

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
2. Диссертации и научные работы
3. Школьные задания

Онлайн-консультации

ЛЮБАЯ тематика, в том числе ТЕХНИКА

Приглашаем авторов

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ -

На сайте электронной библиотеки

www.учебники.информ2000.рф

ЭМНЮС
Боулз
Моральная
Экономика
НЕ ЗАМЕНЯТ
ХОРОШИХ
ГРАЖДАН

МОРАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Samuel Bowles

The Moral Economy

Why Good Incentives Are
No Substitute for Good Citizens

YALE UNIVERSITY PRESS

2016

Скопировано с сайта <http://учебники.информ2000.рф> Разработка
электронных библиотек <https://право.информ2000.рф>

Сэмюель Боулз

Моральная экономика

Почему хорошие стимулы
не заменят хороших граждан

Перевод с английского
Даниила Шестакова

АНИ Ассоциация
Научная
инициатива

ИЗДАТЕЛЬСТВО
ИНСТИТУТА
ГАЙДАРА

МОСКВА · 2017

УДК 338.24.01

ББК 65.050

Б72

Книга выпущена при поддержке
Ассоциации «Научная инициатива»

Боулз, С.

Б72 Моральная экономика. Почему хорошие стимулы не заменят хороших граждан [Текст]/ пер. с англ. Д. Шестакова. — М.: Изд-во Института Гайдара, 2017. — 336 с.

ISBN 978-5-93255-472-2

Должны ли мы предсказывать реакцию людей на денежные вознаграждения, наказания и прочие стимулы на основе предпосылки об экономическом человеке — аморальном и эгоистичном *Homo economicus*? Сэмюэль Боулз отвечает на этот вопрос отрицательно. Политические меры, которые следуют из подобной парадигмы, показывает он, могут «вытеснить» этические и альтруистические мотивы, то есть оказаться контрпродуктивными.

Но не надо винить стимулы сами по себе. Боулз показывает, что вытеснение случается тогда, когда сообщение, которое передают штрафы и награды, состоит в том, что от человека ожидают эгоистическую реакцию, что наниматель считает работника ленивым или что нельзя надеяться на добровольный вклад граждан в финансирование общественных благ. С помощью исторических и современных примеров, а также поведенческих экспериментов, Боулз показывает, как хорошо продуманные стимулы могут *дополнять* гражданственные мотивы, на которых основывается хорошее управление.

УДК 338.24.01

ББК 65.050

© 2016 by Samuel Bowles

Первоначально опубликовано Yale University Press

© Издательство Института Гайдара, 2017

Скопировано с сайта

<http://учебники.информ2000.рф> электронных библиотек

Разработка

<https://право.информ2000.рф>

Отдельные части этой книги были представлены в ходе Касловских лекций программы по этике, политике и экономике Йельского университета. Лекции читались Сэмюелем Боулзом в 2010 году.

Касловские лекции финансируются мистером Джоном К. Каслом. Они призваны почтить память его предка, преподобного Джеймса Пирпонта, одного из основателей Йельского университета. Касловские лекции читаются известными общественными деятелями и нацелены на то, чтобы заставить нас размышлять о моральных основаниях общества и правительства, а также углубить наше понимание этических вопросов, с которыми люди сталкиваются в сложном современном обществе.

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие к русскому изданию · 11

Предисловие · 15

I. Проблема с *Homo economicus* · 20

II. Конституция для мошенников · 30

Иновация Макиавелли · 32; Конституция для мошенников · 39; Сепарабельность нравственных чувств и материальных интересов · 47; Рынки как свободные от морали зоны · 51; Мошенникомика · 56; От Макиавелли к дизайну механизмов · 62

III. Нравственные чувства и материальные интересы · 67

Homo socialis · 70; Вытеснение (и дополнение) · 76; Вытеснение: таксономия для Законодателя · 88; Измерение категорического и предельного вытеснения · 93; Сюрприз для Законодателя · 99; Лаборатория и улица · 105; Могут ли нравственные чувства и материальные интересы приводить к синергии? · 113

IV. Стимулы как информация · 116

Что можно узнать о предпочтениях из экспериментов · 117; Значение стимулов · 122; Плохие новости · 125; Моральное отчуждение · 130; Контроль: стимулы подрывают автономию · 139; Эмоции, осознанность и непосредственные причины вытеснения · 147; Загадка · 156

V. Либеральная гражданская культура · 159

Экономика создает людей · 163; Стимулы и эволюция предпочтений · 168; Устойчивые эффекты стимулов · 171; Рынки и справедливость · 182; Культурные различия в сотрудничестве и наказании · 186; Поддержание социального порядка в либеральных и нелиберальных обществах · 191; Дух коммерции? · 196; Либеральная гражданская культура · 199

VI. Дилемма Законодателя · 207

Экономика открывает Аристотеля · 209; Дизайн механизмов: могут ли цены сделать работу морали? · 214; Конституция для (либеральных) мошенников · 219; Либеральная трилемма · 226; Мир второго наилучшего · 234; Смит против Смита · 241; Приватизация против сотрудничества · 247; Дилемма Законодателя · 251

VII. Мандат для аристотелевского Законодателя · 254

Получать и становиться · 259; Моральные уроки: стоит ли винить стимулы? · 271; Мандат для аристотелевского Законодателя · 277; Закон, каким он мог бы быть, для людей, какими они могли бы быть · 290

Приложение 1. Таксономия аддитивной сепарабельности и ее нарушений · 301

Приложение 2. Экспериментальные игры, в которых измерялись общественно ориентированные предпочтения и эффекты от стимулов · 302

Приложение 3. Общий, прямой и косвенный эффекты субсидии · 306

Приложение 4. Доверие и либеральное верховенство закона · 307

Литература · 310

*Посвящается моим учителям,
Александру Гершенкرونу
и Чарльзу Линдблomu*

По политическим писателям сделали максимой, что при рассмотрении любой системы правительства... каждый человек должен предполагаться *мошенником*, то есть во всех своих действиях не имеющим иного интереса, кроме частного. Согласно этому интересу мы должны управлять им и, посредством сего, делать его, независимо от его неутолимой алчности и амбиций, союзником в достижении общей пользы.

...Это, следовательно, лишь *политическая* максима, что каждого человека следует полагать *мошенником*: в то же время достаточно странно, что максима должна быть верна в *политике*, хотя является ложной как факт.

Давид Юм.

Опыты: нравственные,

политические

и литературные (1742)

Предисловие к русскому изданию

МНЕ ОЧЕНЬ приятно видеть эту книгу изданной на русском языке по причинам, отстоящим от этого дня более чем на полвека, когда я был певцом, а не экономистом.

Два года подряд летом я путешествовал вместе с Русским хором Йельского университета, исполняя все подряд — от «Калинки» до музыкального переложения стихотворения Пушкина «Зимний вечер». На обложке альбома с нашими записями того времени я с другими исполнителями стою на Красной площади на фоне Кремля.

Но есть и еще одна причина, по которой я рад выходу этой книги на русском. Большинство моих читателей до настоящего момента жили в Европе и Северной Америке — обществах с долгой историей либеральных институтов. Среди философских оснований этих институтов — принцип того, что государство не должно выносить суждения о природе предпочтений и ценностей людей, а также пытаться изменять их в ходе проведения политического курса.

Этот принцип, как я подробно объясняю в книге, называется «либеральной нейтральностью». Рональд Дворкин объясняет его так: «политические решения должны быть... независимы от любых конкретных концепций о хорошей жизни или о том, что придает жизни ценность». Похожую идею мож-

но найти у Питера Джонса: «Государство не должно навязывать своим гражданам преследование какой-то определенной цели».

Российские читатели книги (или их родственники) жили в условиях режима, который не заботился о соблюдении принципа нейтральности к предпочтениям и активно проводил политику по созданию так называемого нового советского человека. Многие помнят официальную оппозицию к «буржуазным» формам музыки — наш хор столкнулся с ней в 1959 году, когда двум нашим афроамериканским исполнителям — известным джазовым музыкантам — было разрешено выступать в Ленинградской консерватории только после бурных студенческих протестов, последовавших за первоначальным запретом концерта. Порой милиция запрещала выступать даже нашему хору (хотя едва ли наша музыка могла считаться «буржуазной»).

Поэтому российские читатели способны разделить мое глубокое уважение к принципу либеральной нейтральности как барьеру на пути подавления государством личного пространства и свободы строить свою жизнь по собственному желанию. Но многих из них могут удивить или даже возмутить мои сомнения в том, что принцип либеральной нейтральности способен послужить хорошей основой для экономического анализа и публичной политики. Тем не менее я сомневаюсь, что принцип либеральной нейтральности является хорошим руководящим принципом для проведения публичной политики по двум причинам.

Во-первых, на страницах этой книги я предоставлю множество свидетельств того, как широкое использование денежных и прочих стимулов — субсидий за вклад в общественное благо или штрафов за излишнее использование природных ресурсов,

например, — может заставить людей переключиться на более эгоистичные предпочтения. Политические меры, повсеместно используемые правительствами, неизбежно влияют на ценности и предпочтения граждан.

Во-вторых, экономисты при разработке политических предложений обычно считают, что граждане абсолютно эгоистичны, поэтому рекомендуют использовать денежные стимулы и игнорируют возможность обратиться к тому, что Адам Смит назвал «нравственными чувствами». Эта ориентация на эгоистичных граждан в сочетании с изложенной выше первой причиной порой приводит к отсутствию результатов или даже к контрпродуктивному результату. Я надеюсь, что мне удастся убедить вас в том, что хотя политические меры, которые обращаются к нашему собственному интересу, необходимы, они все же недостаточны для решения таких проблем, как глобальное потепление, эпидемии, а также производство и распространение знания, от которого зависит успех в современной экономике.

Идея о том, что правительство неизбежно влияет на предпочтения людей и что мы должны оценивать публичную политику в том числе и по тому, как она влияет на культуру общества, заставляет задавать сложные экономические и философские вопросы. Но лучше пытаться отвечать на эти вопросы, а не закрывать на них глаза.

Я с нетерпением жду комментариев и отзывов от моих российских читателей.

Возможно, русский перевод эссе о моральной экономике не лучший способ ответить на тот живой энтузиазм и теплое гостеприимство русских ценителей музыки, которые мне довелось испытать почти 60 лет назад, но это наибольшее из того, что я могу.

Я благодарю моего переводчика Даниила Шестакова и Издательство Института Гайдара за то, что этот перевод стал возможен.

Сэмюэль Боулз

июнь, 2016

<http://www.santafe.edu/~bowles>

Предисловие

ЕСЛИ ты пишешь книгу почти тридцать лет, неизбежно накопятся долги тем, кто помогал тебе все эти годы. Эта книга отчасти основана на моих Касловских лекциях в Йельском университете, которым помогли стать лучше критические замечания Брайана Гарстена, Фила Горски, Лори Сантоса, Стивена Смита и Криса Удри.

Во время чтения этих лекций я второй раз в своей жизни сам был учеником профессоров общественных наук в Йеле. Первый раз был в годы моего студенчества, в рамках учебной программы, которая позже станет программой по этике, политике и экономике, спонсировавшей мои Касловские лекции. Поэтому первый долг, который я должен отдать, — долг моему наставнику и вдохновителю учебной программы Чарльзу Линдблomu, который учил меня мыслить аналитически и преодолевать тщательно оберегаемые границы академических дисциплин. (Традиция междисциплинарности, заложенная Линдбломом в Йеле, видна в составе тех, кто комментировал мои Касловские лекции: историк, психолог, два политолога и экономист). Мое изучение экономической истории под руководством Александра Гершенкрона в Гарварде убедило меня в том, что важно поднимать большие вопросы относительно того, как лучше всего управлять обществом и как общества изменяются во времени, и что на эти

вопросы можно найти ответы, хотя и не обязательно на те ответы, которые я надеялся найти.

Во время работы над этим проектом с конца 1980-х гг. на мои размышления над этими вопросами повлияли участники семинара «Сентябрьской группы»¹ — нынешние и бывшие — Пранаб Бардхан, Роберт Бреннер, Гарри Брайтхауз, покойный Джеральд Коэн, Джошуа Коэн, Юн Эльстер, Суреш Найду, Филип ван Парийс, Адам Пшеворский, Джон Ремер, Ребекка Саксе, Шона Шиффрин, Гилель Штайнер, Роберт ван дер Веен и Эрик Олин Райт, а также рабочая группа по коэволюции поведения и институтов (с 1998 года) в Институте Санта Фе — Ларри Блум, Роберт Бойд, Герберт Гинтис и Пейтон Янг.

Многие из идей, представленных на этих страницах, обсуждались в конце 1990-х гг. в рамках сети исследований норм и предпочтений, возглавляемой Робертом Бойдом и Гербертом Гинтисом. Я очень благодарен членам этой сети, особенно Колину Камереру, Мартину Дэли, Эрнсту Феру, Саймону Гехтеру, Эдварду Глейзеру, Джорджу Левенштейну и покойной Марго Уилсон. За замечания к ранним черновикам этой книги и за вклад в исследования я особенно должен поблагодарить (помимо уже упомянутых) Мехзарина Банаджи, Ючая Бенклера, Хуана Камило Карденаса, Венди Карлин, Рут Грант, Джошуа Грина, Джонатана Хайдта, Кирана

1. Имеется в виду основанная в 1979 г. философом Джеральдом Коэном и социологом Юном Эльстером группа интеллектуалов, принимавших участие в семинарах, которые проводились каждые два года в сентябре и с которыми принято связывать возникновение «аналитического марксизма» как междисциплинарной школы, применявшей аналитический инструментарий «буржуазных» социальных наук и философии к ключевым темам марксистской традиции. — *Примеч. ред.*

Хили, Бернда Ирленбуша, Рейчел Крэнтон, Уго Пагано, Элизабет Фелпс, Сандру Поланья-Рейес, Карлоса Сикерт Родригеса, Дарью Ройтмейр, Пола Сибрайта и, особенно, Элизабет Джин Вуд.

Мои коллеги Сун-Ха Хван и Сандра Поланья-Рейес стали виртуальными соавторами книги; я благодарен им за разрешение использовать части нашей совместной работы. Глава V основана на статье, опубликованной в *Philosophy and Public Affairs* в 2011 г., и я благодарю журнал за разрешение включить в книгу часть статьи. Главы III и IV включают в себя материал статьи, опубликованной мной в соавторстве с Сандрой Поланья-Рейес в *Journal of Economic Literature* в 2012 г.

Сьюзан Карр, Къара Валентини и, особенно, Эрика Беннер помогли мне лучше понять Никколо Макиавелли, сыгравшего важную и неоднозначную роль в той истории, которую я хотел рассказать. Переводы с итальянского отрывков из «Рассуждений» и «Государя» принадлежат мне².

Институт Санта Фе в Нью-Мексико и Чертоза ди Понтиньяно Университета Сиены обеспечила непревзойденную среду для исследований, размышлений и работы над книгой. Их персонал сделал исследование не просто возможным, но приятным — особенно хочу поблагодарить Маргарет Александер, Джой Лекьюер, Барбару Кимбелл и Сьюзан Макдональд из библиотеки Института Санта Фе. Я также хотел бы поблагодарить Николь Виллар Эрнандес за помощь в исследованиях, Дэвида Мельканги за работу над графиками и Фонд Макартура, Программу поведенческих наук Института Санта Фе, Национальный научный фонд США за финансовую

2. В русском тексте использованы переводы М. А. Юсима. —
Примеч. пер.

поддержку. Наконец, я нахожусь в долгу перед покойным Джорджем Коуэном и Адель Симмонс за их непрекращающуюся веру в мои исследования и поддержку все эти годы.

Возможно, вас удивляет, как можно так долго писать такую небольшую книгу. Короткий ответ состоит в том, что мне пришлось многое изучить. Вкратце, дело обстояло следующим образом. Когда я начал изучать культурные эффекты рынков и стимулов в конце 1980-х годов, я столкнулся с моделями, которые не говорили мне ничего о том, что привлекло меня в этой теме: эмпирической проблеме дизайна политического курса, институтов и конституций. Я стал заниматься моделированием по умолчанию: доступные данные были недостаточны для тестирования моих гипотез о том, каковы этические, внутренние и прочие неэкономические мотивы действий людей и как на них влияют стимулы, юридические ограничения и прочие инструменты общественной политики. Возникли серьезные сомнения — и не только у экономистов и биологов — в том, что такие мотивы вообще достаточно распространены, чтобы их изучать.

Все изменилось в 1990-е годы. Сеть изучения норм и предпочтений (уже упомянутая выше) дала мне возможность провести серию поведенческих экспериментов над культурами по всему миру (вместе с Джозефом Хенрихом и большой группой антропологов и экономистов). Я также активно изучал эксперименты, проводившиеся другими (особенно Эрнстом Фером, Саймоном Гехтером, Армином Фальком и Цюрихской школой). Стало вырисовываться эмпирическое содержание для того, что позднее станет главами III, IV и V этой книги.

В начале 2000-х я задался новым вопросом, которого, как мне казалось, невозможно избежать: если,

как показывают эксперименты, люди действительно проявляют большее великодушие и гражданские добродетели, чем предполагали экономисты и эволюционные биологи, перед нами встает проблема. Ни естественный отбор, ни популярные на тот момент модели культурной эволюции не давали готового ответа на вопрос о том, как такое поведение могло возникнуть.

Я стал изучать археологические, генетические и этнографические свидетельства эволюции человеческого общественного поведения. Вместе с Юн-Ку Чои, Астрид Хопфензиц и Гербертом Гинтисом я разработал модели и компьютерные симуляции, которые описывали то, что Гинтис и я (в заголовке книги 2011 года) назвали «Кооперативным видом», то есть человечество. Данные отчетливо показывали, что экспериментальные результаты не являлись аномалией: есть убедительные генетические и культурные причины ожидать, что мотивы к этичному и великодушному поведению будут широко распространены в человеческих популяциях.

Настало время вернуться к тому вопросу, с которого я начал, и рассмотреть следствия из полученного эмпирического знания человеческого поведения для дизайна политики и институтов, которые будут хорошо работать в обществе, состоящем из людей, преследующих свой интерес, и альтруистов, моральных и аморальных. Так я вернулся к проекту, начатому два десятилетия назад.

Результатом моего долгого пути стала эта короткая книга.

I.

Проблема с *Homo economicus*

ДВА С ПОЛОВИНОЙ столетия тому назад Жан-Жак Руссо предложил читателям своей книги «Об общественном договоре» рассмотреть «людей такими, каковы они, а законы такими, какими они могут быть»¹. Предложение не потеряло актуальности. Мы знаем, что хорошее управление невозможно без понимания того, как люди отреагируют на законы, экономические стимулы, информацию или моральные призывы, которые составляют систему управления. И их реакция зависит от их желаний, целей, привычек, убеждений и моральных качеств, которые определяют и ограничивают их действия.

Но что значит понять «людей такими, каковы они», как писал Руссо?

Возникает экономический человек — *Homo economicus*. Среди экономистов, юристов и политиков, которые находятся под влиянием идей, выдвигаемых экономистами и юристами, распространено представление о том, что, рассуждая о разработке политического курса или системы законов, как если бы мы рассуждали об организации фирм или других частных организаций, необходимо предполагать, что люди — граждане, наемные работники, партнеры по бизнесу или потенциальные преступни-

1. Rousseau 1984; Руссо 1969, 151.

ки — преследуют лишь собственный интерес и аморальны. Отчасти по этой причине материальные стимулы используются теперь для мотивации студентов к учебе, учителей — к тому, чтобы они лучше учили, для физических упражнений, попыток бросить курить, призывов голосовать на выборах и перейти от пластиковых пакетов к многоразовым сумкам, к фидуциарной ответственности в финансовом менеджменте и фундаментальных исследованиях. Все эти виды деятельности, в отсутствие экономических стимулов, могут мотивироваться внутренними, этическими или прочими неэкономическими причинами.

Если учесть популярность в кругах законодателей, экономистов и политиков утверждения об аморальности и преследовании людьми собственного интереса, может показаться странным, что в это утверждение никто на самом деле не верит. В действительности его принимают из соображений благоразумия, а не реализма. Даже Юм в конце эпиграфа к этой книге предупреждает читателя, что утверждение ложно.

Я надеюсь убедить вас в том, что при разработке законов, выборе политического курса или создании деловой организации выбирать *Homo economicus* в качестве своей модели для поведения гражданина, наемного работника, студента или заемщика едва ли разумно — по двум причинам. Во-первых, политический курс, который вытекает из этой парадигмы, часто сам по себе приближает ситуацию всеобщей аморальной эгоистичности к истине: при наличии материальных стимулов люди часто принимают свои интересы в расчет сильнее, чем при их отсутствии. Во-вторых, наказания, поощрения и прочие материальные стимулы не всегда хорошо работают. Сколь бы хорошо эти стимулы ни усмиряли

алчность мошенников (как выразился Юм), одни только стимулы не могут служить основой для хорошего управления.

Если я прав, тогда размывание этических и прочих социальных мотиваций, жизненно важных для хорошего управления, может быть непредсказуемым культурным последствием политик, предпочитаемых экономистами, в том числе более детальных и лучше определенных прав собственности, продвижения рыночной конкуренции, более широкого использования денежных стимулов.

Я покажу, что эти и другие политики, которые рекламируются как необходимые для функционирования рыночной экономики, могут также развивать в людях собственный интерес и подрывать те средства, с помощью которых общество поддерживает здоровую гражданскую культуру кооперирующихся и великодушных граждан. Эти политические меры могут даже подрывать социальные нормы, жизненно необходимые для работы самих рынков. Среди культурных жертв подобного процесса вытеснения оказываются такие ежедневные добродетели, как предоставление правдивых сведений о своем имуществе и обязательствах при получении кредита, готовность держать свое слово и усердно работать даже тогда, когда никто не смотрит. Там, где эти и другие нормы отсутствуют или ставятся под сомнение, рынки и прочие экономические институты работают не слишком хорошо. Больше, чем когда-либо прежде, высокопроизводительная экономика знаний требует культурной основы в виде этих и других социальных норм. Среди них уверенность в том, что решение ударить по рукам действительно свидетельствует о заключении сделки; когда в этом есть сомнения, взаимное недоверие может привести к потере выгод для всех сторон сделки.

Парадоксальная идея о том, что политические меры, которые экономисты считают «улучшением» рынков, могут ухудшать работу рынков, справедлива не только для рынков. В результате этих политических мер гражданские добродетели людей, их внутреннее желание придерживаться социальных норм могут быть растрчены, возможно, растрчены безвозвратно, и в будущем пространство для лучших политических мер окажется гораздо более узким. Поэтому, хотя некоторые экономисты представляют себе, как в далеком прошлом *Ното экономичесус* изобрел рынки, в реальности все могло обстоять совершенно иначе: преследование аморального собственного интереса может быть следствием жизни в том обществе, которое идеализируют экономисты.

Проблема, с которой сталкивается политик или законодатель, выглядит следующим образом: стимулы и ограничения необходимы в любой системе управления. Но когда система строится на предположении, что «люди, как они есть», похожи на *Ното экономичесус*, стимулы могут привести к обратному результату, заставив людей преследовать собственный интерес, который эти стимулы изначально и пытались сдерживать во имя общего блага. Проблемы бы не было, если бы *Ното экономичесус* был хорошим описанием «людей, как они есть». В этом случае нечего было бы вытеснять. Но поведенческие эксперименты последних двух десятилетий (как мы увидим в главах III, IV и V) обнаружили убедительные свидетельства того, что этические и альтруистические мотивы распространены во всех человеческих обществах. Эксперименты показывают, что эти мотивы иногда оказываются вытесненными в результате принятия политических мер и применения стимулов, апеллирующих к материальному интересу. Вот один пример.

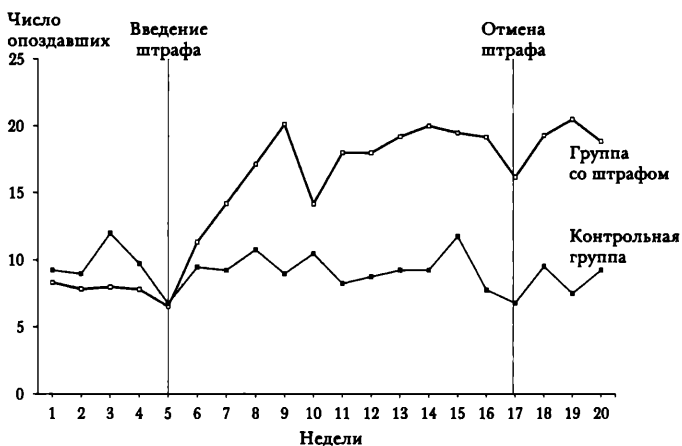


РИС. 1.1. Эффект штрафа на опоздания в детском саду Хайфы
(Данные из статьи Gneezy and Rustichini 2000)

В Хайфе, в детском саду ввели штраф для тех родителей, которые слишком поздно забирали своих детей. Это не сработало. После введения штрафа доля опаздывающих родителей удвоилась². После двенадцати недель, штраф отменили, но доля опаздывающих родителей после этого не снизилась. (Их опоздания по сравнению с контрольной группой, в которой штраф не вводился, показаны на рис. 1.1).

Введение штрафов привело к результату, противоположному ожидаемому, что заставляет нас предположить наличие некой негативной синергии между экономическими стимулами и моральным поведением. Введение цены за опоздание, как если бы возможность опоздать можно было купить, подорвало этические обязательства родителей не возлагать

2. Gneezy and Rustichini 2000.

излишних хлопот на воспитателей и заставило родителей думать, что опоздания — это еще один товар, который они могут купить.

Я не сомневаюсь, что если бы штраф был достаточно велик, родители отреагировали бы иначе. Но введение цены на все, что только можно, не слишком удачная идея, даже если она реализуема и даже если правильные цены удалось бы найти (и мы увидим, что это два очень больших «если»).

Простая демонстрация денег детям или обсуждение с ними монеты (а не других, неденежных объектов), как было сделано в недавнем эксперименте, приводит к тому, что дети потом ведут себя менее просоциально и меньше помогают окружающим в их повседневных делах³.

В другом исследовании дети младше двух лет охотно помогали взрослому достать брошенный далеко предмет без какого-либо вознаграждения. Но после того, как за помощь взрослому их наградили игрушкой, доля помогающих детей снизилась на 40%. Авторы этого исследования Феликс Варнекен и Майкл Томаселло делают следующий вывод: «Дети обладают естественным стремлением помогать, но внешние поощрения могут ослабить его. Поэтому практики социализации должны основываться на этих наклонностях и работать в союзе, а не в конфликте с природной предрасположенностью детей действовать альтруистично»⁴.

Этот совет может пригодиться не только родителям, но и политикам.

Как политики должны реагировать на тот факт, что хотя и экономические стимулы, и этические

3. Gasiorowska, Zaleskiewicz, and Wygrab 2012.

4. Warneken and Tomasello 2008, 1787.

и альтруистические мотивы необходимы для эффективной политики, первые уменьшают вторые? Если учитывать оба источника мотивации, политикам стоит возлагать более скромную роль на экономические стимулы при проведении политического курса. Если стимулы подрывают социальные ценности, но и стимулы, и социальные ценности нужны, тогда стоит использовать меньше стимулов и учитывать эффект вытеснения.

Похожие рассуждения могут заставить политиков ограничить роль рынков в распределении ресурсов и предпочесть большую роль государства или неформальных нерыночных организаций. Похожее решение предлагает Майкл Сэндел в своей книге «Что нельзя купить за деньги: моральные ограничения свободного рынка»: «Назначение цены за любую деятельность человека подрывает определенные моральные и гражданские блага, которые очень важны»⁵. Сэндел убедительно призывает к общественной дискуссии о том, «где рынки служат общему благу, а где они не нужны». Дебра Зац указывает на политические причины для этого в своей книге «Почему не всё нужно выставлять на продажу» и утверждает, что ограничение некоторых рынков является необходимым для достижения политического равенства и фундаментальным для демократической культуры и политической системы⁶. Меня беспокоит не столько распространение рынков (по сравнению с государством и другими способами распределения), сколько проблематичное использование экономических стимулов, будь то на рынке, в рамках фирмы или в процессе осуществления государственной по-

5. Sandel 2012; 2013, 121; Сэндел 2013.

6. Satz 2010.

литики. Рассуждения Сэндела и Зац подкрепляются свидетельствами того, как стимулы могут вытеснять этические и альтруистические мотивы.

Но важно понимать, что нельзя возлагать всю вину только на стимулы. Вытеснение может отражать фундаментальную проблему, вытекающую из природы отношений между тем, кто создает стимул, и целью этого стимула. Например, стимулы, встроенные в оплату труда и контроль на рабочем месте, могут сообщать работнику, что его работодатель — жадный и дотошный или что работодатель не доверяет работнику. Или стимулы могут неявно сообщать неверную информацию, как это было в Хайфе: «В опозданиях нет ничего плохого, пока вы за них платите».

В таком случае политика позволяет добиться большего, чем просто ограничения роли стимулов и рынков. В новой политической парадигме, основанной на таких рассуждениях, традиционные политические инструменты — поощрения и наказания — могут усиливать, а не подрывать этические и альтруистические мотивы людей, что, в свою очередь, увеличит эффективность законодательных ограничений и материальных стимулов. Идея о том, что законы и мораль могут взаимно усиливать друг друга, высказывалась еще два тысячелетия назад. «Коль преступлению вослед не угрожает казнь, к чему все наши стоны, и там, где нравственности нет, что пользы принесут напрасные законы!»⁷ Для Горация нравственность и законы должны работать вместе в хорошем обществе.

Здесь я хотел бы предложить политическую парадигму синергии между стимулами и ограничения-

7. Ногасе 2004, 199; Гораций, Оды, книга 3, ода 24, пер. А. А. Фета.

ми, с одной стороны, и этическими и альтруистическими мотивами — с другой. Основы подобной парадигмы были заложены еще до Горация жителями древних Афин. В последней главе я объясню, как в Хайфе все могло бы пойти совсем по-другому, если бы там последовали примеру Афин.

Новая политическая парадигма будет основана на новом, эмпирически обоснованном подходе к «людям, как они есть». Для начала нужно найти замену *Ното есопотисис*. Но важной составляющей новой парадигмы будет включение новых свидетельств о когнитивных процессах, которые обуславливают принимаемые нами решения. Работы Ричарда Талера, Касса Санстина, Дэниэла Канемана, Амоса Тверски и многих других показали, что люди далеко не так дальновидны, расчетливы и последовательны в своих решениях, как обычно предполагают экономисты⁸. На самом деле мы склоняемся к статус-кво и непоследовательны в выборе различных вариантов событий, доступных в разные моменты времени в будущем.

Даже если нам объяснят, как избежать этих «искажений», мы будем совершать ошибки, которые экономисты называют вычислительными. Например, принимая решение в ситуации неопределенности, люди рассматривают положительную вероятность события, *какой бы незначительной она ни была*, совершенно иначе, чем знание о том, что событие точно не произойдет. Канеман, психолог, удостоившийся Нобелевской премии по экономике, утверждает: «Люди близоруки в своих решениях, обладают низкой способностью в предсказании собственных вкусов в будущем и могут совершать ошибки из-за не-

8. Kahneman and Tversky 2000; Kahneman 1994; Thaler and Sunstein 2008.

надежной памяти и неверной оценки прошлого опыта»⁹.

Экономисты, которые сделали совершение выбора центром всей человеческой деятельности, внезапно открыли для себя тот факт, что люди не слишком хорошо совершают выбор.

На основании новых данных о когнитивных процессах Талер, Санстин, Канеман и прочие сделали соответствующие выводы для публичной политики. Отчасти по этой причине на страницах этой книги меня в меньшей степени будет волновать, как мы принимаем решения, и в большей — что именно мы оцениваем, когда принимаем решения, как стимулы и прочие аспекты публичной политики могут изменять наши оценки и как, зная все это, мы должны проводить политику.

Я начну с объяснения того, что представляет собой политическая парадигма, основанная на предпосылке *Ното есопотісис*, и перескажу странную историю того, как политические меры, проистекающие из этой парадигмы, могут вытеснять этические и прочие социальные мотивы, причем сторонники парадигмы *Ното есопотісис* либо просто не замечают этого, либо не считают это важным.

9. Kahneman 1994.

II.

Конституция для мошенников

ЗАМЕТИВ подозрительное увеличение больничных, которые пожарные брали по понедельникам и пятницам, глава пожарного управления Бостона с 1 декабря 2001 года отменил политику неограниченных оплачиваемых больничных. Взамен он ограничил количество оплачиваемых дней пропуска по болезни двумя неделями в год; пожарным, которые превысят этот максимум, урезали зарплату. Вот как отреагировали на это пожарные: число больничных, взятых в Рождество и на Новый год, выросло в десять раз по сравнению с прошлым годом.

В ответ глава управления отменил праздничную премию для пожарных¹. Пожарных это не впечатлило: в следующем году количество дней, пропущенных по болезни, выросло до 13431 по сравнению с 6432 днями годом ранее². Многие пожарные, явно оскорбленные новой системой, начали проверять ее на прочность и отбросили свою этику служения обществу, несмотря ни на что, даже если они сами болели.

Должен признаться, что я могу понять главу пожарного управления. Однажды я предложил своим детям прайс-лист за помощь по дому, благода-

1. Belkin 2002.

2. Greenberger 2003.

ря чему они могли бы получить немного больше карманных денег. В ответ дети попросту перестали делать ту работу по дому, которую раньше делали без каких-либо стимулов.

Трудности главы пожарного управления, как и мой провалившийся эксперимент, не исключения. Как мы уже видели, использование явных экономических стимулов и ограничений для того, чтобы заставить людей действовать социально ответственным образом, иногда неэффективны или даже, как показывает пример с бостонскими пожарными, контрпродуктивны. Но проблема ли это? Я убежден, что более серьезные санкции помогли бы решить проблему. То, что пожарные берут много больничных в Рождество и на Новый год не означает, что деньги их не интересуют. Если бы глава управления ввел более серьезные санкции, пожарные почти наверняка отреагировали бы так, как он хотел, даже если бы их чувство долга сменилось чувством злости и недоверия. Экономический интерес возобладал бы над гордостью служения обществу.

Но эти ограничения и стимулы имеют свои пределы. Большие штрафы и драконовские наказания могли бы сдержать наплыв фальшивых больничных, но смогли бы они мотивировать пожарных на неочевидные и трудноизмеримые действия, связанные с опасностью и храбростью в профессии пожарного? Даже если бы этого можно было добиться запредельными штрафами, либеральное общество вряд ли бы это одобрило. Вместо того чтобы пытаться заменить штрафами чувство долга пожарного, главе пожарного управления стоило бы поискать такие меры, которые укрепили бы гражданскую гордость.

В зависимости от того, считаете ли вы реакцию пожарных на стимулы начальства проблемой или нет, вы оказываетесь по ту или иную сторону

в некотором древнем и неразрешенном споре в философии управления. Суть спора состоит, грубо говоря, в том, может ли работать конституция, созданная специально для мошенников, и если может, стоит ли жить при такой конституции. Для начала я расскажу замечательную историю возникновения самой идеи конституции для мошенников и ее последующего неожиданного развития в работах экономистов, освободивших рынок от морали и сделавших его недостижимым для этических суждений, которыми мы обычно руководствуемся в рамках семьи, района или государства³.

Иновация Макиавелли

Политические философы от Аристотеля до Фомы Аквинского, Жан-Жака Руссо и Эдмунда Бёрка рассматривали культивирование гражданской добродетели не просто как один из признаков хорошего правительства, но как его необходимую основу. «[3]аконодатели, приучая [к законам] граждан, делают их добродетельными, — писал Аристотель в «Этике», — и в этом отличие одного государственного устройства от другого, а именно добродетельного от дурного»⁴. Веком ранее Конфуций давал советы относительно того, как этого можно достичь, и о тех ловушках, которых следует избегать: «Если править с помощью закона, улаживать наказывая, то народ остережется, но не будет знать стыда. Если править на основе добродетели, улаживать по ри-

3. Похожие истории (но немного под другим углом) были замечательно раскрыты в работах: Dumont 1977; Дюмон 2000; Hirschman 1977.

4. Aristotle 1962, 103; Аристотель 1983, 79.

туалу, народ не только устыдится, но и выразит покорность»⁵.

