконструкции» «стандартной» модели рационального выбора, отыскивая в ней все новые и новые бреши. Среди активных сторонников поведенческой экономики

---

экономика противопоставляла модели максимизирующего поведения модель немаксимизирующего поведения, то «новая» противопоставляет модели максимизирующего поведения модель максимизирующего поведения с учетом отклонений, возникающих при определенных специфических условиях.

<sup>6</sup> Технически теория перспектив характеризуется четырьмя главными отличиями от стандартной теории ожидаемой полезности: 1) зависимостью от референтной точки (имеющаяся у каждого агента функция ценности зависит не просто от суммы выигрыша, но также от того, насколько эта сумма отличается от некоей референтной величины, принимаемой им за базу для сравнения); 2) неприятием потерь (функция ценности имеет перегиб в референтной точке и является более крутой для проигрышей (отрицательных исходов), чем для выигрышей (положительных исходов)); 3) убывающей чувствительностью (функция ценности является вогнутой по отношению к выигрышам и выпуклой по отношению к проигрышам, так что ее чувствительность по отношению к тем и другим убывает по мере удаления от референтной точки); 4) перевзвешиванием вероятностей (агенты перевзвешивают вероятности таким образом, что переоценивают шансы маловероятных и недооценивают шансы высоковероятных исходов) (DellaVigna, 2009).

можно назвать таких известных исследователей как Дж. Акерлоф, Д. Ариели, К. Камерер, Дж. Ловенштейн, Д. Лэйбсон, Т. О'Донохью, М. Рабин, К. Санштейн, А. Шляйфер и многих других. Экономисты же, которые, не ведя самостоятельных исследований в этой области, разделяют идеи и установки бихевиористского подхода, составляют сегодня, по-видимому, большинство. В конечном счете воздействие поведенческой экономики на весь корпус экономических исследований оказалось настолько сильным и разносторонним, что некоторые комментаторы расценивают ее появление как настоящую «революцию» в развитии современной экономической мысли (Costa-Font, 2011). «Официальным» признанием ее достижений, как мы уже упоминали, стало присуждение Нобелевской премии по экономике за 2002 г. одному из первопроходцев поведенческого анализа Д. Канеману.

Быстрота и легкость, с какими идеи поведенческой экономики были абсорбированы мейнстримом экономической науки, достаточно неожиданны. И дело, по-видимому, не только в том, что Тверски и Канеман прекрасно владели аппаратом микроэкономического анализа и могли поэтому обращаться к экономистам на привычном для них языке. Возможно, не менее важным было то, что поведенческая экономика способствовала обретению экономической теорией статуса «экспериментальной науки», помогая ей избавиться от застарелого комплекса неполноценности перед естественными дисциплинами. Сам процесс исследования принимал отныне формы, типичные для точных – т.е. «настоящих» – наук: проектирование эксперимента; проведение лабораторных испытаний; сравнение экспериментальных данных с исходными ожиданиями. Вполне вероятно, что стремительное восхождение поведенческой экономики объяснялось во многом именно этим.

### **3. «Конвенциональная» модель рационального выбора: что не так?**

Стандартный подход, принятый в экономической теории, предполагает полную рациональность экономических агентов. Когда экономисты говорят о «полной рациональности», то имеют в виду несколько вещей (Camerer, 2003, p. 1214–1215). Во-первых, что индивиды обладают четко структурированными предпочтениями (целями) и что, принимая реше-

ния, они стремятся к их максимально полному удовлетворению. Во-вторых, что они не делают ошибок (во всяком случае – систематических) при подсчете выгод и издержек, связанных с различными вариантами выбора. В-третьих, что в ситуациях, характеризующихся неопределенностью, они оказываются способны строить вероятностные оценки возможных исходов, используя для этого всю доступную информацию, и что пересмотр этих оценок осуществляется ими сразу по мере поступления новой информации. Главным из этих пунктов является, конечно, первый.

Понятие рациональности, каким оно предстает в современной экономической теории, является чисто формальным. Оно ничего не говорит нам о том, насколько «правильными» (рациональными) являются цели, к которым стремятся индивиды. Рациональность в таком сугубо формальном понимании – это по сути синоним согласованности (непротиворечивости) предпочтений, которые выявляются в осуществляемых индивидами актах выбора: по словам К. Эрроу, «главный смысл понятия рациональности сводится к требованию согласованности выборов, совершаемых при наличии разных наборов альтернатив» (Arrow 1996, xiii). В результате ограничения, которые экономическая теория налагает на поведение людей с тем, чтобы оно могло считаться «рациональным», оказываются совершенно минимальными: лежащие в его основе предпочтения могут быть практически любыми за одним исключением – они не должны быть взаимоисключающими. Только в этом случае становится возможно последовательно максимизирующее поведение: при заданной структуре предпочтений и заданном наборе ограничений (физических, институциональных, информационных) индивиды выбирают тогда наилучшие для себя варианты действий из всех, которые им доступны.

С точки зрения наблюдаемого поведения это предполагает, что, во-первых, попадая в идентичные ситуации, рациональные индивиды будут совершать идентичный выбор (выбирать одни и те же альтернативы) и что, во-вторых, какой бы выбор они ни делали, у них никогда не будет затем поводов от него отказываться и о нем сожалеть (Saint-Paul, 2011). Конечно, это не значит, что они всегда и во всем будут вести себя полностью одинаково. Выбирая, скажем, между яблоком и апельсином, рациональный агент может предпочесть сегодня яблоко, а завтра апельсин. Однако если спросить, сожалеет ли он о своем вчерашнем выборе, его ответ будет «нет». Более того, выбранное им вчера яблоко могло оказаться червивым, и знай он об этом заранее, его выбор был бы иным – в пользу

апельсина. Однако, вернув его назад во вчерашний день и снабдив его тем же ограниченным объемом информации, которым он тогда располагал, мы увидели бы, что его выбор пал бы опять на яблоко.

Аналізу того, каким формальным требованиям должны отвечать акты выбора (и соответственно – стоящие за ними предпочтения), чтобы гарантировать их согласованность, посвящена огромная теоретическая литература<sup>7</sup>. Перечни этих требований (аксиом рационального выбора) варьируют от автора к автору, но с точки зрения психологии поведения наиболее важными представляются два – транзитивности и независимости от контекста (в несколько иной терминологии – «независимости от незначимых альтернатив»).

Как хорошо известно, условие транзитивности предполагает, что если  $A$  предпочтительнее  $B$ , а  $B$  предпочтительнее  $C$ , то  $A$  предпочтительнее  $C$ . Благодаря этому рациональные агенты оказываются в состоянии совершать выбор не только при предъявлении им разрозненных пар альтернатив, но также любого их множества. (Агент с нетранзитивными предпочтениями на это неспособен: если он предпочитает яблоко апельсину, апельсин банану, а банан яблоку, то при предъявлении ему одновременно всех трех он впадет в ступор.)

Другое условие – независимость от контекста – имеет множество конкретных проявлений. В частности, оно предполагает, что выбор между двумя опциями не зависит от того, в каком порядке они предъявляются.

---

<sup>7</sup> Тверски и Канеман выделяют четыре наиболее важных содержательных предпосылки модели рационального выбора, гарантирующих внутреннюю согласованность принимаемых индивидами решений: в их терминологии это аксиомы устранения (cancellation), транзитивности, доминирования и инвариантности (Tversky, Kahneman, 1986). *Принцип устранения* предполагает, что при различных вариантах выбора рациональные агенты не должны принимать во внимание имеющиеся у этих вариантов общие элементы («устраняйте» их). Так, если опция  $A$  предпочтительнее опции  $B$ , то получение  $A$  с вероятностью  $p$  также должно быть предпочтительнее получения  $B$  с вероятностью  $p$  (общий элемент –  $p$  – «устраняется»). *Принцип доминирования* предполагает, что если какая-либо одна опция оказывается лучше какой-либо другой при одном состоянии мира и одновременно не хуже ее при всех остальных его состояниях, то выбираться должна именно эта – доминирующая – опция. Что касается *принципа инвариантности*, то это по сути иное обозначение условия независимости от контекста, которое, как и *условие транзитивности*, подробно обсуждаются нами ниже. Из этих четырех аксиом наиболее критическими для конвенциональной модели рационального выбора Тверски и Канеман считают предпосылки доминирования и инвариантности. Если при нарушениях принципов устранения и транзитивности ее еще можно как-то «спасти», то при нарушениях принципов доминирования и инвариантности это оказывается невозможно (Tversky, Kahneman, 1986).

Оно предполагает также, что добавление еще одной опции к двум уже имеющимся не должно влиять на выбор, если только эта новая опция не является предпочтительнее обеих предыдущих. И т.д. Обобщая, можно было бы сказать так: в условиях независимости от контекста решения, которые станут принимать индивиды при предъявлении им различных описаний одной и той же проблемы, будут оставаться одними и теми же, т.е. конечные результаты их выбора не будут зависеть от того, в каком формате он был им представлен.

Для обеспечения рациональности поведения предпочтения индивидов должны отличаться внутренней согласованностью не только в пространстве, но и во времени, при принятии решений в условиях не только совершенной информации, но и неопределенности.

Функцию полезности, которой наделен рациональный homo oeconomicus, можно назвать вневременной в том смысле, что совершаемые им акты выборы никак не зависят от того, когда они были первоначально запланированы. Если человек решает, что завтра при ясной погоде пойдет в ресторан, а при дождливой останется дома, и завтра начинается дождь, а он тем не менее отправляется в ресторан, то это свидетельствует о несогласованности его предпочтений во времени. В этом случае рациональное планирование, охватывающее длительные промежутки времени (касающееся инвестирования, сбережений и т.д.), становится невозможным. Рациональные агенты, как их описывает стандартная теория выбора, никогда не «ревизуют» принятых ими ранее решений (конечно, за исключением тех случаев, когда им поступает новая информация, подталкивающая их к пересмотру прежних планов).

Принимая решения в условиях риска, рациональные агенты должны также адекватно оценивать вероятности наступления различных будущих событий, стремясь к максимизации *ожидаемой полезности*. (Скажем, выбирая между альтернативами – получить со стопроцентной вероятностью 100 долл. или с тридцатипроцентной вероятностью 500 долл., они (при нейтральном отношении к риску) будут отдавать предпочтение второй из этих опций.) При расчете этих вероятностей они должны использовать всю доступную им на данный момент информацию. Неспособность использовать ее полностью является одним из наиболее очевидных признаков нерационального поведения.

С более общей философской точки зрения предпосылка рационального поведения эквивалентна предположению о единстве личности экономических агентов – о наличии у каждого из них единственного «Я».

Номо оeconomicus, каким его рисует неоклассическая теория, не может страдать раздвоением личности: будь это не так, ни о какой согласованности и упорядоченности его предпочтений говорить было бы нельзя. Выражаясь иначе, у него есть только одна функция полезности (только один набор предпочтений) – подобно тому, как у каждого человека есть только один нос или только один желудок (Saint-Paul, 2011, p. 20).

Для неоклассической теории принцип рациональности имеет не только аналитическое, но также нормативное значение и используется ею не только при описании и объяснении наблюдаемых экономических феноменов, но также при оценке альтернативных состояний мира в терминах лучше/хуже. По сути, именно он является отправной точкой для традиционной экономики благосостояния, нормативный подход которой Р. Сагден так и назвал – «вэлфериетским» (Sugden, 2008). В его рамках индивидуальные предпочтения трактуются как данные и принимаются такими, какие они есть. Полнота их удовлетворения и служит тем нормативным стандартом, в терминах которого оценивается благосостояние любого индивида. В свою очередь благосостояние общества понимается как агрегат благосостояний составляющих его индивидов.

Однако предпочтения, выявляющиеся в производимых индивидами актах выбора, могут выступать в качестве нормативного стандарта только в том случае, если они являются внутренне согласованными. Только тогда можно быть полностью уверенным, что фактически принимаемые людьми решения будут для них наилучшими из всех возможных; что максимизация их благосостояния будет достигаться при закреплении права выбора именно за ними; что последнее слово в этих вопросах должно принадлежать им и только им.

В экономической литературе эта общая идея встречается в нескольких редакциях. Нередко просто утверждается как само собой разумеющееся, что самим индивидам их интересы известны лучше, чем кому бы то ни было еще (будь то другие индивиды или государство). Делаются также ссылки на принцип суверенитета потребителя, согласно которому «потребитель всегда прав». Концептуально более изощренная аргументация исходит от теории выявленных предпочтений: сам акт выбора индивидом данной опции, при том что ему были доступны (физически, финансово, информационно) какие-то иные, свидетельствует о том, что именно она является для него наилучшей и более всего соответствующей его предпочтениям, – ведь в противном случае его наблюдаемый выбор был бы иным. Но повторим: общим для всех этих аргументов является убежде-



ние, что предпочтения (акты выбора) заслуживают уважения и могут служить основой нормативного анализа только в том случае, если они являются внутренне согласованными и в этом смысле – рациональными.

В поведенческой экономике все составляющие стандартной модели рационального выбора (как позитивные, так и нормативные) подверглись фронтальной атаке. Во-первых, эмпирические исследования, проводившиеся в рамках поведенческой экономики, показали, что в реальной жизни представления, на которых базируется эта модель, регулярно нарушаются: «...отклонения фактического поведения от нормативной модели [рационального выбора] являются слишком многочисленными, чтобы их игнорировать, слишком систематическими, чтобы отвергать их как случайные ошибки, и слишком фундаментальными, чтобы пытаться вписать их в нормативную систему путем ослабления ее исходных предпосылок» (Tversky, Kahneman, 1986, p. 252).

Во-вторых, обнаружение многочисленных поведенческих «иррациональностей» подрывает философскую основу конвенционального подхода, а именно – представление о существовании у индивидов единого центра принятия решений. Нельзя исключить, что многие регистрируемые аномалии являются следствием сосуществования в их психике нескольких несовместимых наборов предпочтений – по сути множественности их «Я», каждое из которых, когда ему переходит право на принятие решений, делает это исходя из собственных узких интересов без оглядки на интересы всех остальных. И даже если каждая из этих инкарнаций действует как рациональный максимизатор полезности, итогом наложения их решений друг на друга неизбежно будет становиться несогласованное поведение, далекое от канонов рациональности. Говоря проще, отказ от предпосылки полной рациональности чреват также отказом от идеи единственности «Я».

Наконец, в-третьих, в воздухе повисают нормативные предписания «вэлферистского» подхода. Свидетельства, собранные исследователями-бихевиористами, говорят о том, что во многих случаях люди плохо представляют свои истинные интересы и нередко действуют вопреки им. Если же потребители способны наносить вред самим себе, то становится непонятно, почему и на каких основаниях должен уважаться их «суверенитет». Проблемы возникают также и с принципом выявленных предпочтений: ведь в подобной ситуации мы уже не можем быть уверены, что варианты действий, фактически избираемые индивидами, всегда будут являться для них наилучшими из всех, которые им доступны.

Итак, предпочтения, которые нельзя назвать рациональными, не могут претендовать на роль нормативного стандарта при оценке благосостояния независимо от того, идет ли речь об отдельных людях или обо всем обществе. Либо их нужно каким-то образом «рационализировать», устраняя имеющиеся нестыковки, либо основу для нормативного анализа следует искать в каких-то иных, невэлферистских принципах. Но и в том и в другом случае это подрывает нормативный фундамент традиционной экономики благосостояния – например, делает недействительными те ограничения, которые она налагала на вмешательство государства в частную жизнь людей, открывая возможности для новых, куда более «навязчивых» форм регулирования. Тем самым – осознанно или непреднамеренно – бихевиористский подход подталкивает к дальнейшему расширению сферы деятельности государства.

#### **4. Каталог иррациональностей**

Наиболее общий эмпирический вывод, к которому приходит поведенческая экономика, состоит в том, что люди часто понимают и интерпретируют ситуации, в которые они попадают, не так, как это предписывается стандартной моделью рационального выбора. Они принимают решения под влиянием не имеющей никакого значения информации; страдают от излишней самоуверенности; ценят предметы, которыми владеют сами, выше, чем точно такие же предметы, которыми владеют другие; ошибочно усматривают закономерности там, где никаких закономерностей не наблюдается; тянут время с выполнением запланированных решений; действуют по инерции; неверно оценивают вероятности наступления будущих событий; ведут себя импульсивно, под влиянием быстро сменяющихся друг друга эмоциональных состояний. Обилие и разнообразие когнитивных и поведенческих ошибок, фиксируемых бихевиористской литературой, таковы, что при знакомстве с ней, как заметил Д. Левин, может «сложиться впечатление, что рациональный homo oeconomicus умер печальной смертью и что экономическая профессия перешла к признанию глубинной иррациональности человеческого рода» (Levine, 2012, p. 1)<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> Впрочем, тут же он добавляет, что на самом деле это далеко не так (Levine, 2012, p. 1).

Очень важно (и бихевиористы на этом настаивают), что совершаемые индивидами поведенческие ошибки являются *предсказуемыми*. В определенных обстоятельствах даже компетентные, функционально успешные люди начинают действовать иррационально, в ущерб собственным долгосрочным интересам. И изменений даже в мельчайших деталях ситуации бывает иногда достаточно, чтобы поведение человека стало совершенно иным.

С аналитической точки зрения большинство поведенческих аномалий поддаются интерпретации в терминах множественности «Я»: у каждого такого «Я» есть своя особая шкала предпочтений, из-за чего эмпирически наблюдаемое поведение индивида перестает быть согласованным. (Одна инкарнация максимизирует «правильную» функцию полезности, другая – «неправильную»; первая принимает одно решение, вторая вслед за ним другое; чехарда в совершаемых выборах делает поведение непоследовательным и в этом смысле – нерациональным.)