Но из XXI века отсылки к добродетели и стыду как основе хорошего общества кажутся странными, если не губительными. Фридрих Хайек воспевал рынок как «социальную систему, функционирование которой не требует... чтобы все люди стали лучше, чем они есть теперь, но которая использует людей во всем их разнообразии и сложности: иногда хорошими, иногда дурными»⁶. Вслед за крахом биржи в 1987 году *New York Times* опубликовала статью под заголовком: «Запретить алчность? Нет: усмирить ее». В ней были следующие строки: «Пожалуй, самой важной здесь является идея о разграничении мотивов и следствий. Производные финансовые инструменты привлекают корыстолюбцев так же, как сырое мясо привлекает пираний. Ну и что? Личная алчность может приводить к общественному благу. Задача регулирования рынка ценных бумаг заключается в том, чтобы направлять алчность в правильное русло, а не подавлять ее»⁷. Один нобелевский лауреат по экономике, Джеймс Бьюкенен, показывал, как это может работать, на примере своего визита в фруктовую лавку рядом с домом в Блэксбурге, штат Виргиния: «Я не знаком с торговцем фруктами лично, и меня не особенно интересует уровень его благосостояния. Он точно так же относится и ко мне. Я не знаю, да мне и не надо знать, каково его положение: ужасающая бедность, большое богатство или нечто среднее между ними. Точно так же и ему абсолютно ничего не известно о моем матери-

5. Confutius 2007, 20; Конфуций 2000, 10.

6. Hayek 1948, 12; Хайек 2011, 23.

7. *New York Times* 1988.

альном положении. Однако мы оба можем быстро совершить обмен... поскольку обе стороны согласны с правами собственности, которыми они обладают»⁸.

Юристы в этом отношении не отстают от экономистов. «Если вы хотите изучить право и ничего кроме права, — объяснял своим студентам в 1897 году Оливер Уэнделл Холмс-младший (и каждому поступающему на юридический факультет с тех пор говорили то же самое), — вы должны смотреть на него как плохой человек, который смотрит лишь на то, как имеющееся у него знание позволит ему улучшить собственное материальное положение, а не как хороший человек, который ищет свои мотивы для действий, в рамках ли закона или в более смутных рамках своей совести... Обязанность выполнить контракт в обычном праве означает предсказание того, что вы возместите причиненный ущерб в случае его невыполнения — и ничего больше»⁹. Хайек приписывал похожий, но несколько более уточненный анализ Адаму Смиту: «Почти не вызывает сомнений, что Смита главным образом интересовало не столько то, чего человек мог бы время от времени достигать, когда он бывает на высоте, сколько то, чтобы у него было как можно меньше возможностей нанести вред, когда он оказывается несостоятелен»¹⁰.

Долгий путь от аристотелевского Законодателя, прививающего гражданам хорошие привычки, до системы экономического управления и закона для «плохих людей» началась в XVI веке с Никко-

8. Buchanan 1975, 71; Бьюкенен 1997, глава 2.

9. Holmes 1897.

10. Hayek 1948, 11; Хайек 2011, 23.

ло Макиавелли. Как и Аристотеля, Макиавелли интересовали общественные установления, которые не допустили бы того, что он называл «разложением», но его совет был иным. Вот как звучит его высказывание, которое предвосхищает афоризм Юма про мошенников (эпиграф к этой книге) более чем на два столетия: «Основателю республики, сочиняющему для нее законы, необходимо исходить из присущих людям дурных наклонностей... Говорят ведь, что голод и бедность побуждают людей к выдумке и изворотливости, а законы склоняют их к добру»¹¹. Макиавеллиевское «законы склоняют их к добру» может звучать похоже на аристотелевское «воспитание добродетели» у общественности. Но здесь, как и в своем выражении «все люди дурны», Макиавелли использует слово «добро» (*buoni*) и «дурны» (*rei*) для описания действий, а не черт характера.

Политический философ Лео Штраус отнес происхождение подобного мышления среди экономистов XX столетия к жившему в XVI веке вышеупомянутому флорентийцу: «экономизм — это зрелый макиавеллизм»¹². Но в то время как истоки того, что Штраус назвал «экономизмом», и вправду можно найти в сочинениях Макиавелли, последний, как и Аристотель, но не как современные экономисты, не считал возможным хорошее управление среди эгоистичных («испорченных») граждан: «[Н]е существует законов и предписаний, способных остановить всеобщее разложение»¹³.

Согласно Макиавелли, законы выполняют две функции: создают стимулы и ограничения для сдер-

11. Machiavelli 1984, 69–70; Макиавелли 2002, 19–20.

12. Strauss 1988, 49; Штраус 2000, 45.

13. Machiavelli 1984, 109; Макиавелли 2002, 57.

живания собственного интереса во имя общественного блага и в то же время поддерживают добрые нравы, от которых зависит эффективность законов, — «добрые примеры [добродетели, *virtù*] проистекают из хорошего воспитания, правильное воспитание — из хороших законов»¹⁴. Макиавелли поэтому принимал синергетическую парадигму, которую я опишу в заключительных главах этой книги, подразумевающую, что хорошие законы и хорошие обычаи дополняют, а не заменяют друг друга.

Тем не менее, по Макиавелли, задача правительства главным образом состоит в том, чтобы побуждать граждан, руководствующихся «естественными и обычными нравами», действовать так, как если бы они были хорошими. Макиавелли ясно утверждает, особенно в «Рассуждениях о первой декаде Тита Ливия», что не мораль граждан является условием того, что республика хорошо управляется, но, скорее, способность государя «сочинять для нее законы»¹⁵. По сравнению с Италией, пишет Макиавелли, Испания и Франция управляются хорошо; но это различие объясняется «не столько добропорядочностью народов, которой чаще всего и в помине нет...», но и существующими в этих королевствах порядками. «Франция, — продолжает он, — подчиняется законам больше всех известных в наше время монархий»¹⁶.

Вывод очевиден: гражданами с их обычными склонностями и желаниями тем не менее вполне можно управлять, если их поведение «смягчается... законами». Новой здесь является идея о том, что ка-

14. Machiavelli 1984, 71; Макиавелли 2002, 21.

15. Цит. по: Brenner 2009.

16. Machiavelli 1984, 174, 180; Макиавелли 2002, 123, 130.

чество управления в обществе не есть просто сумма качеств членов общества. Хорошее управление зависит не столько от того, насколько хороши составляющее общество граждане, сколько от того, насколько хорошо социальные институты организуют взаимодействие между гражданами.

Современные физики могли бы перефразировать Макиавелли, сказав, что качество управления является эмерджентным свойством политики, то есть свойством общества, которое не может быть полностью выведено напрямую из характеристик граждан, его составляющих. Для Макиавелли хорошее управление, следовательно, является эмерджентным свойством хорошо упорядоченного общества.

Два столетия спусти, радикальная версия этой идеи станет ключевым выводом скандальной «Басни о пчелах» Бернарда Мандевиля. В этой книге эксцентричный голландский врач, переехавший в Лондон, утверждал, что для поддержания общественного порядка добродетель не просто необязательна, а даже вредна. Улей Мандевиля процветал благодаря разнузданной алчности и гнусной конкуренции. Но когда пчелы стали добродетельными, наступила разруха. (Мандевиль не мог знать, что представители рода *Apis*, из всех видов наиболее склонные к сотрудничеству, генетически не приспособлены к конкуренции). Вывод Мандевиля состоял в том, что, снизив спрос на товары, добродетель бережливости стала источником экономического коллапса; считается, что этот вывод предвосхищает парадокс сбережений, лежащий в основе кейнсианской экономики. Издание «Басни» 1714 года в подзаголовке анонсировало, что книга содержит «некоторые рассуждения, показывающие, как человеческие пороки... могут приводить к пользе гражданского общества и могут приводить к моральной добродете-

ли», в результате чего, писал Мандевиль, «в итоге славным пчелам зло благополучие несло»¹⁷.

Для тех читателей, которые оказались неспособны расшифровать урок «Басни», Мандевиль написал комментарий в прозе: «Голод, жажда и нагота — первые тираны, которые заставляют нас действовать; за ними следуют наши великие патроны, покровительствующие развитию всех искусств и наук, ремесел, профессий и занятий — гордость, лень, чувственность и непостоянство, в то время как великие надсмотрщики — нужда, скупость, зависть и честолюбие... принуждают членов общества... подчиняться тяжести и нудности их положения; короли и принцы не являются исключением»¹⁸. Для Мандевилля положительные следствия того, что Макиавелли назвал «обычными нравами», не являются естественным фактом человеческого общества. Так же, как Макиавелли видел основание хорошего правления в человеческой способности подчиняться законам, для Мандевилля оно лежало в «умелом управлении со стороны искусного политика», которое позволяло превратить «пороки отдельных лиц» в «блага для общества»¹⁹.

В противоположность аристотелевскому представлению о том, что хорошие законы создают хороших граждан, «Басня» Мандевилля предполагала, что правильные институты могут использовать низкие мотивы для достижения высоких целей. Адаму Смиту осталось объяснить, как именно произойдет эта невероятная алхимия, и объяснение содержится в его знаменитом описании мотивации предпри-

17. Mandeville 1924, 24; Субботин 1986, 123.

18. Mandeville 1988a, 366; Мандевиль 1974, 327.

19. Ibid., 369; там же, 330.

нимателя, потребителя, фермера: «он преследует лишь свою собственную выгоду, причем в этом случае, как и во многих других, он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем и не входила в его намерения; при этом общество не всегда страдает от того, что эта цель не входила в его намерения. Преследуя свои собственные интересы, он часто более действительным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится сделать это»²⁰. Конкурентные рынки и защищенные, хорошо определенные права собственности, объясняет Смит, направят общество так, что невидимая рука окажется способной совершить волшебство: «Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов»²¹.

Итак, с правильными институтами самые обычные мотивы могут иметь возвышенные последствия.

Конституция для мошенников

Новые основания для законодательства и публичной политики не замедлили появиться. В своих «Опытах: моральных, политических и литературных» (1742) Давид Юм вывел следующую «максиму»: «При рассмотрении любой системы правительства... каждый человек должен предполагаться *мошенником*, то есть во всех своих действиях не имеющим иного интереса, кроме частного. Согласно этому интересу мы должны управлять им и посредством сего

20. Smith 1976a, bk. 4, ch. 2; Смит 2007, 442.

21. Ibid., bk. 1, ch. 2; там же, 77.

делать его, независимо от его неутолимой алчности и амбиций, союзником в достижении общей пользы»²². В схожем ключе Иеремия Бентам предлагает использовать при разработке публичной политики свой «Принцип пересечения *обязанностей и интереса*: сделайте *интересом* каждого человека показывать... такое поведение, показывать которое есть его *обязанность*»²³. В своем «Введении в основания нравственности и законодательства», первой книге из той области знания, которую мы сегодня называем экономикой общественного сектора, Бентам описывает выводы из максимы Юма для публичной политики.

Но хотя сдерживание мошенников оставалось лейтмотивом, классические экономисты не верили, что экономические агенты и граждане и вправду были аморальны. Совсем наоборот.

Юм был первопроходцем в изучении эволюции социальных норм; и в предложении, следующем сразу же за максимой про мошенников, процитированной выше, он размышлял о том, как «странно, что эта максима должна быть верной в политике, хотя она ложна по факту». В своей «Теории нравственных чувств» Смит утверждал, что «какую бы степень эгоизма мы ни предположили в человеке, природе его, очевидно, свойственно участие к тому, что случается с другими, участие, вследствие которого счастье их необходимо для него, даже если бы оно состояло только в удовольствии быть его свидетелем»²⁴. На практике политические меры, которые отстаивали классические экономисты, не отвер-

22. Hume 1964, 117–18.

23. Bentham 1962, 380.

24. Smith 1976b, 3; Смит 1997, 31.

гали этические и альтруистические мотивы. Бентам, как мы увидим, полагал, что наказание должно быть «моральным уроком».

Описанное выше противоречие между предпосылкой о неограниченном эгоистическом интересе и эмпирической реальностью более сложных и возвышенных человеческих мотивов не вызывало у юристов XX столетия, принявших парадигму *Homo economicus*, никакого беспокойства. Незадолго до того, как Холмс обратил внимание своих студентов на «плохого человека», он заявлял, что «закон является свидетелем и внешним хранилищем нашей моральной жизни»²⁵. Юридическая практика сегодня, как и политика классических авторов, признает широкий набор социальных установок, не ограничиваясь собственным интересом эгоистичного плохого человека. Регулирование рынка, например, сочетает штрафы за нарушение закона с публичным раскрытием сведений о нарушениях, дабы устыдить виновных.

Даже Макиавелли вводит идею порочных граждан, цитируя популярное выражение того времени — «Говорят, что все люди дурны», — как разумное предположение, а не как свидетельство порочной человеческой природы. В «Рассуждениях» Макиавелли, обращаясь к опыту, отвергает это предположение: «Наши же рассуждения относятся к тем народам, где испорченность широко еще не распространилась и в которых доброе начало сильнее, чем дурное», и добавляет, «[люди] не умеют быть ни вполне добрыми, ни целиком дурными»²⁶. Аристотель высказывался по этому поводу

25. Holmes 1897.

26. Machiavelli 1984, 103, 121; Макиавелли, 2002, 52, 70; Brenner 2009.

гораздо жестче: «многие люди оказываются дурными и слабыми ввиду выгод и трусливыми в минуту опасности... по большей части люди обижают, когда могут»²⁷.

Поэтому привлекательность конституции для мошенников проистекает не из того, что граждане на самом деле являются мошенниками. Скорее, это преследование собственного интереса считалось невинной или, по крайней мере, безвредной деятельностью, по сравнению с прочими, разрушительными «страстями», такими как религиозное рвение или жажда власти; и затем эмпирически делался вывод о том, что добродетели сами по себе не могли служить достаточным основанием для хорошего управления в масштабе национального государства.

В Средние века алчность считалась одним из самых ужасных смертных грехов, представление, которое получило еще большее распространение с расширением коммерческой деятельности после XII века²⁸. Поэтому удивительно, что собственный интерес стал в конце концов рассматриваться в качестве достойного уважения мотива, и еще более удивительно, что это изменение никак не было связано с восхождением экономической науки, по крайней мере, поначалу. За год до того, как Адам Смит написал, как собственный интерес мясника, пивовара и пекаря помогли доставить обед к нашему столу, Доктор Джонсон у Джеймса Босуэлла наградил *Ното есopoticus* следующей похвалой: «Мало столь невинных занятий для человека, как зарабатывание денег»²⁹.

27. Aristotle 2006, 1382b7-9; Античные риторика, 82.

28. Bloomfield 1952, 95.

29. Boswell 1980, 597.

Процитированный выше фрагмент из Смита часто приводят в качестве одного из немногих встречающихся у него упоминаний о невидимой руке. Но нужно помнить, что в этой же цитате высказывается новая идея о том, что мотивы, отличные от собственного интереса, могут быть губительными: «Преследуя свои собственные интересы, он часто более действительным образом служит интересам общества, чем тогда, когда он сознательно стремится делать это».

Опасность войны и смуты сделала собственный интерес приемлемой основой для хорошего правительств. В XVII веке доля населения, погибшего в результате войн, была самой высокой за всю историю Европы, не исключая и тот век, который Раймон Арон назвал «веком тотальных войн», к счастью, уже завершившийся. После десятилетия войны между английскими парламентариями и роялистами, Гоббс (в 1651 году) пытался найти «страсти, склоняющие людей к миру», и находил их в «страхе смерти; желании вещей, необходимых для хорошей жизни; и надежде приобрести их своим трудолюбием»³⁰. Мошенники были предпочтительнее святых.

Еще одна причина привлекательности подхода конституции для мошенников теснее связана с работами Макиавелли и практическим поворотом в политической теории, который он отстаивал. «Мне показалось правильнее следовать настоящей, а не воображаемой правде вещей, — писал он, — многие воображали себе республики и княжества на деле невиданные и неслыханные»³¹. Полтора столетия

30. Hobbes 2005, 104 (ch. 13); Гоббс 1991, 98.

31. Machiavelli 1900, 92; Макиавелли 2002, 403.

спустя Бенедикт Спиноза начнет свой «Политический трактат» с утверждения: «никто не считается менее способным к управлению государством, нежели теоретики или философы... Ибо людей они берут не такими, каковы те суть, а какими они хотели бы их видеть»³². Через поколение после Спинозы Мандевиль начнет свою «Басню о пчелах» практически теми же словами.

Но не одним лишь реализмом необходимо руководствоваться в отступлении от добродетели как основы хорошего управления. Если «другие», которыми мы хотим править, принадлежат к нашему роду, это наши соседи, друзья, тогда наша забота об их благополучии и наше желание избежать социальных санкций или возмездия за нарушение социальных норм должна принуждать нас действовать так, чтобы учитывать их интересы и улучшать управление. Но с ростом городов и консолидацией национальных государств метафора политики как семьи или даже рода становится нереалистичной. Масштаб правления слишком сильно расширяется. С ростом государств и размаха рынков индивиды взаимодействуют не с несколькими десятками знакомых, а с сотнями незнакомцев и — косвенно — с миллионами других людей.

Новая политическая парадигма является ответом на беспокойство о том, что с ростом числа взаимодействующих незнакомцев этические и альтруистические мотивы окажутся недостаточными в качестве основы для хорошего управления, и поэтому необходимо принять систему ограничений и стимулов, которые дополняли бы гражданские добродетели. Именно эта недостаточность гражданских доб-

32. Spinoza 1958, 261; Спиноза 1957, 287.

родителей, а не их отсутствие или нерелевантность, заботила Макиавелли. Классические экономисты, выработавшие новую политическую парадигму, знали, что без них ни одна экономика или социальная система не смогут нормально работать. Даже скандально известный Мандевиль убеждал своих читателей в этом: «В качестве первого принципа я утверждаю, что во всех обществах, больших и малых, долг каждого его члена быть добрым, что добродетель следует поощрять, порок не одобрять, законы соблюдать, а правонарушителей наказывать»³³.

Аналогично, «естественная свобода», которую принимал Смит, была ограничена моралью. Его знаменитое выражение о том, что «каждому человеку... предоставляется совершенно свободно преследовать по собственному разумению свои интересы», было дополнено оговоркой: «пока он не нарушает законов справедливости». Справедливость, объяснял Смит, требует «ограждать по мере возможности каждого члена общества от несправедливости и угнетения со стороны других его членов»³⁴. Мандевиль выразил ту же идею в запоминающихся стихах, сравнив человеческие склонности с неограниченным ростом виноградной лозы: «Так и порок становится выгодным, когда он укрощен и связан правосудием»³⁵.

Поэтому классические экономисты вполне сознавали, что модель, позже названная *Ното economicus*, представляла собой упрощение, отличающееся от того, что они знали о человеческом поведении,

33. Mandeville 1988b, 407; Мандевиль 1974, 351.

34. Smith 1976a, bk. 4, ch. 9; Смит 2007, 647.

35. Mandeville 1924, 37; Мандевиль 1974, 63. Здесь стихотворный перевод дается по работе: Субботин 1986, 130.

но позволявшее в том числе прояснить, как политические меры, нацеленные на изменение экономических стимулов, могут изменять поведение. Вот как Джон Стюарт Милль, один из последних классических экономистов, прописывал границы и ключевые предположения экономической экономики, которые и до недавнего момента принимались многими: «[Политическая экономия] не рассматривает в целом человеческую природу... Она касается человека только как существа, которое желает обладать богатством... Она предсказывает только те явления... которые имеют место как следствие стремления [индивида] к богатству. Она полностью абстрагируется от всех других человеческих страстей и побуждений»³⁶. Милль назвал это «условным определением человека».

Восхождение неоклассической школы в экономике в конце XIX века не изменило статуса эгоистического интереса как удобной, но эмпирически неверной абстракции. Ф. И. Эджуорт, основатель неоклассической парадигмы, выразил этот взгляд в своей «Математической психологии»: «Первый принцип экономической науки состоит в том, что каждый агент следует лишь собственному эгоистическому интересу»³⁷. Но в том же предложении он признавал тот факт, что «счастье остальных, в сравнении с собственным счастьем агента, не считается за ноль, но и не считается за единицу».

Но, как и Милль, Эджуорт считал, что политическая экономика может изучать влияние стимулов, которые обращаются к максимизирующей богатство стороне индивида, без учета прочих мотивов,

36. Mill 1844, 97; Милль 2007, 1001.

37. Edgeworth 1881, 104.

в существовании которых они оба не сомневались, но считали их лежащими за пределами экономической науки.

Сепарабельность нравственных чувств и материальных интересов

Возможность, которую классические экономисты (и большинство экономистов после них) упустили, состояла в том, что на моральное и иное просоциальное поведение может оказывать влияние (не исключено, что неблагоприятное) основанная на стимулах политика, призванная сдерживать эгоистический интерес. В своей рецензии на книгу Ричарда Титмуса «Отношение дара: от человеческой крови до социальной политики», Кеннет Эрроу задавался вопросом: «почему создание рынка для крови должно вдруг обесценивать альтруизм, заключенный в донорстве крови?»³⁸ Вплоть до недавнего момента, большинство экономистов было настолько уверено в ответе, что даже не считало нужным отвечать. Но для Эрроу это был «действительно эмпирический вопрос, а не вопрос начальных предположений».

Но для большинства экономистов неприкосновенной вслух начальной предпосылкой является то, что стимулы и мораль аддитивно сепарабельны — этот математический термин означает, что эффект изменения одного не зависит от уровня второго. Когда две вещи аддитивно сепарабельны, они ни синергетичны (когда каждая положительно влияет на эффект от другой, подобно тому как дуэт ока-

38. Arrow 1972, 351.

зывается лучше суммы составляющих его частей), ни наоборот.

Я вернусь к предпосылке о сепарабельности в последующих главах. Вы уже видели, что она может завести нас не туда. Чувство долга пожарного по отношению к жителям Бостона не является сепарабельным от их эгоистичного стремления получать большую зарплату: политика, которая обращается ко второму чувству, по-видимому, уменьшает первое. Целое в этой ситуации оказывается меньше суммы частей. Именно такую возможность основанная на стимулах политическая парадигма и просмотрела.

Мы редко употребляем слово сепарабельность в нашей повседневной речи, поэтому полезно будет привести конкретный пример. Эми Вреснивски, Барри Шварц и их соавторы изучали мотивы, которые заставляют молодых мужчин и женщин поступать в военную академию США в Вест-Пойнте³⁹. Они использовали опросники, которые раздавались академией будущим кадетам из девяти когорт (разница между когортами составляла один год), чтобы определить, поступает ли кадет в Вест-Пойнт по инструментальным мотивам («чтобы получить лучшую работу» или «из-за репутации Вест-Пойнта», которая, предположительно, является плюсом в резюме) или по внутренним мотивам («желание быть военным офицером», «личное развитие»). Затем, спустя 10 лет, они проследили судьбу 11320 выпускников, чтобы посмотреть, как их мотивы при поступлении коррелировали с их дальнейшими успехами.

На рис. 2.1 показано, как инструментальные мотивы статистически связаны с вероятностью стать

39. Wrzesniewski et al. 2014.

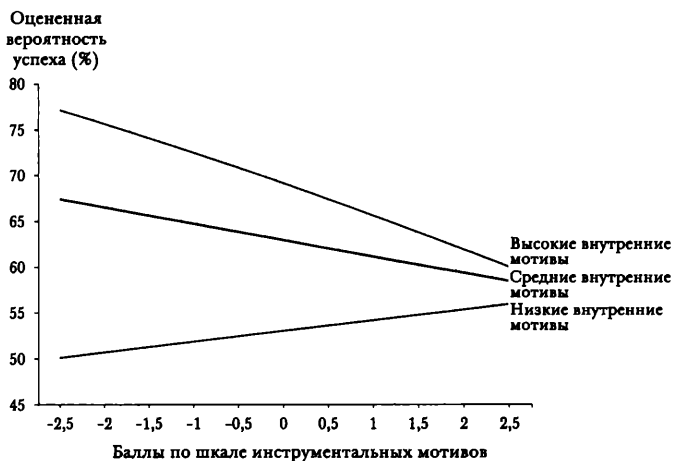


РИС. 2.1. Инструментальные и внутренние мотивы как субституты в жизненном успехе кадетов Вест-Пойнта после окончания учебного заведения

Мера успеха по вертикальной шкале — оцененная вероятность того, что кадет станет кадровым офицером. Поэтому каждая точка на линиях отражает ожидаемый успех для кадета с данным уровнем баллов по инструментальным мотивам и уровнем баллов по внутренним мотивам, указанным в подписи к линии. Баллы по инструментальным мотивам измеряют эгоистические причины для поступления в Вест-Пойнт. Баллы по внутренним мотивам измеряют внутренние мотивы, описанные в тексте. Высокие баллы по этому фактору означают 95-й процентиль; низкие баллы означают 5-й процентиль.

(Данные из работы Wrzesniewski et al. 2014).

кадровым офицером (одна из мер успеха) для кадетов с высокими, средними и низкими внутренними мотивами для поступления в Вест-Пойнт. Что говорят данные?

Во-первых, заметим, что для среднего уровня инструментальных мотивов (ноль по горизонтальной оси) наличие сильных внутренних мотивов для поступления связано с существенно более

высокой вероятностью получения кадрового звания (линия для высокой внутренней мотивации показывает более высокую вероятность успеха в достижении звания кадрового офицера). Во-вторых, для тех, чьи внутренние мотивы очень низки (нижняя, возрастающая линия), более высокие инструментальные мотивы также связаны с более высокой вероятностью стать кадровым офицером.

Но самым неожиданным является третье наблюдение: у кадетов со средними или высокими внутренними мотивами (две убывающие линии) наличие более высоких инструментальных мотивов приводит к худшим результатам. Внутренние и инструментальные мотивы не являются аддитивно сепарабельными, они являются субститутами: преобладание одних мотивов уменьшает положительный эффект от других.

Как военная академия может использовать эту информацию для подготовки офицерского состава? Если приемная комиссия считает, что потенциальные рекруты руководствуются главным образом инструментальными мотивами, она должна ориентироваться на нижнюю линию. В результате академия будет апеллировать к их инструментальным мотивам и подчеркивать ценность репутации Вест-Пойнта для получения работы вне армии. Но если комиссия будет знать, что многие кадеты — это идеалистически настроенные молодые мужчины и женщины, которые желают служить своей стране (а так оно и есть), то ей стоит ориентироваться на две верхние линии и ослабить акцент на инструментальных мотивах.

Экономисты обычно либо делают первое предположение (что внутренние мотивы отсутствуют), либо, если они признают существование других мотивов, помимо собственного эгоистического

интереса, допускают (по большей части неосознанно), что эти два набора мотивов сепарабельны. Но если бы они действительно были сепарабельны, все три линии на рисунке были бы возрастающими и параллельными.

Из-за этой неявной предпосылки о сепарабельности экономисты упустили две важные возможности: что использование стимулов для направления эгоистического интереса к общественной пользе может подорвать гражданские добродетели или мотивационную предрасположенность к ним и что при некоторых условиях этические и альтруистические соображения могут действовать совместно и синергетически приводить к выгодным для общества исходам.

Рынки как свободные от морали зоны

Повсеместное (хотя по большей части неосознанное) принятие предпосылки о сепарабельности означает, что предположения об экономическом поведении не должны соотноситься с фактами и наблюдениями о человеческой психологии. С конца XVIII века экономисты, политические теоретики и конституционные мыслители принимали максимум Юма и рассматривали *Homo economicus* в качестве рабочего допущения о человеческом поведении. Отчасти по этой причине конкурентные рынки, хорошо определенные права собственности и эффективные и (с XX века) демократически подотчетные государства стали считаться важнейшими элементами управления. Хорошие институты заменили хороших граждан в качестве главного условия хорошего управления. В экономике цены стали выполнять работу морали.

Отсюда всего один шаг до вывода о том, что, хотя этические соображения и забота о других должны определять действия внутри семьи или по отношению к другим гражданам, совсем необязательно, чтобы те же соображения действовали, когда они совершают покупки или зарабатывают себе на жизнь. Алиса Льюиса Кэрролла приняла выводы экономистов близко к сердцу. Когда Герцогиня сказала: «Любовь, любовь, ты движешь миром...», Алиса шепнула: «А мне казалось, кто-то говорил, будто самое главное — не соваться в чужие дела»⁴⁰.

Как стремление заниматься своими делами заняло место любви? Это классический конституционный вопрос, которым задавались Бентам, Юм, Смит и прочие, и этот вопрос все еще остается Священным Граалем основанного на стимулах политического дизайна. Идея состоит в том, чтобы найти законы и другие политические меры, которые простимулируют преследование индивидами своих собственных интересов, вместе с тем заставив их учитывать влияние, которые их действия оказывают на остальных.

На экономическом жаргоне это может быть сделано, если каждый агент интернализует все издержки и выгоды от своего действия, в том числе влияние на других, а не просто будет учитывать свои личные выгоды и издержки, то есть те выгоды и издержки, которые касаются его собственных прибылей и убытков, боли и удовольствия.

Сознательно учитывать влияние своих действий на других означает обладать альтруистическими предпочтениями. Вариации золотого правила и прочих этических предписаний являются одним

40. Carroll 2000, 92. Рус. пер. Н. М. Демуровой.

из способов преследования этой цели (или, как сказала Герцогиня, «любви»).

Другой подход — «не соваться в чужие дела», как в примере Бьюкенена с торговцем фруктами, — опирается на цены, которые работают вместо морали. Этот подход, в принципе, может работать, если выполняются два условия.

Во-первых, все, что важно для людей в процессе принятия ими решения, должно иметь цену. Поэтому требование «все имеет свою цену» применимо не только к товарам (одинаковые товары должны продаваться по одинаковой цене), но и к остальным элементам транзакции, например, к шуму и газовым выхлопам, которые вынуждены терпеть живущие рядом с заводом люди.

Во-вторых, налоги, субсидии и прочие политические меры должны влиять на цены таким образом, чтобы цена, которую покупатель платит за то, чтобы получить товар, включала в себя все издержки, которые понесет кто бы то ни было в результате производства и использования этого товара, а продавец, аналогичным образом, получал бы все выгоды (которые получит покупатель или кто-то третий) от продажи товара. Цены должны измерять *все* общественные выгоды и издержки от производства и продажи товара, а не только частные издержки покупателя и продавца. Назовем это второе условие «правильные цены».

При выполнении этих двух условий, «каждый занимается своим делом» означает, что, руководствуясь ценами, эгоистичные люди обретут (хотя и неосознанно) Священный Грааль: они учтут в своих решениях все влияние своих действий на других. Именно это имел в виду МанDEVиль, когда огорошил своих читателей заявлением, что «ловкое управление хитрым политиком» позволит

превратить «частные пороки» в «общественные выгоды».

Смит пошел еще дальше. Удивительная идея, лежащая в основе описанной им невидимой руки, заключается в том, что при наличии правильных институтов, «ловкий политик» становится излишним: определенные в ходе рыночной конкуренции цены сами сделают всю работу, без всяких субсидий, налогов или иных государственных мер. Смит подчеркнул, что конкуренция между покупателями и между продавцами имеет решающее значение для этого, и предостерег, что монополии и картели могут помешать невидимой руке: «представители одного и того же вида торговли или ремесла редко собираются вместе даже для развлечений и веселья без того, чтобы их разговор не кончился заговором против публики или каким-либо соглашением о повышении цен»⁴¹. Смит также прекрасно осознавал, что многие области политики, например, в предоставлении общественного образования, были недосягаемы для невидимой руки.

Экономисты со времен Смита подчеркивали, что институциональные условия, необходимые для работы невидимой руки, не ограничивались одной лишь конкуренцией. Чтобы для каждого товара установилась правильная цена, все экономические взаимодействия должны управляться тем, что экономисты называют полными контрактами. Это означает, что каждый аспект обмена — всё, что ценится кем-либо из участвующих в обмене партнеров или какой-либо третьей стороной, — должно иметь цену, которая включается в контракт об обмене. Полные контракты передают требования и обязательства та-

41. Smith 1976a, bk. 1, ch. 10; Смит 2007, 174.

ким образом, что каждый актер «получает» все выгоды и издержки, возникающие вследствие его действий, в том числе те, что накладываются на других.

Если бы контракты были полными, равновесный результат конкуренции между эгоистичными индивидами гарантировал бы выполнение обоих условий («все имеет цену» и «цены правильные»). В результате конкурентные рынки достигали бы результатов, которые принято называть Парето-эффективными, что означает, что не существует другого технически достижимого исхода, при котором хотя бы одному из индивидов стало бы лучше, а всем остальным не стало бы хуже.

Описанные выше рассуждения впервые были изложены Кеннетом Эрроу и Жераром Дебре в том, что я буду называть «теоремой о невидимой руке», за которую они получили нобелевские премии. Аксиомы этой первой фундаментальной теоремы экономики благосостояния в том виде, в каком она известна экономистам (в особенности предпосылка о полноте контрактов), прояснили природу идеализации, при которой для исправления провалов рынка — ситуаций, когда нескоординированные обмены или иная экономическая деятельность приводит к Парето-неэффективным исходам, — не требовалось государственное вмешательство.

Менее известным, но более важным для нас является тот факт, что в этом мире, как намекали Хайек и Бьюкенен, хорошее управление, похоже, не требовало добродетели. Первая фундаментальная теорема верна независимо от предпочтений людей, даже если такие предпочтения оказываются глубоко аморальными или эгоистичными.

Рынки поэтому получают моральную экстерриториальность, подобно тому как законы принимающей страны не работают на территории ино-

странных посольств. Можно не одобрять или даже осуждать нерадивого родителя или гражданина, который преступил законы ради собственной выгоды. Но осуждать пекущегося о собственной выгоде покупателя? Или эгоистичного банкира? Пока все имеет правильную цену, преследование собственного интереса на рынке ограничено этими правильными ценами и должно учитывать эффект предпринятых действий на остальных. Поэтому Бьюкенен не испытывал чувства стыда, признаваясь в своем безразличии к благосостоянию торговца фруктами.

Добровольная природа трансакций и эффективность их исходов (при выполнении предпосылок теоремы) делает конкурентный обмен особой областью, в которой приостанавливается действие нормативных стандартов, обычно применяемых к отношениям между гражданами и членами семьи. Обобщая безразличие Бьюкенена и объявляя рынки «свободной от морали зоной», философ Дэвид Готье утверждает, что «мораль возникает вследствие провала рынка... Она неприменима к рыночным взаимодействиям в условиях совершенной конкуренции»⁴².

Так алчность, в обертке собственного интереса, была укрощена и из порока превратилась в еще один мотив, вроде предпочтения в выборе мороженого.

Мошенничество

Но что если, в отличие от Бьюкенена и его торговца фруктами, две стороны расходятся в вопросе о правах собственности, связанных с обменом?

42. Gauthier 1986, 84, 96. Для завершенности аргумента Готье стоило добавить «в предположении полноты контрактов», что, как сам Готье сообщил мне, он и имел в виду.

Это происходит, когда контракты не полны и некоторые аспекты обмена не имеют цены: вы дышите моим табачным дымом; пчелы фермера Джонса опыляют яблони фермера Брауна. Когда Джонс обменивает свой мед на яблоки Брауна, он обычно не берет с него цену за услуги по опылению, предоставленные его пчелами. Эта помощь фермеру Брауну и прочим садоводам оказывается внешним эффектом (который еще называют «экстерналией»), то есть прямым эффектом между экономическими акторами, на который не назначается цена и который не покрывается (поэтому является «внешним») прописанными в контракте условиями обмена. Услуги пчел не включаются в цену, которую Джонс получает за свой мед. В результате не выполняются условия «у всего есть цена» и «цена правильная», и частные выгоды Джонса от продажи меда оказываются меньше, чем общественные выгоды от его фермы (в них не включаются услуги по опылению, оказываемые пчелами). В результате производится неэффективно мало меда (и услуг по опылению).

Контракты также неполны (или отсутствуют) в командной работе, например, в исследованиях и оказании юридических услуг и в добровольном предоставлении общественных благ, например, в благоустройстве района и соблюдении социальных норм. Общественные блага — радиопередачи или идеи — являются крайней формой неполных контрактов, поскольку (по определению) они одновременно являются неконкурентными (то, что у меня будет больше, ничего не отнимает у вас) и неисключаемыми (нельзя ограничить пользование общественным благом; если оно есть у вас, оно есть и у меня).

В таких случаях, как опыление пчелами фермера Джонса сада фермера Брауна или предоставление общественных благ, нерегулируемые рыночные взаи-

модействия между эгоистичными акторами не приводят к эффективным исходам (слишком мало опыления, слишком мало общественного блага). Но это не означает, что эгоистическая конкуренция на рынке должна быть ограничена; это означает, что публичная политика должна взять на себя задачу назначения правильных цен.

В начале XX века Альфред Маршалл и Артур Пигу сформулировали экономическую логику, позволяющую ценам делать их работу по интернализации эффектов действий одних акторов на других даже в случае провалов рынка. В ситуации неполных контрактов, они выступали за введение налогов на промышленное производство, наносящее вред окружающей среде (внешние издержки) и, следовательно, другим, и за субсидии фирмам, уделяющим внимание обучению своей рабочей силы, которое выгодно другим фирмам при переходе работника на новую работу.

Фермер Джонс получит субсидию равную ценности, которую приносит опыление его пчелами сада фермера Брауна, так что выгоды фермера Джонса (вместе с субсидией) будут равны полным социальным выгодам от его пасеки. Оптимальные налоги и субсидии компенсируют экономическим акторам выгоды от их действий, которые получают другие, и делают их ответственными за издержки, которые понесут другие, в тех случаях, когда эти выгоды и издержки никак не отражаются на частных выгодах и издержках актора.

В качестве одного из примеров можно назвать зеленые налоги, которые «заставляют загрязнителя платить» за вред, наносимый окружающей среде. Когда оптимальные стимулы достижимы, они прямо осуществляют сформулированный Бентамом принцип «пересечения обязанности и интереса»: из-

менение материальных стимулов, которыми руководствуется в своих решениях индивид, чтобы примирить эгоистический интерес с общественными целями. Оптимальные налоги и субсидии, которые отстаивали Маршалл, Пигу и другие экономисты после них, поэтому являются субститутами для полных контрактов, попыткой распространить сферу действия невидимой руки на те случаи, при которых необходимые для работы невидимой руки предпосылки нарушены. В идеале подобные налоги и субсидии установят цену на все, что важно, и установят цены правильно.

Получившееся в итоге последовательное руководство для разработки политики недвусмысленно показывает, что именно необходимо для того, чтобы побудить граждан действовать так, как если бы они были хорошими, а точнее, какие стимулы и ограничения мотивировали бы эгоистичного индивида действовать, как если бы он учитывал влияние своих действий на остальных точно так же, как их оценивали бы для себя те, на кого он воздействует. Мудрый политик при этом подходе является не аристотелевским Законодателем, который стремится повысить сознательность населения, но макиавеллиевским республиканцем, который издает правильные законы, побуждающие граждан действовать так, как если бы они были хорошими.

В преподавании экономической науки, особенно когда речь заходит о неполных контрактах, пасторальные примеры, вроде пасеки и сада, встречаются сплошь и рядом. Пример общественного блага из учебника — это маяк, чей свет может быть виден всеми, если он виден хоть кому-то. Проблема неполных контрактов в том, что это не какие-то исключения, находящиеся на периферии экономики. Мы увидим, что они являются важной частью рабо-

ты рынков труда, кредита, информации и иных важных составляющих капиталистической экономики.

Тот факт, что неполные контракты являются правилом, а не исключением, запускает цепь выводов, которые мы должны сделать для себя по поводу использования и ограничений стимулов, так что стоит остановиться и поразмышлять о неполных контрактах еще немного. Информация об объеме и качестве товара или услуги, предоставляемого в ходе обмена, очень часто является асимметричной, то есть неизвестной обеим сторонам, или неverifiedируемой, то есть хотя и известной обеим сторонам, но недоступной для использования в суде при оспаривании контракта. Если это так, некоторые аспекты обмена не попадут в контракт: контракт будет неполным. Как заметил еще Эмиль Дюркгейм, «в договоре не все договорно»⁴³. В результате провалы рынка не ограничиваются ущербом для окружающей среды, но возникают в каждодневных обменах, составляющих суть капиталистической экономики: на рынках труда и кредита. Невозможно написать и обеспечить исполнение трудового договора, по которому работник должен работать много и усердно. Кредитные контракты не могут быть исполнены, если у заемщика ничего нет⁴⁴.

Примеры рынков труда и кредита имеют общую структуру: принципал (наниматель или кредитор) хотел бы заставить агента (работника или заемщика) действовать таким образом, который был бы выгоден для принципала, но шел вразрез с интересами агента (работать усердно, использовать заемные средства способом, который максимизирует вероят-

43. Durkheim 1967, 189; Дюркгейм 1996, 218.

44. Bowles 2004.

ность выплаты кредитору, а не ожидаемую отдачу для заемщика). Поскольку информация об уровне приложенных усилий и использовании денег либо неизвестна принципалу, либо не может быть использована в суде, конфликт интересов между двумя сторонами не может быть разрешен с помощью составления полного и исполнимого контракта.

Когда контракты неполны, фактические условия сделки в значительной степени определяются стратегическим взаимодействием между сторонами, а не судами. Результат этого взаимодействия зависит от переговорной силы двух сторон и их социальных норм. Та же проблема возникает, когда фермер отдает часть своего урожая землевладельцу. Во всех трех случаях агент (в том числе фермер-издольщик) не является собственником результатов своего труда: кредитор принимает на себя убыток, который заемщик не может возместить; наниматель получает выгоду от усердной работы работника, но не может забрать у него зарплату назад, если работа оказалась в итоге несделанной.

Итак, для значительной части современной капиталистической экономики предпосылка о полноте контрактов оказывается нарушенной. Существенным вкладом математического представления работы рыночной экономики, которое позволило доказать «теорему о невидимой руке», стало прояснение того, что же на самом деле нужно для работы идеи Адама Смита. Вот как Эрроу объяснял позднее значение своей теоремы: «Есть длинный и... внушительный список экономистов от Адама Смита до наших дней, которые пытались показать, как децентрализованная экономика, основанная на эгоистическом интересе и руководимая ценовыми сигналами, совместима с последовательным приложением экономических ресурсов, которое в строго

определенном смысле считалось бы лучшим по сравнению с большим классом других возможных приложений... Важно не просто знать, что это *правда*, но и почему это *может быть* правдой (курсив автора. — С. Б.)»⁴⁵.

Благодаря Эрроу и остальным, условия, при которых это «может быть правдой» — не только конкуренция, но и полные контракты для всего, что имеет значение, — теперь признаются крайне ограничительными и показывают, сколь маловероятно, что политика бескомпромиссного *laissez-faire* приведет к эффективному исходу. По своему опыту я знаю, как сложно авторам вводных учебников по экономике найти хотя бы один эмпирический пример рынка, похожий на модель, на которой основана теорема.

От Макиавелли к дизайну механизмов

Но, возможно, правильно рассчитанные оптимальные субсидии и налоги в стиле Маршалла-Пигу помогут заменить полные контракты, которые невозможно заключить на рынках труда, кредита и прочих товаров? Если это так, то цены все же смогут выполнить работу морали; область, в которой «не соваться в чужие дела» оказывается хорошей политикой, значительно расширится.

Для достижения этой цели было предложено множество хитроумных систем стимулов. Возникла даже отдельная отрасль знания под названием дизайн механизмов. Механизм — это попросту набор прав собственности, стимулов, ограничений и прочих правил, определяющих взаимодействие людей.

45. Arrow and Hahn 1971, vi–vii.

Но, как мы увидим (в главе VI), предположения, которые требуются для того, чтобы эти механизмы работали, столь же далеки от реальной экономики, как и предположения первой фундаментальной теоремы экономики благосостояния. Дизайн механизмов пока не разработал таких стимулов, которые сделали бы этические и альтруистические мотивы излишними, и вряд ли когда-нибудь разработает. Юристам и политикам пока не удастся заставить эгоистичных людей гарантированно вести себя так, как если бы их волновали последствия их действий для других. Почему не удастся — я объясню в главе VI.

Так что неудивительно, что, за исключением учебников по экономике, люди стараются не иметь дела с *Homo economicus*. Работодатели предпочитают нанимать работников с сильной трудовой этикой; банки предпочитают одалживать деньги тем заемщикам, которые будут вести свои дела, как обещано, а не ввязываться в более выгодные, но и более рискованные проекты. И опять, все, кроме авторов учебников по экономике, знают, что «договор сам по себе недостаточен», как Дюркгейм написал столетие назад, «повсюду, где существует договор, он подчинен регламентации, являющейся делом общества»⁴⁶. Он повторял общее место о том, что рукопожатие имеет значение; если рукопожатие не важно, экономика будет страдать.

В статье, объясняющей теорему о невидимой руке, Эрроу писал: «В отсутствие доверия... возможности для взаимно благоприятного сотрудничества будут упущены... Нормы социального поведения, в том числе этические и моральные кодексы, [могут быть] ... реакцией общества, призванной компенсировать»

46. Durkheim 1967, 189; Дюркгейм 1996, 218.

ровать провалы рынка»⁴⁷. Иными словами, поскольку контракты неполны, мораль должна делать работу цен, а не наоборот.

Идея Эрроу состоит в том, что социальные нормы и моральные кодексы должны сглаживать провалы рынка, когда они способствуют интернализации издержек и выгод, накладываемых действиями индивида на остальных. Несмотря на неполноту контрактов, главные рынки в современной экономике — рынки труда, кредита и знаний — иногда работают сравнительно неплохо, потому что социальные нормы и альтруистические мотивы воспитывают в людях положительную трудовую этику, обязательство говорить правду о качествах проекта или информации и стремление выполнять данные обещания.

Значение норм и прочих социальных мотивов не ограничивается только тем, что мы привыкли называть провалами рынка. Нормы важны и на тех аренах социальной жизни, на которых влияние и последствия чьих-либо действий на других не управляются контрактом: долгосрочные климатические последствия выбора определенного стиля жизни, создание устойчивых к лекарствам штаммов из-за чрезмерного использования антибиотиков, а также дорожные пробки возникают в результате выбора, совершаемого людьми. Необходимость опоры хорошего управления на социальные нормы будет только возрастать по мере того, как эти и другие проблемы будут вставать перед нами все острее. Меняющаяся природа самого труда — от производства вещей к обработке информации и предоставлению услуг, например, — также указывает на то, что неполнота контрактов в наших экономиках будет лишь возрастать.

47. Arrow 1971, 22.

Классические экономисты были правы, считая, что этических и альтруистических мотивов недостаточно для хорошего управления экономикой, в которой множество сделок осуществляется между незнакомцами. Никто теперь не сомневается в правоте замечания Адама Смита о том, что эгоистический интерес можно направлять для достижения «цели, которая совсем и не входила в его намерения». Но Йозеф Шумпетер, который был одним из первоходцев экономической теории инноваций и технического прогресса, также был прав, когда писал, что «ни одна система не сможет работать... если в ней каждый... будет руководствоваться лишь собственными утилитарными целями»⁴⁸. В этом предложении он описывает не семью или государство, области, в которых роль этических и альтруистических мотивов широко признана, а работу капиталистической фирмы.

Макиавелли предвосхитил идею Руссо относительно того, чтобы рассматривать «людей, как они есть», более чем на два столетия (а дизайн механизмов — более чем на четыре столетия) и поставил перед своим республиканским законодателем задачу разработать такую структуру управления, которая позволит людям с «обычными и естественными нравами» выбирать такие действия, результатом которых станет хорошо управляемая республика. Эта идея была важным вкладом в понимание нами того, как именно должна производиться разработка политики и как именно должны писаться законы. Но того же нельзя сказать о радикальном расширении этой хорошей идеи, сначала МанDEVИЛЕМ, а затем экономистами, которые сочетают профес-

48. Schumpeter 1950, 448.

сиональное безразличие к природе индивидуальных предпочтений с излишней уверенностью в том, что хитроумные стимулы способны заставить даже аморальных и эгоистичных граждан действовать к общей пользе.

Этические и альтруистические мотивы всегда были неотъемлемой частью хорошо управляемого общества, и в будущем они станут еще более значимыми. Политика, которая не учитывает этот факт и не уделяет внимания характеру предпочтений, определяющих действия других людей, может подорвать эти основы общества. Именно поэтому политикам следует учитывать и реакцию пожарных на штрафные санкции главы управления, и реакцию родителей, которые с опозданием забирали своих детей из детсада после введения штрафов.

На последующих страницах мы поставим себя на место аристотелевского Законодателя, который разделяет наши проблемы и пытается управлять хорошо, зная, что стимулы и ограничения, хотя и необходимы для любого социального порядка, никогда не будут достаточны и даже могут иметь непредвиденные негативные последствия для этических мотивов. В глазах Законодателя политический инструментарий, основанный на максиме об эгоистическом собственном интересе и разработанный для дурных людей и мошенников, может оказаться частью проблемы.

III.

Нравственные чувства и материальные интересы

В ЭЛЕКТРОННОМ письме по поводу экспериментов, описываемых мною в этой главе, его автор вспоминал «увлекательное и вдохновляющее время», когда в начале 1950-х он был молодым стажером в аппарате президента США. «Мы работали допоздна, — писал он, — и это вознаграждалось чувством, что нам удавалось сделать что-то значимое, а также... ощущением важности своей работы. По пятницам встречи нередко затягивались до 8 или 9 часов вечера, и тогда председатель предлагал продолжить в субботу утром. Никто не протестовал. Мы все знали, что это важно, и мы сами важны... Что случилось, когда президент распорядился, чтобы все, кто работал по субботам, получали сверхурочные..? Встречи по субботам практически сошли на нет».

Автором этого письма был Томас Шеллинг, который, спустя полвека после того, как покинул Белый дом, получил Нобелевскую премию за то, что убедил экономистов начать уделять внимание социальным отношениям за пределами рынков. Был ли опыт молодого Шеллинга в аппарате президента нетипичным?

Стимулы работают. Они нередко влияют на наше поведение ровно так, как предсказывает стандартная экономическая теория, то есть как если было бы верным предположение о том, что тот, на кого на-

целены эти стимулы, заботится лишь о собственной материальной выгоде. В учебниках можно найти примеры отклика на стимулы тунисских издольщиков и американских установщиков лобовых стекол у автомобилей¹. В этих случаях предположение о преследовании собственного материального интереса служит хорошей основой для предсказания эффекта от различных стимулов, увеличивающих вознаграждение за более усердную работу. Оплата труда в этом случае зависит от проявленного усердия.

Но экономика из учебников работает не всегда. Сверхурочные не заставили Шеллинга и его коллег из Белого дома чаще появляться на работе по субботам. Значительные выплаты за окончание старшей школы в Израиле не оказали никакого влияния на мальчиков и лишь небольшое влияние на девочек, за исключением тех, кто и без этих выплат скорее всего окончил бы старшие классы². Крупные выплаты за успехи в учебе в 250 городских школах США оказались почти полностью неэффективными, а стимулы, побуждающие учеников проявлять больший интерес к учебе (например, читать больше книг), имели очень небольшое влияние³. В ходе необычного естественного эксперимента введение штрафов для сокращения времени, проводимого в больничном стационаре в Норвегии, имело эффект, противоположный ожидаемому⁴. И напротив, в Англии проведенное в стационаре время удалось сократить,

1. Laffont and Matoussi 1995; Lazear 2000. Такие же эффекты наблюдаются во многих экспериментах, например, в эксперименте с общественными благами, описанном в работе: Falkinger et al., 2000.

2. Angrist and Lavy, 2009.

3. Fryer 2011.

4. Holmas et al. 2010.

обращаясь к чувствам стыда и гордости у главврачей, а не опираясь на расчет прибылей и убытков⁵.

Когда еврейских поселенцев на Западном берегу реки Иордан, палестинских беженцев и палестинских студентов спросили, насколько их рассердит и обидит, если их политические лидеры пойдут на компромисс по важным для них вопросам, и в какой степени эти действия могут заставить их прибегнуть к насилию⁶, те, кто считали требования своей группы (например, по поводу статуса Иерусалима) отражением «священных ценностей» (это примерно половина респондентов в каждой из трех групп), выразили гораздо большее возмущение, отвращение и готовность обратиться к насилию, если взамен на компромисс их группа получала денежную компенсацию.

Похожая реакция может объяснить ответ жителей Швейцарии на опрос, в ходе которого оценивалась их готовность согласиться с угрозой для окружающей среды: когда им предлагали компенсацию, идея строительство завода по переработке отходов в своем районе вызывала у них еще большее неприятие⁷. Многие юристы уверены (и экспериментальные свидетельства говорят в их пользу), что включение в контракт в явном виде пунктов о нарушении контракта увеличивает вероятность нарушения⁸.

Описанные выше примеры ставят под сомнение классическую предпосылку о сепарабельности, согласно которой стимулы и нравственные чувства являются просто аддитивными при дости-

5. Besley, Bevan, and Burchardi 2008.

6. Ginges et al. 2007.

7. Frey and Jegen 2001.

8. Wilkinson-Ryan 2010.

жении желаемых результатов. В этой главе я покажу, что лабораторные эксперименты, в которых разыгрываются значительные суммы денег, как правило, между не знакомыми лично людьми, говорят в пользу того, что моральные и прочие неэкономические мотивы иногда вытесняются явными стимулами.

В конце предыдущей главы я задал аристотелевскому Законодателю, который в курсе этой проблемы, задачу сконструировать политический курс действий в условиях вытеснения этических мотивов. Тот факт, что обращение к материальным эгоистическим интересам порой подрывает нравственные чувства, не должен заботить Законодателя, если и вытеснять было особенно нечего. Но это не так. Наблюдение и экспериментальные данные указывают на то, что в большинстве популяций лишь немногие индивиды последовательно преследуют собственный интерес, а моральные и альтруистические мотивы широко распространены. Более того, мы увидим, что такие эксперименты хорошо предсказывают поведение людей за стенами лаборатории. Среди бразильских рыбаков, например, те, кто больше кооперируются во время экспериментов на берегу, выходя в море, используют менее вредные для окружающей среды ловушки и сети.

Homo socialis

В игре дилемма заключенного предательство, а не сотрудничество максимизирует выигрыш игрока, безотносительно от действий другого игрока. Предательство в такой игре специалисты по теории игр называют доминирующей стратегией, и игра становится крайне простой; чтобы понять это, не нужно быть специалистом. Так что, если мы предположим,

что людям важен их выигрыш, то можем предсказать, что предавать будут все.

Но когда в игру играют реальные люди, от 40 до 60% игроков сотрудничают⁹. Большинство испытуемых говорят, что они предпочитают исход взаимного сотрудничества более высокому выигрышу, который они получают, предав, и они готовы рискнуть, поставив на то, что другой игрок тоже предпочтет сотрудничество (и тоже будет готов рискнуть).

Когда игроки предают, они часто делают это не потому, что их привлекает более высокий выигрыш, но потому, что они знают, что другой игрок может предать, и их возмущает идея того, что их кооперативное поведение будет использовано другим игроком в своих интересах. Мы знаем это из экспериментов, в которых дилемма заключенного играется не одновременно, как это делается обычно, когда каждый игрок принимает решение, не зная о том, какое решение примет другой, а последовательно (случайно выбранный игрок ходит первым). В последовательной игре игрок, который ходит вторым, обычно повторяет ход первого игрока, то есть сотрудничает, если первый сотрудничал, и предает, если первый предал. Надо понимать, что здесь мотивом служит нежелание показаться неблагодарным, а не перспектива более высокого выигрыша. Мы еще вернемся к этому.

Описанные в этой и следующих главах эксперименты перечислены в табл. 3.1. Более подробное техническое описание игр содержится в приложении 2.

Дилемма заключенного не единственная игра, в которой участники эксперимента постоянно действуют вопреки предпосылке о следовании эгои-

9. Fehr and Fischbacher 2002, 16.

ТАБЛИЦА 3.1.
Ценности, косвенно измеряемые
в экспериментальных играх

Игра	Ход игры	Измеряемые ценности
Одномоментная дилемма заключенного	Взаимное сотрудничество приводит к более высоким средним выигрышам; но эгоистичные всегда будут предавать	Реципрокность игроков при условии их убеждений по поводу действий остальных; эффект рыночного фрейминга на ценности
Обмен дарами	Перевод от одного игрока другому может быть возвращен или не возвращен	Реципрокность и ожидания реципрокности
Доверие (со штрафами и без штрафов)	Перевод инвестора получателю умножается экспериментатором; затем получатель может сделать обратный перевод инвестору	Инвестор: щедрость или ожидание реципрокности. Получатель: реципрокность. Эффект штрафов на щедрость инвестора.
Диктатор	Первый игрок переводит некоторую сумму второму (пассивному) игроку. (Это взаимодействие нельзя в строгом смысле назвать игрой)	Безусловная щедрость
Наказание третьим игроком	Игра «Диктатор» с третьим игроком, который видит выданную диктатором сумму и может заплатить, чтобы снизить выигрыш диктатора	Третий игрок: готовность заплатить, чтобы восстановить справедливость по отношению к остальным. Первый игрок: эффект ожидаемого наказания
Ультиматум	Первый игрок распределяет сумму денег между собой и вторым игроком, который может принять дележ или отказаться. В последнем случае ни один игрок ничего не получает	Предлагающий: безусловная щедрость или вера в ценность справедливости для получателя. Получатель: справедливость, реципрокность

Общественное благо	Дилемма заключенного с более чем двумя игроками. Средний выигрыш является наибольшим, когда все вкладывают максимальную сумму; но вклад эгоистичного игрока будет меньше (в большинстве версий игры — равен нулю)	Альтруизм; реципрокность, зависящая от прошлых действий других игроков
Общественное благо с наказанием	После того как каждому игроку сообщили размер вклада других игроков, у каждого есть возможность заплатить, чтобы снизить выигрыш како-то другого игрока	Вкладывающийся: безусловная щедрость или убежденность в том, что остальные готовы наказывать несправедливость, стыд от нарушения социальной нормы. Наказывающий: справедливость, реципрокность

Примечание: Представленные в таблице ценности отражают разумные объяснения наблюдаемого в экспериментах поведения в ситуации, когда оно отличается от поведения, ожидаемого от индивида, нацеленного на максимизацию собственного выигрыша в игре (и убежденного, что остальные стремятся к той же цели). В приложении 2 структура игр описана более детально.

стичному интересу¹⁰. Используя данные из большого числа экспериментов, Эрнст Фер и Саймон Гехтер пришли к выводу, что от 40 до 66% участников экспериментов совершают реципрокный выбор, то есть

10. В начале следующей главы я обсуждаю вопрос о том, как вывести общественно ориентированные предпочтения индивидов из этих поведенческих экспериментов. Хороший обзор того, как экспериментальные игры могут использоваться для измерения общественно ориентированных предпочтений см.: Camerer and Fehr 2004. Краткий обзор основных результатов экспериментов с просоциальным поведением см. в главе 3 работы Bowles and Gintis 2011.

отвечают добром на добро, даже если бы они могли получить большой выигрыш, поступая иначе. Те же исследования показывают, что от 20 до 30% участников обладают обычными эгоистическими предпочтениями¹¹. В игре доверие Армина Фалька и Михаэля Косфельда (описана ниже) менее 20% испытуемых совершили эгоистический выбор.

Джордж Левенстайн и соавторы выделяют три типа игроков в своих экспериментальных играх: «*Святые* постоянно предпочитают равенство и не любят получать более высокий выигрыш, чем другая сторона, даже когда они находятся в плохих отношениях с оппонентом... *Лоялисты* не любят получать более высокий выигрыш при хороших и нейтральных отношениях, но пытаются добиться неравного преимущества... при плохих отношениях... *Безжалостные конкуренты* в любой ситуации стремятся обойти другую сторону, независимо от типа отношений» (курсив в оригинале)¹². Из участвовавших в экспериментах Левенстайна и соавторов 22% были святыми, 39% — лоялистами и 29% — безжалостными конкурентами. Оставшиеся 10% не вошли ни в одну из трех категорий.

Как и в знаменитой фразе Льва Толстого о счастливых семьях, в этой и других играх есть лишь один способ быть эгоистичным — вести себя как безжалостные конкуренты из экспериментов Левенстайна — и очень много способов отклониться от стандартной экономической модели. Одни безусловно альтруистичны и просто ценят выгоду, которую получают другие. Другие демонстрируют условный альтруизм: реципрокно отвечают на хорошие дела,

11. Fehr and Gaechter 2000b; Camerer 2003.

12. Loewenstein, Thompson and Bazerman 1989, 433.

даже когда не ждут от этого никакого выигрыша для себя. Третьи не любят неравенства, по-видимому, из приверженности идее справедливости. Хотя *Homo economicus* занимает важное место на экономической сцене, эксперименты показывают, что он не только не одинок на этой сцене, но часто даже не составляет на ней большинства.

Я буду использовать термин «общественно ориентированные предпочтения» для описания таких мотивов, как альтруизм, реципрокность, внутренняя удовлетворенность от помощи другим, неприятие неравенства, этические обязательства, и прочих мотивов, которые побуждают людей помогать другим в большей степени, чем это совместимо с максимизацией их собственного богатства или материального выигрыша. Поэтому общественно ориентированные предпочтения не ограничиваются ситуациями, в которых актер приписывает некоторую ценность выигрышу, получаемому другим человеком. Я использую более широкое определение, поскольку моральные, внутренние или прочие причины, не связанные с заботой о выигрыше или благосостоянии других, побуждают людей помогать другим и придерживаться социальных норм даже в тех ситуациях, когда это сопряжено с издержками. Например, человек может придерживаться социальной нормы не потому, что ее нарушение нанесет вред другому человеку, а потому, что он хочет быть таким человеком, который не нарушает социальные нормы. Помощь бездомным может быть мотивирована тем, что Джеймс Андреони назвал «теплым свечением» милосердия, а не заботой о благосостоянии бедных¹³. Человек мо-

13. Andreoni 1990. Экспериментальные данные о природе и силе общественно ориентированных предпочтений рассмотрены в работе Bowles and Gintis 2011.

жет быть честным не потому, что не хочет вредить остальным; честность может быть самоцелью.

Знание о том, как стимулы могут нанести вред одному или нескольким измерениям социальных предпочтений, позволяет нам предостеречь нашего Законодателя, но не дает ему никакого дальнейшего руководства. Как мы можем разрабатывать стимулы и прочие политические меры, когда существует проблема вытеснения? Чтобы решить, использовать ли стимулы, и если использовать, то какие, Законодатель должен знать больше о поведении граждан в отсутствие стимулов и их ответе на те стимулы, которые он мог бы ввести. Это требует понимания того, как работают стимулы и почему они иногда не работают.

Вытеснение (и дополнение)

Для начала Законодатель рассматривает вечную проблему политического деятеля: как заставить людей совершать затратные действия ради общего блага. Эта задача может быть представлена игрой «Общественное благо». Индивид может выбрать, понести ли ему издержки, связанные с определенным действием, например, сортировкой мусора, которое внесет вклад в общественное благо. Сам индивид, как и все остальные граждане, выиграет от общественного блага, но предположим, что издержки, которые ему придется понести, делая свой вклад в общественное благо, будут намного выше, чем личная выгода от общественного блага. Потому, хотя наилучшим исходом для всех была бы ситуация, при которой все вносят свой вклад (это максимизирует общий выигрыш для общества), каждый гражданин может максимизировать личный выигрыш, не вно-

ся никакого вклада со своей стороны, независимо от действий других граждан. Отказ от внесения своего вклада является доминирующей стратегией для того, кто стремится максимизировать свой выигрыш, точно так же, как это было в дилемме заключенного. Внесение своего вклада — форма альтруизма, то есть помощи остальным за свой счет.

Поэтому игра «Общественное благо» представляет собой версию дилеммы заключенного, в которой больше двух игроков. Другими проблемами, часто принимающими форму проблемы общественного блага, являются добровольная уплата налогов, снижение выбросов углерода, соблюдение социальных норм, производство нового знания в открытом доступе, поддержание общественной безопасности и поддержание хорошей репутации своей группы.

Гражданина можно побудить внести свой вклад в общественное благо при помощи субсидии или какого-то иного экономического стимула. В дальнейшем я буду использовать термин «стимул» (без прилагательных явный, экономический, денежный и так далее) для обозначения вмешательства, которое влияет на ожидаемые материальные издержки и выгоды от определенного действия. В стандартной экономической модели этим все и заканчивается: субсидия снижает чистые издержки от вклада в общественное благо, и в результате больше граждан будет вносить свой вклад или же вырастет величина их вклада.

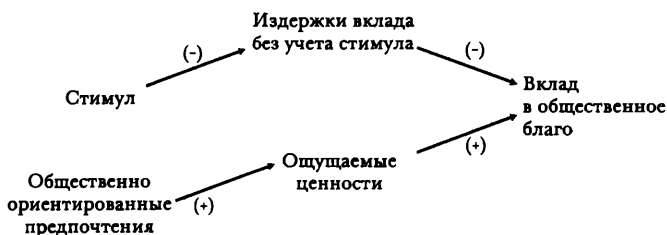
Но у некоторых граждан есть общественно ориентированные предпочтения, и эти предпочтения заставляют совершать действия, от которых выиграют остальные, даже если совершающий эти действия гражданин потеряет. Насколько устойчивы эти предпочтения относительно эгоистичных материальных предпочтений зависит от ситуации,

в которой принимается решение о внесении вклада. Совершение покупок в магазине и голосование, например, — разные действия, и преследование собственного интереса в первом случае вряд ли будет сочтено аморальным. Когда речь идет об общественном благе, прочность мотивов будет зависеть от характера ситуации, в том числе от того, существуют ли стимулы для того, кто вносит вклад в общественное благо. Стимул является элементом ситуации. Я называю эти примерные мотивы гражданина вкладываться «ощущаемыми ценностями».

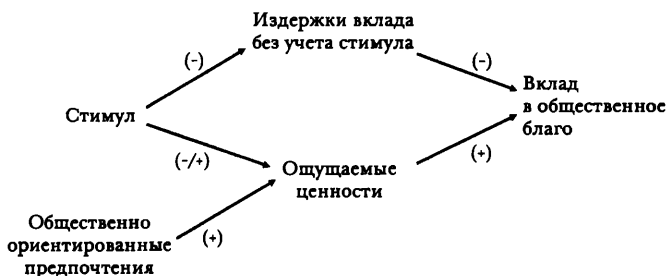
Проблема, с которой сталкивается Законодатель, состоит в том, что предоставленные стимулы могут повлиять на прочность общественно ориентированных предпочтений индивида, что приведет к изменению уровня ощущаемых ценностей по сравнению с тем, который наблюдался бы в отсутствие стимулов. Когда это происходит, общественно ориентированные предпочтения и стимулы оказываются не сепарабельными, а ощущаемые ценности могут испытать (положительное или отрицательное) влияние от использования стимулов.

Чтобы увидеть, как именно это происходит, представим, что вклад каждого конкретного индивида может быть измерен одним числом и что то же самое верно для явных стимулов и ценностей. Несепарабельность наблюдается, если наличие или величина стимула влияют на ощущаемые ценности индивида.

Это показано на панели А рис. 3.1, которая иллюстрирует сепарабельность: верхний путь от стимулов ко вкладу — путь через «издержки вклада без учета стимула» — выбирается эгоистической парадигмой. Издержки являются сдерживающим фактором для внесения вклада (что отражено знаком минус рядом со стрелкой от издержек ко вкладу).



А. Сепарабельность: Стимулы не влияют на ценности



Б. Несепарабельность: Стимулы влияют на ценности

РИС. 3.1. Стимулы, ощущаемые ценности и вклад в общественное благо: проблема несепарабельности и вытеснения

Стрелки отражают положительные или отрицательные причинно-следственные эффекты. Вытеснение наблюдается на панели Б, где отрицательный эффект (-) идет от «Стимула» к «Ощущаемым ценностям».

На этом причинно-следственном пути стимулы снижают чистые издержки общественно полезного действия и тем самым усиливают мотивацию актора вносить вклад в общественное благо.

Нижний набор стрелок на панели А, которые проходят через «ощущаемые ценности», показывает влияние общественно ориентированных предпочтений индивида на внесение вклада в общественное

благо, которое прибавляется к влиянию субсидии. Эффект от изменения стимула никак не зависит от уровня общественно ориентированных предпочтений и, соответственно, эффект от изменения общественно ориентированных предпочтений никак не зависит от уровня стимулов. Это и есть аддитивность (или сепарабельность).

Разумеется, эгоистическая парадигма может игнорировать роль общественно ориентированных предпочтений или даже считать их отсутствующими. Но до тех пор, пока панель А является хорошим описанием того, как принимается решение о вкладе в общественное благо, это не имеет большого значения, потому что влияние стимула не зависит от уровня общественно ориентированных предпочтений. Политические меры, предлагаемые экономистами, работают так, как нужно, даже если *Homo economicus* плохо описывает граждан, которых стоило бы называть *Homo socialis*.

На панели Б показана проблема несепарабельности, которая возникает, когда этого не происходит, потому что стимулы оказывают отрицательное влияние на ощущаемые ценности индивида, и поэтому косвенно оказывают отрицательное влияние на размер вклада гражданина в общественное благо. Экономисты, вслед за Джоном Стюартом Миллем, видят в гражданах «исключительно существа, которые желают обладать богатством», и повсеместно игнорируют этот косвенный эффект либо потому, что думают, что эффект отсутствует, либо потому, что считают, что этот эффект лежит за пределами экономической науки. Но он присутствует, и поскольку он влияет на то, как работают стимулы, он должен быть частью экономической науки.

Из-за влияния стимулов на ощущаемые ценности, общее — прямое и косвенное — влияние на сти-

мулы может оказаться меньше того, которого можно было бы ожидать, рассматривая только влияние на издержки и выгоды от стимулируемого вида деятельности. В таком случае мы будем говорить, что стимулы вытеснили общественно ориентированные предпочтения. Здесь стимулы и общественно ориентированные предпочтения оказываются субститутами: влияние одних на стимулируемый вид деятельности снижается, если уровень других увеличивается. Когда влияние на общественно ориентированные предпочтения положительно, происходит искомая Законодателем синергия: возникает дополнение, а общественно ориентированные предпочтения и стимулы оказываются комплементарными, то есть одни усиливают влияние других.

Совокупное влияние введения стимулов для внесения вклада в общественное благо индивидом представляет собой сумму прямого влияния от субсидии (которое должно быть положительным), косвенного влияния от субсидии, которое действует через ценности (здесь знак может быть любым), и влияния ценностей на действие (которое мы считаем положительным). Сепарабельность наблюдается, когда косвенное влияние отсутствует, либо потому, что общественно ориентированные предпочтения отсутствуют, либо потому, что стимулы не влияют на их поведенческую устойчивость, выраженную в «ощущаемых ценностях». Таким было влияние стимулов на работу американских разнорабочих, туниских фермеров и в прочих примерах «из учебников», приводившихся в начале главы.

Когда косвенное влияние оказывается отрицательным, то есть общее влияние оказывается меньше прямого влияния, стимулы и общественно ориентированные предпочтения являются субститутами (или «субаддитивными», или демонстрируют «от-

рицательную синергию» или «вытеснение» друг друга). Примером могут послужить удивительно скромные или вовсе отсутствующие результаты от финансового поощрения школьного образования, о которых также говорилось в начале главы.

Когда косвенное влияние является отрицательным или достаточно большим, чтобы компенсировать прямое влияние от стимула, имеют место яркие примеры того, как стимулы оборачиваются против их архитекторов, то есть эффект оказывается противоположным ожидаемому. Я буду называть такие случаи «сильным вытеснением». Реакции на стимулы бостонских пожарных и родителей в Хайфе служат примерами сильного вытеснения.

Когда косвенное влияние оказывается положительным, мы наблюдаем дополнение, то есть синергию между двумя эффектами: при этом стимулы и общественно ориентированные предпочтения оказываются комплементами, а не субститутами, и некоторые называют их «супераддитивными». (Эти четыре случая — сепарабельность, вытеснение, дополнение и сильное вытеснение — описываются математически в приложении I).

Как изолировать эффекты вытеснения и дополнения в ходе эксперимента? Если стимулы в действительности снижают, а не увеличивают размер вклада в общественное благо, это явно свидетельствует о вытеснении. Но такое сильное вытеснение является лишь крайним проявлением проблемы. Если мы видим, что стимул оказывает положительное влияние на размер вклада, это еще не значит, что вытеснение отсутствует. Когда вытеснение присутствует, но не является сильным, влияние стимулов будет направлено в ожидаемую сторону, но окажется не таким большим, как могло бы быть, если бы общественно ориентированные предпочтения и сти-

мулы были просто аддитивными. В этом гипотетическом случае сепарабельности влияние стимулов было бы в точности таким же, как в том случае, когда решение принималось бы полностью аморальным и эгоистичным человеком. Так что для тестирования наличия, природы и степени общественно ориентированных предпочтений и их вытеснения (или дополнения) мы будем использовать в качестве базы предсказанную эффективность стимулов для модификации поведения *Homo economicus*. Поведение, которое отличается от базового, будет свидетельствовать о наличии общественно ориентированных предпочтений и их несепарабельности от материальных стимулов.

Вот один из примеров субсидии, которая «сработала», но вызвала абсолютно эгоистичное поведение у людей, которые без этой субсидии действовали достаточно неэгоистично. Хуан Камило Карденас и его соавторы заставили своих испытуемых играть в экспериментальную игру с «общественными бедами», которая называлась «Ресурс общего доступа». По своей структуре эта игра очень похожа на реальную проблему общих ресурсов, с которой сталкиваются игравшие в нее люди — колумбийские крестьяне¹⁴.