Разнообразные отклонения от конвенциональной модели рационального выбора удобно разделить на два больших класса – когнитивных ошибок и дефектов воли. Интересно, впрочем, что многие из них могут рассматриваться одновременно и как проявления интеллектуальной ограниченности, и как проявления недостаточного самоконтроля. Список когнитивных и поведенческих ошибок, зафиксированных и описанных исследователями-бихевиористами, велик и непрерывно пополняется. Согласно одному (наверняка далеко не полному) перечню их общее число приближается уже к 50 (Rizzo, Whitman, 2009, p. 951). Свой анализ мы ограничим лишь небольшой выборкой из наиболее важных психологических дисфункций, активно обсуждаемых в литературе по поведенческой экономике.

*Гиперболическое дисконтирование.* Традиционный экономический анализ межвременного выбора исходит из того, что индивиды предпочитают настоящие блага будущим и готовы жертвовать большим количеством вторых ради получения меньшего количества первых. Пропорции такого «обмена» задаются субъективными нормами предпочтения времени. У разных людей они могут сильно различаться – кто-то может быть очень терпеливым (низкая норма дисконтирования), кто-то, наоборот, очень нетерпеливым (высокая норма дисконтирования).

Но чтобы решения, рассчитанные на длительную перспективу, могли быть рациональными, норма дисконтирования человека должна оставаться постоянной. Иными словами, пропорция «обмена» между двумя

любыми периодами времени должна определяться только той дистанцией, которая отделяет их друг от друга, и не зависеть от той дистанции, которая отделяет их от настоящего момента. В таком случае для индивида с дисконтирующим множителем, равным, скажем, 0,9, 100 долл., полученные им через два года, будут эквиваленты 90 долл., полученным им через год, – точно так же как 100 долл., полученные им через год, будут эквивалентны 90 долл., полученным им прямо сейчас<sup>9</sup>. Подобный алгоритм дисконтирования носит название *экспоненциального*, поскольку по мере удаления от настоящего момента времени ценность будущих благ убывает по экспоненте.

Однако, как выяснили бихевиористы, в реальной жизни многие люди (возможно даже, большинство) действуют как непоследовательные «дискаунтеры», прибегая вместо экспоненциального к *гиперболическому* дисконтированию (Laibson, 1997). Используемые ими нормы дисконтирования не остаются постоянными, а оказываются тем выше, чем ближе сравниваемые периоды времени к текущему моменту. Так, индивид может оценивать 100 долл., которые ему предстоит получить через два года, как эквивалентные 90 долл., которые ему предстоит получить через год, но одновременно оценивать 100 долл., которые ему предстоит получить через год, как эквивалентные только 80 долл., которые ему предстоит получить прямо сейчас. В первом случае дисконтирующий множитель составит 0,9, во втором – 0,8.

Решения, принимаемые в условиях гиперболического дисконтирования, оказываются несогласованными во времени. Индивиды планируют сначала одни решения, но затем, когда подходит срок их выполнять, они от них отказываются и принимают другие. В результате их долгосрочные и краткосрочные планы пребывают в постоянном конфликте. Например, в момент  $t_0$  человек с временными предпочтениями, описанными выше, будет готов сберечь в момент  $t_1$  85 долл., положив их на счет в банке под процент, гарантирующий ему получение 100 долл. в момент  $t_2$ , поскольку при дисконтирующем множителе 0,9 такое решение будет

---

<sup>9</sup> Величина дисконтирующего множителя (discounting factor) рассчитывается как отношение  $1/(1+r)^t$ , где  $r$  – норма дисконтирования, а  $t$  – число периодов времени. Она показывает, каким количеством «текущих» долларов согласен пожертвовать индивид ради получения той или иной суммы «будущих» долларов. Скажем, дисконтирующий множитель, равный 0,9, означает, что хотя человек готов отдать сегодня 90 долл. ради получения 100 долл. через год (обладание 90 долл. прямо сейчас эквивалентно для него обладанию 100 долл. год спустя), отдать сегодня 91 долл. ради получения 100 долл. через год он уже не готов.

для него привлекательно. Однако когда наступит момент  $t_1$ , он откажется от своего прежнего намерения и, вместо того чтобы сберечь 85 долл., направит их на текущее потребление, поскольку при дисконтирующем множителе 0,8 помещение их на банковский счет под тот же процент перестанет быть для него привлекательным.

Как следствие, в условиях гиперболического дисконтирования индивид начинает разрываться между противоположными решениями, хватаясь то за одно, то за другое. Скажем, он может запланировать, что с нового года начнет откладывать деньги на пенсию или сядет на строжайшую диету, но с наступлением нового года будет от всего этого отказываться. Обещания самому себе (или даже окружающим), что с определенного числа он, наконец, начнет новую жизнь – расплатится по долгам, перестанет питаться в фаст-фудах, начнет регулярно заниматься физическими упражнениями, бросит курить и т.д. – могут длиться годами, так и не выливаясь ни в какие конкретные действия.

Экономисты-бихевиористы рассматривают такой тип поведения как очевидно иррациональный. Чаще всего он вызывается недостатком самоконтроля и отражает неспособность некоторых людей противостоять искушениям, когда они совсем близко. При гиперболических временных предпочтениях индивиды начинают много тратить и мало сберегать, есть много жирной пищи и мало заниматься спортом и т.д. Излишняя нетерпеливость (высокая краткосрочная норма дисконтирования) будет подталкивать их к принятию решений, выгоды от которых достаются немедленно, а издержки падают на отдаленные периоды. Гиперболическое дисконтирование может становиться причиной таких явлений как аддиктивное поведение (пристрастие к наркотикам, алкоголю, перееданию и т.п.), регулярное откладывание принятия важных решений на будущее, формирование портфелей из взаимоисключающих финансовых инструментов (когда, например, люди обзаводятся кредитными картами, по которым должны платить высокий процент, но одновременно покупают ценные бумаги, по которым получают низкий процент), залезание в долги, низкие нормы сбережения и т.д.

Гиперболическое дисконтирование можно рассматривать как свидетельство конфликта двух «Я», каждого со своей особой функцией полезности – нетерпеливого, думающего только о настоящем, и благоразумного, заботящегося о будущем. Следствием конфликта между ними становится непоследовательное поведение: когда право на принятие решений переходит к «Я» краткосрочному, оно отменяет решения, которые были приняты ранее «Я» долгосрочным.

*Психологическое (ментальное) бюджетирование (mental budgeting).* Рациональные экономические агенты не проводят различий между разными частями своих денежных средств в зависимости от их происхождения или назначения. Один доллар является для них всегда одним долларом независимо от того, из какого источника он был получен и на какие цели истрачен. Для них не имеет значения, была ли данная сумма денег получена ими в виде заработной платы, дохода от акций или выигрыша от участия в лотерее. Однако исследования экономистов-бихевиористов продемонстрировали, что для реальных людей это оказывается не так и что многие из них занимаются «психологическим бюджетированием», закрепляя за определенными типами доходов строго определенные типы расходов (Thaler, 1980; Thaler, 1985). Если разовые и случайные доходы (такие как выигрыш в лотерее или премия по итогам года) они предпочитают тратить на посещение ресторанов, приобретение предметов роскоши и т.д., то регулярные (такие как заработная плата) – направлять на покупку предметов необходимости (еду, одежду и т.д.). Тогда, например, в случае сокращения зарплаты на 100 долл. при одновременном выигрыше 100 долл. в лотерее человек станет больше тратить на посещение ресторанов и меньше на покупку еды, одежды и т.д. по сравнению с тем, как он распределял свой доход раньше.

Это очевидное нарушение принципа рациональности: при одном и том же бюджетном ограничении человек начинает приобретать разные наборы товаров и услуг в зависимости от того, из каких источников финансируются его расходы. Фактически перед нами два разных несовместимых набора предпочтений: при первом большую полезность обеспечивают большие закупки еды и одежды, при втором – более частые посещения ресторанов. В подобном случае также можно говорить о множественности «Я», одно из которых больше заботится об удовлетворении базовых потребностей, тогда как другое о разного рода развлечениях.

*«Холодные» и «горячие» психологические состояния.* Эмоциональное состояние, в котором находится человек, может оказывать решающее влияние на совершаемые им акты выбора. В биологически «горячих» состояниях (гнева, страха, восхищения, возбуждения и т.д.) индивиды склонны принимать непродуманные, тогда как в «холодных» (спокойствия, хладнокровия, трезвого размышления и т.д.) – взвешенные решения (Camerer et al., 2003).

Иными словами, на «горячие» состояния люди могут реагировать субоптимальным образом – переоценивая краткосрочные выгоды от прини-

маемых в подобных состояниях решений и недооценивая возникающие в результате таких решений долгосрочные издержки. Они могут в порыве страсти вступать в брак или под влиянием глубокой депрессии кончать жизнь самоубийством. Вдохнув запах кожи в салоне нового дорожного автомобиля, человек может затем оказаться не в силах противостоять искушению его купить.

Здесь мы вновь сталкиваемся с конфликтом двух «Я» – «горячего» и «холодного» – с разными шкалами предпочтений. Понятно, что было бы крайне опасно доверять «горячему» «Я» принятие жизненно важных решений (таких как вступление в брак, выбор профессии, покупка жилья и т.д.), о которых «холодное» «Я» после того, как спадет «горячка», может горько сожалеть.

*Ошибки оптимизма и пессимизма.* Ошибка оптимизма делает людей излишне самоуверенными при принятии решений. Суть ее – в недооценке вероятности наступления нежелательных событий, способных нанести человеку серьезный, зачастую непоправимый вред. Так, известно, что автомобилисты склонны в среднем недооценивать вероятности попадания в аварии *лично для них*. Под влиянием подобной ошибки люди начинают принимать решения, налагающие на них неоправданно большие риски (например, вкладывать средства в сверхрисковые финансовые активы). Существует и противоположная ошибка – пессимизма, которая делает людей, наоборот, неуверенными в себе, заставляя их преувеличивать вероятности наступления нежелательных событий. Следствием этого становится, напротив, неоправданно сильная склонность к избеганию риска.

Ошибки оптимизма и пессимизма способны влиять не только на благосостояние индивидов, но и на их компетенцию. Так, страх неудачи может негативно сказываться на производительности человека. Напротив, высокая самооценка и чрезмерная уверенность в себе могут ее повышать. Результаты психологических исследований свидетельствуют, что производительность людей во многом действительно определяется их представлениями о самих себе. Но если это так, то тогда они оказываются заинтересованы в том, чтобы систематически *обманывать* самих себя (скажем, преувеличивая собственные способности). Очевидно, что в стандартную модель рационального выбора такой самообман никак не вписывается.

*Эффект присутствия (availability bias).* Эффект присутствия заключается в склонности людей переоценивать вероятности наступления со-

бытий, непосредственными участниками или свидетелями которых они становятся. Так, человек, подвергшийся ограблению в определенном районе города, будет считать его очень опасным, хотя объективно, по показателям преступности, это район может быть ничуть не опаснее других. Под влиянием эффекта присутствия индивиды могут отказываться от проектов даже с очень умеренными, разумными уровнями риска, нанося этим ущерб своему благосостоянию (в этом смысле его действие противоположно действию ошибки оптимизма).

*Внутренняя мотивация.* Стандартная экономическая теория признает, что для рациональных экономических агентов значение имеют не только денежные, но также и неденежные аспекты вознаграждения. Чем больше психологическое удовлетворение, которое человек получает непосредственно от самого процесса труда, тем меньше денежная плата, за которую он будет согласен работать. Перевернув это утверждение, можно было бы сказать, что при равной денежной оплате внутренне мотивированные люди будут готовы работать дольше и с большей отдачей, чем люди, для которых сам процесс труда никакой внутренней ценностью не обладает. Впрочем, во всем этом ничего несовместимого со стандартной моделью рационального выбора нет.

Однако исследователи-бихевиористы обнаружили, что во многих случаях денежное вознаграждение *вытесняет* внутреннюю мотивацию. Если начать доплачивать человеку за работу, которую он до сих выполнял бесплатно на добровольческих началах, то он перестает получать от нее внутреннее удовлетворение и, как следствие, начинает требовать за нее рыночную компенсацию. Но это означает отсутствие у него в подобных ситуациях экзогенных, четко структурированных предпочтений: получается, что они меняются в зависимости от характеристик экономической среды, в которой протекает его деятельность, в частности – от складывающейся структуры цен и особенностей механизмов вознаграждения.

*Зависимость от контекста.* Выделяют две основных формы, в которых может выражаться зависимость от контекста. Во-первых, это эффект фреймирования (от *frame* – рамка), когда совершаемый людьми выбор оказывается производным от малозначимых аспектов описания ситуации, в которой он делается. В этом случае мы имеем дело с прямым нарушением принципа «независимости от незначимых альтернатив» (см. выше, раздел 3). Речь идет о ситуациях, когда исход выбора определяется не его содержательным наполнением, а формальными характери-



ками рамки (фрейма), в которую он оказывается помещен. Скажем, если опции предъявляются в очередности сначала *A*, а потом *B*, то люди выбирают *A*, а когда в очередности *B*, а потом *A*, то *B*. (Хрестоматийный пример из медицинской практики: когда индивидам сообщают, что при определенном типе лечения доля выживших пациентов составляет 90%, то большинство соглашаются его пройти, но когда вместо этого им сообщают, что при данном типе лечения доля летальных исходов составляет 10%, большинство от него отказываются.)

Во-вторых, это оценка доступных альтернатив исходя из сравнений с неким референтным уровнем. Этот стандарт, с которым производится сравнение, может задаваться либо прошлым опытом самого человека, либо его окружением. Так, оценка индивидом своего благосостояния может зависеть не только от абсолютного, но также от относительного уровня получаемых им доходов – она будет тем ниже, чем выше доходы той группы, с которой он себя сравнивает, и, наоборот, тем выше, чем они ниже.

Еще один важный случай подобной зависимости, получивший название ошибки статус-кво (*status quo bias*), – это использование в качестве точки отсчета положения вещей, существующего на данный момент времени. Анализ этой ошибки посвящена обширная исследовательская литература. Ее действие выражается в предрасположенности людей избегать всего нового, даже когда оно сулит им немалые выгоды и когда издержки, связанные с отказом от старого, невелики. Одна из возможных причин этого – склонность индивидов испытывать более сильные сожаления по поводу результатов своих действий, чем по поводу результатов своего бездействия. Другая – склонность к промедлению (*procrastination*), т.е. к регулярному откладыванию важных решений на будущее. Третья – склонность к «избеганию потерь» (*loss aversion*), т.е. тенденция при сравнении эквивалентных по величине проигрышей и выигрышей придавать относительно большую отрицательную ценность первым, чем положительную ценность вторым.

«Неприятие потерь» возникает тогда, когда потери и приобретения оцениваются людьми в сравнении с ситуацией статус-кво, т.е. в сравнении с *текущим* положением дел – например, текущим уровнем их доходов. В подобных условиях человек, чей доход вырос с 8 тыс. долл. до 9 тыс., может чувствовать себя намного счастливее, чем человек, чей доход сократился с 20 тыс. долл. до 10 тыс.

С этим механизмом связан знаменитый «эффект первоначальной наделенности» (endowment effect) – резкое повышение ценности вещи сразу после ее приобретения. Как свидетельствует большой массив экспериментальных данных, ценность в глазах людей одного и того же блага оказывается гораздо выше тогда, когда они обладают им, чем когда они им не обладают: сумма, которую они просят в качестве платы за то, чтобы расстаться с этим благом (когда оно у них есть), обычно значительно превышает ту сумму, которую они готовы отдать за его приобретение (когда его у них нет) (Knetsch, 1989). Возникающая в таком случае асимметрия указывает на то, что если для потенциальных продавцов точкой отсчета (ситуацией статус-кво) служит факт обладания благом, то для потенциальных покупателей – факт необладания им, что повышает его ценность в глазах первых по сравнению с его ценностью в глазах вторых.

Наиболее активно обсуждаемый практический пример, касающийся ошибки статус-кво, связан с выбором так называемых «правил по умолчанию» (default rules). Речь идет о выборе между альтернативными вариантами контрактов, когда один из них предлагается агенту «по умолчанию», однако при желании тот может от него отказаться и выбрать другой (Sunstein, Thaler, 2003b). В качестве иллюстрации можно сослаться на практику, связанную с наиболее распространенным в США типом пенсионных планов, известным как план 401(k) (назван по номеру соответствующей статьи Налогового кодекса США).

Налоговое законодательство США разрешает работникам вносить на свои личные накопительные пенсионные счета часть заработной платы до уплаты подоходного налога в рамках организуемых их компаниями пенсионных планов. Присоединение работников к плану 401(k) может осуществляться по-разному. Одни компании записывают в него своих работников «по умолчанию», но с сохранением за ними права на выход из него. Другие поступают обратным образом – «по умолчанию» не включают в него своих работников, но с предоставлением им права в любой момент к нему присоединиться. (Другими словами, они не начинают автоматически перечислять часть заработной платы работников на их пенсионные сберегательные счета, пока те в явной форме не выскажут подобного желания). В первом случае с заработной платы работника сразу же начинают делаться отчисления на его сберегательный пенсионный счет, но если он захочет их прекратить, то должен написать об этом специальное заявление; во втором – перечисление части заработной платы

работника на его пенсионный сберегательный счет не начинается, пока он не заявит об этом в явной форме.