В ходе эксперимента Карденас предложил крестьянам решить, сколько «месяцев» они готовы потратить на извлечение ресурсов из гипотетического «леса» (ресурса общего доступа). При этом существовал уровень эксплуатации (один месяц в год), который, если бы он был выбран всеми крестьянами, максимизировал общий выигрыш группы. Но в эксперименте Карденаса каждый индивид мог выиг-

14. Cardenas, Stranlund and Willis 2000.

рать, извлекая гораздо больше этого общественного оптимума. Крестьяне очень быстро поняли аналогию между экспериментом с гипотетическим лесом и их каждодневными попытками заработать себе на пропитание в реальном лесу. В их выигрыше от эксперимента ничего гипотетического не было; они могли заработать существенную сумму денег, если бы смогли скооперироваться.

Эта институциональная среда похожа на игру «Общественное благо», кроме того что чрезмерное извлечение ресурсов является «общественной бедой»: каждый участник эксперимента получил бы больший материальный выигрыш, если бы чрезмерно эксплуатировал «лес», независимо от действий остальных. Но все вместе крестьяне оказались бы в наибольшем выигрыше, если бы ограничили эксплуатацию леса. Крестьяне легко могли рассчитать выигрыш, которые они получали бы от каждой возможной комбинации своих действий и действий остальных. Каждый крестьянин случайным образом приписывался к одной из четырнадцати групп и играл в эксперимент на протяжении нескольких периодов.

Карденас и его соавторы организовали свои эксперименты согласно устоявшимся практикам поведенческой экономики. Во-первых, выигрыш был реальным; некоторые из игроков могли унести домой существенные суммы денег. Во-вторых, участники эксперимента играли анонимно; даже в версиях экспериментов, где была возможна коммуникация между игроками, точная сумма, извлеченная из леса, была известна только организатору эксперимента и самому игроку.

На первом этапе эксперимента, который продолжался восемь периодов, отсутствовали стимулы и не было коммуникации между крестьянами.

Крестьяне в среднем извлекли экспериментального «ресурса» на 44% меньше суммы, которая максимизировала их личный выигрыш. Карденас и соавторы пронизательно использовали эту статистику — разницу между тем, сколько крестьянин извлек из «леса», и тем объемом, извлечение которого привело бы к наибольшему материальному выигрышу при заданных действиях остальных, — для измерения общественно ориентированных предпочтений у каждого участника эксперимента. Мы можем так интерпретировать статистику потому, что общественно ориентированные предпочтения представляют собой правдоподобное и простое объяснение отказа участника эксперимента максимизировать собственную материальную выгоду. Данные первого этапа эксперимента свидетельствуют о том, что общественно ориентированные предпочтения достаточно распространены среди крестьян.

Хотя этот результат представляет интерес сам по себе, он не отвечает на вопрос, который интересовал Карденаса и соавторов. Он хотел узнать, как материальные стимулы и коммуникация между участниками эксперимента влияют на уровни эксплуатации общего ресурса и, следовательно, что можно сказать об условиях, которые влияют на общественно ориентированные предпочтения крестьян. Вот как он ответил на свой вопрос.

На втором этапе игры, в котором было восемь или девять периодов, Карденас ввел две новых возможности. В девяти группах крестьянам разрешалось немного общаться друг с другом перед тем, как продолжить анонимное участие в игре. В таких группах было извлечено немного меньше, чем в стадии без коммуникации, так что отклонение от поведения человека, заботящегося лишь о собственном выигрыше, было еще немного больше. По всей ви-

димости, коммуникация между крестьянами делает их общественно ориентированные предпочтения несколько более прочными.

Участникам оставшихся пяти групп экспериментатор объяснил, что им придется заплатить небольшой штраф (налагаемый экспериментатором) в случае, если они извлекут ресурс в количестве, превышающем то, что максимизировало бы выигрыш группы в ситуации, когда все вели бы себя так же. Назовем этот уровень извлечения ресурса «общественным оптимумом». Чтобы определить, превысил ли член группы этот уровень, необходимо было проводить мониторинг (который проводился с известной крестьянам вероятностью).

Как и ожидалось, участники этих групп сначала стали извлекать намного меньше, чем они извлекали бы без штрафа, так что штраф возымел свой эффект. Но на второй стадии эксперимента участники групп со штрафом существенно увеличили свой уровень извлечения. Перспектива штрафа привела к сокращению объема ресурса, извлекаемого полностью эгоистичным человеком; но Карденас хотел узнать, повлияли ли стимулы на общественно ориентированные предпочтения крестьян, то есть насколько они отклонялись от поведения полностью эгоистичного человека.

Результат оказался неожиданным для исследователей: к концу второго этапа уровни извлечения оказались лишь немного (и статистически незначимо) ниже тех, которые наблюдались бы у полностью эгоистичных людей. Вспомним: это те же самые крестьяне, которые на первой стадии без стимулов извлекали почти вдвое меньше того уровня, который максимизировал бы их личную выгоду.

На рис. 3.2 показано, на сколько меньше ресурса извлекали крестьяне по сравнению с тем уровнем

Отклонение от уровня
эксплуатации ресурса
эгоистичным индивидом
(в «месяцах»)

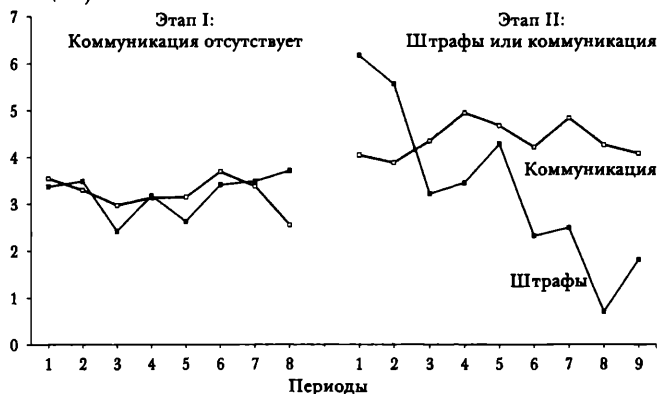


рис. 3.2. Влияние коммуникации и экономических стимулов на силу общественно ориентированных предпочтений

На этапе I в обеих группах проводилась одна и та же игра (без штрафов и коммуникации). На этапе II одной из групп (обозначена как «Коммуникация» на графике) разрешалось обсуждать ход игры и свои действия (игроки оставались анонимными), в то время как члены другой группы («Штрафы») играли в условиях мониторинга и штрафов за чрезмерную эксплуатацию ресурсов (без коммуникации). (Данные из работы: Cardenas, Stranlund, and Willis 2000).

нем, который максимизировал бы их личную выгоду, для двух стадий и двух версий второй стадии эксперимента (коммуникация, штраф). Высота каждой точки, таким образом, показывает степень их общественно ориентированных предпочтений. Очевидно, стимулы сработали, но они почти полностью выдавили все остальные мотивы участников эксперимента, которые в отсутствие стимулов отказывались от значительной личной выгоды, ограничивая собственный уровень извлечения ради выгоды всей

группы. Иными словами, штраф сработал как субститут для имевшихся у крестьян общественно ориентированных предпочтений, а не как еще одна причина защищать «лес».

Пока не будем вдаваться в вопрос о том, что было бы, если бы штраф был достаточно большим, а мониторинг достаточно эффективным для того, чтобы гарантировать, что крестьяне извлекли из леса общественно оптимальный уровень даже в ситуации, когда они вели себя абсолютно эгоистично (то есть отбросив свои общественно ориентированные предпочтения). Важно подчеркнуть ту мысль, что стимулы и правда работают, но не без сопутствующего культурного ущерба. В главе VI я подробно рассмотрю причины, по которым нас должен волновать этот сопутствующий ущерб.

Вытеснение: таксономия для Законодателя

Что именно затмило экологическую сознательность крестьян после введения штрафов? По всей видимости, как и родители из Хайфы, они посчитали штраф ценой за нарушение того, что раньше считалось общественной нормой; и они сочли выгоды от чрезмерного извлечения ресурса из «леса» достаточно высокими, чтобы риск получить штраф был оправданным. Но мы не знаем этого наверняка, потому что эксперимент измерял лишь то, что его участники делали, а не то, что они думали и чувствовали по поводу эксплуатации и сохранения своего «леса».

Однако без понимания того, почему введение штрафа подорвало общественно ориентированные предпочтения у крестьян, трудно понять, как можно избежать проблемы. Поэтому следующим шагом

Законодателя должно стать более глубокое изучение процесса вытеснения. Он знает, что в конечном итоге он будет должен понять, как стимулы влияют на мысли и чувства крестьян, принимающих решения, но пока таксономия эффектов вытеснения может позволить ему извлечь чуть больше информации из экспериментов, похожих на эксперименты Карденаса и соавторов.

Основываясь на поведении колумбийских крестьян, можно предположить, что человек, который с радостью пожертвует деньги на благотворительность, с меньшей готовностью сделает пожертвование, если эти деньги пойдут в счет уплаты его налогов. Но что именно вызывает такую перемену? Само наличие налоговой льготы (независимо от ее величины) изменяет значение дара? Или величина субсидии также имеет значение?

Ситуацию, когда на ощущаемые ценности человека влияет само наличие стимула (а не его величина), мы будем называть «категорическим вытеснением». Когда величина стимула также имеет значение, мы будем говорить о «предельном вытеснении». В тех ситуациях, когда наблюдается *дополнение* — то есть когда стимулы увеличивают ощущаемые ценности индивида — мы так же будем говорить о категорическом и предельном дополнении.

Различие между предельным и категорическим вытеснением могло бы помочь главе бостонского пожарного управления избежать рождественского недоразумения. Порассуждав, он мог бы понять, что достаточно большой штраф за больничные достиг бы нужного эффекта, даже если менее значительный штраф не сработал. Так было бы в том случае, если бы его проблема была в категорическом (эффект возникает от самого наличия штрафов), а не предельном вытеснении.

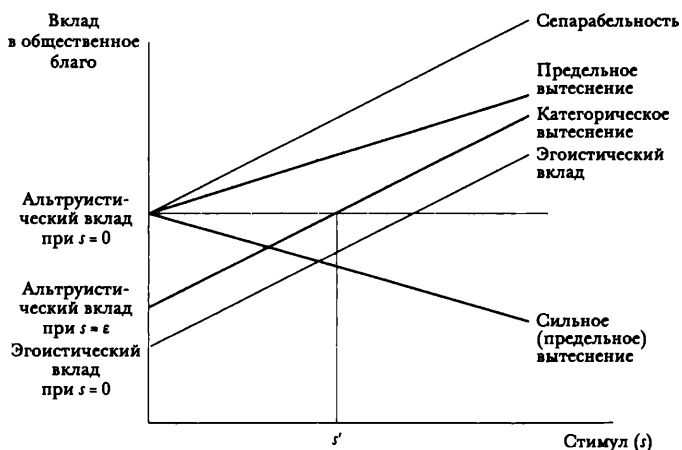


РИС. 3.3. Вклад гражданина в общественное благо в условиях несепарабельности стимулов и ценностей
При сепарабельности (верхняя линия) ощущаемые ценности и стимулы аддитивны. Категорическое вытеснение сдвигает эту линию вниз ($s = \epsilon$ означает, что субсидия предлагается, но на минимально возможном уровне, ϵ обозначает сколько угодно малое число). При сильном вытеснении использование стимулов контрпродуктивно; это верно для всех уровней субсидии при сильном (предельном) вытеснении, что показано убывающей кривой. При категорическом вытеснении стимулы меньше чем s' также контрпродуктивны, в том смысле, что вклады со стимулом окажутся меньше, чем они были бы без стимула.

Прояснить определения поможет рис. 3.3. На нем показано возможное влияние субсидии на размер индивидуального вклада в общественное благо при наличии категорического или предельного вытеснения, а также без эффекта вытеснения, то есть в условиях сепарабельности. Для каждого уровня субсидии (отсчитываемого по горизонтальной оси) высота линии показывает уровень вклада, который называется наилучшим ответом индивида при дан-

ной субсидии, максимизирующий его полезность (от стимулов и от ценностей). Так, линия, названная «эгоистический вклад», показывает наилучший ответ некоторого гипотетического эгоистичного индивида (без общественно ориентированных предпочтений, которые могли бы быть вытесненными). Он вносит небольшой вклад просто из личного интереса и затем увеличивает вклад с ростом величины субсидии. Эти линии называются «функциями наилучшего отклика»; их наклон отражает влияние субсидии на величину вклада. (Я нарисовал их прямыми линиями, но это только для простоты).

Будем считать верхнюю линию (названную «сепарабельность») точкой отсчета. Она показывает еще одного гипотетического индивида, похожего на того, которого мы моделировали на панели А рис. 3.1. Общественно ориентированные предпочтения и итоговые ощущаемые ценности индивида побуждают его вносить значительный вклад в общественное благо, даже несмотря на отсутствие субсидии (пересечение верхней линии с вертикальной осью). Наклон верхней линии отражает влияние субсидии в отсутствие предельного вытеснения (которого не может быть при сепарабельности). Линия, названная «предельное вытеснение», нарисована более пологой, что отражает тот факт, что предельное вытеснение снижает эффективность изменения субсидии в части изменения величины вклада. Когда наблюдается сильное предельное вытеснение (линия с отрицательным наклоном) эффект оказывается отрицательным (большая субсидия приводит к меньшему вкладу в общественное благо). Предельное дополнение было бы показано линией, идущей более полого, чем линия сепарабельности (отсутствует на рисунке).

Пересечение с вертикальной осью показывает наилучший отклик в ситуации без субсидии (аль-

труистический гражданин будет вкладываться больше, чем эгоистический, когда субсидии нет). Точка, отмеченная как «альтруистический вклад при $s = \epsilon$ », показывает размер вклада в ситуации, когда предлагаемая субсидия очень мала (ϵ означает величину, которая сколь угодно близка к нулю, но не равна нулю). Разница между точками пересечения с вертикальной осью в условиях сепарабельности и категорического вытеснения показывает ту степень, в какой простое наличие субсидии снижает общественно ориентированные предпочтения.

На рис. 3.3 Законодатель найдет достаточно информации для того, чтобы принять решение по поводу введения субсидии. Для каждого уровня субсидии на рисунке показан уровень ожидаемого вклада в общественное благо в зависимости от природы и величины эффекта вытеснения. Если оценки функции наилучшего отклика покажут, что граждане альтруистичны и субсидии приведут к сильному вытеснению, Законодатель откажется от использования стимулов. Если Законодатель знает, что стимулы категорически вытеснят общественно ориентированные предпочтения, тогда он либо введет субсидию, превышающую s' на рисунке, либо откажется от введения субсидии вовсе. Любой размер субсидии между 0 и s' , как видно из рисунка, приведет к меньшему вкладу в общественное благо.

Законодатель с радостью включает функции наилучшего отклика с рисунка 3.3 в свой аналитический инструментарий. Глядя на рисунок, он представляет себе, как трудно приходится наивному законодателю, незнакомому с проблемой вытеснения и потому считающему, что верхняя линия («сепарабельность») служит хорошим ориентиром для проведения политики. Если только не возникнет эффект дополнения (не показанный на рисунке), наивный

законодатель иногда будет разочарован результатом (величиной вкладов граждан), оказавшимся ниже того, которого он ожидал, ошибочно руководствуясь функцией наилучшего отклика, построенной с предположением сепарабельности.

Измерение категорического и предельного вытеснения

Описанный выше анализ не является просто мысленным экспериментом. Любопытное исследование показывает, что эффекты стимулов могут быть оценены эмпирически и вытеснение, как категорическое, так и предельное, действительно наблюдается. Бернд Ирленбуш и Габриэль Рухала провели эксперимент с общественными благами, в ходе которого 192 немецких студента были поставлены в следующие условия: стимулы либо отсутствовали, либо индивиду, внесшему наибольший вклад, давался бонус, низкий или высокий¹⁵. Выигрыши были такими, что даже без стимулов индивиды максимизировали свой выигрыш, вкладывая 25 единиц. Вложенные и полученные единицы затем переводились в евро, так что, как и в экспериментах с колумбийскими крестьянами, игра шла на реальные деньги, которые студенты могли оставить себе после окончания игры.

На рис. 3.4 мы видим, что в отсутствие стимулов средний размер вклада составлял 37 единиц, что на 48% больше 25 единиц, которые должны были бы вложить участники эксперимента, если бы их заботила только материальная выгода. Как и ко-

15. Irlenbusch and Ruchala 2008.

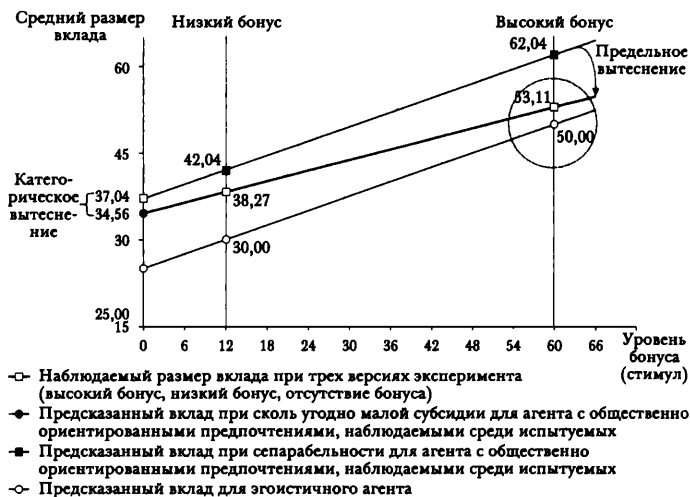


РИС. 3.4. Эффекты категорического и предельного вытеснения

В игре «Общественное благо» ситуация, в которой отсутствуют всякие стимулы, сравнивается с ситуацией, когда внесший наибольший вклад игрок одной команды получает компенсацию в виде низкого, а игрок другой — высокого бонуса. Максимальный размер вклада равен 120. (Данные из работы: Irlenbusch and Ruchala 2008, а также расчеты, приведенные в тексте).

лумбийские крестьяне, немецкие студенты в эксперименте показали существенные общественно ориентированные предпочтения.

При низком бонусе вклады были немного выше, чем в отсутствие стимулов, но разница статистически незначима. При высоком бонусе вклады существенно выросли, но размер вклада (53 единицы) лишь немного (и незначимо) превышал предсказанный для эгоистичных участников эксперимента размер вклада (50 единиц). И опять, поведение немецких студентов очень похоже на поведение ко-

лумбийских крестьян: стимулы работают, но с сопутствующим культурным ущербом.

Можем ли мы подробнее проанализировать культурный ущерб и понять, в чем его причина? Сандра Поланья-Рейес и я придумали, как это можно сделать¹⁶. Мы предположили, что предельное вытеснение влияет на наклон функции наилучшего отклика граждан фиксированным образом (то есть функция осталась линейной, как линии на рис. 3.3). Затем мы смогли использовать наблюдаемое поведение в экспериментах с низким и высоким бонусами для того, чтобы оценить предельный эффект бонуса, то есть ту величину, на которую стимулы понижают наклон кривой. Мы рассчитали, что увеличение бонуса на одну единицу приводит к увеличению вклада на 0,31. Эту величину стоит сравнить с 0,42 — предельным эффектом на поведение индивида без общественно ориентированных предпочтений, отреагировавшего на субсидии наилучшим образом. Таким образом, вытеснение снижает предельный эффект от стимула на 0,11, то есть на 26% по сравнению со случаем сепарабельности.

Оцененное влияние стимула также показывает уровень категорического вытеснения, а именно разницу между наблюдаемым вкладом (37,04) в отсутствие стимула и закрашенной точкой, которая обозначает предсказанный размер вклада (34,56) при наличии сколь угодно небольшого стимула («€ стимула») (точка пересечения с вертикальной осью линии, проходящей через наблюдаемые точки). Получается, что стимул категорически снизил размер вклада на 2,48. Это категорическое снижение вклада составляет 21% от величины общественно

16. Bowles and Polanía-Reyes 2012.

ориентированных предпочтений граждан, измеренных как превышение наблюдаемого размера вклада над тем, который бы предложил абсолютно эгоистичный человек в отсутствие стимула.

Общий эффект субсидии, включающий в себя прямой и косвенный эффект, может быть рассчитан из логики, представленной на панели Б рис. 3.1. (Детали расчетов и аналогичные расчеты для низкого бонуса представлены в приложении 3). Здесь расчеты для случая высокого бонуса сравниваются с отсутствием бонуса. Прямой эффект высокого бонуса (верхние стрелки на рис. 3.1) представляет собой рост предсказанного вклада на 25 единиц (с 37,04 единиц, которые вкладывают граждане в отсутствие субсидии, до 62,04 единиц, которые они вкладывают в условиях сепарабельности). Присутствуют два косвенных эффекта, предельный и категорический. Категорический эффект, как мы увидели, снижает размер вклада на 2,48 единиц. Предельное вытеснение снижает размер вклада на 6,6 единиц (которые получаются при умножении снижения наклона функции наилучшего отклика на 0,11 и величины субсидии 60). Общий эффект — прямой (25) минус косвенный (9,08) составляет 15,92. Предельное вытеснение составляет наибольшую часть отрицательного косвенного эффекта. При небольшом бонусе, наоборот, большая часть косвенного эффекта связана с категорическим вытеснением, которое оказывается в этом случае главным источником вытеснения.

Глядя на рис. 3.4, Законодатель может увидеть, к каким результатам приведут доступные ему политические меры. Наивный законодатель предположит, в соответствии с максимой Юма, что граждане являются мошенниками, и будет оценивать эффективность политики по нижней линии, проходящей через незакрашенные точки. Менее наивный зако-

нодатель примет во внимание общественно ориентированные предпочтения граждан (о наличии которых знал Юм), но будет считать, что общественно ориентированные предпочтения и стимулирующая субсидия сепарабельны (предположение, которого Юм тоже, несомненно, придерживался), так что оценивать эффективность политики он будет по верхней линии (проходящей через закрашенные квадраты). Аристотелевский Законодатель, который знает и о наличии общественно ориентированных предпочтений, и о том, что они могут вытесняться стимулами, заключит, что эффективность политики нужно оценивать на основе линии, проходящей посередине.

Категорическое вытеснение можно увидеть и в других экспериментах. В одном из них, готовность помочь незнакомцу погрузить диван в кузов грузовика оказывалась значительно ниже, если за помощь предлагалось небольшое вознаграждение по сравнению с ситуацией, когда не предлагалось никакого вознаграждения вообще; но уже вознаграждение среднего размера увеличивало готовность помочь¹⁷. Понятно, что здесь мы сталкиваемся с категорическим вытеснением. С помощью этих данных мы попытались повторить расчеты, которые мы с Поланья-Рейес проделали для данных Ирленбуша и Рухала, и согласно нашим оценкам, простое наличие стимула снижает готовность помочь на 27% по сравнению с ситуацией без стимула.

Еще один эксперимент Карденаса позволяет нам разделить категорическое и предельное вытеснение, но мы наблюдаем в нем категорическое дополнение¹⁸. Впервые мы столкнулись со свидетельством

17. Heyman and Ariely 2004.

18. Cardenas 2004.

того, что стимулы и общественно ориентированные предпочтения могут иногда дополнять, а не только замещать друг друга. Поскольку в дополнении и состоит цель аристотелевского Законодателя, этот результат стоит рассмотреть подробнее.

Как и в своем более раннем исследовании, Карденас предложил испытуемым сыграть в игру «Общий ресурс» (общественная «беда»), похожую на реальную проблему использования общих ресурсов, с которой сталкиваются колумбийские крестьяне. Как и в прошлом эксперименте Карденаса, в отсутствие каких-либо явных стимулов крестьяне извлекали меньше экспериментального «ресурса», чем могли бы, если бы они максимизировали свой личный выигрыш, что указывает на достаточную готовность жертвовать личной выгодой для защиты ресурса и увеличения выигрыша группы. Когда их заставили играть с наличием небольшого штрафа, который выплачивался в том случае, если при проверке обнаруживалось избыточное использование ими ресурса, они извлекали еще меньше, чем в ситуации без штрафа, то есть штраф приводил к запланированному эффекту.

Но вот результат, который не очевиден на первый взгляд: тот факт, что они отклонились от поведения полностью эгоистичного субъекта на 25% *сильнее* по сравнению с ситуацией в отсутствие стимула, указывает на то, что штраф *увеличил* величину общественно ориентированных предпочтений, заставив их придавать большую ощущаемую ценность умеренному использованию ресурса. Небольшой штраф *дополнил* общественно ориентированные предпочтения; стимул привел к сопутствующей культурной выгоде.

Характерно, что увеличение изначально небольшого штрафа не оказало практически никакого

влияния. По-видимому, штраф здесь работал не как стимул (если бы он работал как стимул, то при большом штрафе влияние было бы больше, чем при маленьком). С точки зрения Карденаса, само наличие штрафа (неважно, маленького или большого) было сигналом, который предупреждал участников эксперимента об общественном характере взаимодействия и важности сохранения ресурса. Главный эффект возникал из-за того, как штраф влиял на фрейминг ситуации, а не на то, как он изменял материальные издержки и выгоды от эксплуатации леса. С точки зрения Карденаса, эффект объясняется моральным сообщением, а не денежным мотивом.

Законодатель хотел бы знать, почему во втором эксперименте Карденаса небольшой штраф дополнил общественно ориентированные предпочтения, в то время как в первом эффекте произошло прямо противоположное. Конечно, в экспериментах участвовали разные крестьяне, и фрейминг штрафа мог отличаться. Мы рассмотрим другие примеры штрафов как сообщений — с положительными эффектами, как здесь, но чаще с эффектами вытеснения. Эти случаи служат важными уроками о том, почему стимулы иногда оказываются контрпродуктивными и как благодаря продуманным политическим мерам стимулы могут дополнять общественно ориентированные предпочтения.

Сюрприз для Законодателя

Законодатель знает, что когда цены, структурирующие частные экономические взаимодействия, не справляются с предоставлением стимулов для эффективного использования ресурсов общества, его задача состоит в разработке оптимальных налогов,

штрафов или субсидий, который исправят или снизят масштаб провала рынка. Ответ на вопрос о том, какая политика является оптимальной, разумеется, зависит от предпочтений граждан. Но представленные выше свидетельства придают этой логике неожиданный поворот: предпочтения, которые определяют отклик граждан на предложенные Законодателем стимулы, зависят от самих стимулов. В результате оптимальные стимулы зависят от природы предпочтений граждан, которые являются результатом самого процесса (наложения штрафов или предоставления субсидий), поскольку именно предпочтения определяют эффекты от стимулов.

Тот факт, что предпочтения могут зависеть от стимулов, усложняет работу Законодателя, который не может теперь просто считать предпочтения граждан заданными, как это обычно делают экономисты при разработке оптимальных налогов, субсидий и прочих стимулов. Стоящая перед Законодателем проблема усложнилась, но все же не стала неразрешимой, как вопрос о курице и яйце.

При рассмотрении любой политики учитывать эффект вытеснения означает структурировать политику таким образом, чтобы косвенные эффекты тоже принимались во внимание. Законодатель не просто выбирает, скажем, ставку налога, но выбирает одновременно и ставку налога, и каким-то образом изменившееся распределение предпочтений у населения в результате категорического и предельного эффектов от стимула. Именно совместный эффект пары — ставки налога и ставших ее следствием предпочтений — мудрый Законодатель будет учитывать при выборе политического курса.

Вооруженный идеей о том, что стимулы и другие политические меры могут влиять на предпочтения, и используя концептуальный аппарат, показанный

на рис. 3.3 и 3.4, мудрый Законодатель может по-новому взглянуть на проблему оптимальных стимулов. Ход его мыслей будет таким: поскольку вытеснение снижает эффективность стимулов, стимулы должны использоваться в меньшей степени, чем их стал бы использовать его наивный коллега, которому неизвестны отрицательные эффекты от стимулов.

Если вытеснение окажется «сильным», что означает, что стимул производит эффект, противоположный задуманному, Законодатель, разумеется, откажется от стимула вовсе. В этом случае ход его мыслей был верным. Но когда вытеснение ослабляет действие стимулов, но не изменяет его направление, для Законодателя может быть совсем неочевидным, является ли оптимальным большее или меньшее использование стимулов по сравнению с тем, как повел бы себя наивный законодатель. Вопреки своей первоначальной идее Законодатель может решить, что в условиях вытеснения он станет использовать *больше*, а не меньше стимулов.

Чтобы увидеть, почему так получится, рассмотрим случай, когда Законодателю хотелось бы добиться от граждан определенной величины вкладов или другого общественно ориентированного действия — например, чтобы каждый гражданин потратил хотя бы четыре часа на курсы по оказанию первой медицинской помощи. Законодатель считает, что отдача от обучения свыше четырех часов невелика, а те, кто обучался менее четырех часов, в чрезвычайной ситуации окажутся не полезнее тех, кто вообще не посещал такие курсы. Это крайний случай убывающей отдачи: нет никакой выгоды от дополнительного обучения более четырех часов.

Так мы получаем ситуацию, представленную на рис. 3.5. Цель (четыре часа из предыдущего абзаца) представлена горизонтальной линией, и по-

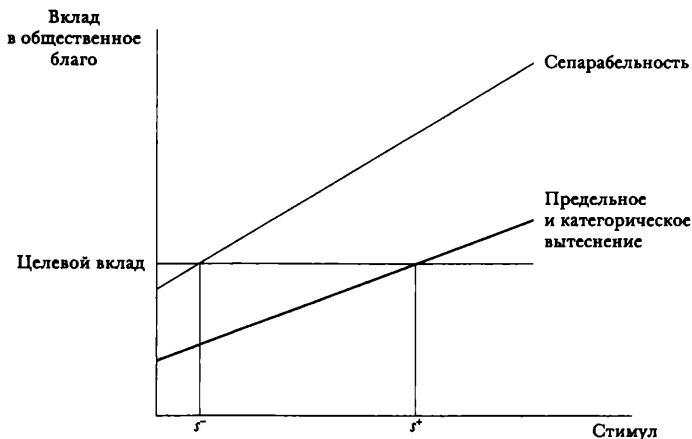


РИС. 3.5. Недостаточное использование стимулов наивным законодателем

Мудрый Законодатель, который знает о проблеме вытеснения, выбрал бы субсидию s^+ , которая больше, чем субсидия s^- , выбранная наивным законодателем, которому неизвестно, что стимулы и общественно ориентированные предпочтения несепарабельны.

скольку субсидия сопряжена с издержками, планировщику хотелось бы найти наименьшую субсидию, которая позволит гражданам достичь цели. Две линии с положительным наклоном взяты из двух прошлых рисунков и показывают, соответственно, реальные результаты от введения различного размера субсидий, известные мудрому Законодателю (нижняя линия), и результаты, на которые ошибочно ориентируется наивный Законодатель (верхняя линия). Из рисунка очевидно, что для достижения цели Законодатель должен ввести субсидию s^+ , которая больше субсидии s^- , выбираемой наивным законодателем, которому не знакома проблема вытеснения.

Этот удивительный результат может показаться артефактом выбранной нами особой цели для Законодателя «достичь заданного уровня». Но это не так. Логика случая с достижением заданного уровня распространяется на случаи, в которых выгода от общественного блага непрерывно возрастает, когда общественного блага предоставляется больше, но возрастает убывающими темпами. Вот как мудрый Законодатель будет рассуждать в более общем случае¹⁹.

В условиях вытеснения Законодатель знает, что истинная эффективность субсидии меньше той, в которую верит наивный законодатель; простое сравнение выгод (эффективности) и издержек проведения политики укажет на необходимость меньшего использования субсидии. Это верно; но имеется и второй, возможно, компенсирующий эффект.

Как и в случае с необходимостью достижения заданного уровня, поскольку стимулы менее эффективны (категорически или предельно), чем они были бы в отсутствие вытеснения, можно сделать вывод, что для любого данного уровня субсидии величина недопредоставления общественного блага будет выше. Для любой субсидии, вводимой в условиях вытеснения, истинная функция наилучшего отклика гражданина всегда ниже функции наилучшего отклика, на которую ориентируется наивный законодатель (кроме, возможно, уровня субсидии $s = 0$, при котором две линии совпадают, если категори-

19. Hwang and Bowles 2014; Bowles and Hwang 2008. Проблема стимулов в ситуации, когда у людей есть общественно ориентированные предпочтения, затронута в ряде исследований: Benabou and Tirole 2006; Seabright 2009; Bar-Gill and Fershtman 2005; Bar-Gill and Fershtman 2004; Heifetz, Segev and Talley 2007.

ческое вытеснение отсутствует). В результате ожидаемое мудрым Законодателем недопредоставление общественного блага оказывается выше, чем ожидаемое наивным законодателем.

Мудрый Законодатель знает о том следствии убывающей отдачи от уровня предоставления общественного блага, что увеличение предоставления общественного блага особенно выгодно, когда его особенно много недопредоставлено. В этом случае выгоды от дальнейшего увеличения вкладов граждан выше с точки зрения мудрого Законодателя, чем с точки зрения наивного законодателя. Последний считает, что для любого уровня субсидии предоставление общественного блага окажется выше. Поэтому мудрый Законодатель введет большую субсидию, чем наивный законодатель. Это второй эффект от учета несепарабельности, и он может перевесить первый эффект, который вызывается сниженной эффективностью субсидии, и который, в отсутствие второго эффекта, побудил бы Законодателя ввести меньшую субсидию. Мудрый Законодатель выберет большую субсидию, если большая выгода от изменения поведения граждан (второй эффект) перевесит снизившуюся предельную эффективность субсидии (первый эффект)²⁰.

Хотя может показаться странным, что учет мудрым Законодателем проблемы вытеснения приведет к большему, а не к меньшему использованию субсидии, ничего странного в таком поведении на самом деле нет. Представьте себе доктора, который

20. Мы с Сун-Ха Хваном изучили условия, при которых наивный законодатель будет недостаточно использовать стимулы (в зависимости от природы эффекта вытеснения) в трех статьях: Hwang and Bowles 2014; Bowles and Hwang 2008; Hwang and Bowles 2015.

вдруг обнаружил, что предложенное им лечение менее эффективно, чем он думал раньше. Прописет ли он пациенту меньшую дозу? Совсем необязательно; даже если он в курсе издержек лечения, которые несет пациент, он может прописать более сильную дозу или перейти на другой курс лечения. Как и доктор, Законодатель может увеличить уровень субсидии именно *потому*, что она не столь эффективна.

Поскольку лечение менее эффективно, доктор или Законодатель могут также заняться поисками других средств для достижения своих целей. Посещение гражданами курсов первой медицинской помощи может быть достигнуто с помощью прямого обращения к их общественно ориентированным предпочтениям, например, распространением среди граждан информации о том, как важно, чтобы во время стихийных бедствий большинство людей умело оказывать первую медицинскую помощь. Когда Законодатель знает доступные ему варианты, знание о вытеснении может вынудить его либо отказаться от субсидии полностью, либо сочетать ее с прямым обращением к общественно ориентированным предпочтениям граждан.

Лаборатория и улица

Экспериментальные свидетельства о вытеснении и выводы из них для действий Законодателя не имели бы никакого значения, если бы поведение людей в лаборатории не предсказывало, как люди будут вести себя вне лаборатории. Для любого эмпирического исследования обобщение результатов лабораторных экспериментов, экспериментов с эффектами даже более простыми, чем сепарабельность, пред-

ставляет собой проблему, и часто такое обобщение ничем не оправдано²¹.

Возьмем для примера игру «Диктатор», в которой одному из двух участников эксперимента дается сумма денег, любую часть от которой (в том числе все, ничего или какую-то долю) он может отдать второму участнику эксперимента; второй участник является просто пассивным получателем. Личности диктатора и получателя неизвестны друг другу. Обычно более 60% диктаторов отдают получателю какую-то сумму, в среднем примерно пятую часть от изначально выданной им суммы.

Но мы жестоко ошибемся, если сделаем вывод о том, что 60% людей спонтанно поделятся деньгами со случайным прохожим или что те же самые люди отдадут бездомному на улице пятую часть содержимого своего бумажника. Другой пример: в лабораторных экспериментах люди, которые никогда не отдавали деньги на благотворительность, отдавали на ее цели в среднем 65% своего выигрыша²². И можно поставить что угодно на то, что эти люди не стали после эксперимента отдавать свои деньги первому же встреченному на улице бездомному.

Возможное объяснение разрыва между поведением в ходе эксперимента и поведением вне лаборатории заключается в том, что большинство людей ориентируются на подсказки, заложенные в самой ситуации, внутри которой они действуют, и нет оснований считать, что в ходе эксперимента они ведут себя иначе. Эксперимент, призванный оценить способность людей делиться, может подтолкнуть людей делиться.