С точки зрения стандартной модели рационального выбора эти схемы абсолютно эквивалентны и должны приводить к одинаковым результатам. В первом случае ничто не мешает работникам, которые не желают участвовать в плане 401(k), из него выйти; точно так же во втором ничто не мешает работникам, которые хотели бы в нем участвовать, к нему присоединиться. В обоих случаях соотношение между участвующими и неучаствующими работниками должно быть примерно одинаковым. В реальности же это оказывается далеко не так. Согласно результатам одного исследования, выполненного на данных по трем крупным американским компаниям, после перехода к схеме автоматического зачисления охват работников этих компаний планом 401(k) вырос за полгода с 26–43% до 86–96% (Choi et al., 2002). Согласно результатам другого исследования, при переходе к системе автоматического зачисления первоначальные показатели охвата работников планом 401(k) увеличились в обследованных компаниях с примерно 50% до почти 90% (Madrian, Shea, 2001, p. 1158–1159).

Зависимость от контекста является, пожалуй, наиболее очевидным нарушением принципа рациональности и наиболее ярким примером эндогенности предпочтений. В этом случае можно говорить не просто об их несогласованности, а об их фактическом отсутствии. Как замечают Санштейн и Талер, когда решения людей оказываются зависимыми от контекста, само понятие «предпочтений» во многом лишается смысла. В подобных ситуациях предпочтения не предшествуют выбору, а фактически формируются непосредственно в момент его совершения: «...если то, как организовано описание имеющихся альтернатив, оказывает существенный эффект на выбор потребителей, то тогда никаких подлинных (true) «предпочтений» у них формально не существует» (Sunstein, Thaler, 2003b, p. 1164).

Даже из этого схематичного и далеко неполного обзора поведенческих ошибок видно, какими серьезными и многообразными потерями в благосостоянии – как для отдельного человека, так и всего общества – они чреваты<sup>10</sup>. Люди сплошь и рядом, как свидетельствуют эмпириче-

---

<sup>10</sup> Отметим, что реальная ситуация предстает в нем в несколько упрощенном виде, поскольку каждому случаю субоптимального поведения мы ставили в соответствие лишь один, строго определенный тип ошибок. В реальности различные когнитивные и поведенческие ошибки очень часто совершаются одновременно, наслаиваясь и усили-

ские наблюдения исследователей-бихевиористов, принимают иррациональные решения, далекие от оптимальных: «Когда потребители совершают ошибки, то тем самым они как бы налагают экстерналии на самих себя, поскольку принимаемые ими решения не отражают в полной мере тех выгод и издержек, к которым они могут приводить» (Camerer et al., 2003, p. 1221).

Возникает вопрос: поддаются ли эти аномалии корректировке с помощью государственного вмешательства? В состоянии ли государство устранять возникающие отсюда потери в благосостоянии, и если да, то как? Бихевиористы отвечают не этот вопрос однозначно положительно, предлагая широкий спектр государственных интервенций, способных заставлять людей вести себя более рационально исходя из их собственных «истинных» интересов. Себе они отводят при этом роль социальных терапевтов, прописывающих обществу необходимый курс лечения (Loewenstein, Haisley, 2006)<sup>11</sup>.

## 5. Под знаменем патернализма

Сами теоретики поведенческой экономики характеризуют общую нормативную установку, из которой исходят их политические рекомендации, как «патернализм».

В социальной философии под «патернализмом» понимаются любые формы вмешательства в жизнь человека против его воли со стороны третьих лиц (государства, семьи, церкви и т.д.) на том основании, что такое вмешательство улучшает его положение и/или предотвращает нанесение им себе вреда (Paternalism, 2009). О патернализме, следовательно, можно говорить тогда, когда, с одной стороны, мы имеем дело с проявлениями насилия (ограничениями свободы выбора), но когда, с другой, его

---

вая друг друга. Скажем, недосбережение (избыточное текущее потребление) может быть следствием и гиперболического дисконтирования, и ошибки статус-кво, и ошибки оптимизма, и эффекта фреймирования и целого ряда других аномалий.

<sup>11</sup> Бихевиористы с самого начала не скрывали своих «эгатистских» пристрастий, о чем красноречиво свидетельствует, например, следующее высказывание Канемана: «Наблюдаемые изъяны [в рациональности потребителей. – *Р. К.*] дают основания в пользу определенных патерналистских интервенций в тех случаях, когда мы вправе полагать, что государству известно о будущих вкусах индивида больше, чем известно о них в настоящее время ему самому» (Kahneman, 1994).

целью оказывается благо того, на кого оно направлено. Предполагается, что человек сам не в состоянии определить, в чем заключаются его подлинные интересы, и некто, кто знает это лучше, может и должен формулировать их вместо него.

Хотя патернализм бывает не только государственным, но и частным, «в современном словоупотреблении этим термином чаще всего обозначают законы и меры государственной политики, которые ограничивают свободу людей в их же интересах» (Weale, 1991; цит. по: Klein, 2004, р. 261–262). Конкретные примеры патерналистской политики многообразны и едва ли поддаются исчислению: это и навязываемые государством обязательные взносы в систему социального страхования; и законодательный запрет езды на мотоциклах без защитных шлемов; и принудительное переливание крови больным детям даже в тех случаях, когда религиозные взгляды их родителей его не допускают; и многое-многое другое.

Классический образец патерналистских отношений – это, конечно, отношения между взрослыми и детьми, когда ради блага детей взрослые обставляют их поведение всевозможными запретами и предписаниями (выполни домашние задания, возвращайся домой до наступления темноты, не открывай дверь незнакомым и т.п.). В случае государственного патернализма роль «отца» берет на себя государство и его «отцовская опека» переносится на взрослых индивидов, даже когда закон признает их дееспособными и ответственными гражданами.

В зависимости от того, насколько далеко патернализм вторгается в процесс принятия решений индивидами, он может принимать более «твердые» и более «мягкие» формы. «Твердый» патернализм предполагает сильные ограничения возможностей выбора; в случае «мягкого» патернализма такие ограничения оказываются едва заметными. Пример первого – запрет на употребление наркотиков, пример второго – выбор в качестве опции «по умолчанию» автоматического зачисления работников в организуемые компаниями сберегательные пенсионные планы.

Экономическая теория традиционно находилась в жесткой оппозиции к политике патернализма, ограничивающей свободу выбора индивидов. Такая последовательная антипатерналистская установка вполне логична и объяснима. В самом деле, если «потребитель всегда прав» (т.е. всегда действует рационально), то тогда ни для каких улучшений его благосостояния путем вмешательства в принимаемые им решения просто не остается места. В таком случае любое вторжение государства способно

только наносить ущерб, подменяя вырабатываемые потребителями оптимальные решения какими-то иными, субоптимальными. Любая замена собственных предпочтений индивида предпочтениями неких сторонних агентов (в данном случае – государства) оказывается заведомо контрпродуктивной.

Как следствие, традиционная экономика благосостояния допускает ограничения свободы выбора индивида лишь при одном условии – только если они направлены на улучшение положения других индивидов. Два традиционно используемых ею теоретических аргумента в пользу государственного вмешательства – это ссылки на «провалы рынка», а также на перераспределительные соображения. Либо нерегулируемый рынок недостаточно хорошо делает свою работу (не обеспечивает эффективной аллокации ресурсов), либо порождает такую структуру распределения доходов, которая не соответствует представлениям общества о равенстве. Вмешательство государства оправдано в этих и только в этих случаях. Прямое вторжение в принимаемые индивидами решения, поскольку за ними не стоит никакого теоретического обоснования, расценивается как недопустимое.

Можно сказать и так, что стандартная экономическая теория признает за государством право ухудшать положение какой-либо одной части общества, только если это более чем компенсируется улучшением положения какой-либо другой его части. Достигается это за счет изменений в бюджетных ограничениях (через налоги, субсидии, трансферты и т.д.), с которыми сталкиваются соответствующие группы экономических агентов. Однако никакого посягательства на «суверенитет потребителя» при этом не происходит, поскольку последнее слово все равно остается за самими индивидами: им не выдается никаких предписаний и они сами решают, как реагировать на производимые государством изменения в их бюджетных ограничениях. Они лучше, чем кто-либо, знают, как им вести себя в новых, складывающихся в результате таких изменений условиях. В этом смысле традиционная для экономической теории антипатерналистская установка выступает как эффективный ограничитель на пути возможной экспансии государства.

Но если поведенческая экономика права и экономические агенты лишь ограниченно рациональны, то ситуация радикально меняется. Тогда к привычному перечню «провалов» рынка добавляется еще один – «поведенческий». Как следствие, запрет на патерналистское вмешательство, идущий от традиционной экономической теории, теряет силу и перед

государственным активизмом открывается новое, несравненно более широкое поле деятельности. Если люди не застрахованы от систематических ошибок, то пекущееся о них государство может (и должно!) приходить им на помощь, направляя их поведение с использованием всех доступных ему средств в рациональное русло. Одновременно в таком случае под большим вопросом оказывается эффективность многих традиционных инструментов государственного регулирования, таких как трансферты, налоги или субсидии, поскольку реакция на них со стороны агентов с поведенческими аномалиями может носить иррациональный характер и принимать нежелательные формы. Отсюда – настоятельная необходимость в *прямом вмешательстве* в процесс принятия решений индивидами. «Иррациональные» частные агенты должны потесниться, чтобы освободить место для деятельности «рациональных» агентов государства.

Конечно, «новый» патернализм, опирающийся на идеи поведенческой экономики, достаточно сильно отличается от патернализма старого образца – как по нормативным установкам, так и по формам рекомендуемого государственного воздействия. «Старый» патернализм чаще всего имел отчетливую религиозную или моралистическую окраску. Он игнорировал предпочтения и интересы «подопечных», фактически заменяя их предпочтениями и интересами «опекуна»: явно или неявно предполагалось, что государство-патерналист лучше самих индивидов знает, в чем заключается их «истинное» благо. (Для «старого» патернализма то обстоятельство, что самому человеку может, например, нравиться пить или курить, не имеет никакого значения, поскольку с его точки зрения подобные предпочтения являются «неправильными» сами по себе, не заслуживая ничего кроме осуждения.)

Позиция «нового» патернализма принципиально иная. Роль нормативного стандарта отводится в нем *субъективным предпочтениям самих индивидов*<sup>12</sup>. (Важно, скажем, не то, что человек, по слабоволюию злоупотребляющий алкоголем, наносит себе вред с точки зрения окружающих, а то, что этим он наносит себе вред *в своих собственных глазах*.) По словам Д. Ариели, «новый» патернализм в отличие от «старого» направлен на то, чтобы помогать людям достигать всего того, чего по большому счету хотят они *сами* (Ariely, 2008, p. 241–242). Говоря иначе, он берется помогать им в достижении более высоких уровней субъективного благо-

---

<sup>12</sup> Благодаря такой нормативной установке «новому» патернализму удается избегать многих концептуальных ловушек, в которые попадал «старый» патернализм.

получия, которых они не в состоянии достигать собственными силами из-за когнитивных и поведенческих ограничений.

Другое, не менее важное отличие заключается в том, что если «старый» патернализм пытался улучшать положение индивидов, лишая их свободы выбора, то «новый» полагает, что государственный контроль может повышать благосостояние индивидов, не ограничивая (или почти не ограничивая) их личной автономии (Mitchell, 2005, p. 1245). Эта идея существует в нескольких различных, но очень близких версиях: «асимметричного патернализма» К. Камерера и его соавторов (Camerer et al., 2003); «легкого патернализма» Дж. Ловенштейна и Э. Хэйсли (Loewenstein, Haisley, 2006); «либертарианского патернализма» К. Санштейна и Р. Талера (Sunstein, Thaler, 2003a).

«Асимметричным патернализмом» именуется такие формы государственного вмешательства, которые «приносят значительные выгоды ограниченно рациональным людям... налагая при этом незначительные или даже нулевые издержки на людей, которые являются полностью рациональными» (Camerer et al., 2003, p. 1219). Целью «легкого патернализма» провозглашается «улучшение качества принимаемых [людьми. – *Р. К.*] решений без их ограничения» (Loewenstein, Haisley, 2006, p. 6). «Либертарианский патернализм» стремится при осуществлении патерналистской политики к сохранению максимально широкой свободы выбора (отсюда и эпитет – «либертарианский»): государство должно лишь особым образом структурировать поле выбора, оставляя принятие окончательных решений на усмотрение самих индивидов (Sunstein, Thaler, 2003a).

Несмотря на эти оговорки, традиционную антипатерналистскую установку экономической теории бихевиористы решительно отвергают. Наиболее непримиримую позицию занимают здесь Санштейн и Талер. По их мнению, «догматический антипатернализм» стандартной экономической теории покоится на одной ложной посылке и двух ошибочных представлениях. Ложная посылка формулируется ими так: «... почти все люди почти всегда совершают акты выбора, которые более всего отвечают их интересам или, по меньшей мере, оцениваются ими самими как лучшие по сравнению с теми, которые могли бы быть совершены за них третьими лицами» (Sunstein, Thaler, 2003a, p. 1163). Эта посылка эмпирически несостоятельна, поскольку опровергается результатами многочисленных исследований, выполненных в рамках поведенческой экономики (см. выше, раздел 4). Что касается двух ошибочных представлений, то согласно им, с одной стороны, «антипатернализму не существует убедитель-



тельной альтернативы», а с другой – «патернализм всегда предполагает насилие» (Sunstein, Thaler, 2003b, p. 1164–1165). И то и другое, полагают Санштейн и Талер, является заблуждением.

Свое опровержение они строят на условном примере, ставшем хрестоматийным для нового патернализма. Этим примером открывается их нашумевшая книга «Подталкивание» (Thaler, Sunstein, 2008), к нему неоднократно обращались впоследствии многие другие авторы.

Речь в этом воображаемом примере идет о дилемме, с которой сталкивается директор кафетерия некой фирмы. Посетители кафетерия движутся вдоль стойки с различными блюдами, выбирая те, что нравятся им больше. Директор обнаруживает, что блюда, расположенные в начале стойки, пользуются большим спросом, чем расположенные в конце (эффект фрейминга). При этом из данных медицинских исследований он знает, что жизнь людей улучшится, если они станут есть меньше пирожных и больше фруктов. Как же следует их расположить? Санштейн и Талер выделяют четыре возможных варианта: расставить блюда случайным образом; поставить сначала те, которые, как представляется директору, полезнее посетителям; поставить сначала те, которые будут подталкивать их к переяданию; поставить сначала те, которые, как он полагает, более всего соответствуют их предпочтениям. Но последний вариант возможен только в том случае, если у посетителей существуют экзогенные предпочтения, не зависящие от контекста (т.е. не зависящие от порядка расположения блюд). Если же такие предпочтения у них отсутствуют (когда вначале стоят пирожные, то большинство посетителей выбирают их; когда вначале стоят фрукты, то их), то тогда этот антипатерналистский вариант отпадает, и директор должен выбирать из трех оставшихся «патерналистских». Действительно, поскольку выбор того или иного фрейма (порядка расположения блюд) неизбежен, то неизбежно и направляющее воздействие решений директора на выбор посетителей кафетерия. Получается, что он не может избежать «подталкивания», даже если бы этого захотел. И если уж куда-либо «подталкивать» посетителей, избирая тот или иной вариант размещения блюд в качестве опции «по умолчанию», то, конечно же, это должен быть вариант, приносящий наибольшую пользу их здоровью.

Отсюда – вывод об отсутствии реальных альтернатив патернализму: «Наш центральный пункт, – заявляют Санштейн и Талер, – состоит в том, что воздействие на индивидуальный выбор часто является неустрашимым. Конечно, по общему правилу было бы лучше не блокировать

возможности выбора, и мы не собираемся отстаивать здесь нелибертарианский патернализм. Но в одном важном отношении антипатерналистская позиция оказывается непоследовательной, потому что возможности каким-либо образом избежать воздействия на поведение и акты выбора людей просто не существует. Для убежденного либертарианца задача состоит в том, чтобы, несмотря на наличие таких воздействий, все же сохранить свободу выбора» (Sunstein, Thaler, 2003b, p. 1182).

К счастью, полагают Санштейн и Талер, представление о том, что патернализм всегда предполагает насилие, тоже ошибочно, что они демонстрируют на том же условном примере. Размещая фрукты раньше пирожных, директор подталкивает посетителей к выбору блюд, которые, как он считает, в наибольшей степени соответствуют их интересам. Однако потребители при этом остаются свободными – ничто не мешает им, если они захотят, остановить свой выбор на пирожных. Иными словами, хотя патерналистская интервенция будет подталкивать (за счет эффекта фрейминга) ограниченно рациональных индивидов в выбранном директором направлении, она при этом никак не будет отражаться на поведении полностью рациональных индивидов. (При любом расположении блюд (т.е. независимо от фреймирования) они будут оставаться верны тем из них, которые им больше по вкусу.) Таким образом, к предпочтениям рациональных потребителей либертарианский патернализм проявляет полное уважение; что же касается иррациональных потребителей, то из-за отсутствия у них упорядоченных предпочтений уважать в этом случае оказывается нечего. Так политике «наджа» удастся совмещать, на первый взгляд, несовместимое – патернализм и либертарианство.

Эта аргументация приводит Санштейна и Талера к выводу о необходимости перехода от старой, догматической антипатерналистской установки, которой традиционно придерживалась экономическая теория, к новой, антидогматической патерналистской: «Патерналистская составляющая [нового патернализма. – *Р. К.*] сводится к идее, что в попытках частных и государственных институтов влиять на акты выбора и предпочтения людей даже при отсутствии каких-либо эффектов, затрагивающих третьих лиц, нет ничего предосудительного. Иными словами, мы выступаем за сознательные усилия частных и государственных институтов, которые направляли бы акты выбора людей в русло, повышающее их благосостояние. Соответственно, политика может рассматриваться как «патерналистская» в нашем понимании, если она пытается влиять

на осуществляемые людьми выборы таким образом, чтобы их положение от этого улучшалось» (Sunstein, Thaler, 2003b, p. 1161–1162)<sup>13</sup>.

Однако для реализации идей нового патернализма на практике этого недостаточно. В условиях множественности «Я» необходимо сначала определить, вкусы какой из инкарнаций следует считать отражением «истинных» предпочтений индивида: чьи акты выбора нам надлежит принять за точку отсчета, а чьими пренебречь? Того «Я», что сорит деньгами, или того, что ведет себя экономно? Того, что придерживается диеты и питается фруктами, или того, что склонно к перееданию и набрасывается на пирожные? Того, что реагирует импульсивно, или того, что принимает обдуманные решения после тщательного взвешивания выгод и издержек?

Новые патерналисты решают эту проблему, используя критерий, который может быть назван критерием «информированного желания» (Sugden, 2008, p. 232). Согласно ему, индивиды действуют вопреки своим собственным интересам в тех случаях, когда принимают решения, «которые они изменили бы, обладай они полной информацией, располагай они неограниченными когнитивными способностями и не страдай они от нехватки воли» (Sunstein, Thaler, 2003b, p. 1162). Предпочтения тех «Я», чьи решения более всего приближаются к идеалу полной рациональности, должны приниматься как данные. Предпочтения тех «Я», чьи решения от этого идеала отклоняются, следует корректировать с помощью патерналистских интервенций государства. Повышая рациональность принимаемых индивидами решений, такие интервенции будут обеспечивать рост их благосостояния.

Неявно подобная точка зрения предполагает, что индивиды все же обладают набором хорошо упорядоченных «истинных» предпочтений, которые, однако, проявляются в наблюдаемых актах выбора в искаженной форме из-за всевозможных когнитивных и поведенческих помех. Задача, следовательно, заключается в том, чтобы тем или иным способом их реконструировать. И решать ее, как видно из приведенного выше высказывания Санштейна и Талера, новые патерналисты предлагают

---

<sup>13</sup> Оговорка относительно эффектов, затрагивающих третьих лиц, принципиально важна. Ограничение актов выбора данного человека не будет носить патерналистского характера, если оно имеет целью улучшение благосостояния *других* людей. Таким образом, традиционные формы государственного активизма, связанные с преодолением экстерналий или принудительным сбором налогов для финансирования общественных благ, не подпадают под рубрику патерналистских интервенций.

с помощью мысленного эксперимента, по условиям которого требуется представить, что выбрал бы в данной ситуации данный человек, если бы он был полностью рационален<sup>14</sup>. Реконструированные таким образом предпочтения рассматриваются как «истинные» и выдвигаются на роль нормативного стандарта, исходя из которого должны оцениваться любые формы государственного вмешательства, направленные на повышение благосостояния отдельных людей и всего общества.

В итоге позиция, которую сторонники бихевиористского подхода занимают по отношению к стандартной модели рационального выбора, оказывается двойственной: в качестве описательной теории они ее решительно отвергают, но в качестве нормативного идеала не только сохраняют, но жестко настаивают на ее безусловной значимости. В этих условиях государственное вмешательство превращается в орудие, с помощью которого они хотят приблизить эмпирически наблюдаемое поведение ограниченно индивидов к теоретическому идеалу полной рациональности – превратить их (насколько это достижимо, конечно) из ограниченно в неограниченно рациональных. В этом смысле никакого разрыва с привычными представлениями о рациональности в поведенческой экономике не происходит; напротив, она призывает к максимально последовательной реализации их на практике: «Ирония заключается в том, что атакуя homo oeconomicus как эмпирически ложное описание процесса выбора, патернализм преподносит его же в качестве образца, к которому следует стремиться людям. Или точнее – в качестве образца того, какими хотели бы видеть людей сами патерналисты» (Leonard, 2009, p. 257).

---

<sup>14</sup> Санштейн и Талер признают, что этот общий критерий слишком расплывчат, и рассматривают три практических правила, которые могли бы служить его заменой: 1) считать «рациональными» те предпочтения, которые в данной ситуации выбора демонстрирует большинство людей; 2) считать «рациональными» те предпочтения, которые люди демонстрируют тогда, когда делают свой выбор осознанно; 3) считать «рациональными» предпочтения, соответствующие тому варианту выбора, от которого люди отказываются реже всего, когда он предлагается им в качестве опции «по умолчанию» (Sunstein, Thaler, 2003a, p. 178). Очевидно, однако, что здесь их аргументация попадает в порочный круг. Из данных самой поведенческой экономики следует, что вести себя иррационально может как меньшинство, так и большинство; что систематические ошибки характерны как для импульсивных, так и для осознанных решений; что ограниченно рациональные существа могут хранить верность как «хорошим», так и «плохим» опциям «по умолчанию». В этих условиях ни одно из практических правил Санштейна – Талера не позволяет сколько-нибудь однозначно реконструировать «истинные» предпочтения индивидов.

## 6. Формы «поведенческой» политики

Нормативная активность сторонников поведенческой экономики предстает как исключительно высокая. Подсчитано, что только за пять лет – с 2005 г. по 2009 г. – только в американских юридических журналах появилось около тысячи (!) статей с предложениями, вдохновленными бихевиористскими идеями (Wright, Ginsburg, 2012).

Набор политик, поддерживаемых и одобряемых новыми патерналистами, представляет собой сложную смесь из законодательных и административных запретов, налогов, схем раскрытия информации, средств убеждения и манипуляций «архитектурой выбора» (термин, введенный Санштейном и Талером для обозначения альтернативных способов описания одной и той же ситуации выбора). Речь идет не только о новых, оригинальных рекомендациях, но также о множестве привычных инструментов государственного регулирования, которые активно использовались и раньше, но либо вообще без какого-либо теоретического обоснования, либо с привлечением стандартных аргументов, выработанных традиционной экономикой благосостояния (таких как перераспределительные соображения или ссылки на «провалы рынка»).

В принципе бихевиористы рассматривают как желательные и допустимые любые формы государственного регулирования, если они способствуют эффективному устранению когнитивных и поведенческих ошибок (Rizzo, Whitman, 2009). Конечно, не все они равнозначны: одни направления политики представляются им более, другие – менее предпочтительными (см. выше, раздел 5).

Предложения, с которыми выступают сторонники нового патернализма, представляют собой не какую-то целостную программу действий, выстроенную исходя из неких общих принципов, а, скорее, смесь из не связанных друг с другом точечных интервенций, приуроченных к тем или иным конкретным случаям нарушения принципа рациональности в самых различных сферах жизни.

Начнем с самой сильной формы вмешательства – прямых запретов, ограничивающих возможности индивидуального выбора. Такие запреты, по мнению новых патерналистов, могут и должны вводиться тогда, когда иррациональность потребителей заходит настолько далеко, что исправить ее с помощью более мягких средств (таких как требования раскрытия информации или манипуляции с архитектурой выбора) становится уже невозможно. Прямые ограничения считаются приемлемыми

практически во всех областях, связанных с высоким риском. Скажем, сторонники поведенческой экономики выступают за введение обязательного ношения защитных касок на строительных площадках; поддерживают предложения о запрете курения в общественных местах; защищают систему государственного (т.е. обязательного) пенсионного страхования; выражают согласие с политикой законодательных запретов на употребление наркотиков и т.д. Во всех этих случаях, как предполагается, предоставленные самим себе индивиды будут стремиться к получению незначительных краткосрочных выгод, забывая о гораздо более значительных долгосрочных издержках. Исправить их близорукость способна только дальновидность государства: только оно может отвлечь людей от рискованных действий, идущих вразрез с их собственными «истинными» интересами.

Дополнительную поддержку от поведенческой экономики получает и такая традиционная форма государственного регулирования как «налоги на грехи» (*sin taxes*), т.е. обложение высокими акцизами потребления алкогольных напитков, табака, азартных игр и т.д. К этому списку многие бихевиористы добавляют еще один пункт – употребление нездоровой пищи (*junk food*), такой как жирные продукты или газированные напитки. Увеличивая прямые издержки, связанные с потаканием соблазнам, «налоги на грехи» способны уменьшать отрицательные последствия, порождаемые дефектами воли и гиперболическим дисконтированием, подталкивая ограниченно рациональных индивидов к более благоразумному поведению<sup>15</sup>.

Достаточно простое средство рекомендуется для исправления ошибок, совершаемых людьми в «горячих» психологических состояниях: это – закрепление в законе так называемых периодов «охлаждения» (*cool-off periods*). Периоды охлаждения могут вводиться как до, так и после принятия важных решений (Camerer et al., 2003). Пример установления таких периодов *ex ante* дает семейное право. Обычно оно предусматривает, что официальная регистрация брака производится не сразу после подачи заявления, а только по прошествии более или менее продолжительного периода. Это время предоставляется для того, чтобы устранить

---

<sup>15</sup> Согласно одному бихевиористскому исследованию, в США курильщики, проживающие в штатах с высокими акцизами на табачные изделия, оказываются счастливее курильщиков, проживающих в штатах с низкими акцизами (Gruber, Mullainathan, 2005). Иными словами, курильщики только рады, когда государство с помощью высоких налогов принуждает их курить меньше!

возможное влияние «горячего» психологического состояния на такое важное решение как создание семьи. Примеры периодов охлаждения *ex post* мы находим в законодательстве о защите прав потребителей. При приобретении определенных (как правило, дорогостоящих) вещей оно предоставляет потребителям право на их возврат продавцу в течение определенного периода времени с полным возмещением уплаченной суммы. Это дает индивидам возможность, вернувшись в «холодное» психологическое состояние, отказаться от нерациональных решений, принятых под влиянием минуты, в мимолетном «горячем» состоянии. Введение периодов «охлаждения» считается также необходимым при внесении благотворительных пожертвований (в течение определенного времени жертвователь может вернуть свои деньги назад); при рассмотрении споров в арбитраже (после вынесения решения арбитром у сторон сохраняется право на перенос спора в суд); при «коробейной» (*doors-to-doors*) торговле (когда коммивояжеры обходят дома, предлагая свои товары) и т.д.

Еще один инструмент, пользующийся активной поддержкой новых патерналистов, – это обязательное раскрытие информации при заключении любых крупных сделок, связанных, например, с арендой, ипотекой, кредитованием, а также сделок, связанных с высокорисковыми товарами и услугами. Так, в случае потребления опасных для здоровья продуктов (например, сигарет) они считают необходимым, чтобы продавцы не ограничивались общими предупреждениями о возможных опасностях, а предоставляли потребителям детализированную информацию о соответствующих рисках (с объяснениями, статистическими выкладками и т.п.). Для борьбы с иррациональной страстью к участию в лотереях они предлагают печатать на лотерейных билетах подробную информацию с подсчетами реальных шансов на выигрыш. Это, как предполагается, должно отвлекающе действовать на любителей лотерей.

Однако предоставление ограниченно рациональным индивидам (скажем, подверженным ошибке оптимизма) абстрактной информации о возможных рисках может не давать нужного эффекта. В таких случаях новые патерналисты предлагают воздействовать не на их сознание, а на их подсознание. Например, против ошибки оптимизма можно использовать другую ошибку – связанную с эффектом присутствия и печатать на опасных для потребителей продуктах пугающие надписи (вроде «Курение убивает»), а если и это не помогает, то сопровождать их устрашающими рассказами и изображениями, лучше всего – из жизни реальных людей,

пострадавших от потребления таких продуктов. Если же не срабатывает и это, то тогда, по мнению некоторых бихевиористов, не будет большой беды в сообщении потребителям недостоверной пугающей информации, если так удастся отвратить их от потребления тех или иных опасных продуктов. Такие «рисковые нарративы», как утверждается, должны облегчать ограниченно рациональным индивидам принятие «правильных» решений в условиях высокого риска<sup>16</sup>.

Особенно активно политика обязательного раскрытия информации пропагандируется сторонниками поведенческой экономики применительно к потребительскому кредитованию (Wright, Ginsburg, 2012). Связано это с тем, что в финансовой сфере поведенческие ошибки широко распространены, а цена за них исключительно высока. Под прямым давлением бихевиористов в США был изменен дизайн многих кредитных продуктов, а в системе органов исполнительной власти было даже создано новое специальное подразделение – Бюро по регулированию потребительского кредитования (Consumer Financial Protection Bureau). Их рекомендации не исчерпываются требованиями о раскрытии информации. Помимо этого они выступают за то, чтобы при заключении кредитных контрактов в качестве опций «по умолчанию» в обязательном порядке использовались *стандартизированные продукты*. Речь идет о том, что прежде чем навязывать потребителям сложные, «навороченные» варианты кредитных договоров с множеством различных дополнительных условий, банки обязаны предлагать сначала простейшие, базовые варианты таких договоров. Еще одно активно обсуждаемое предложение связано с разделением сберегательной и транзакционной функций существующих сегодня кредитных карт. Речь идет о «расщеплении» каждой такой карты на две, так чтобы на одну можно было только зачислять деньги, а с другой – только расплачиваться за приобретаемые товары и услуги. Наконец, некоторые бихевиористы выступают со сверхрадикальной идеей

---

<sup>16</sup> Поскольку целью нового патернализма является не информирование общества, а улучшение благосостояния патронируемых индивидов, дезинформация оказывается вполне легитимной формой государственного вмешательства. Многочисленные опросы общественного мнения, проводившиеся в США, показывают, что как курильщики, так и некурильщики сильно преувеличивают реальные риски, связанные с курением. (Скорее всего, это результат мощной антитабачной кампании, ведущейся в США в течение многих десятилетий.) Предоставление публике более точной информации, скорее всего, скорректировало бы эти ошибочные представления. Но поскольку это могло бы обернуться активизацией курения, почти невероятно, чтобы новые патерналисты могли подержать такую политику (Leonard, 2008).



полного законодательного запрета кредитных карт, поскольку ограниченно рациональные индивиды неспособны пользоваться таким сложным финансовым инструментом, не нанося вреда самим себе (Wright, Ginsburg, 2012).

Любопытные рекомендации следуют также из идеи ментального бюджетирования. Если оно действительно имеет место, то тогда налоговые скидки, субсидии, дотации и т.д. должны предоставляться государством не однократно в виде крупных сумм, а небольшими порциями в течение более или менее продолжительного периода времени. В таком случае можно ожидать, что экономические агенты будут распоряжаться этими дополнительными денежными средствами более рационально. Именно такая схема была реализована администрацией Б. Обамы в 2009 г. при предоставлении налоговых льгот по налогу на оплату труда в рамках пакета мер по стимулированию экономики. Возвращаемая налогоплательщикам сумма перечислялась им не целиком вся сразу, а небольшими траншами. Делалась этого потому, что при такой схеме предоставления налоговых льгот их получатели, как ожидалось, будут меньше сберегать и больше расходовать на потребление, что должно было стимулировать выход американской экономики из кризиса.

Однако «фирменная» бихевиористская идея – это, конечно, идея манипулирования архитектурой выбора или, в другой терминологии, политики мягкого подталкивания («наджа»). Она представляет собой действительно новый, оригинальный вклад поведенческой экономики в практику государственного регулирования. Если ранее подобные меры и использовались, то крайне редко, несистематически и без какого-либо концептуального обоснования.

В этом контексте Санштейн и Талер специально подчеркивают, что пропагандируемая ими политика, использующая в качестве главного инструмента различные формы подталкивания, принципиально отличается от традиционных направлений политики, использовавших в качестве главного инструмента положительные и отрицательные стимулы. Если стимулы, меняя соотношение между выгодами и издержками, воздействуют на *сознательные* решения индивидов, то подталкивания, не меняя соотношения между выгодами и издержками (или затрагивая его в минимальной степени), воздействуют на *бессознательные* механизмы человеческого поведения (Thaler, Sunstein, 2008, p. 8). В таких случаях сами люди могут даже не понимать, почему они стали вести себя иначе.

На примере сберегательных пенсионных планов мы уже видели, что для многих потребительских решений необходимо специфицировать вариант, который будет считаться действующим «по умолчанию» в том случае, если сам потребитель не захочет ничего предпринимать и будет оставаться пассивным. (Скажем, местная телефонная компания разработала новое меню тарифных планов для своих пользователей; предлагая им его, она должна будет выбрать какой-то из этих планов в качестве варианта «по умолчанию» – это тот план, который будет считаться «выбранным» той частью пользователей, которые никак не выразят своих предпочтений.) Для неограниченно рациональных агентов использование той или иной опции в качестве варианта «по умолчанию» не будет иметь никакого значения, но оно может резко менять поведение ограниченно рациональных агентов.

Так, в двух американских штатах – Нью-Джерси и Пенсильвания – при заключении договоров автострахования потребители имели право по своему желанию выбирать между двумя типами страховок – частичной и полной. Но в первом из этих штатов владельцам автомобилей «по умолчанию» предлагался вариант частичной, тогда как во втором – вариант полной страховки. И что же? Если в Нью-Джерси полную страховку выбрали 20% владельцев автомобилей, то в Пенсильвании 75% (Camerer et al., 2003, p. 1227). В большинстве европейских стран принята система, при которой «по умолчанию» предполагается, что любой человек согласен на то, чтобы после смерти его органы использовались для пересадки другим людям. Если же он этого не хочет, то должен об этом сообщить (тогда на его водительских правах делается специальная отметка). В США действует обратная система, при которой «по умолчанию» считается, что человек не согласен на использование его органов после смерти. Если же это не так, то он должен об этом сообщить (в таком случае на его водительских правах тоже делается специальная отметка). И что же? В европейских странах в роли потенциальных доноров выступают свыше 90% населения, тогда как в США менее 30% (Sunstein, Thaler, 2003b, p. 1192).