21. Falk and Heckman 2009; Levitt and List 2007.

22. Benz and Meier 2008.

Эксперименты, касающиеся поведения людей, вызывают вопросы о внешней валидности, с которыми не сталкиваются экспериментаторы в естественных науках. Во-первых, участники эксперимента обычно знают, что за ними наблюдает экспериментатор, и поэтому они могут вести себя иначе, чем если бы находились в условиях полной анонимности или, что более релевантно для исследований общественного поведения, если бы они находились под давлением своих соседей, членов семьи или коллег по работе. Во-вторых, экспериментальные взаимодействия с прочими субъектами обычно анонимны и не предполагают возможность прямой коммуникации, в отличие от многих общественных взаимодействий, интересующих экономистов и политиков. В-третьих, популяция, из которой берутся участники эксперимента (на сегодняшний день, это, главным образом, студенты), может отличаться от других популяций из-за эффектов возраста, а также из-за процессов поиска участников и их самоотбора.

Наконец, изучаемые в большинстве экспериментов общественные взаимодействия представляют собой социальные дилеммы — версии дилеммы заключенного или игры «Общественное благо» — или задачи, которые предусматривают возможность делиться с остальными, как в играх «Ультиматум» и «Диктатор». В этих условиях общественно ориентированные предпочтения оказываются важны и есть что вытеснять. И хотя мы можем быть правы, делая на основании экспериментов вывод о том, что стимулы могут вытеснить готовность становиться донором крови или участвовать в общественных проектах, мы можем задаться вопросом, насколько эти эксперименты способны что-то сказать о влиянии стимулов на наше поведение, когда речь идет о походе в магазин за покупками или об уборке

в номере гостиницы. Мы уже знаем, что ошибочно считать, что вытеснение снизит влияние стимулов к тяжелой работе среди туниских фермеров и американских разнорабочих.

Невозможно знать, какой из этих четырех недостатков экспериментов окажется важным для вопроса о сепарабельности. Например, в большинстве случаев испытуемым предлагается оплата за то, чтобы они просто пришли на эксперимент. Привлекает ли эта практика людей, которые больше ориентированы на материальные ценности и у которых меньше общественно ориентированных предпочтений, чтобы их вытеснять? И напротив, хотя экспериментаторы обычно не сообщают испытуемым о целях их исследований, потенциальные участники эксперимента знают, что эксперимент касается кооперации, так что записавшиеся на эксперимент могут оказаться нетипичными и настроенными более гражданственно.

При обсуждении этих проблем мы не должны ограничиваться пустыми рассуждениями. Николь Бэран с соавторами хотела узнать, существует ли корреляция между тем, как щедро ведут себя в экспериментах студенты программы делового администрирования Чикагского университета, и тем, насколько щедрые пожертвования те же студенты делают в фонд университета после его окончания.

В игре «Доверие», в которую Бэран заставляла играть студентов, игрок в роли «инвестора» получал произвольную сумму денег, которую он мог перевести другому игроку, «получателю». Переданная получателю сумма утраивалась экспериментатором. Получатель, зная выбор инвестора, мог в качестве благодарности перевести инвестору обратно некоторую долю (или всю сумму, или ничего) от своей, утроенной суммы. Бэран задалась вопросом верно

ли, что те получатели, которые наиболее щедро отплачивали своим инвесторам за большие переводы, также жертвовали большие суммы в фонд выпускников университета Чикаго. Так и оказалось²³.

Точно так же среди японских ловцов креветок, которых изучали Джеффри Карпентер и Эрика Секи, те, кто вносили большой вклад в игре «Общественное благо», с большей вероятностью оказывались не держателями частных лодок, а членами рыбацких кооперативов, в которых издержки и улов делились между многими рыбаками²⁴. Похожую корреляцию обнаружили у рыбаков на северо-востоке Бразилии, где для ловли рыбы в море нужно работать в больших командах, успех которых зависит от кооперации и координации, а ловить рыбу в реках и озерах можно и в одиночку. Морские рыбаки оказывались более щедрыми в играх «Общественное благо», «Ультиматум» и «Диктатор» по сравнению с речными рыбаками²⁵.

Более удачный тест внешней валидности экспериментов не должен ограничиваться простой констатацией того, что субъекты участвуют в производстве с необходимостью кооперации, таком как морская рыбная ловля; хотелось бы получить основанную на поведении меру готовности людей действовать кооперативно. Характер работы бразильских рыбаков позволяет провести такой тест. Креветок ловят большими, похожими на ведра сетями-ловушками; рыбаки прорезают дыры на дне ловушек, чтобы молодые креветки смогли уплыть, и популяция креветок не истощалась.

23. Baran, Sapienza, and Zingales 2010.

24. Carpenter and Seki 2011.

25. Gneezy, Leibbrandt, and List 2015.

Рыбаки сталкиваются с реальной общественной дилеммой: ожидаемый доход каждого из них будет выше, если они прорежут в своих ловушках дыры меньшего размера (что увеличит их улов), в то время как все остальные прорежут дыры большего размера (что сохранит популяцию). В терминах дилеммы заключенного маленькие дыры в ловушках представляют собой форму отклонения, которая максимизирует личный материальный выигрыш независимо от поведения остальных (то есть является доминирующей стратегией). Но рыбак может устоять перед соблазном предать, если он настроен альтруистично по отношению к другим рыбакам и достаточно терпелив, чтобы не забывать о будущих потерях для всех рыбаков, которые вызовут дыры меньшего размера.

Эрнст Фер и Андреас Лейббрандт предложили рыбакам сыграть в игру «Общественное благо» и экспериментально измерили их нетерпеливость. Исследователи обнаружили, что более терпеливые и более кооперативно настроенные в экспериментах рыбаки прорезали в своих ловушках отверстия существенно большего диаметра, тем самым сохраняя популяцию креветок для сообщества²⁶. Рыбак, экспериментальные показатели терпения и корпоративного настроения которого на одно стандартное отклонение превышали среднее значение, прорезал в своих ловушках отверстия на половину стандартного отклонения большие, чем в среднем.

Еще одно свидетельство внешней валидности можно получить из серии экспериментов и полевых исследований в 49 группах пастухов из племени Бале Оромо в Эфиопии, проблема которых состоит

26. Fehr and Leibbrandt 2011.

в общем управлении лесом. Девеш Рустаги и соавторы сыграли в игру «Общественное благо» с 679 пас-тухами и изучили успех их кооперативных лесных проектов.

Наиболее частый тип поведения в этих экспериментах, встречающийся примерно у трети испытуемых, можно назвать «условной кооперацией». Представители этого типа реагировали на более высокий вклад со стороны остальных, вкладывая больше сами. С учетом большого числа других факторов, влияющих на успех лесных проектов, авторы обнаружили, что группы, в которых было больше «условных кооператоров» были успешнее — они высаживали больше новых деревьев, — чем группы, в которых «условных кооператоров» было меньше. Так происходило отчасти потому, что члены групп с большим числом «условных кооператоров» тратили гораздо больше времени на мониторинг использования леса другими. Как и у бразильских рыбаков, разница в доле «условных кооператоров» в группе связана со значительным увеличением числа посадок и временем, потраченным на наблюдение за остальными²⁷.

Данные большого количества экспериментов говорят нам о том, что студенты-добровольцы не являются более просоциальными, чем студенты вообще; они также не более просоциальны, чем другие участники экспериментов, не-студенты. По-видимому, студенты даже менее просоциальны. По результатам игры «Общий ресурс», студенты в университете Боготы, где проводил эксперименты Карденас, были более эгоистичными, чем крестьяне из описанных выше экспериментов. Складские рабочие

27. Rustagi, Engel, and Kosfeld 2010.

Средний размер
обратного перевода
инвестору

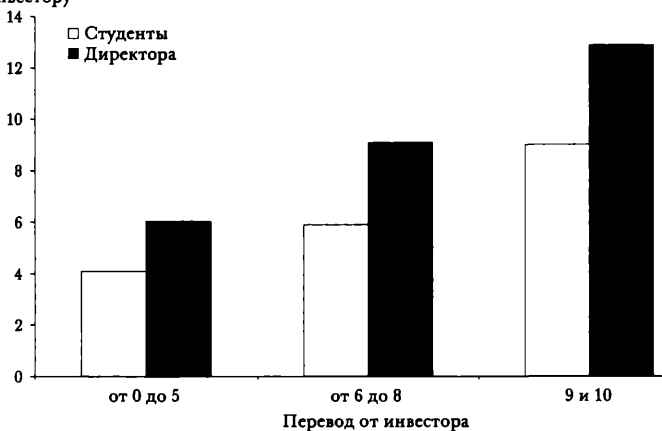


рис. 3.6. Реципрокность доверия в игре «Доверие» у коста-риканских студентов и директоров

При данном уровне перевода от инвестора директора переводят обратно больше, чем студенты.
(Данные из работы Fehr and List 2004).

в Канзас-Сити были более щедрыми в экспериментах, предусматривающих дележ (игра «Диктатор»), чем студенты городского колледжа Канзас-Сити. Голландские студенты демонстрировали меньшее неприятие неравенства в своем экспериментальном поведении, чем голландские граждане, которые не являются студентами²⁸.

Когда Эрнст Фер и Джон Лист играли в игру «Доверие» со студентами и с исполнительными директорами фирм в Коста-Рике, они обнаружили,

28. Больше свидетельств о внешней валидности описанных здесь поведенческих экспериментов см. в работе: Bowles and Gintis 2011.

что бизнесмены в роли инвесторов доверяют больше (переводят получателям бóльшие суммы), и также отплачивают за доверие более щедро, чем студенты, что видно на рис. 3.6²⁹.

Хотя тесты экспериментальной валидности общественно ориентированных предпочтений впечатляют, ни один из тестов не проверял прямо, как ведут себя вне лаборатории те, кто в лаборатории вел себя в соответствии с сепарабельными предпочтениями. Поскольку тестирование сепарабельности в естественных условиях затруднено, не ясно, как подобный тест можно было бы осуществить на практике.

Могут ли нравственные чувства и материальные интересы приводить к синергии?

По всей видимости, Джон Стюарт Милль направил политическую экономию в неверном направлении, когда сузил ее предмет исследования до изучения человека «только как существа, которое желает обладать богатством». Кажущаяся удивительной готовность Милля исключать этические и альтруистические мотивы была бы безвредным упрощением, если бы эти мотивы и вправду отсутствовали (этого Милль никогда не предполагал) или если бы эффекты стимулов просто прибавлялись к эффектам тех мотивов, рассмотрение которых Милль исключил (так Милль и должен был думать). Но, как мы увидели, ни одно из этих двух условий не выполняется.

Такие мотивы как реципрокность, щедрость и доверие встречаются повсеместно, и связанные с ними

29. Fehr and List 2004.

предпочтения могут быть вытеснены использованием явных стимулов. Мы увидели, как информация о природе (категорическое, предельное, сильное) и степени вытеснения может помочь мудрому Законодателю в выборе им стимулов.

Законодатель рад тому, что получил новые инструменты для анализа — функции наилучшего отклика граждан и возможность анализировать с их помощью прямые и косвенные эффекты стимулов, — но Законодатель хочет большего, чем просто выработать грамотную политику при заданных эффектах вытеснения. Законодателю хотелось бы так оформить свои стимулы, чтобы они дополняли, а не вытесняли этические и альтруистические мотивы, как это происходило во втором эксперименте Карденаса в деревнях Колумбии.

Законодатель задумывается еще об одном инструменте для анализа — о функции наилучшего отклика для ситуации дополнения. Заметим из рис. 3.5, что в ситуации дополнения истинная функция наилучшего отклика граждан (не показана на рисунке) будет лежать выше линии сепарабельности, на которую ориентируется наивный законодатель. Она либо будет пересекать вертикальную ось выше линии сепарабельности (категорическое дополнение, как в эксперименте Карденаса), либо будет иметь более крутой наклон (предельное дополнение, свидетельствующее о большей эффективности субсидии), либо и то, и другое. Но использование этого инструмента требует переворачивания проблемы вытеснения и создания синергии между общественно ориентированными предпочтениями и стимулами, что сделает субсидию *более* эффективной, чем этого ожидает наивный законодатель.

Есть ли способ превратить несепарабельность стимулов и общественно ориентированных пред-

почтений из проклятья в благословение? Чтобы добиться этого, мудрому Законодателю недостаточно одной таксономии (категорическое и предельное вытеснение, дополнение), которую мы обсуждали в этой главе. Ему нужно будет открыть черный ящик скрытых пока от него причин эффекта вытеснения. Он должен понять когнитивные процессы, которые вызывают несепарабельность материальных интересов и нравственных чувств.

IV.

Стимулы как информация

МАКИАВЕЛЛИ стремился разработать такую политику, которая побудила бы эгоистичных людей действовать так, как если бы они были «хорошими». Юм хотел использовать «неутолимую алчность» гражданина-мошенника в интересах общего блага. Это все отличные идеи.

Но конституция для мошенников может *породить* мошенников и может заставить хороших людей действовать так, как если бы они были «порочными». Для успешного бизнесмена Дэвида Пакарда это не новость:

В конце 1930-х гг., когда я работал на *General Electric*... компания уделяла много времени охране производства... охранялись инструменты и запчасти, чтобы работники их не украли... Многие работники решили оправдать оказанное им недоверие и воровали инструменты и запчасти всякий раз, когда им предоставлялась такая возможность.

Позже, после основания *Hewlett-Packard*, Пакард решил, что:

наши склады с запчастями всегда будут открытыми... что помогло *HP* в двух отношениях... Легкий доступ к запчастям и инструментам помогал дизайнерам продуктов и прочим сотрудникам,

которые хотели поработать над новыми идеями дома и на выходных... А открытые склады были символом доверия, доверия, которое оказалось центральным элементом того, как *HP* вел свои дела¹.

Как и Пакард, аристотелевский Законодатель знает, что добрая воля важна для хорошо устроенной фирмы или страны. Он знает, что добрая воля может быть подорвана политикой, которая кажется подходящей для мира, где доверие и забота друг о друге либо не существуют, либо не имеют значения. Возможно, самой сложной задачей является выработка такой политики, при которой общественно ориентированные предпочтения будут синергетичными с нацеленными на экономический интерес агентов стимулами, то есть положительные эффекты стимулов и предпочтений будут усиливать друг друга, а не ослаблять. Даже если Законодатель ставит перед собой более скромную цель «не навредить» и пытается разработать стимулы, которые просто аддитивны к общественно ориентированным предпочтениями, ему придется разобраться, почему происходит вытеснение.

Что можно узнать о предпочтениях из экспериментов

В 2011 году мы с Сандрой Поланья-Рейес решили собрать все свидетельства из экспериментальной экономики, имеющие отношение к предположению о том, что общественно ориентированные предпочтения и стимулы сепарабельны. Мы обнаружили

1. Packard 1995, 135.

51 исследование, в которых использовалось более ста групп испытуемых с общим числом участников более 26 тысяч человек из 36 стран². Испытуемые из нашего набора данных играли в «Диктатора», «Доверие», «Ультиматум», «Общественное благо», «Наказание третьим лицом», «Общий ресурс», «Обмен дарами» и прочие игры принципала-агента. Во всех этих играх действия одного игрока влияют на выигрыш другого, так что общественно ориентированные предпочтения могут влиять на поведение испытуемого в эксперименте. Во всех играх, кроме одной, отношения между игроками являются стратегическими, то есть выигрыш каждого из игроков зависит от того, что делают другой игрок или другие игроки, и все игроки об этом знают. Игра «Диктатор» является исключением — в ней игрок просто выдает сумму другому игроку, который ее пассивно получает. (Напомним, что эти игры кратко описаны в таблице 3.1 и подробно — в приложении 2).

Но, за редкими исключениями, эти эксперименты были нацелены не на изучение эффектов стимулов на предпочтения или для определения того, почему эти эффекты возникли, а на анализ природы и силы альтруистических предпочтений. Однако, как показывает наш анализ категорического и предельного вытеснения из предыдущей главы, мы нашли способ проверить гипотезу о влиянии стимулов на общественно ориентированные предпочтения.

Поскольку мы будем использовать тот же самый метод, полезно еще раз рассмотреть его логику. Проблема, с которой столкнулись мы с Полянья-Рейес, заключается в том, что эксперименты не измеряют предпочтения напрямую; вместо это-

2. Bowles and Polanía-Reyes 2012.

Скопировано с сайта

<http://учебники.информ2000.рф>

Разработка

электронных библиотек

<https://право.информ2000.рф>

го они измеряют действия, которые предпринимают люди при различных ограничениях и ожидаемых материальных выгодах. Поэтому задача состоит в том, чтобы использовать действия испытуемых, чтобы реконструировать, как они оценили бы возможные исходы игры — то есть предпочтения, вызвавшие тот образ действий, которому они следовали в ходе эксперимента. В экономической науке этот метод называется «выявленными предпочтениями».

Джеймс Андреони и Джон Миллер использовали этот метод для реконструкции альтруистической функции полезности из экспериментальных данных в исследовании, озаглавленном «Дар глазами Гарпа» (GARP — аббревиатура для “generalized axiom of revealed preference”, то есть «обобщенной аксиомы выявленных предпочтений»)³. Важным выводом из статьи является то, что альтруистические предпочтения и их влияние на общественное поведение может быть изучено теми же аналитическими инструментами, которые используются для анализа, скажем, потребительских привычек при выборе мороженого. Именно по этой причине при объяснении действий людей (в ходе эксперимента или в естественной среде) я интерпретирую их действия как попытку достичь определенного желаемого результата с учетом имеющихся у них возможностей. Этот метод повсеместно используется в экономике, но не для анализа общественно ориентированных предпочтений: такое использование метода открывает новые направления. Вот одно из новых направлений: как мы уже видели (на рис. 3.1), желаемые человеком результаты не являются чем-то заданным, но могут изменяться под воздействием стимулов.

3. Andreoni and Miller 2002.

Трудность в выведении общественно ориентированных предпочтений из экспериментальных данных возникает потому, что в стратегических взаимодействиях действия игрока обычно зависят не только от его предпочтений, но и от его убеждений по поводу того, как поведут себя остальные. Внесем ясность в определение предпочтений: будем называть предпочтениями индивидуальные оценки возможных исходов действий игрока; убеждения отражают понимание игроком причинно-следственных взаимосвязей, с помощью которых она может предсказать ожидаемые исходы своих действий. Убеждения важны, потому что получаемый игроком выигрыш в описанных выше экспериментах (кроме игры «Диктатор») зависят не только от ее действий, но и от действий остальных.

Чтобы увидеть, как это усложняет проблемы вывода предпочтений из предпринятых действий, вспомним описанную в прошлой главе игру «Доверие». Когда инвестор переводит существенную часть своей суммы денег получателю (перевод будет устроен экспериментатором, так что получатель получит втрое большую сумму, чем отправил инвестор), мы не можем сразу же сделать вывод о щедрости инвестора. Мы не можем сделать такой вывод потому, что большой перевод может быть оправдан эгоистичным интересом инвестора в сочетании с его убеждением, что получатель переведет назад не менее половины полученного. В таком случае инвестор получит не менее чем 1,5 доллара на каждый отправленный доллар, то есть 50%-ю отдачу на свои «инвестиции»: альтруизмом здесь и не пахнет.

Но, наверное, мы все же можем сказать, что инвестор доверяет получателю? Совсем не обязательно: большой перевод может быть основан исключительно на убеждении в том, что получатель очень беден

и будет считать каждый пенни; в сочетании с альтруистическими предпочтениями перевести большую сумму получателю будет в этом случае наилучшим (для инвестора) исходом игры.

Отделить убеждения от предпочтений при определении причин поведения в ходе эксперимента не просто, но хорошо продуманные эксперименты позволяют нам сократить число возможных мотивов действия. Например, когда в одномоментной (не повторяющейся) игре «Доверие» получатель возвращает существенную сумму инвестору, действие получателя, очевидно, не может быть вызвано личным интересом. Когда, в похожих случаях, наиболее разумным объяснением поведения в ходе эксперимента будет объяснение с помощью общественно ориентированных предпочтений индивида, я буду использовать фразы, вроде «по-видимому, у субъекта имеются другие мотивы, кроме эгоистического интереса»; слово «по-видимому» служит напоминанием, что эксперименты не тестируют предпочтения напрямую. Но поскольку идея о том, что предпочтения человека можно вывести из его наблюдаемого поведения, кажется мне естественной, я иногда буду пропускать слово «по-видимому» в тех местах, где это не вызовет двусмысленности. Кроме того, мы часто можем предсказать действия абсолютно эгоистичного человека или человека, для которого общественно ориентированные предпочтения и стимулы сепарабельны (то есть аддитивны), как мы делали на рис. 3.4.

Чтобы восстановить предпочтения из результатов эксперимента, мы воспользуемся той же стратегией, которую использовали для изучения предельного и категорического вытеснения в экспериментах Ирленбуша и Рухала. Мы наблюдаем общий эффект от стимулов на действия субъектов и затем сравни-

ваем его с предсказанным общим эффектом (верхние стрелки на обеих панелях рис. 3.1). Если общий эффект отличается от прямого эффекта (эффекта от материальных издержек и выгод), мы можем заключить, что стимулы каким-то образом изменили (ненаблюдаемые) ощущаемые ценности индивида, что повлияло на его действия (через канал, отраженные нижними стрелками на рис. 3.1)⁴.

Вот что нам с Поланья-Рейес удалось обнаружить: в большинстве случаев влияние стимулов на ощущаемые ценности было отрицательным. Эксперименты показывают, что политические меры, основанные на убеждении в том, что граждане или наемные работники преследуют исключительно собственный интерес, чаще всего вынуждает людей именно так и действовать. Осталось понять, почему.

Значение стимулов

Чтобы разгадать причины вытеснения, я обращаюсь к идеям Фридриха Хайека, который учил экономистов рассматривать цены как сообщения⁵. Когда, скажем, из-за засухи на Среднем Западе США цена на хлеб растет, передается следующее сообщение: «Хлеб стал редким, его нужно экономить; готовьте картофель или рис на ужин». Гениальность рынка как системы организации экономики, как указал Хайек, заключается в том, что вместе с сообщением приходит мотив относиться к сообщению с долж-

4. В нашу выборку вошли все проведенные экономические эксперименты, которые нам удалось найти, позволявшие провести какой-либо тест предпосылки о сепарабельности.

5. Наук 1945, 1937; Хайек 2011, 41–68, 93–110.

ным вниманием; картофель вместо хлеба на ужин экономит ваши деньги.

Стимулы похожи на цены. Мы увидим, что если бы власти Хайфы посоветовались с Законодателем, сообщение, которым бы сопровождался штраф за опоздание к своим детям, выглядело бы так: «Ваши опоздания ложатся на наших сотрудников тяжелым грузом, поэтому постарайтесь забирать детей вовремя». Но если цена хлеба передает правильную информацию, хотя бы примерно, цена опоздания для родителей в Хайфе, по-видимому, передает совсем другое сообщение, не такое, которое вынуждало бы родителей «экономить» на опозданиях.

Кроме различия между категорическим и предельным вытеснением, о котором мы писали в предыдущей главе, можно провести различие между двумя каузальными механизмами, из-за которых происходит вытеснение (или дополнение). Во-первых, стимулы могут влиять на предпочтения, потому что они дают намеки на природу ситуации, в которой находится человек, и поэтому служат руководством для его поведения, заставляя использовать другие предпочтения. («Если вы совершаете покупку, совершенно нормально быть полностью эгоистичным; если вы с семьей, быть эгоистичным ненормально»). В таком случае мы можем сказать, что предпочтения являются зависимыми от ситуации, а наличие и природа стимулов являются частью ситуации⁶.

Во-вторых, вытеснение может возникать потому, что стимулы изменяют процесс, в ходе которого люди приобретают свои предпочтения в течение жизни. В этом случае мы будем говорить, что пред-

6. Ross and Nisbett 1991; Tversky and Kahneman 1981.

почтения являются эндогенными. Экспериментальные данные могут прояснить влияние стимулов на процесс приобретения предпочтений, но большинство экспериментов слишком коротки (длятся, самое большее, несколько часов), чтобы выявить тот процесс социального обучения или социализации, обычно протекающий в детстве и подростковом возрасте, который делает предпочтения эндогенными. Эндогенные предпочтения будут рассмотрены в следующей главе. В этой главе я использую экспериментальные данные для анализа тех случаев, в которых предпочтения зависят от ситуации.

Зависимость от ситуации возникает из-за того, что на действия влияет гетерогенный набор предпочтений — вредность, стремление к максимизации выигрыша, щедрость — и сила каждой составляющей набора зависит от ситуации, в которой принимается решение. Наши предпочтения различны при взаимодействии с начальником на работе, продавцом в магазине или соседом. Начальник может пробуждать в нас вредность, а соседи — щедрость.

Чтобы лучше понять, как это работает, рассмотрим вопрос о подарках⁷. Экономисты знают, что деньги — лучший подарок, потому что они заменяют неинформированный выбор того, кто дарит, выбором того, кто получает подарок и, следовательно, может сам купить себе идеальный подарок. Но во время праздников лишь немногие экономисты дарят деньги своим друзьям, семье или коллегам. Мы знаем, что деньги не могут передать заботу, романтический интерес, уважение, улыбку и множество других чувств, которые способен выразить подарок. Подарок — это не просто передача ресурсов;

7. Healy 2006.

это сигнал об отношениях дарителя и получателя. Деньги изменяют этот сигнал.

Можно ли сказать то же самое о стимулах? Большинство психологов не сомневается в том, что можно. Марк Леппер и соавторы объясняют, почему: «Многообразие социальных значений материальных поощрений отражается в проводимых нами в повседневной жизни различиях между взяткой и бонусом, стимулом и зарплатой... Они несут различные коннотации в следующих отношениях: (I) вероятные условия, в которых будет предложено поощрение, (II) предполагаемые мотивы дарителя и (III) отношения между агентом и получателем поощрения»⁸. Все три элемента передаваемой со стимулом информации — «вероятные условия», «предполагаемые мотивы» и «отношения» — могут влиять на общественно ориентированные предпочтения того, на кого нацелен стимул. Иногда это плохие новости.

Плохие новости

Стимулы вводятся с какой-то целью, и поскольку эта цель часто очевидна тем, для кого вводятся стимулы, из этой цели можно сделать выводы о том, кто вводит стимулы, о его представлениях о тех, на кого стимулы нацелены, и о природе задач, которые нужно выполнить⁹. Как отметили Марк Леппер и соавторы, стимулы могут повлиять на предпочтения по причинам, которые знакомы экономистам: потому что они свидетельствуют «о предполагаемых мотивах того, кто назначает награду». Самим фак-

8. Lepper et al. 1982, 51; в цитату добавлены римские цифры.

9. Benabou and Tirole 2003; Fehr and Rockenbach 2003.

том введения стимула тот, кто его вводит, раскрывает информацию о своих намерениях (например, максимизация собственного выигрыша или поиск справедливости), о своих представлениях о том, на кого нацелены стимулы (например, старательный ли это работник), а также об ожидаемом поведении (например, насколько тяжело будет вести себя по-новому). Эта информация может повлиять на желание тех, на кого нацелены стимулы, выполнять задание.

Угроза главы пожарного управления урезать зарплату подчиненным, отсутствовавшим на работе по болезни более пятнадцати дней, сообщает информацию о том, что он не верит, что пожарные делают все возможное для того, чтобы приходиться на работу, особенно в понедельник и пятницу. Новая ситуация — работа с руководителем, который им не доверяет, — по-видимому, изменила мотивацию пожарных. Конечно, мы не можем знать наверняка, что повлияло на рост числа больничных. Может быть, мы столкнулись с внезапной эпидемией гриппа. Именно поэтому мы используем экспериментальные данные в дополнение к наблюдению в естественной среде, чтобы понять, почему возникает вытеснение.

Этот эффект «плохих новостей» обычно возникает в отношениях между принципалом, который разрабатывает стимулы (устанавливает зарплату, систему штрафов за нарушение дедлайнов и т. д.), и агентом, которого побуждают следовать интересам принципала в большей степени, чем в отсутствие стимулов. Чтобы добиться своей цели, принципал должен узнать (или угадать), как агент отреагирует на каждый из возможных предложенных ему стимулов. Агент, конечно, знает это, и поэтому легко может догадаться, о чем думал принципал, когда выбрал какой-то конкретный стимул из доступных ему способов повлиять на поведение агента.

Вот пример, как иногда на практике эта схема может плохо работать. В ходе эксперимента, похожего на игру «Доверие», в которую играли студенты и исполнительные директора в Коста-Рике, немецкие студенты в роли «инвестора», принципала, могли перевести некоторую сумму агенту, «получателю». Как обычно происходит в игре «Доверие», экспериментатор утраивает сумму. Вспомним, что получатель, зная выбор инвестора, может перевести инвестору обратно некоторую сумму (возможно, даже всю сумму или совсем ничего) от утроенного первоначального перевода¹⁰.

Но в этой версии игры «Доверие» был нюанс. Когда инвестор переводил деньги получателю, он мог передать получателю сообщение с желаемым уровнем обратного перевода. Кроме того, экспериментатор ввел возможность стимулирования: в некоторых из экспериментов инвестор мог ввести штраф в случае, если обратный перевод получателя оказывался меньше желаемого инвестором уровня. В этой версии «со штрафом» у инвестора была еще одна возможность, а именно отказаться от использования штрафа, и этот выбор (отказ штрафовать непослушного получателя) был известен получателю до принятия решения о величине обратного перевода. Также проводились стандартные игры «Доверие», в которых у инвесторов не было таких возможностей. Результаты всех экспериментов представлены на рис. 4.1.

В условиях доверия (черные столбцы, без штрафов) получатели отвечают на более щедрые переводы от инвесторов более щедрыми обратными переводами. Но заявленное желание оштрафовать

10. Fehr and Rockenbach 2003.

Средний обратный перевод от получателей

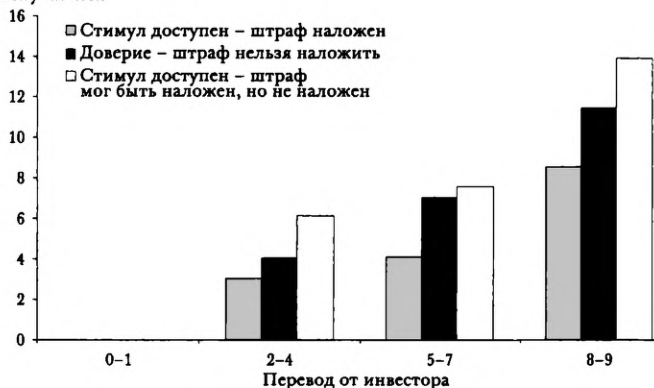


РИС. 4.1. Отказ от использования стимулов, по всей видимости, дополняет реципрокность в игре «Доверие»

Реципрокность наиболее сильна, когда штраф доступен, но инвестор отказался от его использования. (Данные из работы: Fehr and Rockenbach 2003).

получателя (серые столбцы) в эксперименте снижает обратные переводы при данном уровне начального перевода инвестора. По-видимому, использование штрафа понизило у получателя чувство реципрокности по отношению к инвестору. Еще интереснее, что отказ от использования штрафа в ситуации, когда им можно было воспользоваться (белые столбцы), увеличивал обратные переводы (опять же, при данном уровне начального перевода инвестора).

Лишь одна треть инвесторов отказалась ввести штраф, когда у них была такая возможность; их выигрыш оказался на 50% выше, чем у тех инвесторов, которые использовали штраф. Интерпретация ре-

зультатов Фера и Рокенбаха в духе «плохих новостей» могла бы состоять в том, что и в условиях доверия, и при отказе инвестора от штрафа большой начальный перевод сигнализировал о том, что инвестор доверяет получателю. Использование штрафа передавало другое сообщение и снижало реципрокность получателя¹¹. Возможность штрафа и возможность публично отказаться от использования штрафа позволяла инвестору отправить сообщение о доверии для получателя.

Из этих экспериментов можно извлечь уроки для дизайна институтов и организаций. Вытеснение, вызванное механизмом плохих новостей, может быть распространено в отношениях принципала-агента, но его можно избежать, если у принципала имеются средства, позволяющие сигнализировать о своем доверии или о справедливом отношении к агенту.

Нам с Поланья-Рейес хотелось узнать, кто именно из испытуемых отрицательно отреагировал на угрозу штрафа. Наш обзор экспериментов показывает, что это были те индивиды, у которых сильнее внутренняя мотивация и стремление к справедливости. У тех же, кто стремится к максимизации своего выигрыша, по-видимому, просто нечего вытеснять. Этот факт не удивляет и, как и положительный эффект от отказа инвестора использовать штрафы, служит уроком для аристотелевского Законодателя.

11. Похожие механизмы вытеснения из-за «плохих новостей» работают в экспериментах со студентами Швейцарии, США, Италии, Франции и Коста-Рики (как и Германии) в широком наборе игр, в том числе в «Обмене дарами», «Общественном благе», а также в эксперименте с благотворительностью, похожем на игру «Диктатор». Бизнесмены Коста-Рики также отрицательно реагируют на плохие новости, которые передают стимулы.

Моральное отчуждение

Стимулы могут приводить к вытеснению по другой причине, менее знакомой экономистам. В большинстве ситуаций люди ищут указания, какое поведение является приемлемым, и стимулы дают им эти указания. Возможное объяснение некоторых из эффектов фрейминга стимулами состоит в том, что стимулы в рыночном стиле могут провоцировать то, что психологи называют «моральным отчуждением» — процесс, возникающий потому, что «люди могут включать и отключать свою мораль»¹².

В таком случае косвенный эффект работает не потому, что стимулы передают информацию о принципе, и может наблюдаться даже в нестратегических ситуациях. Стимулы дают информацию о (по выражению Леппера и соавторов) «вероятных условиях, при которых предлагается награда», и, следовательно, о том, как индивид должен себя вести. В ходе эксперимента при анализе причин вытеснения механизм морального отчуждения можно отличить от механизма плохих новостей: во втором стимулы вводятся принципалом, который сам является игроком, а в первом те, на кого нацелены стимулы, не играют против автора стимулов. Вместо этого стимулы вводятся экспериментатором (как в экспериментах Карденаса в колумбийских деревнях) или, возможно, самими участниками игры.

Ситуационные указания могут быть неявными, а наши ответы на них — неосознанными. Когда у участников эксперимента была возможность сжульничать на экзамене и получить более высокую

12. Bandura 1991; Shu, Gino and Bazerman 2011, 31.

материальную награду, меньше четверти поступило так в ярко освещенной комнате, но больше половины сжульничало в менее освещенной комнате (освещенность никак не влияла на возможность сжульничать). В другом эксперименте испытуемые в более темных очках были намного менее щедрыми по отношению к другим игрокам в игре «Диктатор» по сравнению с теми испытуемыми, которым достались прозрачные очки¹³. Темные очки и темная комната, заключают исследователи, дают испытуемым чувство анонимности. Но это чувство полностью иллюзорно: трудно представить себе человека, который всерьез считает, что темные очки делают его поведение менее наблюдаемым, особенно когда эксперимент проводился на компьютерах в отгороженных боксах. Собаки тоже крадут больше в темноте, но, по-видимому, не из-за морального отчуждения¹⁴.

Темные очки служат лишь указанием на анонимность и знаком того, что действовать так, как если бы испытуемый был анонимным, нормально. Чтобы понять, почему это важно, представьте себе вопрос в анкете, заданный двумя способами. Первый способ: «Напишите о своем приятном опыте». Второй способ: «Напишите о своем приятном опыте. При ответе на этот вопрос имейте в виду, что ни при каких обстоятельствах ваш ответ никак невозможно будет связать с...». Темные очки, как и второй вариант вопроса, как бы приглашают переступить границы дозволенного.

Степень нашей реальной анонимности резко изменяется по мере того, как мы перемещаемся между семьей, работой, магазином и прочими сфера-

13. Zhong, Bons, and Gino 2010.

14. Kaminski, Pitsch, and Tomasello 2013.

ми социального взаимодействия. Алан Пейдж Фиске предложил таксономию из четырех психологических моделей, соответствующих различным видам социальных отношений: авторитарная, коммунальная, эгалитарная и рыночная — каждой модели соответствует свое культурно предписанное дозволенное поведение¹⁵. Стимулы, в зависимости от передаваемой ими информации, могут сигнализировать о том, что ситуация соответствует одному из этих четырех типов, и отчасти из-за того, что типы предусматривают разную степень анонимности, отклик на стимулы может различаться. Поскольку стимулы распространены на рынке, а рынки связаны с анонимным или, по крайней мере, безличным способом взаимодействия с остальными, стимулы могут служить указанием на воображаемую анонимность.

Вот один пример, свидетельствующий о том, что эффекты морального отчуждения в рыночных отношениях не являются простым следствием буквально понятой анонимности. Армин Фальк и Нора Щек доверили своим студентам в университете Бонна заботу о «своей» здоровой маленькой мышке, показав каждому из них картинку с милым созданием¹⁶. Они предложили им платеж за то, что они позволят отравить мышку газом. Перед принятием решения студентам показали видео умирающей от отравления газом мыши.