Как видим, ограниченно рациональные индивиды могут принимать прямо противоположные решения в зависимости от того, какие из доступных опций предлагаются им в качестве вариантов «по умолчанию». В таких случаях государство (или другие институты) должно делать выбор наилучшего варианта за них, поскольку из-за когнитивных и пове-

денческих ограничений они будут плохо справляться с этой задачей сами. Так, при выборе между участием и неучастием в организуемых компаниями сберегательных пенсионных планах, настаивают бихевиористы, в качестве опции «по умолчанию» работникам всегда должен предлагаться вариант автоматического зачисления, поскольку это поможет исключить ошибки, связанные со слабостью воли, гиперболическим дисконтированием и т.п.<sup>17</sup>

Сходным образом, по их мнению, следует поступать при выборе между альтернативными формами трудовых контрактов (Sunstein, Thaler, 2003b). Скажем, между контрактом, допускающим увольнение работников просто по желанию работодателей (*at will*), и контрактом, допускающим их увольнение только по объективным, строго определенным основаниям из ограниченного списка причин (*at cause*). Опыт показывает, что когда опцией, предлагаемой работникам «по умолчанию», является вариант с увольнениями по желанию работодателей, большинство из них сохраняют его; но когда ею оказывается вариант с увольнениями по объективным основаниям, большинство работников остаются с ним. Согласно бихевиористскому подходу, для повышения уровня благосостояния работников в качестве типового контракта (т.е. опции «по умолчанию») им всегда должен предлагаться более «дружественный» к ним второй вариант<sup>18</sup>.

---

<sup>17</sup> К числу наиболее известных примеров политики «наджа» относится также предложенный Р. Талером план пенсионных сберегательных отчислений, названный им «Сбереги на завтра больше» (Sunstein, Thaler, 2003b). В рамках этого плана работникам предлагается подписать соглашение, после заключения которого размер взносов, вносимых ими на свои пенсионные сберегательные счета, будет автоматически возрастать при каждом повышении их заработной платы. В первой же компании, внедрившей такой план, норма сбережения работников увеличилась за два года вдвое – с 3,5% до 11,6%. Он, таким образом, оказывается эффективным средством решения проблемы недосбережения, помогая преодолевать сразу несколько поведенческих ошибок, которым могут быть подвержены ограниченно рациональные индивиды, – гиперболического дисконтирования, промедления, неприятия потерь. Внедрение таких планов в масштабе всей страны способствовало бы, по мнению Талера, резко изменить сберегательное поведение подавляющего большинства населения.

<sup>18</sup> В качестве еще одной иллюстрации политики подталкивания можно сослаться на предложение мэра Нью-Йорка М. Блумберга (так и не принятое) запретить в местах публичных развлечений – кинотеатрах, парках и т.д. – продажу газированных напитков в больших емкостях. Это, по его мысли, должно было резко снизить потребление жителями города этого вредного для здоровья продукта (за счет эффекта фреймирования).

Впрочем, характер патерналистских рекомендаций, связанных с выбором опций «по умолчанию», может заметно различаться. В некоторых случаях сторонники нового патернализма ограничиваются тем, что пытаются действовать убеждением, призывая фирмы при выборе сберегательных пенсионных планов или заключении трудовых контрактов использовать только такие опции «по умолчанию», которые больше всего соответствуют «истинным» интересам работников. В других – настаивают на том, чтобы использование в качестве таких опций дружественных по отношению к работникам вариантов было закреплено в законе. В третьих – идут еще дальше и призывают разрешать фирмам отказываться от использования «дружественной» версии трудовых контрактов только в обмен на выплату работникам солидной денежной компенсации (Rizzo, Whitman, 2009).

В то же самое время поведенческая экономика отвергает или, по меньшей мере, ставит под вопрос многие традиционные направления государственной политики. В частности – любые стимулирующие схемы, пытающиеся регулировать и контролировать *текущее* поведение экономических агентов с помощью *будущих* вознаграждений или «штрафов», как это, например, происходит при использовании различных мер, возлагающих на индивидов ответственность за производимые ими экстерналильные эффекты, наносящие ущерб обществу. Проиллюстрируем эту мысль на конкретном примере. Во многих странах системы страхования от безработицы не предусматривают выплаты пособий лицам, покидающим работу по собственному желанию. Тем самым они заставляют работников при принятии *текущих* решений (увольняться/не увольняться) учитывать порождаемые этими решениями *будущие* негативные последствия (нулевой доход). Угрожая серьезным наказанием *завтра* за безответственное поведение *сегодня*, они стимулируют работников к тому, чтобы воздерживаться от решений, возлагающих на общество негативные экстерналии (в данном случае – более высокие расходы на выплату пособий).

Однако в условиях множественности «Я», выявляемой бихевиористами, ситуация оказывается иной. Решение об увольнении принимает одна инкарнация, тогда как пособия по безработице лишается другая. И если первое «Я» озабочено только своим благосостоянием и безразлично к благосостоянию второго, то тогда любые попытки повлиять на его поведение, наказывая второе «Я», будут безрезультатны. Отказом в

выплате пособия мы только ухудшим положение будущего «Я», ничего не изменив в поведении сегодняшнего. Отсюда следует, что имея дело с ограниченно рациональными индивидами, должно полагаться не столько на стимулирующие схемы, связанные с будущими вознаграждениями или «штрафами», сколько на превентивные (в том числе – репрессивные) меры, связанные с наказаниями и ограничениями их текущего поведения (Saint-Paul, 2011). При этом будущие инкарнации, находящиеся в слабой переговорной позиции, не должны лишаться поддержки государства. (В нашем случае – безработные, увольняющиеся по собственному желанию, должны иметь такое же право на получение пособий, как и безработные, увольняемые по инициативе работодателей.) «Прямые ограничения по отношению к текущим (нерациональным) “Я”; неограниченная социальная поддержка будущих (рациональных) “Я”» – так могла бы выглядеть обобщенная нормативная формула, выводимая из бихевиористского подхода.

Вклад нового патернализма в практику и идеологию государственно-го регулирования трудно переоценить. Он резко раздвинул границы допустимого вмешательства государства в жизнь общества; перевел обсуждение вопросов политики из контекста взаимоотношений государства с неограниченно рациональными экономическими агентами в контекст его взаимоотношений с ограниченно рациональными экономическими агентами; вызвал переоценку многих традиционных схем и инструментов регулирования – подвел концептуальную базу под одни и поставил под серьезное сомнение эффективность других; ввел в повестку дня новые, нестандартные формы «поведенческой» политики. Но далеко идущие последствия этого бихевиористского поворота осознаются пока еще очень слабо.

## **7. От государства благосостояния к государству-патерналисту**

Сторонники нового патернализма всячески подчеркивают его умеренный характер. По мнению К. Джоллс и К. Санштейна, он находится посередине между системой *laissez-faire* и традиционным («твердым») патернализмом (Jolls, Sunstein, 2006). Камерер с соавторами характеризуют свой подход как «взвешенный, осторожный и дисциплинированный» (Camerer, 2003). Санштейн и Талер пишут о своих предложениях

как о «сравнительно слабом и ненавязчивом типе патернализма» (Sunstein, Thaler, 2003b, p. 1162). Но так ли это на самом деле?

Начнем с того, что сфера приложения патерналистских рецептов, как понимают ее сами сторонники поведенческой экономики, оказывается предельно широкой (потенциально – безграничной). Так, по словам Талера и Санштейна, «люди могут нуждаться в хорошем подталкивании в подавляющем большинстве случаев, когда совершаемые ими акты выбора имеют отложенный эффект, трудны, делаются нечасто и предполагают плохую обратную связь, а также когда влияние на них накопления опыта носит неоднозначный характер» (Thaler, Sunstein, 2008, p. 84). Говоря иначе, политику «наджа» они распространяют практически на все возможные сделки за исключением регулярно повторяющихся сделок с простейшими товарами и услугами. Во-вторых, адресатом этой политики служит все общество в целом, а не какие-то отдельные, специфические его группы – ведь в определенных ситуациях даже функционально успешные индивиды оказываются не застрахованы от серьезных когнитивных и поведенческих ошибок. В-третьих, набор средств и методов государственного вмешательства, берущихся на вооружение сторонниками поведенческого подхода, также оказывается исключительно широким. Так, они не ограничиваются мерами пропагандируемого ими «мягкого» патернализма, но при необходимости готовы пускать в ход и все проверенные веками методы и инструменты из арсенала старомодного «твердого» патернализма. Хотя при прочих равных условиях они отдают предпочтение интервенциям, минимально ограничивающим свободу выбора, прямые запреты, директивные предписания и высокие налоги также не вызывают у них отторжения. (Мы уже упоминали, к примеру, о таком сверхрадикальном бихевиористском предложении как тотальный запрет на использование кредитных карт.) В конечном счете все зависит от эффективности соответствующих методов регулирования, а также от степени иррациональности индивидов. Когда средства «мягкого» патернализма не дают желаемого эффекта или иррациональность поведения достигает высоких отметок, государство вправе прибегать к «нелибертарианским» интервенциям, жестко ограничивающим свободу выбора индивидов. Образно говоря, когда политика мягкого подталкивания не срабатывает, она легко и безболезненно перетекает в политику увесистых «пинков и затрещин»<sup>19</sup>. В-четвертых, в новом патернализме (как, впро-

<sup>19</sup> Показательна история антигабачной кампании в США, которая начиналась с требования обязательного размещения на пачках сигарет информации о вреде курения,

чем, и в «старом») отношения между государством и обществом начинают строиться по модели отношений между взрослыми и детьми. Отсюда – угроза растущей инфантилизации общества, причем здесь возникает порочный круг: чем инфантильнее общество, тем сильнее необходимость в его опеке со стороны государства; но чем она сильнее, тем безответственнее и несамостоятельнее члены общества. В-пятых, новый патернализм отбрасывает нормативные ограничения на государственный активизм, которые сохранялись в традиционной экономике благосостояния. Вмешательство государства считалось в ней допустимым только в тех случаях, когда принимаемые индивидами решения оказывают нежелательное воздействие на каких-либо третьих лиц. В отличие от этого поведенческая экономика санкционирует обширные интервенции государства и в тех случаях, когда их решения не затрагивают никого кроме них самих (когда какие бы то ни было распределительные или экстернальные эффекты отсутствуют). В результате сфера контроля со стороны государства резко расширяется. В-шестых, меняется сам характер государственного вмешательства. Оно не ограничивается изменениями во внешних условиях, в которых индивидам предстоит принимать решения (в наборах стимулов, на которые они должны реагировать). Патерналистское государство идет дальше и начинает принимать решения за и вместо индивидов – либо скрыто (в форме различных мер подталкивания), либо открыто (в форме прямых запретов и предписаний). В-седьмых, действие большинства интервенций, которые пропагандируют сторонники политики «наджа», проявляется не на сознательном, а на подсознательном уровне. Люди могут даже не подозревать, что стали объектом манипуляций и корректирующих воздействий со стороны политиков. Как следствие, такие действия государства ускользают из-под рационального контроля со стороны граждан. И, наконец, последнее: в перспективе новый патернализм чреват формированием кастового общества, состоящего из двух разных групп индивидов – рациональных и нерациональных с разными правами и разной мерой ответственности. Очевидно, что иррациональным индивидам не могут предоставляться те же права, что и рациональным, и они не могут отвечать за свои поступки так же, как способны отвечать за них рациональные индивиды.

---

продолжилась многократным повышением акцизов на табак, а закончилась полным запрещением рекламы табачных изделий на телевидении, а также запретами на курение в самолетах, общественных местах и т.д.

Все это – принципиально новые характеристики, которые отсутствуют у всем хорошо знакомой канонической модели «государства благосостояния».

Отсюда Ж. Сен-Пол делает вполне правдоподобный вывод о том, что в настоящее время мы присутствуем при замене традиционного «государства благосостояния» зарождающимся «патерналистским государством». По его мнению, эта новая патерналистская модель покоится на четырех главных опорах (Saint-Paul, 2011):

1. Для решения своих поведенческих проблем люди нуждаются во вмешательстве третьих лиц. Наилучшим кандидатом на эту роль является государство.

2. Эксперты могут изучать то влияние, которое в реальной жизни оказывают на благосостояние те или иные акты выбора, и принимать от имени индивидов решения лучше тех, на которые они способны сами.

3. Любые стимулирующие схемы, которые возлагают на людей ответственность за последствия их прошлых действий, неэффективны. Вместо них необходимы схемы, которые немедленно вознаграждают или наказывают людей за будущие последствия их текущих действий – последствия, которые сами они неспособны осознать и учесть.

4. С точки зрения политики то, как люди ощущают себя в обществе, важнее того, что они желают, или того, что они делают.

Остановимся на каждом из этих пунктов подробнее.

1. Имея дело с недостаточно рациональными индивидами, государство не может ограничиться обеспечением их защиты только от других. Оно обязано также защищать их от самих себя. Поскольку сами они неспособны позаботиться о своих «истинных», долгосрочных интересах, за них это должен делать кто-то другой и лучше всего на эту роль подходит государство. Во-первых, для разработки патерналистской политики у него есть возможность пользоваться рекомендациями экспертов, свободных от каких-либо когнитивных и поведенческих ошибок, и, во-вторых, для ее эффективного воплощения оно располагает таким действенным инструментом как исключительное право на насилие. Оно, следовательно, может делать жизнь ограниченно рациональных индивидов лучше, заставляя их «через не хочу» становиться более счастливыми. Частные агенты и другие институты лишены таких возможностей и поэтому хуже подходят на эту роль.

2. Для проведения патерналистской политики государство нуждается в конкретной и точной информации о психологических механизмах, управ-



ляющих человеческим поведением. Обеспечить ее поступление могут только широкие социальные и психологические исследования. Отсюда – резкое возрастание роли ученых, занимающихся подобными исследованиями. Академической науке начинает принадлежать последнее слово в определении политических мер, которые следует предпринимать государству. На нее возлагается задача выявлять «истинные» предпочтения индивидов и затем предлагать государству наиболее эффективные средства по их удовлетворению, или, в другой формулировке, – наиболее эффективные средства по избавлению людей от когнитивных и поведенческих ошибок. Ключевой фигурой при этом становится уже не экономист, а психолог, так что общество начинает напоминать большую психотерапевтическую клинику. Еще важнее, что в этих условиях масштабы государственного вмешательства начинают определяться не какими-либо общими принципами, а конкретными результатами лабораторных и полевых исследований. Это резко сужает сферу возможного применения общих, конституционных норм, поскольку нет никаких гарантий, что они всегда и во всех случаях будут соответствовать выводам новой бихевиористской науки. Отныне, что хорошо, а что плохо, предлагается решать не обществу, а узкой группе экспертов. Зона произвольных действий государства, таким образом, расширяется; естественно, при этом возникает риск серьезных злоупотреблений данными социальными и психологическими исследованиями со стороны политиков и групп со специальными интересами.

3. Вытеснение стимулирующих схем *ex post* превентивными ограничениями *ex ante* имеет огромные последствия для функционирования правовой системы, в частности – для уголовного и гражданского законодательства. В условиях множественности «Я» получается так, что преступление совершает одна личность (иррациональная), но расплачивается за него другая (рациональная). Это все равно как наказывать невиновного за преступление, к которому он никоим образом не был причастен. Более того, при отказе от концепции единственности «Я» сама идея наказания по большому счету теряет смысл: наказывая «Я» рациональное, невозможно удержать от преступления «Я» иррациональное, действия которого диктуются его краткосрочными интересами, без учета возможных долгосрочных негативных последствий, падающих не на него, а на другое, будущее «Я». Во избежание таких коллизий центр тяжести в политике государства должен быть смещен с мер наказания на меры предупреждения: текущие «Я» должны быть поставлены в такие усло-

вия, при которых они были бы лишены возможности вести себя иррационально (в частности – совершать преступления). Аналогичная ситуация складывается с гражданским правом. При наличии множественности «Я» условия заключаемых контрактов не могут рассматриваться как взаимовыгодные по определению. Подписывает контракт одно «Я», а обязательства по его выполнению падают на другое. Если это так, то тогда практически любой контракт может быть оспорен как незаконный, и государство не должно настаивать на его соблюдении, поскольку заключается он некой третьей стороной, а не тем человеком, который вынужден затем отвечать за его выполнение. Опять-таки во избежание подобных коллизий государство должно брать определение основных условий контрактов на себя с тем, чтобы текущие «Я» не могли наносить вред «Я» будущим. Пока наблюдаются лишь самые первые шаги в этом направлении, но в перспективе утверждение патерналистского государства чревато реформированием всего правового фундамента современных обществ.

4. Поскольку акты выбора, совершаемые ограниченно рациональными людьми, не отражают их «истинных» предпочтений, они не могут выступать в качестве нормативного ориентира для политики государства. Отражением этих «истинных» предпочтений могут служить данные о социальном самочувствии людей – о том, насколько они удовлетворены или не удовлетворены жизнью. Соответственно, политика государства должна реагировать не столько на изменения в экономическом положении людей или изменения в их поведении, сколько на изменения в их субъективном благополучии.

Безусловно, точные очертания будущей модели патерналистского государства пока еще недостаточно ясны. Ее формирование протекает исподволь, на низовом уровне, путем постепенного наращивания точечных, чаще всего не связанных друг с другом и, на первый взгляд, незначимых интервенций. Патерналистское государство вырастает из государства благосостояния органическим путем и сохраняет множество его отличительных черт. В частности, его цели полностью совпадают с целями традиционного государства благосостояния (Saint-Paul, 2011). Однако для их достижения начинают использоваться гораздо более мелочные и навязчивые формы контроля и регулирования. В настоящее время имеет место сложный и противоречивый симбиоз из господствующей пока еще модели государства благосостояния и только нарождающейся модели патерналистского государства, однако общее направление, куда эволюционирует со-

временная система государственного регулирования, едва ли может вызывать сомнения – в сторону все более усиливающегося патернализма.