Помимо этого «личного режима» исследователи ввели в эксперимент «рыночный режим»: каждый студент мог продать свою мышку другому студенту, который потом бы решал, должна ли мышка умереть. Исследователи предполагали, что студент, который

15. Fiske 1991, 1992.

16. Falk and Szech 2013a.

не был готов лично решить судьбу своей мыши, скорее был бы готов продать свою мышь в рыночном режиме, поскольку если мышь умрет после продажи другому студенту, он не будет нести за это ответственность.

46% испытуемых в личном (нерыночном) режиме были готовы продать свою мышь за 10 евро или меньше. При возможности владельца мыши продать ее другому, 72% были готовы дать своей мыши умереть за ту же сумму.

Фальк и Щек спросили испытуемых, каким будет минимальный платеж, за который они были бы готовы расстаться со своей мышью. Имея эту информацию, они могли рассчитать, сколько нужно было в среднем предложить подопытным в личном режиме, чтобы 72% из них выразили готовность пожертвовать мышью — такой же процент, который решил-ся пожертвовать мышью при рыночном режиме.

Результат удивил авторов: чтобы заставить 72% испытуемых при личном режиме позволить своим мышам умереть, нужно было предложить 47,5 евро. Вспомним, что при рыночном режиме плата составляла всего 10 евро, и этого было достаточно. Разница почти в пять раз между личным и рыночным режимами в эксперименте может считаться мерой морального отчуждения, созданного имитированием ситуации рынка.

Заметим, что не стимулы сами по себе понизили цену, при которой студенты при рыночном режиме позволяли мышам умереть. Денежные стимулы присутствовали и при личном, и при рыночном режимах. Разница состояла в том, что при рыночном режиме испытуемые были морально отчуждены.

Интересно было бы узнать, насколько бы спасение мыши ценилось испытуемыми в ситуации, когда другой человек уже продал мышь и та была

обречена погибнуть, но за некоторую сумму ее можно было бы выкупить. Если бы результаты оказались похожими на те, которые наблюдались при рыночном режиме, мы бы могли заключить, что именно анонимная природа рыночного режима, а не сам факт наличия рынка, вызвала резкое снижение в готовности платить за спасение мышей в рыночном режиме.

Похожий результат был получен Элизабет Хоффман и соавторами, которые показали, насколько названия могут влиять на результаты игры «Ультиматум»¹⁷. В этой игре — еще одной любимой игре поведенческих экономистов — первый игрок, инициатор, получает от экспериментатора некоторую сумму денег и задание распределить эту сумму между собой и вторым игроком, получателем. Получатель, зная, какая сумма была изначально выдана инициатору, может либо принять предложение, либо отказаться от него (отсюда название «Ультиматум»). Если получатель принимает ультиматум, игра заканчивается, и игроки уходят домой с теми суммами, которые предложил инициатор. Но если получатель отвергает ультиматум, игра тоже заканчивается, только оба игрока уходят домой ни с чем.

В эту игру играли сотни групп людей по всему миру. В следующей главе я опишу некоторые кросс-культурные эксперименты, проведенные мной в составе команды экономистов и антропологов. Хотя результаты различаются от культуры к культуре, получатели обычно отказываются от небольших предложений. В интервью после игры некоторые называют возмущение несправедливостью инициатора в качестве причины того, почему они выбрали по-

17. Hoffman et al. 1994.

лучить ничего вместо того, чтобы позволить инициатору выиграть от несправедливого разделения пирога.

Мотивация инициаторов, которые предлагают получателю большой кусок пирога, сложнее. Предложение поделить сумму поровну, например, может быть мотивировано щедростью или стремлением к справедливости, но оно также может быть следствием того, что абсолютно эгоистичный инициатор верит в то, что получатель ценит справедливость и поэтому отвергнет низкое предложение.

Хоффман с соавторами обнаружили, что и размер предложения, и вероятность того, что получатель откажется от низкого предложения, уменьшаются, если переименовать игру в «Обмен», а инициатора и получателя в «продавца» и «покупателя». Переименование никак не изменило стимулы в игре. Но оно повлияло на оценку испытуемыми того, что считать правильным поведением независимо от стимулов. По всей видимости, данные показывают, что переименование изменило представления испытуемых относительно того, что считать справедливым предложением, или снизило силу честности среди ценностей испытуемых. Инициаторы, по-видимому, либо стали менее щедрыми, либо меньше беспокоились о том, что получатели могут отвергнуть низкое предложение.

Сила имен была подтверждена с тех пор во многих (но не во всех) экспериментах. Как, вероятно, произошло в эксперименте Хоффман и соавторов, в некоторых случаях эффект фрейминга изменил предпочтения подопытных по поводу действий остальных, а не их предпочтения¹⁸.

18. Ellingsen et al. 2012.

Для возникновения эффекта фрейминга необязательно переименовывать игру. Задолго до выхода реалити-шоу «Выживший» (“Survivor”) ¹⁹, Эндрю Шоттер и соавторы обнаружили, что небольшая модификация игры «Ультиматум», заставляющая участников бороться за «выживание», как если бы они были на рынке, снизила их стремление к справедливости. Испытуемые играли в игру, которая никак не отличалась от игры из других экспериментов: получатели соглашались на большие предложения и отказывались от небольших. Но в другой группе испытуемым сообщили, что заработавшие меньше всех в первом раунде игры будут исключены из второго раунда, что заставило инициаторов предлагать, а получателей — принимать менее щедрые предложения. Интерпретация авторов была следующей: «существующая на рынке конкуренция... оправдывает такие действия, которые сами по себе невозможно было бы оправдать» ²⁰.

Хотя это объяснение кажется разумным, этот эксперимент, как и все рассмотренные нами до этого, не дают прямых свидетельств в пользу механизма морального отчуждения. Но иногда мы все-таки можем прямо измерить, насколько стимулы заставляют этические соображения отступать в сознании людей.

Большая команда антропологов и экономистов провела эксперименты, в которых в игры «Диктатор» и «Наказание третьим лицом» играли в пятнадцати сообществах, в том числе охотники Амазонки, Арктики и Африки; рабочие в Аккре, Гана; и студен-

19. Аналог на российском телевидении — программа «Последний герой» (2001–2009). — *Примеч. пер.*

20. Schotter, Weiss, and Zapater 1996, 38.

ты в США²¹. Вспомним, что в игре «Диктатор» подопытного просят отдать некоторую часть полученной от экспериментатора суммы, в том числе можно отдать все или не отдавать ничего. В игре «Наказание третьим лицом» к двум игрокам из «Диктатора» добавляется третий.

После того как диктатор принял решение о том, как распределить сумму, третий игрок затем может заплатить, чтобы на диктатора наложили штраф. Большинство третьих игроков склонно наказывать жадных диктаторов. И диктаторы ожидают такого отношения. Можно было бы ожидать, что в присутствии третьего лица и, следовательно, перспективы быть оштрафованным, диктаторы пересмотрят свои предложения в сторону увеличения по сравнению с предложениями из обычной игры «Диктатор», в которой исключена возможность того, что скромное предложение будет наказано штрафом.

Ничего подобного не происходит.

Удивительно, но лишь в двух из пятнадцати изученных групп предложения диктаторов были значительно выше в игре «Наказание третьим лицом» по сравнению с игрой «Диктатор», и в четырех группах они оказались значительно *ниже*. В Аккре, где 41% предложений диктаторов приводил к штрафу от третьего игрока, предложения в игре «Наказание третьим игроком» были на 30% ниже, чем в игре «Диктатор». Стимулы, создаваемые штрафом, не приводили к более щедрым предложениям; они приводили к прямо противоположному.

Вытеснялись ли этические мотивы? Имеются некоторые свидетельства в пользу того, что именно это и происходило. В обычной игре диктаторы,

21. Barr and Wallace 2009; Henrich et al. 2010.

которые были приверженцами одной из мировых религий (в нашей выборке это могли быть ислам или христианство, в том числе русское православие), делали на 23% более щедрые предложения, чем те, кто не был приверженцем. Но в игре «Наказание третьим игроком» «эффект религии» практически исчез. Верующие вели себя так же, как неверующие. По-видимому, наличие материального стимула определяло ситуацию как ту, в которой моральные учения религии, в том числе стремление к щедрости, переставали работать.

Еще одно свидетельство заставляет предположить, что ожидание штрафа от третьего игрока увеличивало силу экономических соображений. В стандартной игре «Диктатор» предложение диктатора не было скоррелировано с экономическим положением диктатора (вне стен лаборатории). Но в игре «Наказание третьим игроком» экономическое положение диктатора сильно (и значимо) предсказывало его или ее предложения. Стимулы, неявно заложенные в игру «Наказание третьим игроком», заставили заместить религиозные или моральные соображения экономическими. Результаты этих экспериментов согласуются с тем предположением, что вытеснение действует через влияние стимулов на имеющиеся общественно ориентированные предпочтения. Стимулы не оказывают негативного воздействия на тех, у кого слишком мало морали, чтобы ее вытеснять.

Примеры морального отчуждения дают аристотелевскому Законодателю много пищи для размышлений, поскольку теперь он знает, что материальные награды могут выглядеть как «взятки и бонусы, стимулы и зарплаты», по выражению Леппера с соавторами, и, можно добавить, «как призы, штрафы и наказания». Законодатель также знает, что мо-

раль, оформляющую общественные отношения, не так сложно создать или разрушить.

Контроль: стимулы подрывают автономию

Третья причина, по которой стимулы могут вытеснить общественно ориентированные предпочтения, состоит в том, что люди могут отрицательно реагировать на политическую природу стимулов, которые нередко служат явной попыткой контролировать тех, на кого они нацелены²². Психологи изучили, как стимулы (или ограничения) могут подрывать чувство автономии индивида, и объяснили, как это снижает внутреннюю мотивацию к выполнению задания²³. Задействованный психологический механизм, по-видимому, состоит в «чувстве компетентности и самоопределения», которое проистекает из внутренне мотивированного поведения²⁴.

Легко увидеть, как стимулы могут передавать сообщение о том, что принципал (скажем, наниматель) желает контролировать агента (своего сотрудника). Но в большинстве экспериментов свидетельства этого механизма проистекают из нестратегических ситуаций (то есть стимулы в них вводит не принципал, а экспериментатор). Поэтому такой механизм самоопределения отличается от двух предыдущих механизмов — плохих новостей о принципале и морального отчуждения, — так как возникает непосред-

22. Grant 2012.

23. Lepper and Greene 1978; Deci and Ryan 1985; Deci, Koestner, and Ryan 1999.

24. Deci 1975.

ственно из желания того, на кого направлен стимул, быть автономным. Он не зависит от того, какие выводы агент делает из желания принципала его контролировать или от указаний на дозволенное поведение.

Леппер с соавторами в другой статье объяснили, почему «человек, вынужденный заниматься внутренне желаемой деятельностью в качестве средства для достижения некоей неясной цели, не обязательно должен перестать рассматривать эту деятельность в качестве самоцели». Стимул, объясняют они, может повлиять на восприятие человеком собственной мотивации: «В той степени, в какой внешние факторы подкрепления, контролирующие его поведение, устойчивы, недвусмысленны и достаточны для объяснения поведения, человек приписывает свое поведение этим контролирующим обстоятельствам. Но если внешние факторы не воспринимаются так... человек приписывает свое поведение собственным склонностям, интересам и желаниям»²⁵. В такой перспективе человек постоянно конструирует и подтверждает свою идентичность и действует так, чтобы просигнализировать себе о своей автономии. Наличие стимула делает этот сигнал менее убедительным, потому что дает альтернативное объяснение поведению.

В тех случаях, когда люди получают удовольствие от действия самого по себе в отсутствие других вознаграждений, психологи говорят о том, что введение стимулов может «чрезмерно обосновать» действие и снизить чувство автономии индивида. В качестве примера можно привести уже упоминавшийся в главе I эксперимент, когда младенцы, кото-

25. Lepper, Greene and Nisbett 1973, 7.

рых вознаграждали игрушкой за то, что они помогли достать взрослому лежащую далеко вещь, затем помогали взрослым с меньшей готовностью. Авторы исследования делают вывод: «По-видимому, когда детям предлагается вознаграждение, они начинают воспринимать ту деятельность, которая раньше была целью сама по себе, как средство для достижения другой, более желаемой цели»²⁶. В результате внутренняя мотивация ребенка помогать снижается, так что, если вознаграждение окажется недостаточным, ребенок может вообще перестать помогать.

В классическом эксперименте по чрезмерному обоснованию детям предлагалось вознаграждение за то, что они и так с удовольствием делали и без награды. Отбор детей для участия в эксперименте проводился на основе их любви к рисованию. Затем их спрашивали, готовы ли они рисовать маркерами в трех различных ситуациях²⁷. В ситуации «неожиданного вознаграждения» ребенок рисовал какое-то время, а затем получал карточку «Награда отличному игроку» с красной лентой и звездой со своим именем на ней. Вторая ситуация «ожидаемого вознаграждения» отличалась тем, что экспериментатор показывал ребенку наградную карточку и спрашивал: «Хотел бы ты выиграть одну из „Наград отличному игроку“?» Все дети согласились и после рисования получили свои награды. В третьей ситуации наград не было (ни ожидаемых, ни неожиданных).

Спустя пару недель экспериментаторы проследили поведение детей в школе. Те, кто ожидали награду за рисование, рисовали в два раза реже чем те, кто не ожидал награды. Более того, те, кому пообещали

26. Warneken and Tomasello 2008, 1788.

27. Lepper, Greene and Nisbett 1973.

щали награду, рисовали меньше, чем они рисовали до эксперимента. И в ходе самого эксперимента рисунки детей, которые стремились получить награду, оказались гораздо менее качественными, чем рисунки детей из контрольной группы. (Те, кто оценивал качество рисунков детей, не знали, в какой группе кто из них находился).

Исследователи построили эксперимент таким образом, чтобы выяснить, возникает ли отрицательный эффект от того, что деятельность вознаграждается, или от того, что испытуемые выбирают вид деятельности, зная, что он будет вознагражден. Тот факт, что именно ожидание награды, а не награда сама по себе, повлияло на последующее поведение детей, заставляет предположить, что отрицательный эффект вызван подрывом автономии, а не самим фактом получения награды.

Такая интерпретация согласуется с тем наблюдением, что назначение произвольного крайнего срока для завершения в целом приятной деятельности, почти всегда оказывает такой же отрицательный эффект, как финансовые и прочие поощрения. Леппер и соавторы указывают на «отрицательные эффекты от излишне детального контроля со стороны взрослых или назначения крайнего срока, в котором отсутствует необходимость... являются результатом излишнего ограничения действий детей, а не особого воздействия материальных стимулов»²⁸. Так что, возможно, не материальное вознаграждение само по себе вызывает вытеснение. Законодатель знает, что, если эта идея верна, из нее вытекают важные следствия для разработки общественной политики. Мы еще вернемся к этой теме.

28. Lepper et al. 1982, 62.

В отличие от экспериментов психологов с чрезмерным обоснованием, в которых стимулы обычно вводились со стороны экспериментатора, экономисты изучали стратегические взаимодействия, в которых стимулы вводятся одним из игроков. Вот пример такого эксперимента.

Армин Фальк и Михаэль Косфельд заставили своих испытуемых играть в игру принципала-агента, чтобы исследовать идею о том, что неприятие контроля, вызванное чувством самоопределения, скорее всего, может объяснить, почему стимулы иногда ухудшают результат работы²⁹. Испытуемые в роли работников выбирали уровень «производства», который был сопряжен с издержками для них и с выгодами для принципала (нанимателя). Выбор агента выбирался распределением выигрышей между двумя игроками, и агент получал максимальный выигрыш тогда, когда он вообще ничего не производил.

До принятия решения агентом (работником) принципал мог решить либо отдать право выбрать уровень производства агенту, либо установить нижнюю границу для этого уровня. (Нижние границы для уровня производства изменялись в различных экспериментальных группах; выбор нанимателя состоял лишь в том, устанавливать нижнюю границу или нет). Принципал мог заключить, что эгоистичный агент будет производить на нижней границе или, в отсутствие нижней границы, не будет производить ничего. Поэтому введение нижней границы максимизировало выигрыш принципала.

Но в эксперименте агенты производили *меньше* в ситуации, когда принципал решал назначить нижнюю границу. Очевидно, предвидя отрицатель-

29. Falk and Kosfeld 2006.

ную реакцию, менее трети принципалов в экспериментальных группах с нижней границей на низком и среднем уровне предпочло назначить нижнюю границу. И это меньшинство «недоверчивых» принципалов заработало в среднем половину от прибыли тех, кто решал не ограничивать выбор агента в группах с низкой нижней границей, и треть от прибыли в группах с нижней границей среднего уровня. Даже использование нижней границы высокого уровня снизило прибыль принципалов, хотя и не значительно.

Эти результаты согласуются с негативной реакцией на контроль со стороны других, которую мы наблюдали в психологических экспериментах. Но они могут быть вызваны как неприятием контроля самого по себе, так и «плохими новостями», следующими из того факта, что принципал решил ограничить выбор агента. Габриэль Бурден, Саймон Холлидей и Фабио Ланден провели интересный эксперимент, чтобы разграничить эти две возможные реакции на контроль³⁰. Сначала они подтвердили результаты Фалька и Косфельда о вытеснении, проведя аналогичный эксперимент. Затем они ввели третьего игрока, который мог устанавливать нижнюю границу для «работника», но сам никак не выигрывал от «усилий» работника, которые, как и раньше, влияли на выигрыш принципала. Если бы отрицательная реакция на нижнюю границу, которую обнаружили в своем эксперименте Фальк и Косфельд, была вызвана исключительно неприятием контроля (а не плохими новостями о принципале), эксперимент с контролем со стороны третьего игрока должен был бы привести к похожей отрицательной реакции. Но этого не произошло. Интерпретация Габриэля Бурде-

30. Burdin, Halliday, and Landin 2015.

на с соавторами была следующей: в экспериментах Фалька и Косфельда вытеснение возникало, главным образом, из-за сообщения, которое сообщалось о принципале, а не из-за неприятия контроля. Подтверждая идею о том, что стимулы иногда непреднамеренно служат сообщениями, установление нижней границы в эксперименте Фалька и Косфельда позволило работникам получить достаточно точную информацию о том, что о них думают наниматели. В ходе интервью после эксперимента большинство агентов согласилось с утверждением, что введение нижней границы сигнализирует о недоверии и что принципалы, которые устанавливают нижнюю границу, имеют существенно более низкие ожидания относительно агентов. Попытки недоверчивых принципалов контролировать решения агентов заставили примерно половину агентов во всех трех экспериментах производить минимум возможного, подтверждая тем самым пессимизм принципалов.

Такого поворота аристотелевский Законодатель не ожидал. Изучая результаты экспериментов о неприятии контроля и пытаясь понять, как их можно распространить на все общество, он наталкивается на пугающую мысль. Если в реальной экономике, размышляет он, большинство нанимателей имеют низкие ожидания относительно своих работников, они выберут такие способы оплаты и надзора, которые, как и установление нижней границы в эксперименте, заставят работников прилагать минимальные усилия. А то, что работники не прилагают усилий, лишь подтвердит ожидания работодателей.

В зависимости от того, как распределены первоначальные ожидания работодателей относительно агентов, думает Законодатель, население с предпочтениями, похожими на предпочтения участников экспериментов, может прийти либо к резуль-

тату с высокими уровнями производства и доверия, либо к результату с низким доверием, в котором производство лишь ненамного превышает то, чего можно добиться строгим надзором. В каждой из ситуаций первоначальные ожидания оказываются самоподдерживающимися, так что результат будет сохраняться бесконечно.

Возможно, это и не важно, пытается успокоить себя Законодатель, если в экономике можно установить границы, достаточные для уровня производства, удовлетворяющего большинство нанимателей. К сожалению, первый же пример, который приходит в голову, — плантации сахарного тростника, на которых трудятся рабы, степень усердия которых легко наблюдаема и поддерживается надсмотрщиком с помощью жестоких наказаний. Чуть более приятный пример — лента конвейера, где темп работы поддерживается механической регулировкой. Те работники, которые не успевают за темпом, сразу обнаруживают себя. Но Законодателю непросто найти какой-нибудь пример из современной экономики — основанной в значительной степени на услугах, интенсивном использовании знаний и роли личного отношения, — в котором высокий уровень производства мог бы поддерживаться установлением нижних границ против воли самих производителей.

К счастью, Законодатель догадывается, что однократная интервенция, которая вынудит нанимателей отказаться от установления нижних границ, может сигнализировать им, что при соответствующих условиях рабочие готовы производить существенно больше в ответ на большее доверие. Вооруженные этим знанием, наниматели станут с большим доверием относиться к рабочим даже после того, как прекратит действовать интервенция, из-за которой им изначально пришлось отказаться от нижней

границы. Таким образом, однократная интервенция превратит порочный круг в благоприятный. В таком случае политика сработает не благодаря изменению предпочтений работников или нанимателей; она заставит нанимателей действовать так, что представления работников о нанимателях изменятся, что, в свою очередь, заставит работников действовать так, что представления нанимателей о работниках тоже изменятся.

То же самое можно сказать об однократной интервенции, которая побудит работников работать больше, что изменит низкие ожидания нанимателей, так как произведено будет гораздо больше минимального уровня, даже несмотря на существование нижней границы. Экономисты используют термин «выбор равновесия» для описания подобного переключения. Законодатель запоминает для себя эту идею.

Эмоции, осознанность и непосредственные причины вытеснения

Способен ли Законодатель сказать о причинах вытеснения что-то большее, чем «стимулы — это сообщения», и изучить непосредственные нейронные причины вытеснения? Может ли он определить, как стимулы стимулируют осознанную и аффективную нейронную активность, и воспользоваться этой информацией для выработки такой политики, которая активировала бы в мозге нейронные пути, отвечающие за кооперацию и щедрость, вместо того чтобы деактивировать их?

Например, глядя на нейровизуализацию и другие данные, можно было бы предположить, что сти-

мулы активируют когнитивные процессы, которые являются более осознанными и менее аффективными, а осознанность приводит к эгоистичному поведению. Можно ли сделать стимулы синергическими с общественно ориентированными предпочтениями с помощью такого фрейминга субсидий, который вместо расчета стимулировал бы эмоциональные и инстинктивные отклики?

Как будет показано ниже, по этому поводу у меня есть сомнения, но идея не столь натянута, как это может показаться. Прежде всего, у нас есть свидетельства того, что стимулы и социальные поощрения активируют различные области мозга. Чтобы идентифицировать непосредственные причины вытеснения в описанной выше игре «Доверие» Фера и Рокенбаха, Цзян Ли и соавторы исследовали активацию различных областей мозга, возникающую, когда получатели сталкиваются с инвестором, который вводит штраф за слишком маленькие обратные переводы. Исследователи сравнили эти результаты с нейронной активностью тех получателей, которым не угрожали санкциями³¹. Как и в эксперименте Фера и Рокенбаха, угроза скорее понижала, чем повышала обратные переводы от получателя при данном уровне перевода инвестора.

Сканирование мозга показывает, что угроза санкций деактивировала вентромедиальную префронтальную кору головного мозга (участок мозга, активация которого коррелирует с более высокими обратными переводами в эксперименте) и прочие участки, связанные с обработкой социальных поощрений. Угроза активировала теменную кору, участок, который считается связанным с расчетом издержек

31. Li et al. 2009.

и выгод и эгоистической оптимизацией. Ли и соавторы делают вывод, что введение санкций привело к «сдвигу восприятия» в пользу более расчетливого и эгоистичного поведения.

Если бы подтвердилось, что стимулы, вроде угрозы штрафом со стороны инвестора в игре «Доверие», активизируют участки мозга, связанные с расчетом и личным интересом, возможно, мы могли бы создать стимулы без этого эффекта. «Сдвиг восприятия» у испытуемых возникает между двумя различными способами реакции на стимул: аффективный (то есть интуитивный или эмоциональный) и сознательный (или когнитивный). Философ и нейробиолог Джошуа Грин описывает эти два способа следующим образом: «Человеческий мозг похож на фотоаппарат, работающий в двух режимах, ручном и автоматическом»³². Ручной режим требует сознательного выбора в правильном контексте; автоматический режим отключает осознанность. В терминах Грина осознанные или когнитивные процессы — это ручной режим, а интуитивные и эмоциональные реакции, составляющие аффективные процессы — автоматический режим. Психологи называют эту идею «теорией дуального процесса»³³.

В книге «Моральные племена: эмоции, разум и разрыв между нами и ними» Грин предлагает пример того, как можно рассуждать о стимулах и морали. Во-первых, осознанные процессы ориентируются на исход (в философской терминологии, они являются «консеквенциалистскими») и утилитарны, а аффективные процессы поддержива-

32. Greene 2014.

33. Greene et al. 2001; Loewenstein and O'Donoghue 2015; Sanfey et al. 2006.

ют неконсеквенциалистские суждения (называемые «деонтологическими»), такие как обязанность подчинять свои действия набору правил. Во-вторых, разные способы поведения связаны с активацией различных участков мозга, соответственно (осознанные действия) префронтальной коры и (аффективные действия) лимбической системы.

Данные нейробиологии свидетельствуют о том, что экономические стимулы способствуют консеквенциалистским рассуждениям (активируют префронтальную кору) и неявно снижают значение деонтологических суждений (деактивируют лимбическую систему). Если эта теория верна, тогда вытеснение в поведенческих экспериментах указывает на то, что консеквенциалистские рассуждения часто (хотя и не всегда) оказываются менее просоциальными, чем деонтологические суждения.

Имеются свидетельства в пользу того, что подход с точки зрения дуального процесса способен помочь идентифицировать непосредственные причины поведения не только в игре «Доверие», но и в остальных экспериментах. Вот что пишут Алан Санфи с соавторами по поводу своего более раннего эксперимента:

Нейровизуальное исследование игры «Ультиматум» обнаружило, что два участка мозга особенно сильно активизируются, когда игроку делают несправедливое предложение: передняя островковая доля большого мозга и дорсолатеральная префронтальная кора (dlPFC). Показано, что активация этих зон коррелирует с эмоциональной и осознанной работой мозга, соответственно, и также было показано, что если передняя островковая доля активизируется сильнее, чем dlPFC, игроки склонны отклонять предложение, а если dlPFC активизируется сильнее, игро-

ки склонны принимать предложение. Это дает нам нейробиологические свидетельства в пользу теории дуального процесса принятия решений в данной задаче³⁴.

Колин Камерер с соавторами были поражены тем, как активация передней островковой доли, участка мозга, отвечающего за такие негативные эмоции, как страх и отвращение, связана с отклонением (считающихся низкими) предложений в игре «Ультиматум». Они пишут: «Нельзя не задаться вопросом о том, не является ли передняя островковая доля тем локусом нервной системы, который отвечает за неприятие неравенства и несправедливое обращение»³⁵.

Теория дуального процесса также может объяснить, почему эффект одновременной активации аффективных и осознанных процессов может быть меньше суммы отдельных эффектов. Дебра Смол, Джордж Левенстайн и Пол Словик обнаружили, что картинка с бедной девочкой позволяет собрать больше пожертвований, чем предоставление статистических данных о бедности, и больше пожертвований, чем статистика вместе с картинкой³⁶. Они приходят к следующему выводу: «Размышляя осознанно, у людей уменьшается сочувствие к идентифицируемой жертве, но не появляется сочувствия к статистическим жертвам». Аффективная система провоцирует в людях щедрость, но оказывается подавленной осознанной системой, которая стимулируется изучением статистики. В таком

34. Sanfey et al. 2006. Более раннее исследование: Sanfey et al. 2003.

35. Camerer, Loewenstein, and Prelec 2005.

36. Small, Loewenstein, and Slovic 2007.

случае представление статистики может активировать префронтальную кору и осознанные процессы, точно так же как угроза штрафа в игре «Доверие» из эксперимента Ли, начинают конкурировать с аффективными нейронными процессами, вытесняя их.

Но мне кажется маловероятным, что доброта человека исходит главным образом из рептильного мозга, а именно из лимбической системы и прочих участков мозга, которые не слишком отличаются у человека и животных, чего нельзя сказать об уникальной человеческой префронтальной коре. Идея о том, что консеквенциалистские рассуждения с большей вероятностью провоцируют эгоистический интерес, а деонтологическая логика способствует этическим и альтруистическим мотивам, неочевидна. Если я получаю удовольствие и от помощи другим людям, и от поедания мороженого, но не могу одновременно делать и то, и другое, совершенно неочевидно, что стимулирование осознанности заставит меня пойти за мороженым, а интуитивная реакция — помогать нуждающимся.

Почему стимулы должны быть связаны с осознанностью, а не с эмоциями, и почему осознанность подавляет такие положительные социальные эмоции, как сочувствие? На первую часть вопроса легко ответить: стимулы заставляют нас заниматься анализом издержек и выгод, чтобы определить, достаточен ли стимул для того, чтобы мы совершили требуемое действие. Эти расчеты качественно отличаются от нашей реакции на такие эмоции, как сочувствие, неприятие боли или страх. Если вам жжет руку, вы не будете размышлять, будет ли вам выгодно отдернуть ее от огня. Но почему осознанность приводит к меньшему просоциальному поведению? Этот вопрос остается.

В действительности было бы ошибкой считать, что осознанность противоречит щедрости. Исследование Линды Скитка с соавторами показало, что среди американских либералов (по сравнению с консерваторами) результаты осознанных процессов приводят к большей щедрости по отношению к больным ВИЧ/СПИДом, по сравнению с аффективными процессами, в которых болезнь связывается с «ответственностью» за заражение ею³⁷.

Чтобы изучить баланс аффективных и осознанных процессов, Скитка с соавторами переполнили сознание испытуемых тем, что психологи называют «когнитивной нагрузкой»; этого можно достичь, например, попросив их запомнить два семизначных числа (высокая нагрузка) или одно двузначное число (низкая нагрузка). В терминах теории дуального процесса высокая нагрузка нужна для подавления осознанных процессов. Вот о каких результатах сообщают Левенстайн и О'Донохью: «Исследование обнаружило, что испытуемые гораздо менее склонны поддерживать субсидии на лечение в условиях высокой [когнитивной] нагрузки, и мы видим в этом свидетельство того, что осознанные реакции отличаются большей заботой о больных СПИДом по сравнению с аффективными реакциями. Интересно, что в условиях высокой нагрузки и либералы, и консерваторы оказывались менее готовы поддержать субсидии для тех, кто казался виновным в своей болезни (по сравнению с теми, кто казался невиновным), в то время как в условиях низкой нагрузки либералы относились к обеим группам одинаково, в то время как консерваторы продолжали отбирать те группы, которые рассматривались как в меньшей степени ответствен-

37. Skitka et al. 2002.

ные за свое заражение ВИЧ/СПИДом»³⁸. Исследователи предполагают, что эксперимент показывает, как «аффективные и осознанные реакции у консерваторов согласуются так, что когнитивная нагрузка не оказывает никакого эффекта, и как эти же реакции конфликтуют у либералов».

Я подозреваю, что пара «осознанность — личный интерес» на самом деле не работает: осознанные процессы могут приводить к моральным и альтруистическим суждениям и поведению. Примером может служить ответственный подход к соблюдению золотого правила.

Соответственно, пара «аффективные процессы и альтруистические/этические мотивы» также вызывает вопросы. Эгоистическое поведение должно иметь надежные основания в наших менее осознанных процессах. Как и у животных, интуитивные и прочие неосознанные реакции у людей возникали под влиянием естественного отбора. Можно с полной уверенностью утверждать, что среди людей естественный отбор приводил к генетической передаче интуитивной и эмоциональной предрасположенности помогать другим даже в ущерб себе³⁹. Но было бы удивительно, если бы такие «автоматические» реакции не вызывали также такого эгоистического поведения, как избегание боли, удовлетворение сексуального желания и избегание опасности. Поэтому можно ожидать, что эгоистическое поведение в нервных путях будет связано с эмоциями не меньше, чем с осознанностью.

Если это так, мы можем ожидать, что различие между эгоистическим и альтруистическим поведе-

38. Loewenstein and O'Donoghue 2015.

39. Bowles and Gintis 2011.

нием не транслируется в различие между осознанностью и эмоциями в когнитивной обработке задач или в различие между префронтальной корой и лимбической системой из нейробиологии. Нейробиолог Джонатан Коэн утверждает, что отвечающая за осознанность префронтальная кора «может быть ключевой составляющей *Homo economicus*»⁴⁰. Коэн прав в том, что касается расчетливой стороны экономического человека. Но префронтальная кора может быть ответственна за приписываемый *Homo economicus* эгоизм в такой же степени, как и лимбическая система.

Применение нейробиологии и теории дуального процесса для изучения общественно ориентированных предпочтений — молодая и бурно развивающаяся область науки. Но все, что можно сейчас сказать определенного, было удачно сформулировано Левенштайном и О’Донохью: «Осознанная система поддерживает устойчивую заботу об остальных, основанную на моральных и этических принципах того, как должно себя вести. Аффективная система, напротив, колеблется между чистым эгоизмом и крайним альтруизмом в зависимости от степени вызванного сочувствия»⁴¹.

По-видимому, стимулы и вправду усиливают роль осознанных процессов. Но вызовет ли осознанность более щедрое поведение (как в примере с либералами и СПИДом) или менее щедрое (как со статистикой о нуждающихся и фотографией девочки), зависит от того, является ли мотив быть щедрым, вызванный осознанностью (такой, как бентамовский расчет полезностей), более сильным, чем мотив быть

40. Cohen 2005.

41. Loewenstein and O’Donoghue 2015.

ТАБЛИЦА 4.1.
Теория дуального процесса и общественно
ориентированные предпочтения

Тип предпочтений	Стиль когнитивной обработки	
	Аффективный	Осознанный
Этические, альтруистические	Сочувствие тому, кто пострадал; гнев на того, из-за кого пострадали; «моральное отвращение» или страх «нечестивого» действия	Учет эффекта от собственных действий на остальных; интерпретация и действия в согласии с «моральными учениями»
Эгоистические	Голод, прочие потребности; страх за свою безопасность	Максимизация собственной ожидаемой выгоды, приспособленности или благополучия

Примечание: Из таблицы следует, что нельзя провести простое соответствие между стилями когнитивной обработки и типами предпочтений.

щедрым, вызванный эмоциями (такими, как сочувствие). Таксономия этих случаев, в которой отражается то, как непросто связать осознанность и эмоциональность с общественно ориентированными предпочтениями, представлена в табл. 4.1.

Загадка

Три причины, по которым стимулы могут вытеснять общественно ориентированные предпочтения — плохие новости, моральное отчуждение и неприя-

тие контроля — дают аристотелевскому Законодателю часть той информации, которая необходима ему для разработки таких стимулов, которые дополняли бы, а не замещали желание придерживаться общественных норм и проявлять щедрость по отношению к другим гражданам. В каждом из случаев можно разработать такую политику, которая минимизировала бы вытеснение и, возможно, даже вызвала бы дополнение. При рассмотрении возможностей Законодателя в последних двух главах, я приведу примеры эффективных стимулов, которые содержат ясный сигнал о взаимной выгоде сторон (избегая морального отчуждения), вводятся людьми, которые лично от них ничего не выиграют (избегая плохих новостей) и могут дополнять, а не подрывать внутреннюю мотивацию (избегая неприятия контроля).

Но до этого нам пока далеко.

У нас нет недостатка в свидетельствах существования общественно ориентированных предпочтений, и тот факт, что они способствуют совершению взаимовыгодных сделок и поддерживают прочие основы общественной жизни, но часто вытесняются явными экономическими стимулами, представляет собой загадку, которую нам необходимо разрешить, чтобы двинуться дальше. Отрицательное влияние стимулов на щедрость, реципрокность, рабочую этику и прочие мотивы, без которых немислимы хорошо функционирующие институты, как будто обрекает на гибель любое общество, в котором широко используются экономические стимулы.

Каким образом обществам удалось избежать порочного круга, в котором рынки и прочие основанные на стимулах институты подрывают собственные культурные основания, что приводит к еще большему использованию стимулов для компенсации ис-

чезающих этических и альтруистических предпочтений?⁴²

Почему глава пожарного управления и пожарные Бостона не оказались запертыми в своеобразной экономической и культурной «гонке вооружений», в ходе которой глава управления вводил бы все более и более жесткие штрафы, а пожарные отвечали бы все более и более эгоистичными действиями до тех пор, пока пожарные совсем не отринули бы свой общественный долг, проявив тот оппортунизм, который глава управления приписал им с самого начала?

И почему эта динамика не проявляется в любом обществе, основанном на рынке? Не останемся ли мы не только с конституцией для мошенников, рекомендованной Юмом, но и, в противоположность идеям Юма, с обществом, состоящим из мошенников?