Конечно, было бы наивно полагать, что формирование патерналистского государства является прямым результатом возникновения поведенческой экономики и широкого распространения ее идей. Скорее, здесь можно говорить о параллелизме двух процессов – реальном и интеллектуальном. Предрасположенность к патерналистской опеке общества является, по-видимому, «врожденной» для института государства как такового. Весь вопрос в том, наталкивается ли эта его «врожденная» склонность на какие-либо ограничения и насколько эти ограничения сильны. В широкой исторической перспективе можно, наверное, утверждать, что наиболее эффективные ограничители такого рода – как реальные, так и интеллектуальные – были сформированы идеями классического либерализма. По мере их отступления патерналистский крен в политике современных государств начал естественным образом выходить на свет, распространяясь на все более широкие сферы жизни общества. Без эффективного противовеса он может только усиливаться, захватывая все новые части социального пространства.

И все же было бы неверно недооценивать роль, которая в этом процессе принадлежала поведенческой экономике. Она рационализировала многие формы вмешательства, к которым государство прибегало «стихийно», подведя под них прочную теоретическую базу и тем самым сделав их интеллектуально респектабельными. Одновременно она предложила множество новых, более изощренных мер патерналистской политики. Благодаря ей пал, как выразился Сен-Пол, последний бастион рационализма в социальных дисциплинах, которым до недавнего времени еще оставалась экономическая наука (Saint-Paul, 2011). Всем этим поведенческая экономика, несомненно, способствовала усилению патерналистского крена в деятельности современных государств.

## **8. Критическая оценка**

Поведенческая экономика – сложное и неоднородное явление и к оценке ее нормативной программы можно подходить под многими различными углами зрения. Нас будут интересовать несколько взаимосвязанных вопросов. В какой мере можно доверять эмпирическим данным, на

которых она строится? Насколько эта программа реализуема практически и какие обязательства она возлагает на государство? Насколько убедительным можно считать ее теоретическое обоснование? Наконец, действительно ли новый патернализм отделяет от традиционного, «старомодного» патернализма жесткая концептуальная граница, как уверяют сторонники бихевиористского подхода?

1. Начнем с того, что несмотря на свой достаточно уже зрелый возраст поведенческая экономика до сих пор предстает как всего лишь реестр разрозненных эмпирически наблюдаемых психологических феноменов. Попыток объединить их в рамках некой синтетической концепции не предпринималось. Поведенческая экономика не предлагает никакой «общей теории когнитивных ошибок» и, более того, не похоже, чтобы ее сторонники испытывали в такой теории потребность (Wright, Ginsburg, 2012). Как правило, они довольствуются простым описанием тех или иных повторяющихся поведенческих реакций, а вопрос об их возможных причинах даже не ставится (Grüne-Yanoff, 2012). (Скажем, что заставляет людей дисконтировать будущее гиперболически или испытывать склонность к неприятию потерь? Какие психологические механизмы за этим стоят? Как они взаимодействуют?) В результате политическая программа нового патернализма также оказывается лишена какого-либо общего концептуального фундамента и распадается на множество мелких и мельчайших интервенций «по случаю», почти никак не связанных между собой.

2. Точно так же в поведенческой экономике не предпринималось систематических попыток оценить, какова частота различных когнитивных и поведенческих ошибок. Каково количественное соотношение между рациональными и иррациональными индивидами? Одно дело, если, скажем, гиперболическому дисконтированию подвержено подавляющее большинство людей, другое – если ему подвержено ничтожное меньшинство, третье – если ему подвержены только определенные социальные группы. Обычно бихевиористы ограничиваются общей констатацией крайне неравномерного распределения поведенческих аномалий среди населения. Однако это никак не отражается на их нормативных рекомендациях, которые по умолчанию прилагаются ко всему обществу без каких-либо изъятий. Оправданием для такого переноса служат идеи асимметричного и либертарианского патернализма: поскольку, как утверждается, интервенции, опирающиеся на эти идеи, не возлагают на рациональных индивидов практически никаких издержек и сохраняют за ними свободу

выбора, то даже если государство будет действовать исходя из (ошибочного) предположения об иррациональности всех членов общества, это не будет порождать никаких серьезных проблем.

Однако достаточно даже небольшого смещения в направлении мер традиционного («твердого») патернализма, как эта аргументация теряет силу. Тогда эмпирические данные о распределении поведенческих ошибок среди населения приобретают критически важное значение. Патерналистская политика, строящаяся без их учета, скорее всего, обречена на фиаско и с высокой вероятностью будет не улучшать, а ухудшать благосостояние общества.

3. Нормативная программа нового патернализма строится на не слишком надежной эмпирической основе. Экспериментальные результаты, к которым она апеллирует, далеко не столь однозначны, чтобы исходя из них с уверенностью формулировать рекомендации для государства. Возможно, наиболее выразительный пример дает знаменитый «эффект первоначальной наделенности», впервые зафиксированный Талером (Thaler, 1985), который в течение многих лет рассматривался как самый надежный и самый важный эмпирический результат из всех, когда-либо полученных в рамках поведенческой экономики.

Интерес к нему во многом подогревался далеко идущими практическими выводами, которые из него следуют. Дело в том, что эффект первоначальной наделенности прямо противоречит предсказаниям, вытекающим из теоремы Коуза, и может рассматриваться как ее опровержение. При его наличии распределение прав собственности перестает быть нейтральным фактором и начинает влиять на структуру и эффективность производства, даже когда трансакционные издержки равны нулю. Действительно, если сам факт обладания неким благом автоматически повышает его ценность в глазах индивидов, то тогда права собственности могут навсегда «оседать» у менее эффективных собственников, так никогда и не переходя к более эффективным. (Из-за эффекта первоначальной наделенности менее эффективные собственники будут отказываться продавать актив более эффективным собственникам, даже когда за его выкуп им будет предлагаться цена значительно выше той, за которую они покупали его сами.) В подобной ситуации вопрос о первоначальном распределении прав собственности приобретает критическое значение и правовая система должна строиться с учетом этого обстоятельства<sup>20</sup>.

---

<sup>20</sup> Согласно некоторым оценкам, среди статей, опубликованных в юридических журналах США на протяжении двух последних десятилетий, свыше тысячи содержали от-

Лабораторные эксперименты, подтверждающие существование эффекта первоначальной наделенности, строятся обычно с использованием тех или иных недорогих предметов. Например, одной группе испытуемых вручаются кофейные кружки, другой – шоколадные плитки приблизительно равной стоимости. Затем владельцам кружек предлагается обменять их на шоколадные плитки, а владельцам шоколадных плиток, наоборот, обменять их на кружки. Первый же такой эксперимент дал удивительные результаты: в первой группе 89% испытуемых не захотели расставаться с кружками, тогда как во второй 90% – с шоколадными плитками (Knetsch, 1989). Отсюда был сделан вывод, что предпочтения индивидов определяются тем, каким предметом они оказываются «наделены» в лабораторных условиях: именно из-за этого в первом случае большинство участников оставляют себе кружки, тогда как во втором – шоколадные плитки. И те и другие отказываются расставаться с тем, владельцами чего в ходе эксперимента они стали. Фактически это предполагает, что при продаже предмета (когда он им принадлежит) они устанавливают на него значительно более высокие цены, чем при его покупке (когда он им не принадлежит). Но если бы агенты обладали экзогенными предпочтениями, не зависящими от контекста (в данном случае – от факта владения), то такого бы быть не могло: продажная и покупная цены должны были бы совпадать.

В чем же причина подобной обменной асимметрии? Стандартное объяснение связывает ее с эффектом первоначальной наделенности, который в свою очередь выводится из склонности индивидов к неприятно потере. Согласно этому объяснению, люди по-разному оценивают потери от расставания с вещью и выгоды от ее приобретения: предполагаемые потери всегда выглядят в их глазах как более значительные по сравнению с предполагаемыми выгодами. Из-за этого при продаже вещи они оказываются склонны устанавливать на нее цену намного выше той, за которую они были бы готовы ее купить.

Однако это конвенциональное объяснение было поставлено под сомнение в исследованиях Ч. Плотта и К. Зейлер (Plott, Zeiler, 2007; Plott, Zeiler, 2011). Они обратили внимание на то, что вручаемые в ходе экс-

---

сылки к эффекту первоначальной наделенности. Его обсуждение привело к появлению множества предложений по радикальному пересмотру действующих норм в самых различных отраслях права, таких как имущественное право, деликтное право, договорное право, законодательство об интеллектуальной собственности и другие (Wright, Ginsburg, 2012, p. 11).

периментов предметы могут восприниматься испытуемыми как подарки от организаторов; что сам факт передачи данного предмета организаторами эксперимента может интерпретироваться испытуемыми как свидетельство его более высокого качества; что когда испытуемым делают предложение о продаже (в первой части эксперимента), то предмет, о котором идет речь, находится у них перед глазами, а когда им делают предложение о его покупке (во второй части), то его перед ними не ставят; что решения о продаже/покупке соответствующих предметов принимаются публично, на виду у других участников. Когда Плотт и Зейдлер видоизменили процедуру, учтя все эти моменты, обменная асимметрия исчезла: доля участников, которые предпочли оставить у себя кружки (в первой части), оказалась практически такой же, как доля участников, которые предпочли приобрести их в обмен на шоколадные плитки (во второй части). Иными словами, при ближайшем рассмотрении эффект первоначальной наделенности оказывается артефактом: было наглядно продемонстрировано, что расхождение между готовностью принять (*willingness to accept*) и готовностью заплатить (*willingness to pay*), считавшееся главным аргументом в пользу существования этого эффекта, объясняется причинами, не имеющими никакого отношения к «неприятности потерь», что оно не предполагает никаких поведенческих дисфункций и вполне укладывается в конвенциональную модель выбора.

Эта история с самой знаменитой поведенческой «аномалией» иллюстрирует более общую проблему, касающуюся любых потенциальных проявлений иррациональности: их зависимость от мельчайших деталей организации эксперимента. Строго говоря, мы никогда не можем быть полностью уверены, что стоит за той или иной предполагаемой аномалией – действительные нарушения принципа рациональности или же какие-то особенности лабораторных процедур.

Возникает вопрос: могут ли наблюдения, столь чувствительные к малейшим изменениям в организации эксперимента, служить основой для далеко идущих нормативных выводов? Может ли политика государства строиться на таком не слишком надежном фундаменте? И выстраивание каких долгосрочных программ возможно в этих условиях?

4. Неявно сторонники нового патернализма исходят из представления, что политики обладают лучшими знаниями об истинных предпочтениях индивидов, чем они сами. Однако того факта, что поведение реальных людей не застраховано от ошибок (в том числе – систематических), еще недостаточно, чтобы делать из этого вывод о необходимости

и желательности их «опеки» со стороны государства. Политика «наджа» должна оцениваться в сравнительно-институциональной перспективе.

Так, индивиды могут быть несовершенными максимизаторами полезности, но тем не менее достигать более высоких ее уровней тогда, когда совершают выборы сами, чем тогда, когда за них это делают третьи лица (включая государство). Они могут быть недостаточно осведомлены о своих собственных предпочтениях, но все-таки знать о них больше, чем кто-либо другой – даже когда речь идет о самых близких им людях. Это предположение подтверждается результатами исследования Дж. Уолдфогеля, в котором ценность в глазах индивидов предметов, которые они приобретали сами, сравнивалась с ценностью в их глазах подарков, которые им делали родственники и друзья (Waldfoegel, 2005). Оказалось, что в среднем ценность собственных покупок превосходила ценность подаренных вещей примерно на 18%, хотя подарки делались самыми близкими людьми, казалось бы, хорошо знакомыми со вкусами и предпочтениями тех, кому они предназначались.

Но, как можно ожидать, друзья и родственники должны быть все же лучше осведомлены о том, каковы «истинные» интересы данного человека, чем чиновники или политики. И если даже «ближние» имеют очень приблизительные представления о предпочтениях хорошо знакомых им людей (о том, в чем заключается их благо), то что тогда говорить о «дальних» (вроде представителей государства)? С учетом этого естественно полагать, что по общему правилу решения, которые станут принимать за индивидов патерналистское государство, будут оказываться хуже тех (далеко не идеальных) решений, которые они могли бы принимать сами.

5. Чтобы патерналистская политика была успешной, государство должно располагать гигантским объемом информации (Rizzo, Whitman, 2009). В частности, оно должно знать: 1) каковы истинные предпочтения индивидов (к этому вопросу мы еще вернемся позднее); 2) какие специфические ошибки в каких специфических ситуациях они допускают; 3) какова цена этих ошибок (насколько велико их негативное влияние на благосостояние); 4) предпринимают ли индивиды какие-либо самостоятельные действия по предотвращению этих ошибок и если да, то насколько они эффективны; 5) как различные ошибки связаны между собой; 6) какова эффективность различных мер воздействия, которые имеются в арсенале патерналистского государства.



Очевидно, что простой констатации, что люди подвержены тем или иным поведенческим ошибкам недостаточно. Государство должно точно знать, в каких конкретных ситуациях они их совершают. Без этого его вмешательство будет оказываться либо слишком широким (распространяться на ситуации, в которых люди не делают ошибок), либо слишком узким (не охватывать часть ситуаций, в которых они их делают). Государство должно также представлять, каковы последствия различных поведенческих ошибок с точки зрения благосостояния. Его интервенции должны быть калиброваны в зависимости от серьезности ошибок: ошибки с большими потерями в благосостоянии оправдывают вмешательство, ошибки с незначимыми потерями в благосостоянии его не оправдывают. Напомним, что декларируемая цель нового патернализма заключается не в том, чтобы довести до минимума потребление благ, дающих немедленное удовлетворение, но чреватых серьезными негативными последствиями в будущем, а в том, чтобы сократить их потребление до оптимального уровня. Пусть люди продолжают курить или есть жирную пищу, но делают это в оптимальных объемах. Однако количественные оценки, которыми оперируют сторонники поведенческой экономки, настолько разноречивы, что становится непонятно, каков же искомый «оптимум» и на что в этих условиях должны ориентироваться политики.

Индивиды не остаются безучастными к поведенческим ошибкам, которым они подвержены: очень часто они их осознают и предпринимают сознательные усилия по их устранению (скажем, люди, склонные к перееданию или злоупотреблению алкоголем могут избегать мест, ситуаций и компаний, в которых соблазн оказывается особенно велик; они могут тренировать силу воли, искать поддержку у окружающих, наказывать себя за проявления слабости или вознаграждать за проявления твердости и т.д.). Если государство не будет принимать этого во внимание, то тогда его вмешательство вместо улучшения положения людей с высокой вероятностью будет его ухудшать (например, усиливая внешний контроль за поведением человека, оно будет ослаблять стимулы к самоконтролю).

Различные когнитивные и поведенческие ошибки могут быть взаимосвязаны: они могут как усиливать, так и, наоборот, погашать друг друга. В этих условиях определение оптимального уровня вмешательства становится крайне сложной задачей. Поведение, представляющееся субоптимальным, если обращать внимание только на какую-либо одну аномалию, с учетом всех ошибок может оказываться оптимальным. При

отсутствии детальной информации о взаимосвязях между различными аномалиями патерналистская политика с высокой вероятностью будет оказываться контрпродуктивной: скажем, корректируя ошибку оптимизма, она будет увеличивать негативные последствия, связанные с ошибкой пессимизма.

Наконец, государство должно обладать точными оценками эффективности различных мер воздействия: в каких случаях можно ограничиться предоставлением более полной информации, в каких желательны манипуляции с фреймами, в каких лучше работают «налоги на грехи», а в каких нельзя обойтись без прямых запретов. При отсутствии таких оценок велик риск того, что государственные интервенции вместо улучшения будут вести к ухудшению благосостояния общества – иными словами, что политика невмешательства будет намного предпочтительнее политики вмешательства.

Выполнение этих информационных требований представляет практически не реализуемую задачу. Объем информации, в котором нуждается патерналистское государство для проведения политики точной настройки, мало уступает тому ее объему, в котором нуждалась для успешного функционирования система централизованного планирования. В этих условиях определить «оптимальную» меру патерналистского вмешательства оказывается невозможно и государству не остается ничего другого кроме как действовать грубыми методами, наугад, ориентируясь на те или иные агрегированные показатели. Но наиболее вероятным результатом таких интервенций будет не улучшение, а ухудшение исходной ситуации.

6. Поведенческая экономика критикует неоклассическое представление о гиперрациональном индивиде, но при этом сама фактически выдвигает на роль гиперрационального существа государство. Это тем более удивительно, что о множественности «Я» агента под названием «государство» можно говорить не метафорически, а вполне буквально.

Аргументация бихевиористов строится так, как если бы участники политического процесса (избиратели, члены партий, эксперты, политики, чиновники) обладали врожденным иммунитетом по отношению к когнитивным и поведенческим ошибкам. В действительности это, конечно, не так. Правительства подвержены тем же ошибкам, что и частные лица. Они точно так же, если не больше, склонны к гиперболическому дисконтированию, предпочитают статус-кво, страдают от излишнего оптимизма и т.д. Политики имеют короткие горизонты планирова-

ния; применяют сверхвысокие нормы дисконтирования, когда выгоды от тех или иных решений достаются прямо сейчас, а издержки относятся на отдаленное будущее; легко поддаются соблазнам, сулящим краткосрочные политические дивиденды; склонны давать обещания и затем отказываться от них, когда подходит время их выполнять; сплошь и рядом принимают решения, находясь в «горячих» психологических состояниях. И, как показывает исторический опыт, большинство реальных политических лидеров было бы затруднительно считать образцом ясного мышления и эмоционального равновесия (Glaeser, 2004).

Более того, есть все основания полагать, что в политической сфере поведенческие аномалии должны быть распространены намного шире, чем в любой иной. Дело в том, что стимулы к исправлению ошибок и контролю за иррациональными импульсами оказываются здесь слабее, чем в других сферах жизни, так как последствия ошибок, совершаемых политиками, лишь в незначительной степени затрагивают их самих, а в основном падают на общество в целом (Glaeser, 2004).