Описанные до настоящего момента эксперименты, как и примеры из повседневной жизни, показывают, что беспокоиться об этом не стоит. Есть два возможных объяснения. Во-первых, я мог неверно описать проблему вытеснения или переоценить ее серьезность. Во-вторых, возможно, что отрицательное влияние рынков и стимулов на общественно ориентированные предпочтения действительно существует, но во многих обществах оно компенсируется другими социальными процессами, которые позволяют устойчивой гражданской культуре не только сохраняться, но и процветать.

42. Я строю модель для объяснения того, как подобный порочный круг культурного упадка может возникнуть, и рассматриваю причины, по которым либеральным обществам удалось его избежать. См.: Bowles 2011.

V.

Либеральная гражданская культура

ЕСЛИ стимулы иногда вытесняют этические соображения, желание помогать остальным и внутреннюю мотивацию и если ведущие мыслители превозносят рынок как область, свободную от морали, до осуждения капиталистической культуры в духе Карла Маркса всего один шаг: «Наконец, пришло время, когда все, на что люди привыкли смотреть как на неотчуждаемое, сделалось предметом обмена и торговли и стало отчуждаемым. Это — время, когда даже то, что дотоле передавалось, но никогда не обменивалось, дарилось, но никогда не продавалось, приобреталось, но никогда не покупалось, — добродетель, любовь, убеждение, знание, совесть и т. д., — когда все, наконец, стало предметом торговли. Это — время всеобщей коррупции, всеобщей продажности»¹.

Но полтора века спустя «всеобщая продажность» плохо описывает культуру стран Северной Европы, где зародился капитализм, или Северной Америки, или прочих мест, куда эмигрировали европейцы. По крайней мере, к такому выводу могли бы прийти сотрудники отдела парковки полиции Нью-Йорка.

Дипломатический иммунитет защищает послов других стран от штрафов за нарушения правил до-

1. Марх 1956, 32; Маркс 1955, 73.

рожного движения, что делает Нью-Йорк площадкой для естественного эксперимента, позволяющего проверить предсказание Маркса². Когда дипломаты решают, где им парковаться и платить ли штрафы, представители 146 стран значительно различаются в зависимости от того, как часто они готовы нарушать закон и доставлять неудобства другим нелегальной парковкой и неоплатой штрафов.

На протяжении пяти лет после ноября 2002 года среднее число нарушений на дипломата составило 19 нарушений, самыми частыми нарушителями были дипломаты из Египта (140 нарушений на человека), Болгарии (117), Албании (84) и Пакистана (69). За тот же период 31 дипломат из Великобритании, родины капитализма, не совершил ни одного нарушения, как и дипломаты Швеции, Норвегии, Канады и Голландии, еще одной родины капитализма. Представители прочих стран, в которых капитализм развился рано, за этот период также совершили немного нарушений: 1 нарушение на дипломата у Германии, 2,7 — у Бельгии. Некоторые страны догоняющего капитализма также вели себя хорошо: 47 дипломатов из Японии ни разу не нарушили правила, у дипломатов из Кореи в среднем 0,4 нарушения.

Не стоит придавать этим результатам слишком большое значение. Эксперимент не идеален. И, как мы увидим, Адам Смит предупреждал, что, в отличие от купцов, дипломатам не стоит доверять. Возможно, люди с буквой D на номерах не являются репрезентативными представителями своей культуры.

Но если мы вспомним экспериментальные данные о том, что явные экономические поощрения

2. Fisman and Miguel 2007.

Скопировано с сайта

<http://учебники.информ2000.рф>

Разработка

электронных библиотек

<https://право.информ2000.рф>

и наказания иногда вытесняют общественно ориентированные предпочтения, перед нами встанет проблема. Мы рассмотрим более убедительные данные, чем нарушения правил парковки дипломатами, данные кросс-культурных сравнений поведения. Эти эксперименты покажут, что в странах старого капитализма присутствует живая гражданская культура, для которой характерно повсеместное следование социальным нормам сотрудничества и щедрости.

Если бы я читал лекцию, меня бы уже перебил какой-нибудь студент с вопросом: «Вы вообще с нашей планеты?» — и начал бы длинное перечисление контрпримеров, от аморального поведения управляющих хедж-фондами до того факта, что американцы ходят играть в боулинг в одиночку. Я не хочу преувеличивать культурные добродетели старых капиталистических обществ, я лишь хочу указать на некоторые явные отличия между ними и многими другими обществами, в которых рыночные институты распространились не так давно и в меньшей степени.

Проблему можно было бы легко решить, если бы обнаруженное в ходе экспериментов поведение было неукорененным и характерным лишь для ограниченной области, например, если бы моральное отчуждение от введения стимулов для какого-то задания не распространялось на прочие сферы жизни, такие как семейная или гражданская жизнь. Но мы увидим, что, хорошо это или плохо, экономика — великий учитель, и ее уроки запоминаются и распространяются далеко за ее пределы.

Мне также хотелось бы описать причины, по которым экономика с большим количеством стимулов может оказывать долгосрочное отрицательное влияние на процесс культурной эволюции, кото-

рое не ограничивается эффектами, возникающими из-за отрицательных ситуационных подсказок, связанных с тем, что стимулы служат сообщениями. Главная мысль в том, что широкое использование стимулов может оказать отрицательное воздействие на эволюцию гражданских предпочтений в долгосрочном периоде. В терминах прошлой главы «эндогенные предпочтения» аналогичны иногда оказывающемуся отрицательным эффекту «зависящих от ситуации» предпочтений.

Эти соображения о рассматриваемой нами проблеме делают все еще загадочнее. Но, возможно, достойная восхищения гражданская культура многих старых капиталистических экономик связана в большей мере с либеральным социальным порядком, в рамках которого функционируют эти экономики, а не с широким использованием рынков и стимулов самих по себе. Именно в этом состоит мое решение проблемы.

Под «либеральным обществом» я подразумеваю общество, которое в значительной степени опирается на рынки при распределении товаров и услуг, характеризуется формальным равенством политических прав, верховенством закона, общественной толерантностью и лишь незначительными барьерами для географической мобильности и смены места работы по признакам расы, религии и прочих случайных черт. Вот некоторые примеры либеральных обществ из экспериментов: Швейцария, Дания, Австралия, США, Великобритания. Вот примеры обществ, которые я не называю либеральными (в них нет по крайней мере одного из перечисленных выше признаков): Саудовская Аравия, Россия, Украина, Оман, а также небольшие сообщества охотников и собирателей, пастухов и низкоквалифицированных крестьян.

Экономика создает людей

То, как люди взаимодействуют на рынках и в прочих экономических институтах — кто с кем встречается, что делает и какое вознаграждение получает, — оказывает значительное влияние на общественные нормы и предпочтения, которые затем распространяются на неэкономические сферы жизни. Это давно уже не оспаривается. И придерживавшийся такой точки зрения Маркс не был одинок.

Роялист Эдмунд Берк сетовал на то, что Французская революция начала «век софистов и экономистов»: «Подобное государственное устройство не может вызвать народной любви. На принципах этой механической философии ни один из государственных институтов не сможет быть, если мне позволено так выразиться, персонифицирован и вызывать любовь, уважение, восхищение... Все покровы, украшающие жизнь, были жестоко сорваны»³.

Прочие были более расположены к культурным последствиям рынка. Барон де Монтескье писал, что «где есть торговля, там и нравы кротки»⁴. Идея о том, что экономика создает людей точно так же, как она создает товары и услуги, не подвергалась сомнению.

Долгосрочные эффекты на предпочтения, о которых писали Маркс, Берк, Монтескье и многие другие, весьма отличались от воздействия стимулов, описанного в предыдущей главе, когда штрафы и субсидии изменяли предпочтения потому, что они изменяли ту ситуацию, в которой человек себя обнаруживал, увеличивая силу одних пред-

3. Burke 1955, 86; Берк 1993, 51.

4. Montesquieu 1961, 81; Монтескье 1999, 218.

почтений и уменьшая силу других. Смысл высказываний Маркса, Берка и Монтескье легче понять, если мы признаем, что стимулы тоже могут влиять на процесс, в ходе которого люди приобретают новые вкусы, привычки, этические обязательства и прочие мотивы.

То, как мы получаем наши личные предпочтения, во многом похоже на то, как мы приобретаем наш личный акцент. Это происходит в раннем возрасте, по большей части неосознанно, и критически зависит от социальных взаимодействий с остальными. Хотя в течение жизни предпочтения, как и акцент, могут меняться, процесс обучения существенно замедляется после подросткового возраста.

Касательно эффектов от стимулов, ключевое различие между эндогенными и зависящими от ситуации (или зависящими от фрейминга) предпочтениями состоит в том, что в первом случае стимулы могут повлиять на долгосрочный процесс обучения, и их эффект окажется устойчивым на протяжении десятилетий, даже целых людских жизней. Напротив, если предпочтения зависят от ситуации, в новой ситуации — например, когда стимулы исчезают, — изменится и то, какие из имеющихся у человека предпочтений определяют его поведение. Стимулы влияют на предпочтения и в зависимости от ситуации, и эндогенным образом, но эффекты различаются. В первом случае стимул — обратимый сигнал о принципе или о ситуации; во втором стимулы изменяют долгосрочный процесс приобретения предпочтений, который нелегко развернуть.

Процессы развития, в ходе которых приобретаются новые предпочтения, обычно включают в себя эффекты от взаимодействий на протяжении множества периодов с большим количеством других игроков, например, процессы школьного обучения,

религиозного обращения и прочие формы социализации, которые не так-то просто выявить в ходе эксперимента. Обычно не обходится без конформизма по отношению к распространенным типам поведения (и принятия предпочтений, которые мотивируют это поведение). Поэтому мы не можем рассчитывать увидеть такие же экспериментальные данные об эволюции предпочтений, какие мы видели, когда изучали эффекты стимулов как сообщений о ситуации. Но данные истории, этнографии и социологических опросов, хотя и не связаны напрямую с использованием стимулов, согласуются с идеей, что экономики с разными стимулами скорее всего произведут людей с разными предпочтениями⁵. Вот лишь некоторые свидетельства.

На протяжении четырех десятилетий психолог Мелвин Кohn и его коллеги исследовали связь между позицией человека во властной иерархии на рабочем месте — отдача и исполнение приказов, разработка стимулов и подчинение стимулам — и тем, насколько человек ценит самоопределение и независимость в своих детях, а также свою личную интеллектуальную гибкость и самонаправленность⁶. Они обнаружили, что «опыт самоопределения на рабочем месте оказывает существенное влияние на цели людей, их ориентацию и когнитивную работу»⁷. Исследование учитывало проблему возможной обратной связи — возможности того, что личные черты определяют положение на работе, а не наоборот, — и в нем предоставляются убедительные свидетельства того,

5. Частичный обзор этих свидетельств представлен в работе: Bowles 1998.

6. Kohn 1969; Kohn and Schooler 1983; Kohn 1990.

7. Kohn et al. 1990, 967.

что причинно-следственная связь направлена именно от работы к предпочтениям.

Коллективное исследование Японии, США и Польши под руководством Кона показало устойчивые результаты во всех культурах: те, кто определяют свои задачи на работе, ценят самоопределение и в остальных сферах своей жизни (в том числе в воспитании детей и отдыхе), а также с меньшей вероятностью проявляют фатализм, недоверие и самоуничужение⁸. Кон с соавторами сочли, что «социальная структура влияет на индивидуальное психологическое функционирование главным образом через влияние на условия жизни людей». Они также заключают: «Простое объяснение, которое позволяет учесть практически все, что мы знаем о влиянии работы на личность... состоит в том, что процесс является прямым: обучение на работе и распространение этих уроков вне работы»⁹.

Еще одно свидетельство дает исследование антропологов Герберта Барри, Маргарет Чайльд и Ирвина Бейкона. Они распределили 79 не знакомых с грамотой сообществ в зависимости от того, чем они зарабатывают себе на пропитание (сельское хозяйство, сельское хозяйство с участием животных, охота или рыболовство). Они также измерили, легко ли хранить еду — это распространенная практика в сельскохозяйственных и пастушеских экономиках, но не у собирателей — и прочие формы накопления богатства, которые оказались статистически связаны с таким измерением социальной структуры, как стратификация¹⁰.

8. Kohn et al. 1990, 967.

9. Kohn 1990, 59.

10. Barry, Child, and Bacon 1959.

Барри с соавторами также собрали свидетельства о формах воспитания детей, в том числе об обучении послушанию, самодостаточности, независимости и ответственности. Они обнаружили значительные различия в практиках воспитания детей. Они заметно варьировались в зависимости от экономической структуры и таких черт социальной структуры, как распространенность полигинии, уровень участия женщин в главном виде деятельности, дающем пропитание, а также численность населения.

Там, где распространено заготовление и хранение запасов продовольствия, родители ценили в детях послушание, а не независимость в значительно большей степени по сравнению с обществами, где заготовление и хранение запасов распространено не было. Авторы делают вывод: «Знакомство с одной только экономикой позволяет нам предсказать с впечатляющей точностью, происходит ли давление социализации в обществе в сторону послушания или независимости»¹¹. Причинно-следственная связь едва ли может идти от воспитания детей к типу экономики, поскольку последний определяется главным образом тем, какая комбинация охоты и собирательства, пастушества или земледелия дает пропитание в данном географическом регионе.

Эти исследования на уровне общества не способны выделить влияние собственно стимулов. Самое большее, что могут предложить кросс-культурные этнографические исследования, — это свидетельства того, что стимулы изменяются вместе с экономической структурой. Несложно, однако, объяснить, по-

11. Ibid.

чему различия в экономической структуре — в частности, широкое использование стимулов — могут повлиять на эволюцию предпочтений¹².

Стимулы и эволюция предпочтений

Стимулы и прочие стороны экономической организации влияют на эволюцию предпочтений потому, что они влияют как на типы людей, на которых они нацелены, так и на варианты поведения, которые доступны и вознаграждаются в рамках выполняемых людьми задач¹³. Широкое использование стимулов, скажем, субсидий, которые выдаются тем, кто вкладывается в общественное благо, может затруднить обучение общественно ориентированным предпочтениям из-за двух совершенно бесспорных аспектов процесса культурной эволюции. Во-первых, люди склонны перенимать те способы поведения (в том числе мотивирующие к этому поведению предпочтения), которые они считают распространенными независимо от материальной выгоды от этого поведения. Во-вторых, наличие стимулов может заставить людей интерпретировать щедрые и альтруистические действия как результат заботы о личном интересе, вызванной наличием субсидии.

Конформистский элемент в культурной трансмиссии (принятие поведения, характерного для большинства) отчасти является результатом мощного эффекта простого нахождения в поле зрения (effect of mere exposure) на социальное обучение и задоку-

12. Этот аргумент более детально рассмотрен в моей работе с Сун-Ха Хваном: Hwang and Bowles 2015.

13. Bowles 2014; Cavalli-Sforza and Feldman 1981; Boyd and Richardson 1985.

ментированного психологом Робертом Зайонц и последующими авторами¹⁴. Например, американским студентам показывали с низкой или высокой частотой список из двенадцати бессмысленных «слов» («кадирга», «забулон») и список выдуманных китайских иероглифов такой же длины, а затем просили отсортировать список по шкале плохой-хороший. За одним-единственным исключением (один из «китайских» иероглифов), чем больше раз испытуемым показывали слово или иероглиф, тем больше они были уверены, что оно означает что-то хорошее. Эффект простого нахождения в поле зрения является одной из причин того, почему культурная трансмиссия может нести в себе конформистский элемент, поощряя многочисленное и наказывая редкое, независимо от экономического успеха, связанного с типом поощряемого поведения.

Второй элемент объяснения состоит в том, что наличие и степень влияния стимулов на готовность внести свой вклад в общественное благо (или участвовать в какой-то другой деятельности, от которой выиграют остальные) делает поведение (вклад) менее убедительным сигналом о щедрости индивида, что приводит к тому, что наблюдатели рассматривают некоторые акты щедрости как акты эгоизма. Чтобы понять, почему так происходит, обратимся к психологам Лепперу с соавторами: «Когда индивид наблюдает, как другой человек участвует в какой-то деятельности, он делает вывод, что другой внутренне мотивирован... в той степени, в какой поведение другого нельзя приписать устойчивому, недвусмысленному и достаточному внешнему воздействию»¹⁵.

14. Zajonc 1968.

15. Lepper et al. 1982.

Наличие стимулов может заставить наблюдателей думать, что кажущееся проявлением щедрости действие на самом деле вызвано не внутренним желанием помочь другим, но инструментальным откликом на стимул.

Есть две причины, по которым наличие стимула может заставить людей ошибочно считать проявление щедрости — помощь другому, несмотря на издержки для того, кто ее оказывает, — эгоистичным действием. Первая состоит в том, что стимул создает конкурирующее объяснение для акта щедрости: «он сделал это ради денег». Вторая заключается в том, что стимулы часто побуждают людей переходить от этических мотивов к мотивам максимизации выгоды (даже, как мы увидели, перенося нейронную активность на другие участки мозга). Обладая этим знанием и видя стимул помогать другим, наблюдатель может предположить, что помощь осуществлялась с выгодой для себя¹⁶.

Взятые вместе, эти два факта — стимулы снижают воспринимаемый уровень щедрости в популяции и люди склонны перенимать поведение большинства (и мотивирующие поведение предпочтения) — имеют важное следствие. Снижая воспринимаемую долю людей, которые действуют на основе альтруистических предпочтений, широкое использование стимулов может посредством влияния конформизма на обучение новому поведению подавить черты щедрости и способствовать развитию эгоистических черт в процессе отбора, который придает культуре устойчивость и развитие.

16. Разумеется, вполне возможно, что стимулы заставят большое число эгоистичных агентов действовать так, как если бы они были щедрыми, что подтолкнет наблюдателей к противоположной ошибке.

Эти два причинно-следственных механизма объясняют, как возможно неблагоприятное воздействие стимулов на эндогенные предпочтения — через конформизм и «он сделал это за деньги» — и работа механизмов подтверждается эмпирически. Но я не вижу практического способа проверить это объяснение на исторических данных, поскольку для этого требуется что-то, чего почти наверняка никогда не существовало: выборки во всем остальном одинаковых обществ, различающихся только структурами стимулов, для которых имеются данные о социальных нормах на протяжении жизни поколений. Удивительно, но хотя эксперименты неспособны выявить долгосрочные эффекты обучения, похоже, они все же позволяют увидеть краткосрочные эффекты обучения от самих стимулов.

Устойчивые эффекты стимулов

Мы уже знаем, что отрицательные эффекты стимулов иногда могут сохраняться даже после того, как стимул устраняется. В качестве примеров можно привести опоздания родителей в детские сады Хайфы и отказ детей рисовать спустя долгое время после того, как им однажды предложили вознаграждение за рисование. Это согласуется с идеей о том, что эффекты стимулов на предпочтения не просто зависят от ситуации, но составляют часть среды обучения, внутри которой предпочтения изменяются на продолжительный срок. Это видно и по экспериментам.

Взяв на себя роль аристотелевского Законодателя, Джозеф Фалькингер со своими соавторами разработал систему стимулов, которая должна была побудить испытуемых вносить свой вклад в обще-

ственное благо¹⁷. Вспомним, что игра «Общественное благо» — это версия дилеммы заключенного со множеством игроков: доминирующая стратегия для того, кто руководствуется исключительно собственным материальным интересом, заключается в том, чтобы вносить вклад в меньшем объеме, чем тот, который принес бы всем наибольший выигрыш, если бы все поступали одинаково.

Система стимулов Фалькингера сработала: как можно увидеть на рис. 5.1, она заставила людей вносить почти такой же вклад, который внес бы абсолютно эгоистичный игрок, заботящийся только о максимизации собственной материальной выгоды в ходе эксперимента. На панели А горизонтальная линия на уровне 30 показывает предсказанный уровень вкладов индивида, максимизирующего свой выигрыш при наличии стимула. Точки показывают фактический средний выигрыш в каждом из периодов, и из рисунка видно, что испытуемые действовали так, как можно было предсказать, используя предпосылку об эгоистичности. Этот результат не удивителен. Мы уже видели его в главе III: когда Ирленбуш и Рухала предложили высокие стимулы за вклад в общественное благо, испытуемые внесли почти столько же, сколько предсказывал учебник экономики для *Homo economicus* (рис. 3.4). Карденас с соавторами получили похожие результаты в поздних раундах своей игры, когда они налагали штрафы на чрезмерную эксплуатацию «леса» (рис. 3.2).

В этом месте (если не смотреть на оставшиеся линии на графиках) соблазнительно сделать вывод о том, что испытуемые на самом деле максимизировали свой выигрыш. Но этот вывод будет ошибоч-

17. Falkinger et al. 2000.



РИС. 5.1. Эффективные стимулы, которые, по всей видимости, вытесняют общественно ориентированные предпочтения в последующих периодах (Данные из работы Falkinger et al. 2000).

ным. Посмотрим, что происходило в экспериментах Фалькингера в периодах 21–40 (на панели А): в отсутствие стимулов люди сначала вкладывали намного меньше 10, суммы, которую должен вложить эгоистичный игрок, максимизирующий свой выигрыш. Эти результаты тоже не должны нас удивлять, потому что в главе III мы обсуждали похожие эксперименты: мотивы, которые побуждали людей вносить щедрый вклад в отсутствие стимулов во вторые 20 периодов (по крайней мере, поначалу), полностью исчезали, когда в первых 20 раундах им предлагались стимулы.

В связи с нашим исследованием долгосрочного влияния стимулов на предпочтения еще больший интерес представляет то, как прошлый опыт жизни со стимулами влияет на поведение субъектов после того, как стимулы устраняют. Если эффект стимулов заключается только в том, чтобы давать ситуационные подсказки, тогда поведение в отсутствие стимулов не должно зависеть от прошлого опыта жизни со стимулами. В эксперименте Фалькингера это оказалось не так. В отсутствие стимулов вклад испытуемых, которые до этого играли со стимулами (панель А, периоды 21–40) был на 26% меньше, чем у тех, кто никогда не играл в игру со стимулами (панель Б, периоды 1–20). Возможно, эффект фрейминга от стимулов оказался достаточно устойчивым, чтобы повлиять на последующую игру, но возможно, что стимулы действительно изменили предпочтения людей на продолжительное время. Поскольку эксперимент ограничен во времени, мы не можем сказать с определенностью, что именно произошло.

Устойчивый отрицательный эффект от наличия стимулов наблюдался также в экспериментальной игре «Обмен дарами», которую придумал Саймон Гехтер с соавторами¹⁸. В стандартной версии игры (до введения штрафов и бонусов) игрок-принципал в роли «нанимателя» выбирает «зарплату», которую он предлагает своему агенту, «работнику». Работник может принять зарплату или отказаться от нее. «Работники», которые принимают зарплату, затем выбирают уровень «производства», обеспечение которого сопряжено с издержками для работника (чем выше уровень, тем ниже выигрыш работника), но приносит выгоду нанимателю. Игра

18. Gaechter, Kesler, and Konigstein 2011.

продолжается один период, но в нее можно играть период за периодом, в каждом из которых работник и наниматель соединяются случайным образом из числа всех испытуемых.

В таких условиях эгоистичный работник определенно согласится на любую положительную зарплату и не будет производить ничего, поскольку у нанимателя нет никакой возможности наказать недостаточно усердного работника. Зная это, наниматель, которого интересует лишь собственный выигрыш и который считает, что работника тоже интересует лишь собственный выигрыш, предложит работнику зарплату, равную нулю; работник ответит соответственно. Оба получают нулевой выигрыш, упустив возможность получить положительную прибыль и зарплату, которую они бы получили, если бы была предложена более щедрая зарплата, а работник в ответ стал прилагать больше усилий. Наверное, вы уже достаточно знаете про эксперименты, так что не удивитесь, когда я скажу вам, что ничего такого не произошло.

Помимо стандартной игры (без стимулов) проводилось два эксперимента со «стимулами». В обоих наниматель предлагал контракт, в котором был прописан не только уровень зарплаты, но и требуемый уровень выпуска с оговоркой, что зарплата будет выплачена только при достижении целевых показателей выпуска. В версии эксперимента со «штрафом» недостижение целевых показателей выпуска наказывалось снижением зарплаты, а в версии с «бонусом» достижение вознаграждалось повышением зарплаты. Стандартная версия, без штрафов и бонусов, называлась «доверяем», потому что принципал предлагал положительную зарплату, только если он верил, что агент ответит взаимностью и обеспечит достаточный уровень производства.

Авторы предполагали — на основе прошлых экспериментов, — что в стандартной игре (то есть без каких-либо стимулов) наниматели будут демонстрировать доверие, а работники — отвечать на это взаимностью. Так и было в начале, что видно по пунктирной линии в фазе 1 на рис. 5.2. Но производительность работников со временем падала. Напротив, наличие стимулов (штрафов или бонусов, которые изображены тонкой и толстой линиями) позволило сохранить уровень выпуска на протяжении всей первой фазы.

Но авторам хотелось знать, как опыт игры со стимулами, штрафами или бонусами, повлияет на поведение испытуемых в отсутствие стимулов. Так что в фазе 2 все три группы играли в условиях «доверия», то есть без стимулов. Результаты фазы 2 также показаны на рис. 5.2.

В отсутствие стимулов, те испытуемые, которые первые 10 периодов играли со штрафами или бонусами, произвели намного меньше, чем те, кто никогда не подвергался воздействию стимулов. Те, кто не подвергался воздействию стимулов в первые 10 периодов (опять пунктирная линия) произвели намного больше, чем те, кто подвергался воздействию стимулов. При каждом уровне зарплаты, предлагаемом принципалом, те работники, которые играли со стимулами, показывали значительно (и статистически значимо) меньший уровень производства, когда стимулы устранялись. Опыт жизни со стимулами, по всей видимости, снизил мотивацию отвечать на доверие работодателя или его щедрость в выплате зарплаты. Вспомним: наниматель, который считает, что работник полностью эгоистичен, максимизирует свой выигрыш, устанавливая зарплату, равную нулю.

Я пишу «по всей видимости», потому что этот эксперимент не позволяет проследить мотивации

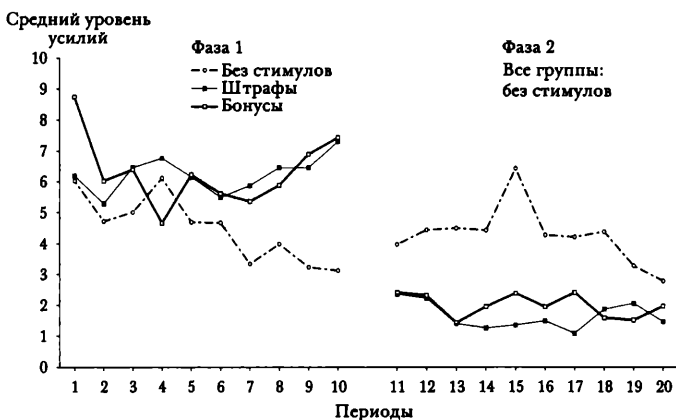


РИС. 5.2. Эффекты прошлого опыта стимулов на «усилия»

В ходе фазы 2 во всех трех группах стимулов не предлагалось, и те, кто в фазе 1 играл со стимулами (штрафом или бонусом), произвели значительно меньше.

(Данные из: Gaechter, Kessler, and Konigstein 2011).

испытуемых. Характерно, что лучшие данные о мотивационном обучении при наличии стимулов были получены в ходе, вероятно, самого первого эксперимента, призванного узнать, могут ли стимулы вытеснять этические соображения, и разработанного двумя политологами.

Норман Фролих и Джо Оппенгеймер проводили игру «Общественное благо» в группах из пяти человек в двух вариантах. Помимо стандартной игры (как описанный только что эксперимент Фалькин-гера, но без стимулов), они ввели ролевую «завесу неведения», которая соединяла личный интерес с интересом всей группы, что позволяло устранить социальную дилемму, заключенную в игре «Общественное благо». В этой второй, «ролевой», версии эксперимента пять игроков выбирали, какой

вклад им внести в общественное благо, но получали выигрыш случайно выбранного игрока. Сколько бы они ни выбрали, каждый обладал равным шансом получить как свой собственный выигрыш, так и выигрыш одного из пяти игроков. В обычной игре, как и в дилемме заключенного, игрок максимизирует свой выигрыш, не вкладывая ничего. Но в «ролзовской» версии игры наилучшей стратегией была максимизация среднего выигрыша всех пяти игроков, поскольку подобное поведение максимизировало ожидаемый выигрыш каждого из игроков. У игроков не возникло затруднений с тем, чтобы понять, что в таком случае нужно вносить максимальный вклад.

В этих экспериментах принимали участие десять групп (половина в стандартной игре «Общественное благо», а другая половина в ролзовской игре с «завесой неведения»). Половина этих групп могла некоторое время поговорить перед тем, как игроки (анонимно и одновременно) выбирали свою стратегию в игре. Все группы затем переходили во вторую фазу, где коммуникация была запрещена и проводилась только стандартная игра «Общественное благо».

Неудивительно, что в фазе 1 в отсутствие коммуникации в игре с «завесой неведения» размер вклада был намного больше, чем в стандартной игре. Также неудивительно, что когда коммуникация была разрешена, размер вкладов и в эксперименте с «завесой неведения», и в стандартной игре оказался значительно выше.

Но авторов в их эксперименте больше интересовала фаза 2, когда все играли в стандартную игру. Им хотелось узнать, заставит ли испытуемых опыт игры с «завесой неведения» быть более щедрыми по отношению к остальным. Те, кто играл за «завесой неведения», рассуждали исследователи, поймут, какой исход является честным и общественно опти-

мальным (каждый вкладывает всю сумму) и будут более мотивированы соображениями справедливости при возвращении в стандартную игру.

Но произошло совершенно иначе¹⁹. В группах, которые не могли общаться в фазе 1, не было разницы в размере вкладов в фазе 2 между теми, кто играл за «завесой неведения», и теми, кто играл в обычную игру. Но в тех группах, где можно было общаться в фазе 1, те, кто играл в стандартную игру, внесли вдвое больший вклад, чем те, кто играл в игру за «завесой неведения».

Опыт игры, в которой собственный интерес был хорошим руководством для того, что является наилучшим для всех членов группы (игра за «завесой неведения»), по-видимому, сделал людей менее способными к проявлению справедливости или реакции на призывы к ней, когда в фазе 2 они столкнулись с реальной социальной дилеммой, где им было можно общаться. Это может объяснить, почему эффект от коммуникации в фазе 1 был намного выше в стандартной игре, чем среди тех, кто играл за «завесой неведения». В действительности те, кто играл в стандартную игру с коммуникацией, внесли даже несколько (но статистически значимо) больший вклад, чем те, кто играл за «завесой неведения» с коммуникацией. Так могло произойти потому, что те, кто сталкивался в игре с реальной этической дилеммой (стандартная игра), могли больше сообщить, чем те, у кого за «завесой неведения» никакой дилеммы не возникало.

При опросе те испытуемые, которые играли за «завесой неведения», считали, что они играли честно. Но в фазе 2, когда они играли в стандартную

19. Frohlich and Oppenheimer 2003, 290.

игру, выраженные ими в опросе убеждения по поводу справедливости никак не коррелировали с размером их вклада и, по всей видимости, никак не влияли на него. Отметим, что эффект «завесы неведения» состоял не столько в ликвидации чувства справедливости, сколько в обходе этого чувства, в том смысле, что вклад тех, кто ценил справедливость, был не больше, чем у тех, кто был к ней равнодушен. Напротив, те, кто играли в стандартную игру, в фазе 1 сообщили, что они играли не слишком честно, зато в фазе 2 соображения справедливости хорошо позволяли предсказать, кто внесет более высокий вклад.

«Ролзовский» эксперимент, как и систему стимулов Фалькингера из игры «Общественное благо», экономисты называют «совместимым по стимулам механизмом», что означает, что набор стимулов и ограничений, представленный механизмом, заставит эгоистичных индивидов прийти к общественно желательному исходу. В любом подобном механизме, как при ролзовской «завесе неведения», цены делают работу морали: материальные стимулы, с которыми сталкивается каждый из игроков, заставят их реализовать общественный оптимум. Вот как авторы описывают результаты: «[Ролзовский] механизм, как и любой другой совместимый по стимулам механизм, делает обращение к этике... излишним... И этически мотивированные, и эгоистичные агенты выберут наилучшую стратегию... В результате, когда... игроки [бывшие в условиях ролзовского эксперимента] будут вынуждены принимать этические решения, они будут склонны подавлять этические соображения, которые обычные игроки тренировали, сталкиваясь с этическими проблемами»²⁰.

20. Frohlich and Oppenheimer 2003, 290.

Такая интерпретация забвения навыков морального суждения, когда они утрачиваются, если их не тренируют (“use it or lose it”), не согласуется с популярным среди экономистов взглядом, что совместимые по стимулам механизмы, такие как идеальные конкурентные рынки или эксперимент с «завесой неведения», являются удачными именно потому, что они экономят «редкий ресурс этической мотивации», который легко растратить²¹.

Если мы будем рассматривать этическую мотивацию не как ресурс, на котором нужно экономить, а как ресурс, который может быть утрачен, если его не используют, возвращает нас к печальному прогнозу Маркса о культурных последствиях капитализма. Конкуренция между эгоистичными индивидами за товары на конкурентных рынках с полными контрактами часто отстаивается, как совместимый по стимулам механизм со свойствами, похожими на ролзовскую «завесу неведения». Именно эти рассуждения лежат в основе безразличия Бьюкенена к судьбе торговца фруктами и утверждения Готье о том, что мораль не имеет никакого значения при оценке результатов действия конкурентных рынков. Если Фролих и Оппенгеймер правы и граждане в подобных ситуациях не «напрягают свои этические мускулы»²², то удивительно, почему предсказание Маркса о том, что расцвет капитализма станет временем «всеобщей коррупции и всеобщей продажности», не сбылось.

Экспериментальные данные свидетельствуют о том, что эффекты вытеснения этических мотивов могут быть существенными, а уроки для нашего эконо-

21. Arrow 1972, 3.

22. Frohlich and Oppenheimer 2003, 290.

номического опыта часто оказываются очень прочными и распространяются на различные сферы жизни. Эти знания не слишком помогают разрешить ту задачу, с которой мы начали.

Мое исследование приобрело неожиданный поворот, и задача стала лишь более загадочной, когда с группой антропологов и экономистов я начал изучать, верно ли, что в обществах, где рынок играет значительную роль, имеется недостаток общественно ориентированных предпочтений, как можно было бы заключить из приведенных выше рассуждений.

Рынки и справедливость

Три больших кросс-культурных экспериментальных исследования поведения в популяциях с самыми различными экономическими и политическими системами дали нам поведенческие меры для индивидуального сотрудничества, стремления к справедливости и прочих общественно ориентированных предпочтений. Помимо уже описанных игр «Наказание третьим лицом», «Диктатор», «Доверие» и «Ультиматум», игра «Общественное благо с наказанием» (описанная ниже) дает поведенческие меры щедрости, готовности пожертвовать личными выгодами для поддержания общественных норм и готовности вносить свой вклад в общественное благо. Эти исследования показывают, что подобное поведение может быть широко распространенным и в рыночных обществах, хотя и в различной степени.

Наиболее удивительные результаты обнаруживаются в экспериментальной игре «Ультиматум», в которую играют члены групп пятнадцати изолированных небольших сообществ (это не те же са-

мые сообщества, что были в главе IV)²³. Вспомним, что в этой игре первый игрок предлагает схему дележа, а второй может либо принять свою долю, либо отказаться от нее, и в последнем случае оба игрока остаются ни с чем. Абсолютно эгоистичные первые игроки, которые верят, что вторые игроки тоже эгоистичны, рассудят, что никакое положительное предложение не будет отвергнуто, так что предложат минимальную положительную величину. Эта предпосылка об эгоизме редко выполняется в сотнях экспериментов, проведенных в десятках стран. Наше исследование не исключение. Большинство игроков предлагали значительные суммы; низкие предложения чаще всего встречали отказ.

В нашем исследовании охотников и собирателей, пастухов и низкотехнологичных земледельцев (садоводов) группы, которые были более вовлечены в рыночные отношения, делали более щедрые предложения и чаще отвергали низкие предложения — что означает, что они скорее готовы не получить ничего, чем согласиться с крайне неравным дележом пирога. Две наименее вовлеченные в рыночные отношения группы — танзанийские охотники и собиратели Хадза и амазонские садоводы Кечуа — предлагали в среднем четверть или треть пирога, в то время как интегрированные в рынок индонезийские охотники на китов Ламалера предлагали чуть больше половины. При рассмотрении всех групп, одно стандартное отклонение в вовлеченности в рыночные отношения связано примерно с половиной стандартного отклонения среднего предложения в игре «Ультиматум».