К этому добавляется еще один фактор – давление групп со специальными интересами. Как следствие, на политическом рынке риск эксплуатации поведенческих ошибок (манипулирование ими в интересах отдельных политиков или лоббистских групп) оказывается намного выше, чем на экономическом рынке, подверженном жесткой конкурентной дисциплине.

Наконец, важно, что ошибки частных лиц и ошибки правительств имеют совершенно разные последствия с точки зрения благосостояния общества: «Человеческие существа, – справедливо замечает Э. Глэзер, – постоянно ошибаются, но потери в благосостоянии, которыми чреватые частные ошибки, конечно же, не идут ни в какое сравнение с потерями в благосостоянии, которыми чреватые ошибки правительств. Индивиды могут медлить с принятием решений или инвестировать нелепым образом, но они не сажают по своему произволу людей в концентрационные лагеря» (Glaeser, 2004, p. 412).

Стремясь ограничить поведенческие аномалии в частной жизни, би-хевеиористская нормативная программа радикально расширяет поле для поведенческих аномалий в политике, так что не исключено, что во многих случаях «лекарство» будет оказываться намного хуже самой «болезни»<sup>21</sup>.

---

<sup>21</sup> Де-факто новый патернализм исходит из неявного предположения, что социальные издержки, связанные с индивидуальными поведенческими ошибками, чрезвычайно

7. Серьезные проблемы связаны с ключевой идеей поведенческой экономики о множественности «Я». В психологии случаи раздвоения личности рассматриваются как серьезная патология, но в поведенческой экономике они предстают как общераспространенный феномен, характерный едва ли не для большинства людей.

Но по логике бихевиористского анализа, индивиды должны осознавать факт множественности своих «Я»: одна часть совершаемых ими выборов должна восприниматься ими как исходящая от них самих, другая – как навязанная им кем-то извне. Однако, насколько можно судить, психически здоровые люди о таком конфликте между их конкурирующими «Я» даже не подозревают: в тех случаях, когда они принимают нерациональные решения, они не приписывают их некой другой личности, а воспринимают их как «свои» собственные ошибки. Иными словами, ответственность за поведенческие «проколы» возлагается ими на самих себя, а не на какие-то живущие внутри них иные существа.

На это бихевиористы могут возразить, что идея множественности «Я» используется ими всего лишь как удобный аналитический прием. Но это плохой ответ: если поведенческая экономика действительно претендует на статус эмпирической науки, то тогда эмпирический факт единственности «Я» агентов, принимающих решения, должен приниматься ею во внимание и в явном виде учитываться в ее объяснениях.

8. Это выводит нас на более общий вопрос: в какой мере результаты лабораторных экспериментов переносимы на поведение людей в «поле»? В лаборатории испытуемые оказываются в непривычной обстановке, сталкиваются с новыми для себя проблемами и за участие в эксперименте чаще всего получают чисто символическое вознаграждение. В реальной жизни люди имеют возможность накапливать опыт, а выигрыши и проигрыши, которыми вознаграждаются их рациональные решения и наказываются нерациональные, оказываются несравненно выше. Здесь у них появляются сильные стимулы к тому, чтобы специализироваться и учиться избегать ошибок, – стимулы, которые, как правило, отсутствуют в лаборатории.

Бихевиористы склонны игнорировать тот очевидный факт, что рациональное поведение не дается людям в готовом виде, а формируется постепенно в процессе обучения, т.е. невозможно без предварительного более или менее продолжительного периода ошибочных (нерациональ-

велики, тогда как социальные издержки, связанные с государственным регулированием, пренебрежимо малы (Wright, Ginsburg, 2012).

ных) решений, в течение которого происходит накопление опыта. На ошибках учатся и в этом смысле рациональность и поведенческие аномалии не обязательно исключают друг друга, как это, по сути, предполагается в поведенческой экономике. Отсюда среди прочего следует, что патерналистская политика государства, пытаясь оградить индивидов от проявлений иррациональности, будет препятствовать накоплению ими опыта (т.е. выработке у них навыков рационального поведения) и, следовательно, делать их менее рациональными.

Лабораторная среда является институционально стерильной: в ней практически полностью отсутствуют те разнообразные инструменты по предотвращению и исправлению поведенческих ошибок, которые имеются у людей в реальной жизни. Поведение одного и того же человека в институционально бедной и институционально насыщенной среде может кардинально различаться. То, что институты (прежде всего – рыночные) делают человеческое поведение более рациональным, чем оно есть само по себе, – давняя тема экономической теории начиная с Адама Смита. Существование эффективной системы институтов радикально снижает требования к рациональности экономических агентов и может делать рациональным поведение даже тех из них, кто страдает от серьезных когнитивных ограничений и слабо себя контролирует<sup>22</sup>. Имеющиеся данные подтверждают, что накопление опыта, использование более сильных стимулов, наличие доступа к различным корректирующим механизмам, подверженность дисциплине рыночной конкуренции действительно резко сокращают частоту поведенческих ошибок (см., например, (Levitt, List, 2007)).

Из-за огромных различий в поведении людей в лабораторных и в «полевых» условиях, государственная политика, следующая рекомендациям новых патерналистов, оказывается чревата субоптимальными результатами, противоречащими долгосрочным интересам общества.

9. Все предшествующее обсуждение строилось исходя из неявного предположения, что новый патернализм располагает нормативным стандартом, исходя из которого могут оцениваться последствия тех или иных поведенческих ошибок как для отдельного индивида, так и для всего общества. Речь, напомним, идет о предпочтениях, отражающих «истинные» интересы людей. Однако при решении этого принципиально важ-

---

<sup>22</sup> При этом, как писал Ф. Хайек, чаще всего институты заставляют людей быть более рациональными *вопреки их желаниям* (Хайек, 1990).

ного вопроса новый патернализм демонстрирует явную беспомощность, что лишает его нормативные суждения какой-либо твердой почвы.

С одной стороны, он претендует на то, чтобы улучшать положение людей исходя из их собственных предпочтений, и утверждает, что государству эти «истинные» предпочтения известны лучше, чем самим людям. С другой, заявляет, что никаких упорядоченных предпочтений у индивидов даже «формально» не существует, о чем свидетельствует несогласованность совершаемых ими актов выбора. В самом деле, ведь по данным поведенческой экономики, любой человек наделен сразу *несколькими* взаимоисключающими наборами предпочтений.

Возникает вопрос: может ли какой-либо из этих наборов быть признан «истинным» (т.е. отражающим подлинные интересы человека), и если да, то какой? От ответа на него зависит, имеет ли бихевиористский нормативный подход вообще какой-либо смысл. В самом деле, если никаких «истинных» предпочтений у людей нет, то тогда невозможно и улучшать их положение в соответствии с этими несуществующими предпочтениями!

И здесь поведенческая экономика вступает в зону откровенного концептуального произвола. Она не предлагает никаких критериев, исходя из которых один набор предпочтений мог бы признаваться «истинным», а другой «ложным». Если согласованность предпочтений – это все, что необходимо для обеспечения рациональности поведения, то достигать ее можно многими разными способами, выбирая из общей совокупности предпочтений те или иные консистентные подмножества и отбрасывая все остальные. Какими из элементов этой совокупности следует пожертвовать, признав их не отражающими «подлинных» интересов индивида?

Скажем, в условиях гиперболического дисконтирования согласованность предпочтений может достигаться как за счет снижения краткосрочной нормы предпочтения времени до уровня долгосрочной (к чему призывают бихевиористы), так и за счет повышения долгосрочной до уровня краткосрочной<sup>23</sup>. При сильном влиянии на поведение индивидов

---

<sup>23</sup> На самом деле ситуация оказывается еще сложнее, поскольку патерналисту приходится выбирать не из двух, а из бесконечного множества норм дисконтирования. Случай с двумя альтернативными нормами – краткосрочной и долгосрочной, обсуждавшийся в разделе 4, представляет собой пример квазигиперболического дисконтирования. Но эмпирические исследования свидетельствуют, что межвременные предпочтения большинства людей являются не квазигиперболическими, а действительно гиперболическими (Rizzo, Whitman, 2009). Это предполагает непрерывное убывание нормы дисконтирования по мере удаления от текущего момента. Предположим, что когда индивид решает,

эмоционального фона она может достигаться как за счет блокирования решений, принимаемых в «горячих» психологических состояниях (на чем настаивают бихевиористы), так и за счет блокирования решений, принимаемых в «холодных» состояниях. При решении вопроса об откладывании сбережений на старость она может достигаться как за счет принятия в качестве опции «по умолчанию» автоматического включения работников в пенсионные сберегательные планы компаний (как того требуют бихевиористы), так и за счет принятия в качестве опции «по умолчанию» их невключения в эти планы. Ни один из этих способов упорядочения предпочтений не хуже другого. В каком же направлении следует «подталкивать» индивидов? Без ясных критериев мы не в состоянии ответить на этот вопрос.

Когда же бихевиористы усматривают подлинную сущность человека в его бережливом, а не расточительном «Я»; в его терпеливом, а не нетерпеливом «Я»; в его рассудительном, а не импульсивном «Я»; в его «холодном», а не «горячем» «Я» и т.д., то это делается полностью произвольно, исходя исключительно из их субъективных симпатий и антипатий. В результате новый патернализм, обещавший с уважением относиться к собственным предпочтениям «опекаемых» индивидов, перетекает в классический «старомодный» патернализм, навязывающий им установки и ценности «опекунов».

10. Выдвигая эндогенность предпочтений в качестве решающего аргумента против традиционной экономики благосостояния, бихевиористскому подходу действительно удастся подорвать ее нормативные основания. Но этим же он лишает таких оснований и самого себя, поскольку

---

израсходовать ли ему определенную сумму в десятом году (отсчитывая от настоящего момента) или сберечь ее, чтобы получить от нее доход в одиннадцатом году (опять-таки отсчитывая от настоящего момента), то он использует дисконтирующий множитель, равный 0,98 (98 центов через десять лет представляют для него такую же ценность, как 1 доллар через одиннадцать). Когда он производит аналогичное сравнение для пятого и шестого годов (отсчитывая от настоящего момента), то использует дисконтирующий множитель, равный 0,90 (90 центов через пять лет представляют для него такую же ценность, как 1 доллар через шесть). Когда он сравнивает ситуации через два и через три года, то использует еще более низкий дисконтирующий множитель, равный 0,80 (80 центов через два года представляют для него такую же ценность, как 1 доллар через три). Наконец, когда он сравнивает текущий момент со следующим годом, то использует дисконтирующий множитель, равный 0,70 (70 центов, полученные прямо сейчас, оказываются эквивалентны для него 1 доллару, полученному через год). Какую из этих величин следует выбрать в качестве отражающей «истинную» норму предпочтения времени данного человека? На этот вопрос бихевиористский подход не дает никакого ответа.

тогда идея существования у индивидов некоего подмножества «истинных» предпочтений тоже повисает в воздухе. Каковы возможные пути выхода из этого тупика?

Казалось бы, один из них – эмпирический. Если бы можно было показать, что агенты с рациональными (согласующимися) предпочтениями намного успешнее и благополучнее агентов с иррациональными (несогласующимися) предпочтениями, то это могло бы служить критерием для определения «истинных» предпочтений индивидов посредством их очистки от разного рода поведенческих ошибок. Однако бихевиористы не выказывают готовности идти этим путем. Возможно, это связано с практически полным отсутствием данных, которые свидетельствовали бы о том, что индивиды, чье поведение строится по канонам модели рационального выбора, сильно выигрывают по сравнению с индивидами, чье поведение заметно от них отклоняется. «Ни одно из известных нам исследований, – замечают А. Берг и Г. Гигеренцер, – не показывает, что лица, чье поведение отклоняется от принципов рационального выбора, зарабатывают меньше денег, имеют более короткую продолжительность жизни или менее счастливы» (Berg, Gigerenzer, 2010, p. 148).

Эмпирическому подходу сторонники поведенческой экономики предпочитают гипотетический подход, связанный с реконструированием «истинных» предпочтений с помощью мысленного эксперимента. Как мы уже упоминали со ссылкой на Санштейна и Талера (см. выше, раздел 5), при таком подходе фактические предпочтения индивидов заменяются контрфактическими, которые наблюдались бы у них при идеальных информационных и когнитивных условиях. Лучшее всего смысл подобной реконструкции передают слова Дж. Харсаньи: «... истинными предпочтениями индивида являются те, которые он *имел бы*, если бы располагал всей значимой фактической информацией, всегда мыслил бы со всей возможной тщательностью и всегда находился бы в душевном состоянии, более всего подходящем для осуществления рационального выбора» (Harsanyi, 1982, p. 55).

Итак, «истинными» признаются предпочтения, которые выявлялись бы в актах выбора индивида, если бы он являлся неограниченно рациональным существом, т.е. обладал бы совершенной информацией, безграничными когнитивными способностями и абсолютной силой воли. Но это достаточно странное решение. Фактически оно предполагает замену обычных людей некими сверхъестественными существами, которых не-



возможно встретить в реальности. Во-первых, нам, строго говоря, не дано знать, какими предпочтениями обладали бы такие гиперрациональные существа, на этот счет мы можем только строить более или менее правдоподобные предположения (Grüne-Yanoff, 2012). Во-вторых, неясно, почему предпочтения таких существ должны были бы быть полностью согласованными – скажем, как и обычные люди, они вполне могли бы быть подвержены ошибкам статус-кво (McQuillin, Sugden, 2012). В-третьих, само понятие полной информированности нельзя считать однозначно определенным: его наполнение зависит от целей, которые ставит перед собой человек, от способностей, которыми он обладает, и от контекста, в котором он действует (McQuillin, Sugden, 2012). В-четвертых, наделение человека совершенной информацией, безграничными когнитивными способностями и абсолютной силой воли настолько бы изменило его личность, что перед нами фактически был бы уже другой человек. О каком уважении к имеющимся у индивидов предпочтениям можно в таком случае говорить?

Поведенческая экономика исходит из сверхамбициозного и явно нереалистического взгляда на природу человека; никакой реальный человек по определению не может соответствовать этому идеалу. Это ясно показывает, что в своих нормативных построениях она налагает на поведение людей *внешние* по отношению к ним принципы, что противоречит ее обещанию судить об их благосостоянии исходя исключительно из их же собственных целей и устремлений: «Следствием дробления личности на несколько «Я» становится подрыв самой идеи истинных предпочтений. Но если никаких истинных предпочтений не существует, то тогда либертарианский патерналист не может помочь людям в получении того, что они желают на самом деле. Он может действовать только как старомодный патерналист, навязывая людям то, что они должны желать» (Leonard, 2008, p. 259).

Но и это еще не все. Поскольку представления о гипотетических предпочтениях воображаемых гиперрациональных существ, выдвигаемые сторонниками нового патернализма в качестве нормативного идеала, неизбежно остаются размытыми и неопределенными, образовавшийся вакуум начинает заполняться вполне конкретными представлениями тех или иных реально существующих групп агентов. В каких-то случаях это могут быть предпочтения действующих политиков, в других – предпочтения консультирующих их экспертов, в третьих – предпочтения, раз-

деляемые и одобряемые большинством общества, и т.д. И если внимательнее присмотреться к тому, какие из альтернативных наборов предпочтений сторонники нового патернализма согласны признавать «рациональными», то становится очевидно, что это всегда предпочтения, отражающие ценности среднего класса, – социального слоя, к которому они сами (в качестве экспертов) принадлежат. Они неизменно отдают свои голоса за бережливость против расточительности; за осмотрительность против импульсивности; за расчет против эмоций; за здоровый образ жизни против вредных привычек; за терпеливость против нетерпения; за долгосрочное планирование против получения сиюминутных удовольствий и т.д. Можно поэтому сказать, что с социологической точки зрения новый патернализм представляет собой не что иное как попытку навязывания обществу представлений и ценностей среднего класса. Но в таком случае разница между ним и традиционным «старым» патернализмом оказывается чисто символической: в конечном счете и тот и другой нацелены на то, чтобы навязывать вопреки желаниям людей чуждые им поведенческие нормы.

11. Как мы уже неоднократно отмечали, главной мишенью бихевиористской атаки выступает «вэлферистский» подход ортодоксальной экономики благосостояния с ее нормативным стандартом удовлетворения индивидуальных предпочтений. Однако в социальной философии и экономической теории существует альтернативная нормативная традиция, которая остается не затронутой этой критикой.

В рамках этой традиции не предполагается, что обычные люди всегда и во всех случаях принимают наилучшие для себя решения. В ней лишь утверждается, что нам неизвестно, кто бы мог принимать решения лучше, чем они сами, и что политики, чиновники и эксперты почти наверняка будут справляться с этой задачей хуже. В этой традиции не постулируется, что индивиды являются гиперрациональными существами, никогда не совершающими ошибок. Напротив, они рассматриваются как ограниченно рациональные и ограниченно нравственные создания, недалководидные, слабовольные, легко поддающиеся соблазнам. Что касается принципа суверенитета потребителя, то он отстаивается ею не потому, что «потребитель всегда прав», а потому, что свобода выбора сама по себе является с ее точки зрения огромной ценностью<sup>24</sup>. К числу важнейших прав она относит право людей на ошибки, потому что оно явля-

---

<sup>24</sup> Любопытно отметить, что Уильям Хатт, британский экономист, первым введший в научный оборот выражение «суверенитет потребителя», также рассматривал человека как крайне иррациональное по своей природе существо (Persky, 1993).

ется необходимым условием их автономии, а также потому, что благодаря ему они могут становиться более компетентными, ответственными и независимыми (иначе говоря – более «рациональными»).

Мы имеем в виду традицию, восходящую к Адаму Смиту и другим философам шотландского Просвещения, которую в широком смысле можно было бы обозначить как традицию классического либерализма (в наше время ее продолжателями выступают такие, например, экономисты как Вернон Смит или Роберт Сагден). По словам Ф. Хайека, в соответствии с этой традицией человек – это «не высокорациональное и непогрешимое, а достаточно иррациональное и подверженное заблуждениям существо, индивидуальные ошибки которого корректируются только в ходе общественного процесса» (Хайек, 2000, р. 29). Мыслители, стоявшие у ее истоков, никогда не рассматривали поведение человека как оптимизирующее: «... с их точки зрения человек ленив и склонен к праздности, недальновиден и расточителен, и ... только силой обстоятельств его можно заставить вести себя экономно и осмотрительно, дабы приспособить его средства к его же целям» (Хайек, 2000, р. 31).

Таким образом, если из факта ограниченной рациональности поведенческая экономика делает патерналистские, то смитианская традиция прямо противоположные, антипатерналистские выводы. С ее точки зрения в современных, сложно организованных обществах основную когнитивную нагрузку по координации экономической активности несут не индивидуальные умы, а институты «расширенного порядка» (термин Хайека) (Voettke, Caseres, 2013). Можно сказать, что главное предназначение этих институтов – это предотвращение и исправление ошибок, совершаемых ограниченно рациональными индивидами. Если бы люди являлись полностью рациональными существами и обладали неограниченными когнитивными способностями, то такие институты, строго говоря, были бы не нужны. Сторонники бихевиористского подхода не знают, что пытаясь с помощью патерналистской «опеки» сделать поведение индивидуальных агентов более рациональным, они затрудняют тем самым работу институтов расширенного порядка, внося помехи в координацию экономической активности и делая этот процесс менее рациональным. Как следствие, предлагаемые ими меры по сокращению издержек, связанных с поведенческими ошибками, могут оборачиваться их увеличением и вместо движения в направлении большей рациональности, к чему они призывают, общество может, напротив, начать смещаться в направлении большей иррациональности.

## 9. Заключение

Подведем итоги.

Поведенческая экономика – новое перспективное направление исследований, во многом изменившее облик современной экономической науки. Хотя большинство формальных моделей, используемых экономистами, по инерции продолжают строиться исходя из принципа совершенной рациональности, поведенческая экономика представила многочисленные эмпирические свидетельства того, как сильно отклоняется от него поведение людей в реальной жизни. Во многом благодаря ей в экономические исследования широко проникли экспериментальные методы анализа, о чем еще полвека назад невозможно было помыслить. Она выявила и описала множество когнитивных и поведенческих аномалий, которым подвержены ограниченно рациональные индивиды. Настоящий переворот был произведен ею в нормативном экономическом анализе, где она отбросила традиционную для экономистов антипатерналистскую установку.

Однако вопреки первоначальному впечатлению отношение поведенческой экономики к конвенциональной модели рационального выбора оказывается далеко не однозначным. Она отвергает ее в качестве дескриптивной теории, но сохраняет в качестве нормативного идеала, приближение к которому рассматривается как безусловное благо. Наиболее эффективным средством для достижения этой цели провозглашается установление более детализированной опеки государства над обществом. В этом смысле ситуация с идеей совершенной рациональности очень напоминает ситуацию с другой базовой идеей неоклассической экономической теории – совершенной конкуренцией. Современные экономисты точно так же склонны отвергать модель совершенной конкуренции в качестве адекватного описания экономической реальности, но точно так же склонны принимать ее в качестве нормативного стандарта, на который они призывают ориентироваться государство. История, как видим, повторяется.

По опыту прошлого мы знаем, что каждое открытие экономистами еще одной, новой разновидности «провалов рынка» неизменно сопровождалось всплеском государственного активизма. Поведенческая экономика не стала здесь исключением. Открытие ею поведенчески обусловленных «провалов рынка» открыло двери широкому спектру патерналистских интервенций. Ее сторонники не только предложили немало

оригинальных схем, ранее никогда не встречавшихся в практике государственного регулирования, но, что не менее важно, придали интеллектуальную респектабельность многим традиционным формам государственной политики, использовавшимся *ad hoc*, без явно выраженной санкции со стороны экономической теории.

Теоретические обоснования, санкционируя определенные типы вмешательства государства, в то же самое время дисциплинируют его поведение, поскольку иные типы вмешательства, к которым эти обоснования оказываются неприменимы, начинают рассматриваться как недопустимые. Именно так обстояло дело с традиционной экономикой благосостояния. Выдвигавшиеся ею теоретические аргументы могли успешно использоваться для оправдания разнообразных перераспределительных программ, а также различных мер, направленных на преодоление «провалов рынка». Но одновременно те же самые аргументы служили основанием для нормативного запрета патерналистских интервенций, прямо вторгающихся в процесс принятия решений индивидами.

Конечно, это не мешало представителям государства прибегать к различным мерам патерналистской опеки невзирая на отсутствие санкции со стороны экономической теории. Однако «атеоретические» формы государственного вмешательства имеют совершенно иной статус (неизбежного зла или отражения слабости государства) и обладают более ограниченным потенциалом роста. Одно дело – повышать минимальную заработную плату под давлением профсоюзов и другое – повышать ее, потому что, как учит теория монополии, это ведет к росту занятости; одно дело раздувать бюджетный дефицит в докейнсианскую эпоху и другое – заниматься этим исходя из кейнсианских аргументов о важности стимулирования совокупного спроса. Отсутствие необходимой теоретической санкции долгое время оказывало сдерживающий эффект на «врожденные» патерналистские устремления современных государств и препятствовало расширению сферы их влияния.

Ситуация изменилась, когда поведенческая экономика такую санкцию предоставила. Она показала, что в вопросах собственного благосостояния реальные люди очень часто выступают далеко не лучшими судьями. Отсюда закономерно был сделан вывод о том, что качество принимаемых ими решений может быть значительно улучшено патерналистски ориентированным государством. Когда «врожденные» инстинкты государства получают интеллектуальное подкрепление от академического сообщества, то чаще всего это становится прологом к дальнейшему уси-

лению его активности. Так, насколько можно судить, произошло и с идеями поведенческой экономики и выросшей на их основе нормативной программой «нового патернализма». В этом контексте некоторые наблюдатели фиксируют набирающий силу тренд к перерастанию государства благосостояния в патерналистское государство с гораздо более широкими возможностями и полномочиями по надзору и контролю за деятельностью частных граждан.

Поведенческая экономика выступила с критикой «вэлферистского» подхода ортодоксальной экономики благосостояния, продемонстрировав неустойчивость индивидуальных предпочтений и их зависимость от контекста принятия решений. Но, как ни парадоксально, эта критика оказывается разрушительной также и для ее собственной политической программы. Она подрывает нормативную основу не только традиционного вэлферистского подхода, но и нового патернализма, который оказывается бессилем решить критический для себя вопрос об «истинных» предпочтениях индивидов. В этих условиях естественным выглядит обращение к альтернативной нормативной традиции в социальной философии и экономической теории – «либеральной» в широком смысле слова, строящейся не вокруг идеи благосостояния, а вокруг идеи свободы. Принципиально важно, что в отличие от нового патернализма в этой альтернативной традиции, связанной с именами Юма, Смита, Милля, Найта, Хайека, Коуза, ограниченная рациональность индивидов предстает как аргумент не в пользу расширения, а, наоборот, в пользу ограничения масштабов государственного вмешательства в экономику и шире – в частную жизнь людей.

## Литература

*Белянин А.* Дэниел Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого поведения (Нобелевская премия за чувство реальности) // Вопросы экономики. 2003. № 1. С. 4–23.

*Либман А.М.* Социальный либерализм, общественный интерес и поведенческая экономика // Общественные науки и современность. 2013. № 1. С. 27–38.

*Хайек Ф.А.* Индивидуализм и экономический порядок. М.: Изограф, 2000.

*Хайек Ф.А.* Пагубная самонадеянность. М.: АПН, 1990.

*Хэндс У.* Нормативная теория рационального выбора: прошлое, настоящее и будущее // Вопросы экономики. 2011. № 10. С. 52–74.

*Angner E., Loewenstein G.* Behavioral Economics // Philosophy of Economics / ed. by U. Maki // Handbook of the Philosophy of Science / ed. by D. Gabbay, P. Thagard and J. Woods. Vol. 13. Amsterdam: Elsevier, 2007.

*Ariely D.* Predictably Irrational. Harper: Harper Collins Publishers, 2008.

*Arrow K.J.* Preface // The Rational Foundations of Economic Behaviour / ed. by J.K. Arrow, E. Colombatto, M. Perlman. L.: Macmillan, 1996.

*Basham P.* Are Nudging and Shoving Good for Public Health? A Democracy Institute Report. [Online]. 2010.

*Berg N., Gigerenzer G.* As-if Behavioral Economics: Neoclassical Economics in Disguise? // History of Economic Ideas. 2010. Vol. 18. No. 2. P. 133–166.

*Boettke P., Caceres W.Z., Martin A.* Error is Obvious, Coordination is the Puzzle // Hayek and Behavioral Economics / ed. by R. Frantz and R. Leeson. L.: Palgrave Macmillan, 2013.

*Camerer C., Issacharoff S., Loewenstein G., O'Donoghue T., Rabin M.* Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and The Case for “Asymmetric Paternalism” // University of Pennsylvania Law Review. 2003. Vol. 151. No. 1. P. 1211–1254.

*Choi J., Laibson D., Madrian B.C., Metrick A.* Defined Contribution Pensions: Plan Rules, Participant Decisions, and the Path of Least Resistance / ed. by J.M. Poterba. Tax Policy and the Economy. Vol. 16. Cambridge, MA: MIT Press, 2002. P. 67–113.

*Costa-Font J.* Behavioural Welfare Economics: Does ‘Behavioural Optimality’ Matter? // CESifo Economic Studies. 2011. Vol. 57. No. 4. P. 551–559.

*Della Vigna S.* Psychology and Economics: Evidence from the Field // Journal of Economic Literature. 2009. Vol. 47. No. 2. P. 315–372.

*Economic Imperialism: the Economic Approach Applied Outside the Field of Economics* / ed. by G. Radnitzky, P. Bernholtz. N.Y.: Paragon House Publishers, 1987.

*Glaeser E.L.* Psychology and the Market // American Economic Review. 2004. Vol. 94. No. 2. P. 408–413.

*Gruber J.H., Mullainathan S.* Do Cigarette Taxes Make Smokers Happier? // Advances in Economic Analysis and Policy. 2005. Vol. 20. No. 1. P. 1–43.

*Grüne-Yanoff T.* Old Wine in New Casks: Libertarian Paternalism Still Violates Liberal Principles. Social Choice and Welfare // Social Choice and Welfare. 2012. Vol. 38. No. 4. P. 635–645.

*Grunwald M.* How Obama Is Using the Science of Change // Time Magazine. 2009. April 02.

*Harsanyi J.* Morality and the Theory of Rational Behaviour // Utilitarianism and Beyond / ed. by A. Sen and B. Williams. Cambridge: Cambridge University Press, 1982. P. 39–62.

*Jolls C., Sunstein C.R.* Debiasing through Law // The Journal of Legal Studies. 2006. Vol. 35. No. 1. P. 199–242.

*Kahneman D.* New Challenges to the Rationality Assumption // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1994. Vol. 150. No. 1. P. 18–36.

*Kahneman D., Tversky A.* Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases // Science. 1974. Vol. 185. No. 4157. P. 1124–1131.

*Kahneman D., Tversky A.* Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // Econometrica. 1979. Vol. 47. No. 2. P. 263–291.

*Katona G.* Psychological Analysis of Economic Behavior. N.Y.: McGraw-Hill. 1951.

*Klein D.B.* Statist Quo Bias // Economic Journal Watch. 2004. Vol. 1. No. 2. P. 260–271.

*Knetsch J.L.* The Endowment Effect and Evidence of Nonreversible Indifference Curves // American Economic Review. 1989. Vol. 79. No. 5. P. 1277–1184.

*Laibson D.* Golden Eggs and Hyperbolic Discounting // Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. 112. No. 2. P. 443–477.



*Lambert C.* The Marketplace of Perceptions // Harvard Magazine. 2006. No. 2. P. 50–95.

*Leonard T.C.* Review of “Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein, Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness” // Constitutional Political Economy. 2008. Vol. 19. No. 4. P. 356–360.

*Levine D.K.* Is Behavioral Economics Doomed?: The Ordinary versus the Extraordinary. Open Book Publishers, 2012.

*Levitt S.D., List J.A.* Viewpoint: On the Generalizability of Lab Behavior to the Field // Canadian Journal of Economics. 2007. Vol. 40. No. 2. P. 347–370.

*Loewenstein G., Haisley E.* The Economist as Therapist: Methodological Ramifications of ‘Light’ Paternalism / ed. by A. Caplin, A. Schotter. Perspectives on the Future of Economics: Positive and Normative Foundations. The Handbook of Economic Methodologies. Vol. 1. Oxford: Oxford University Press, 2006.

*McQuillin B., Sugden R.* Reconciling Normative and Behavioural Economics: The Problem to Be Solved // Social Choice and Welfare. 2012. Vol. 38. No. 4. P. 553–567.

*McSmith A.* First Obama, Now Cameron Embraces ‘Nudge Theory’ // Independent. 2010. 12 August.

*Madrian B.C., Shea D.F.* The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior // Quarterly Journal of Economics. 2001. Vol. 116. No. 6. P. 1149–1225.

*Mitchell G.* Libertarian Paternalism Is an Oxymoron // Northwestern University Law Review. 2005. Vol. 99. No. 3. P. 1245–1277.

*Paternalism* // Stanford Encyclopedia of Philosophy. 2009 (<http://plato.stanford.edu/archives/sum2009/entries/paternalism/#1>).

*Persky J.* Consumer Sovereignty // The Journal of Economic Perspectives. 1993. Vol. 7. No. 1. P. 183–191.

*Plott Ch.R., Zeiler K.* Exchange Asymmetries Incorrectly Interpreted as Evidence of Endowment Effect Theory and Prospect Theory? // American Economic Review. 2007. Vol. 97. No. 4. P. 1449–1466.

*Plott Ch.R., Zeiler K.* The Willingness to Pay – Willingness to Accept Gap, the “Endowment Effect,” Subject Misconceptions, and Experimental Procedures for Eliciting Valuations: Reply // American Economic Review. 2011. Vol. 101. No 4. P. 1449–1466.

*Rizzo M.J., Whitman D.G.* The Knowledge Problem of the New Paternalism // Brigham Young University Law Review. 2009. No. 4. P. 905–968.

*Saint-Paul J.* The Tyranny of Utility. Behavioral Social Science and the Role of Paternalism. Princeton: Princeton University Press, 2011.

*Sent E.-M.* Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back Into Economics // History of Political Economy. 2004. Vol. 36. No. 4. P. 735–760.

*Simon H.A.* A Behavioral Model of Rational Choice // Quarterly Journal of Economics. 1955. Vol. 69. No. 1. P. 99–118.

*Simon H.A.* Behavioral Economics // The New Palgrav / ed. by J. Eatwell, M. Milgate and P. Newman. N.Y.: W.W. Norton, 1987a.

*Simon H.A.* Bounded Rationality // The New Palgrave / ed. by J. Eatwell, M. Milgate and P. Newman. N.Y.: W.W. Norton, 1987b.

*Sugden R.* Why Incoherent Preferences Do Not Justify Paternalism // Constitutional Political Economy. 2008. Vol. 19. No. 3. P. 226–248.

*Sunstein C., Thaler R.* Libertarian Paternalism // American Economic Review. 2003a. Vol. 93. No. 2. P. 175–179.

*Sunstein C., Thaler R.* Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron // University of Chicago Law Review. 2003b. Vol. 70. P. 1159–1202.

*Thaler R.* Toward a Positive Theory of Consumer Choice // Journal of Economic Behavior and Organization. 1980. Vol. 1. No. 1. P. 39–60.

*Thaler R.* Mental Accounting and Consumer Choice // Marketing Science. 1985. Vol. 4. No. 1. P. 199–214.

*Thaler R.H., Sunstein C.R.* Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness. New Haven and London: Yale University Press, 2008.

*Tversky A., Kahneman D.* Rational Choice and the Framing of Decisions // The Journal of Business. 1986 Vol. 59. No. 4. Part 2. P. S251–S278.

*Waldfogel J.* Does Consumer Irrationality Trump Consumer Sovereignty? // The Review of Economics and Statistics. 2005. Vol. 87. No. 4. P. 691–696.

*Weale A.* Paternalism // The Blackwell Encyclopaedia of Political Thought / ed. by D. Miller et al. Oxford: Basil Blackwell, 1991. P. 367–368.

*Wintour P.* David Cameron's 'Nudge Unit' Aims to Improve Economic Behaviour // The Guardian. 2010. 9 September.

*Wright D.J., Ginsburg D.H.* Behavioral Law and Economics: Its Origins, Its Fatal Flaws, and Its Implications for Liberty // Northwestern University Law Review. 2012. Vol. 106. No. 3. P. 1–106.

*Препринт WP3/2013/03*  
*Серия WP3*  
*Проблемы рынка труда*

Капелюшников Ростислав Исаакович

**Поведенческая экономика и новый патернализм**

Зав. редакцией оперативного выпуска *А.В. Заиченко*  
Технический редактор *Ю.Н. Петрина*

Отпечатано в типографии  
Национального исследовательского университета  
«Высшая школа экономики» с представленного оригинал-макета  
Формат 60×84  $\frac{1}{16}$ . Тираж 150 экз. Уч.-изд. л. 4,7  
Усл. печ. л. 4,5. Заказ № . Изд. 1546

Национальный исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»  
125319, Москва, Кочновский проезд, 3  
Типография Национального исследовательского университета  
«Высшая школа экономики»