Неэкономистов — антропологов и социологов — эти результаты удивили, потому как считалось,

23. Henrich et al. 2005.

что рынок делает людей эгоистичными. *Wall Street Journal*, что неудивительно, смотрел на дело иначе. В номере от 24 января 2002 года на первой же странице была опубликована статья со следующим заголовком: «Цивилизующий эффект рынка». Я потратил несколько последующих дней, отвечая на возмущенные телефонные звонки от друзей.

В ходе второй фазы этого проекта (в которой я уже не участвовал) изучались, главным образом крестьяне Африки, Океании и Южной Америки²⁴. (Это тот же проект, в рамках которого были получены данные о вытеснении религии в игре «Наказание третьим лицом» в Аккре). Благодаря использованию улучшенных данных и методов удалось обнаружить положительную корреляцию между предложениями в игре «Ультиматум» и вовлеченностью в рыночные отношения (величина корреляции была примерно такой же), и авторы обнаружили аналогичную положительную корреляцию вовлеченности с предложениями в играх «Диктатор» и «Наказание третьим лицом».

Эти результаты согласуются с экспериментальными данными, которые мы представили в предыдущей главе. Рабочие в Аккре, у которых денежные стимулы, по всей видимости, ослабили роль религии, что привело к менее щедрому поведению, были представителями одного из наиболее вовлеченных в рыночные отношения обществ в этом исследовании (они оплачивали всю свою еду, например, а не получали ее в результате охоты, собирательства или бартера) и оказались среди наиболее щедрых, предлагая свыше среднего уровня среди пятнадцати групп испытуемых в играх «Диктатор» и «Ультиматум».

24. Henrich et al. 2006; Henrich et al. 2010.

В отличие от первой фазы проекта, вторая фаза включала в себя одно рыночное либеральное общество, США, представленное деревенскими жителями из Миссури. Мы можем измерить справедливость жителей Миссури в игре «Ультиматум» минимальным предложением (долей пирога), которое они были бы готовы принять, о чем в начале игры они сообщили экспериментатору. Это «минимально приемлемое предложение», или МПП, можно также рассматривать как наибольшую сумму, от которой субъект готов отказаться, чтобы не допустить несправедливого обмена. МПП отражает одновременно «готовность платить» за честность и наименее неприемлемое разделение пирога, которое субъект считает достаточно честным, чтобы не отказываться от него.

МПП для крайне вовлеченных в рынок миссурийцев оказалось третьим по величине среди всех групп. С учетом возраста, пола, уровня образования и среднего дохода испытуемого, минимальное приемлемое предложение для миссурийца оказалось в 2,6 раза выше, чем среднее для остальных групп. В игре «Диктатор» практически все миссурийцы предлагали половину пирога, что делало их, согласно этой метрике, наиболее эгалитарными из всех групп. Жители деревень Миссури обычно голосуют за республиканцев; но судя по экспериментальным данным, экономическое неравенство волнует их больше, чем охотников и собирателей Хадза, которые практикуют разделение еды, а отсутствие политической иерархии у них подтолкнуло Джеймса Вудберна к написанию своей классической работы «Эгалитарные общества»²⁵. Вспомним, что члены

25. Woodburn 1982.

племени Хадза предлагали в среднем четверть пирога в игре «Диктатор», а их МПП в игре «Ультиматум» составило менее половины МПП у миссурийцев.

Культурные различия в сотрудничестве и наказании

Разрешению загадки помогло бы объяснение того, почему деревенские республиканцы и крайне вовлеченные в рыночные отношения миссурийцы демонстрируют больше справедливости в игре «Ультиматум», чем группа, которая, пожалуй, больше, чем какая-либо другая, олицетворяет собой эгалитарный образ жизни. Свидетельства, которые могут нам помочь, были получены в ходе экспериментов над крайне разнородным набором групп испытуемых (так совпало, что этих групп тоже было пятнадцать), в том числе групп из либеральных обществ (США, Великобритания, Швейцария, Германия, Дания, Австралия). Другие группы были набраны в Турции, России, Саудовской Аравии, Китае, Омане и Южной Корее. Кроме того, исследование указывает на возможное решение проблемы, с которой мы начали. Культурные различия между группами испытуемых несколько сглажены поскольку, в отличие от охотников и собирателей или фермеров из прошлых кросс-культурных исследований, в этом исследовании все испытуемые были университетскими студентами, которые с культурной точки зрения, возможно, более похожи друг на друга, чем те, у кого не было столь схожего жизненного опыта²⁶.

26. Herrmann, Thoni, and Gaechter 2008a.

В ходе эксперимента студенты играли (у тех же экспериментаторов) в игру «Общественное благо с наказанием».

Это версия игры «Общественное благо», дилеммы заключенного с n игроков, которую мы ввели в предыдущей главе. Каждый из игроков получал от экспериментатора ресурс и имел возможность анонимно вложить часть ресурса, в том числе все или ничего, в общий котел (общественное благо). После того как все вклады были внесены, сумма в котле удваивалась (в некоторых экспериментах утраивалась) и распределялась равномерно среди игроков, независимо от их вкладов. В большинстве версий эксперимента размер группы и множитель (удвоение или утроение суммы в общем котле) устанавливались таким образом, чтобы максимизирующий поведение индивид не вкладывал в общий котел ничего, независимо от того, сколько вложат туда остальные. Но общий выигрыш группы был наибольшим, если все вклады вали в общий котел весь ресурс.

Например, если в группе пять членов, а множитель равен двум (величина в общем котле удваивается экспериментатором перед тем, как ее вновь распределят среди испытуемых), тогда вложение 1 единицы в общий котел даст 2 единицы, от которых я получу $\frac{1}{5}$. Так что, внося свой вклад, я увеличу свой выигрыш на $\frac{2}{5}$, что явно не стоит 1 единицы, если бы я максимизировал собственный выигрыш. Но если свой вклад внесут все, я получу 2 единицы.

Введение наказаний в игру работает следующим образом: после того как все игроки сделали свои распределения, каждому сообщается о вкладе остальных (не конкретные имена, а идентификационные номера, которые знает только экспериментатор). Каждый игрок получает возможность пожертвовать частью своего выигрыша, чтобы понизить выигрыш

любого другого члена группы. Это называется «возможностью наказания», но, разумеется, не описывается в таких терминах, чтобы избежать фрейминга действия как морального.

Такая процедура соблюдается в каждом из раундов игры (чаще всего их десять). Наличие возможности наказать игрока, который нарушает норму щедрости по отношению к остальным, делает игру «Общественное благо с наказанием» похожей на игру «Наказание третьим лицом» в Аккре, описанную в предыдущей главе. Но тогда наказываемый был третьим лицом, а не одним из игроков, выигрыш которого напрямую зависит от поведения того, в отношении кого вводится наказание.

Игра дает информацию о трех типах поведения, на которые влияют общественно ориентированные предпочтения: готовность вносить свой вклад в общественное благо (общественная щедрость) и наказывать тех, кто его не вносит (поддержка социальных норм), с издержками для себя и с положительным откликом на наказание остальных (стыд от нарушения социальных норм). Там, где наблюдались все три эффекта, вклад в общественное благо был значительным.

Результаты эксперимента, который проводился по всему миру, представлены на рис. 5.3. Группы испытуемых объединялись авторами исследования (хотя и несколько произвольно) для того, чтобы подчеркнуть значительные культурные различия, очевидные в том, как люди играли. На каждой из шести панелей, линии слева (обычно убывающие) показывают величину среднего вклада в первые десять периодов игры, когда возможность наказания отсутствовала. Линии справа на каждой панели отражают величину среднего вклада при наличии возможности наказания.

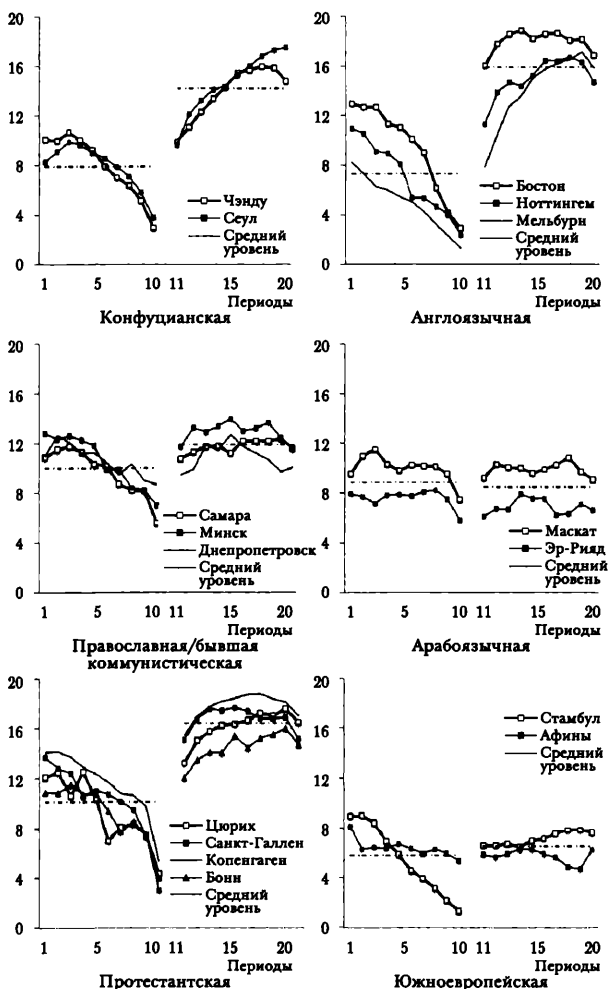


РИС. 5.3. Культурные различия в среднем вкладе в игре «Общественное благо» с наказанием и без наказания

На каждом из графиков наблюдения слева показывают вклады в игре без наказания, а справа — в такой же игре с наказанием. (Данные из работы Gaechter, Herrmann, Thoni, 2010; культурные категории взяты из оригинальной статьи).

Как и ожидалось, культурные различия в игре среди участников различных групп оказались значимыми. Но во всех из них (что часто наблюдается в игре «Общественное благо») в первом периоде вклады оказывались значительными²⁷. В отсутствие наказания, однако, сотрудничество быстро разваливалось. Когда наказание было доступно, оно часто использовалось, особенно в ранних периодах, и размер вклада оставался устойчиво высоким во всех пятнадцати группах. В эксперименте с наказаниями группами с наиболее высокими уровнями вкладов оказались (по убыванию): Бостон, Копенгаген, Санкт-Галлен (Швейцария), Цюрих и Ноттингем. Наименьший средний вклад наблюдался в Афинах, Эр-Рияде, Маскате (Оман), Днепропетровске (Украина) и Самаре (Россия).

Средний уровень вклада в группах положительно коррелировал с мерами (для популяций, из которых в эксперимент набирались группы) верховенства закона (коэффициент корреляции между двумя мерами r оказался равным 0,53), демократии ($r=0,54$), индивидуализма ($r=0,58$), и социального равенства ($r=0,65$). Как и ожидалось, положительные корреляции также были обнаружены с опросными мерами доверия ($r=0,38$)²⁸.

Добровольный вклад в общественное благо, несомненно, является разумной мерой гражданской добродетели, которая, как полагал Маркс, должна была отмереть в рыночной экономике. То же можно сказать и об отказе от низких предложений в игре «Ультиматум», потому что эти отказы показывают, что люди готовы пожертвовать собственным мате-

27. Fehr and Gaechter 2000a.

28. Эта и представленная ниже статистики рассчитаны на основе данных из работы: Herrmann, Thoni and Gaechter 2008b.

риальным благополучием, чтобы наказать тех, кто нарушает социальные нормы справедливости. Удивительно, что подобное поведение сильнее развито в странах с большей вовлеченностью в рынок. Понимание причин этих кросс-страновых корреляций ставит под сомнение идею о том, что рыночные сообщества с необходимостью распространяют «всеобщую продажность».

Поддержание социального порядка в либеральных и нелиберальных обществах

Различия между сотрудничеством и «безбилетниками» в экспериментальных группах нашего кросс-странового исследования — между, с одной стороны, Бостоном и Цюрихом, а с другой стороны, Афинами и Маскатом — лежат в использовании наказания и в реакции на наказание. В экспериментах без наказания испытуемые в Самаре, Днепрпетровске и Маскате вкладывались больше, чем в Бостоне, Ноттингеме и Цюрихе. Причина того, что эти же группы хуже выступили в версии игры с наказанием, заключалась в том, что большая доля наказаний была направлена не на отклоняющихся, но на тех, кто вносил высокие вклады. Это могло быть реакцией на наказания в предыдущих периодах со стороны тех испытуемых, которые (обоснованно) полагали, что большая часть наказаний производится теми, кто вносит большой вклад (рис. 5.4). Авторы назвали эту практику — наказание тех, кто вносит большой вклад, — «антиобщественным наказанием». Прочие эксперименты обнаружили ту же закономерность.

Степень антисоциального наказания значимо и отрицательно скоррелирована с упомянутыми

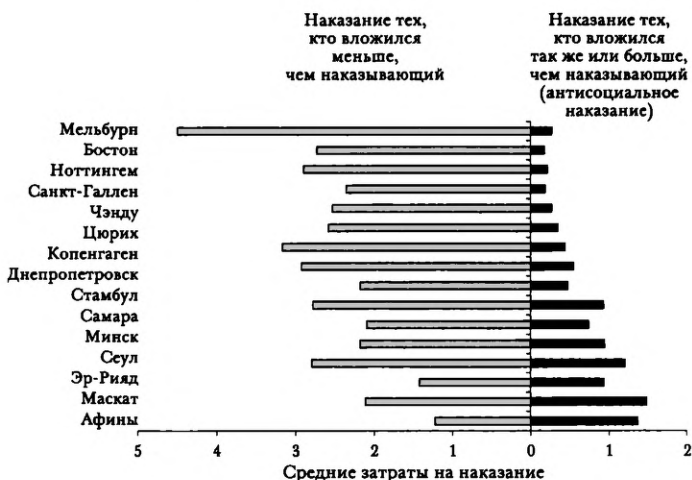


РИС. 5.4. Антисоциальные наказания в игре «Общественное благо»

(Данные из работы: Herrmann, Thoni and Gächter 2008b).

выше социетальными мерами: верховенством закона ($r = -0,53$), демократией ($r = -0,59$), индивидуализмом ($r = -0,63$) и социальным равенством ($r = -0,72$). В пяти группах, вклад в которых был наибольшим (Бостон, Копенгаген, Санкт-Галлен, Цюрих и Ноттингем), наказанные реагировали значимым увеличением своего вклада в последующие периоды. Лишь в одной из пяти групп с наиболее низкими вкладами (Афины, Эр-Рияд, Маскат, Днепропетровск и Самара) наказанные положительно отреагировали на наказание, а в остальных четырех их реакция была статистически неотличима от нуля.

Разумное объяснение этих различных способов использования наказания и реакции со стороны тех, на кого оно нацелено, состоит в том, что наказа-

и повышению эффективности»³⁰. Очевидно, определение системы наказания правилом большинства сделало наказание отклонившихся не просто стимулом, но также сигналом о норме внутри группы.

Результат позволяет объяснить разницу в уровнях сотрудничества, поддерживаемых наказанием со стороны других игроков в экспериментах с группами из либеральных и нелиберальных обществ. Рассмотрим структуру того, что антропологи называют «сегментированным по родству» обществом. Род является фундаментальной общественной единицей, состоящей из семей, которые разделяют (возможно, достаточно отдаленного) общего предка. В этих обществах семьи снижают риск предоставления друг другу помощи в тяжелые времена. Помимо объединения рисков и перераспределения, род отвечает за нравственное образование и поведение своих членов, а также за устранение нарушений со стороны как инсайдеров, так и аутсайдеров, в том числе за компенсацию и наказание в случаях, когда они необходимы³¹. Наказание члена группы аутсайдером может быть воспринято враждебно и вызвать ответную реакцию. Примером может служить описание Эрнстом Геллнером сообщества пастухов как «доверяющих друг другу родственников». Эти роды являются «сильными, саморегулирующимися, способными к самозащите группами с политическим участием... Они защищают себя с помощью неизбирательной мести группе агрессора. Поэтому они также регулируют себя и своих членов, потому как не хотят провоцировать месть»³².

30. Ertan, Page, and Putterman 2009.

31. Mahdi 1986; Boehm 1984.

32. Gellner 1988, 144–145.

гражданской культуре. Это объяснение отличается от обычного объяснения гражданской культуры либеральных сообществ, а именно гипотезы *духа коммерции*, которая считает причиной сам процесс обмена.

Дух коммерции?

Живший в Англии в 1726–1729 годах Вольтер был поражен Лондонской биржей, на которой «еврей, магометанин и христианин работают друг с другом, как если бы они принадлежали к одной религии и провозглашали неверным лишь того, кто обанкротился... Пресвитерианец доверяет слову анабаптиста, а англиканин — слову квакера»; и «покинув это мирное и свободное собрание, одни направляют в синагогу... другие в церкви... прочие стремятся выпить... и все счастливы»³³. Возможно, он наблюдал «цивилизующий эффект рынка», который *Wall Street Journal* превозносила, ссылаясь на наши эксперименты.

Понимание того, почему в более рыночных обществах люди в нашем исследовании были более щедрыми в ходе игры и были более готовы отвергнуть низкие предложения, требует ответов на два вопроса. Во-первых, во многих изученных нами обществах взаимодействия с незнакомцами часто сопряжены с опасностью. Это не так в тех местах, где совершаются более-менее регулярные рыночные обмены, поскольку встреча с некоторыми незнакомцами на рынке открывает возможности для получения взаимной выгоды. Во-вторых, наши испытуемые иг-

33. Voltaire 1961, 18.

рали анонимно, что могло склонить их играть так, как было бы допустимо вести себя с незнакомцами. Разумное объяснение более щедрого и справедливового поведения в ходе эксперимента у групп из более ориентированных на рынок обществ заключается в том, что люди учатся в ходе рыночных взаимодействий тому, что сделки с незнакомцами часто бывают выгодны. Вероятно, торговцы на Лондонской бирже, которые так впечатлили Вольтера, научились чему-то подобному.

Это возможное объяснение для гражданских добродетелей, которые демонстрируют рыночные общества, предполагает, что в гипотезе *духа коммерции* Вольтера и Монтескье есть здоровое зерно. Адаму Смиту лучше других удалось описать причинно-следственный механизм, объясняющий, почему рынки поддерживают устойчивую гражданскую культуру. Он сравнил честность купца с бесчестностью посла: «Когда человек заключает по двадцать контрактов в день, он не может выиграть слишком много от обмана своего ближнего, поскольку самая видимость обмана приведет к потерям. Когда люди редко имеют дело друг с другом, оказывается, что они склонны к обману, потому что благодаря хитроумному трюку они могут выиграть больше, чем потерять в репутации»³⁴.

Смит описал репутационный вариант большого класса теоретико-игровых моделей: в тех случаях, когда контракты неполны, а обещания неосуществимы, частые повторяющиеся взаимодействия со знакомыми позволяют отомстить за оппортунистическое поведение. Возможность наказания создает стимулы, которые принуждают эгоистичных

34. Smith 2010, 254–255.

индивидов следовать нормам, таким как честность и добросовестность, в отношениях со своими партнерами, что приводит к заключению сделок, которые иначе были бы поставлены под угрозу возможностью обмана³⁵.

Если Смит был прав, то рынки с ограниченным числом людей, где обмены происходят на повторяющейся основе на протяжении долгого периода времени, могут приводить к честным сделкам. И точно так же, как Кон показал, что уроки о власти и независимости, усвоенные на работе, распространяются на воспитание детей и прочие сферы жизни, так и социальные нормы, связанные с рынком, могут получать более широкое распространение. Возможно, это объясняет, почему, когда антрополог предложил людям сыграть в странную игру на реальные деньги, представителей более рыночных обществ больше беспокоили соображения честности и почему они были более щедрыми к своим партнерам, по сравнению с представителями других групп.

Аргумент Смита о том, что повторяющиеся взаимодействия множества знакомых друг с другом людей могут приводить к честным сделкам, вполне разумен. Но он не объясняет, почему рынки предлагают более благоприятный контекст для этого, чем такие институты, как семьи, государства или команды людей, которые регулярно работают вместе. Во всех этих ситуациях число людей, с которым человек взаимодействует, гораздо меньше, чем на рынке, а повторяемость взаимодействия намного выше. Так что рассуждения Смита применимы в еще большей степени к ситуациям вне рынка. Я вернусь к примеру Смита о честном купце

35. Bowles 2004, 232–249.

в следующей главе. Пока позволю себе отметить, что я не считаю, что гипотеза Смита о *духе коммерции* (или какой-то другой ее вариант) удовлетворительно описывает тот факт, что среди населения многих рыночно-ориентированных обществ так много людей с гражданственными ценностями. Напротив, я думаю, что все дело в нерыночных сторонах либеральных социальных порядков.

Либеральная гражданская культура

Вот мое решение загадки устойчивой гражданской культуры в обществах, где рынок играет главную роль. Сначала я изложу общую идею (представленную в моей совместной работе с Уго Пагано и его совместной работе с Массимо Д'Антони), а затем приведу некоторые свидетельства в ее подтверждение³⁶.

Либеральные государства не обладают ни информацией, ни потенциалом насилия, чтобы искоренить оппортунизм и злоупотребления. Но они могут защитить своих граждан от наихудших исходов, таких как вред здоровью, утрата имущества и прочие беды. В результате, как пишет Норберт Элиас, имеет место «процесс цивилизации», основанный на том, что «угроза, каковой является один человек для другого, теперь поддается предвидению», и «повседневная жизнь освобождается от шокирующих неожиданностей. Насилие теперь убрано в казармы»³⁷. Это смягчение страданий достигается через верховенство закона, профессиональную мобильность и прочие формы мобильности, которые позволяют людям

36. D'Antoni and Pagano 2002; Bowles and Pagano 2006; Bowles 2011.

37. Elias 2000, 372; Элиас 2001, 246.

избегать катастрофических потерь, а также, с недавних пор, через социальное страхование.

Снижая риск, эти стороны либерального общества замещают семейные и древние узы, на которых основывается родовая и прочие традиционные идентичности. Поскольку эти узы становятся менее ценными, их установлением и поддержанием занимаются все меньше. Получившаяся культурная среда оказывается благоприятной для эволюции универсальных норм, применимых как к незнакомцам, так и к членам клана. Кроме того, фактическая застрахованность от наихудших результатов позволяет людям поступать в соответствии с общественно ориентированными предпочтениями, так как гарантирует, что те, кто ведет себя щедро и сотрудничает, не подвергнутся эксплуатации со стороны эгоистично настроенных сограждан.

Хотя снижение риска в либеральных обществах влияет на все множество социальных взаимодействий, я покажу, как оно вызывает доверие в рыночных обменах. (Теоретико-игровая модель этой идеи представлена в приложении 2). Рассмотрим популяцию, состоящую из большого числа людей, которые взаимодействуют в парах и могут вести себя оппортунистически (например, попытаться украсть чужие товары), либо обмениваться товарами к общей выгоде. Назовем эти стратегии «предательством» и «сотрудничеством». Предположим, что предавший игрок забирает товары сотрудничающего, но за такое поведение рискует быть побитым; в таком случае наилучшим ответом на сотрудничество будет сотрудничество. Предательство всегда является наилучшим ответом на предательство, потому что предавший игрок может получить все от беззащитного игрока, выбравшего сотрудничество. Хотя взаимное сотрудничество максимизирует совокупный выиг-

рыш (и также индивидуальные выигрыши обоих игроков) тот, кто сталкивается с незнакомцем, все же выберет предательство, если не будет в достаточной степени уверен, что незнакомец готов сотрудничать.

Поставьте себя на место торговца, который сталкивается с незнакомым ему потенциальным торговым партнером. Насколько вы должны быть уверены в том, что этот партнер заслуживает доверия (то есть, что он не предаст), чтобы начать сотрудничать? Эта «минимальная степень уверенности, необходимая, чтобы доверять другому», будет зависеть от последствий сотрудничества с предающим игроком. Если потери от такого сотрудничества окажутся крайне высокими для незадачливого игрока, выбравшего сотрудничество, то он будет сотрудничать лишь тогда, когда ответное сотрудничество практически гарантировано. Если, напротив, последствия для наивного игрока, выбравшего сотрудничество, не будут такими уж фатальными, он может быть готов рискнуть и довериться незнакомцу.

Верховенство закона и прочие черты либерального государства делают последствия ошибочного доверия предавшему игроку менее болезненными. В результате верховенство закона понижает планку того, как хорошо вы должны знать своего партнера, чтобы довериться ему. Хороший аргумент привел Джон Ролз: когда «опасно придерживаться правил при несоблюдении их другими», «общественные институты» будут наказывать предавших, тем самым снижая их число, а также вероятность того, что сотрудничающий агент будет обманут предавшим, так что игроки, готовые к сотрудничеству, будут менее склонны первыми выбирать предательство для снижения риска³⁸.

38. Rawles 1971, 336; Ролз 1995, 298.

Рынки, конечно, являются частью истории. В приведенном выше примере, доверительные отношения между покупателем и продавцом не возникли бы, если бы не перспектива взаимного выигрыша в результате обмена. Синергетический эффект рынков и верховенства закона поддерживает эволюцию доверия между незнакомцами и способен объяснить наблюдение Вольтера относительно сотрудничества представителей разных религий на Лондонской бирже, а также удивительные результаты наших кросс-культурных экспериментов. Краткое описание этой причинно-следственной модели представлено на рис. 5.5.

Еще один способ, которым верховенство закона может поддерживать общественно ориентированные предпочтения, заключается в защите тех, кто придерживается социальных норм, от эксплуатации теми, кто выбирает предательство. Эта защита происходит не только потому, что предавших при верховенстве закона меньше (аргумент Ролза), но также потому, что знание о том, что предательство будет наказано, может снизить привлекательность предательства для того, кто иначе предпочел бы сотрудничать.

Второй эффект вытеснения оказывается очевидным в экспериментах социальных психологов Мизу-ху Синада и Тосио Ямагучи, которые работали со студентами Университета Хоккайдо. Они проявляли большую готовность к сотрудничеству в игре «Общественное благо», когда были уверены, что другие (но не они сами) будут наказаны за недостаточно большой вклад, даже если наказание не оказывало эффекта на их собственные материальные стимулы к тому, чтобы внести свой вклад или воздержаться от этого³⁹.

39. Shinada and Yamagishi 2007.

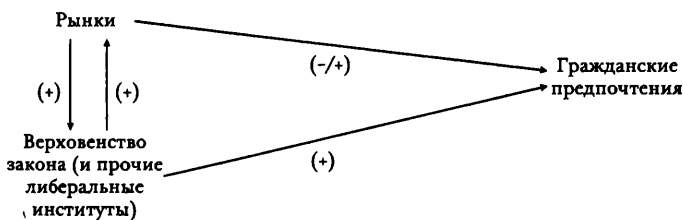


РИС. 5.5. Рынки, либерализм и гражданские предпочтения

Стрелками показаны причинно-следственные связи, (+) и (-) обозначают, соответственно, «поддерживает» и «подрывает». (+) возле стрелки от рынков к гражданским предпочтениям отвечает за аргумент о духе коммерции, благодаря которому рынки могут поддерживать сотрудничество с незнакомцами (что подтверждается кросс-культурными экспериментами).

Очевидно, люди хотят сотрудничать, но еще больше они хотят, чтобы ими не воспользовались те, кто выбирает предательство. Ирис Бонет с соавторами называет этот мотив «неприятием предательства»⁴⁰. Гарантия того, что предающие будут наказаны третьей стороной, снижает страх испытуемого, что предающий сможет нажиться за его счет. Похожая синергия наблюдается в естественной среде: социальные нормы поддерживают соблюдение правил дорожного движения, но они могут быстро исчезнуть, если злостные нарушители не будут наказываться государством. Такие или похожие синергии могут объяснить те эксперименты, в которых материальные стимулы и моральные мотивы выглядят комплементарными, а не субститутами, то есть первые увеличивают силу вторых.

40. Bohnet et al. 2008.

Кроме того, возникновение верховенства закона, по всей видимости, связано с параллельным сдвигом от доверия к родственникам и прочим конкретным индивидам к обобщенному доверию, в соответствии с «освобождающей теорией доверия» Ямагиши⁴¹. Гвидо Табеллини, например, показал, что обобщенное (а не семейное) доверие характеризует страны с долгой историей либеральных политических институтов⁴². В большой выборке иммигрантов в Европу наблюдается сильная обратная зависимость между участием в политике, например, подписями под обращениями или участием в демонстрациях или бойкотах, и степенью соблюдения обязательств перед детьми и родителями, что также говорит в пользу этой теории⁴³.

Замещение обобщенным доверием доверия семье и традиционным нормам, по всей видимости, началось в Средиземноморской торговой системе XI века, в которой семейные, коммунальные и прочие традиционные системы так называемого коллективистского принуждения к исполнению договоров были замещены более универсалистскими, поддерживаемыми государством индивидуалистическими системами⁴⁴. Именно по этим причинам рыночные общества могут демонстрировать более высокий уровень универсализма в определении и применении социальных норм.

Рынки могут облегчать «процесс цивилизации» и в других отношениях. Распространение рынков за-

41. Yamagishi, Cook, and Watabe 1998; Yamagishi and Yamagishi 1994; Ermisch and Gambetta 2000.

42. Tabellini 2008.

43. Alesina and Giuliano 2011.

44. Greif 1994.

частую способствовало появлению национальных государств, в которых поддерживается верховенство закона, и если мои рассуждения верны, эта динамика благоприятствовала развитию обобщенного доверия. Кроме того, расширение рынков благоприятствует распространению более универсальных социальных норм, поскольку поддерживает национальные системы «обучения незнакомцами» (то есть за пределами семьи), которые Геллнер назвал экзосоциализацией⁴⁵. Геллнер писал, что рынки способны регулировать разделение труда на национальном уровне, только если традиционные культуры заменяются более универсальными ценностями, согласующимися с активным взаимодействием с незнакомцами в рыночной среде. Итоговая национальная стандартизация языка и культуры поддерживает профессиональную и географическую мобильность, что делает приносящие доход активы индивидов менее привязанными к их месту работы и роду деятельности. В результате обеспечивается поддержание прочих формальных и фактических видов страхования, обеспечиваемых либеральными институтами.

Я предположил, что загадка живой гражданской культуры во многих рыночных обществах может быть разрешена, если мы обратим внимание на то, как географическая и профессиональная мобильность, верховенство закона и прочие стороны либеральных обществ поддерживают общественный порядок, подпитывая гражданские добродетели. Если я прав, тогда те стимулы и ограничения, с которыми индивиды сталкиваются в либерально-демократических и рыночных обществах иногда приводят к дополнению общественно ориентированных пред-

45. Gellner 1983; Геллнер 1991.

почтений, а не к их вытеснению, которое мы гораздо чаще наблюдаем в экспериментах.

Именно к такому результату стремится аристотелевский Законодатель. Он не пытается разработать совместимый по стимулам механизм, который позволит отбросить соображения общественной морали. Вместо этого он хотел бы разработать такие политические меры, которые позволили бы стимулам и ограничениям синергически работать с этически и альтруистическими склонностями людей.

Настало время, думает Законодатель, посетить экономические факультеты, чтобы узнать, что могут предложить экономисты. Вспоминая резкие отповеди экономистов прошлого, он будет сильно удивлен теплым приемом, который он встретит теперь.

VI.

Дилемма Законодателя

«**П**РЕВОСХОДСТВО либерализма было доказано математически» гласил заголовок газеты *Le Figaro*, несколько преувеличивая высказывание Жерара Дебре из интервью, которое он дал этой газете в 1984 году¹. Основой для замечания Дебре послужила первая фундаментальная теорема экономической теории благосостояния, которую он (вместе с Кеннетом Эрроу и Лайоном Маккензи) доказал за тридцать лет до этого. Но, как мы увидим, экономическая теория со времен Дебре успела доказать, что математические утверждения теоремы о «невидимой руке» значат нечто совсем иное.

Спустя много лет после интервью с Дебре в газете *Le Figaro* разговор аристотелевского Законодателя с экономистами ведется в дружелюбных тонах. После выхода книги Ричарда Титмуса «Отношение дара» (1971) экономисты оказались заинтригованы (но едва ли убеждены) утверждением Титмуса о том, что политические меры, основанные на явных экономических стимулах, могут быть контрпродуктивными, так как принуждают людей принимать «ры-

1. Внимательный читатель статьи заметил бы, что на самом деле Дебре сказал: «Превосходство либеральной экономики неоспоримо и может быть доказано математически» (Debreu 1984, в моем переводе).

ночную ментальность» и потому могут подрывать имеющиеся у людей ценности, побуждающие их действовать во благо общества².

На момент публикации книги было две причины сомневаться в утверждении Титмуса. Во-первых, было не так много свидетельств того, что общественно ориентированные предпочтения, такие как альтруизм, справедливость и чувство гражданского долга, действительно влияют на индивидуальное поведение или в какой-либо степени важны для работы рыночной экономики. Во-вторых, даже если эти общественно ориентированные предпочтения и могли оказывать значимое влияние на поведение, книга Титмуса не давала веских оснований полагать, что явные экономические стимулы могли подорвать их³.

Еще одна причина, по которой большинство экономистов не рассматривало идеи Титмуса всерьез, была связана с расцветом новой области науки, известной как дизайн механизмов. В этой научной области получала свое развитие традиция экономической теории благосостояния Маршалла-Пигу, в рамках которой провалы рынка предлагалось устранять зелеными налогами, субсидиями на обучение и прочими стимулами. Мы помним, что провалы рынка — это ситуации, при которых независимые друг от друга действия людей приводят к Парето-неэффективному исходу. Этот исход, в свою очередь, определяется как тот, для которого при дан-

2. Arrow 1972; Solow 1971; Bliss 1972.

3. В защищенной два года спустя в Корнелльском университете диссертации (Upton 1974) утверждалось, что денежные стимулы существенно снижают готовность высокомотивированных доноров сдавать кровь; эта работа не была опубликована и оказалась практически позабыта.

ных ресурсах и технологиях существует технически достижимый альтернативный исход, позволяющий сделать положение хотя бы одного человека лучше, а всех остальных — не хуже. Дизайн механизмов обещал, что даже для эгоистичных людей грамотно сконструированные стимулы вместе с рыночными ценами могут привести к Парето-эффективному исходу. В результате в то время, когда книга Титмуса вышла в свет, экономисты считали возможным игнорировать добродетель, как советовал Джон Стюарт Милль за сто лет до этого.

Экономика открывает Аристотеля

Исследования, проведенные в последующие годы, заставили умерить пыл. Как мы увидели, экспериментальные и прочие свидетельства ясно говорят о том, что этические и альтруистические мотивы широко распространены и, более того, как утверждал Титмус, могут быть вытеснены стимулами. В то же самое время экономисты обнаружили, что простые метафоры из учебников, как «лавка фруктов» в примере Бьюкенена, внутри которой «обе стороны соглашаются по поводу прав собственности», не слишком хорошо помогают понять капиталистическую экономику. Экономическая теория обратилась к исследованиям процесса обмена в условиях неполных контрактов, то есть в таких ситуациях, когда не все важные для обмена детали могут быть прописаны в обязательном для исполнения соглашении. Новые модели рынка труда, например, рассматривали работу не как что-то, по поводу чего можно заключить контракт, так что хорошее выполнение работы зависело по крайней мере от внутреннего желания работника сделать работу хорошо. Точно так же, на кре-

дитном рынке даже с самыми лучшими контрактами нельзя гарантировать возврат займа, если заемщик признает себя банкротом; кредиторы должны доверять описанию проекта, под который заемщик берет деньги.

В новой микроэкономике труда, кредита и прочих рынков перечисляется множество способов, которыми, как отмечал Эрроу, социальные нормы и моральные кодексы могут побудить экономических агентов интернализировать издержки и выгоды от своих действий в ситуациях, когда этого нельзя прописать в контракте. Трудовая этика может побудить работника интернализировать издержки, которые наниматель несет от его общения с друзьями в социальных сетях в рабочее время. Честность заемщика не позволит занизить риски проекта, для которого он пытается найти деньги, если в случае провала проекта эти деньги, по всей видимости, никогда не будут выплачены. Экономисты начинают понимать, почему одних только цен недостаточно для того, чтобы сделать работу морали.

Еще одно новшество в экономической теории — в кажущейся несвязанной с предыдущими рассуждениями макроэкономике — поставило под сомнение политическую парадигму «конституции для мошенников». Тридцать лет назад Роберт Лукас перевернул сознание экономистов простым наблюдением: налоги и прочие государственные интервенции в частную экономику влияют не только (как и предполагалось) на издержки и выгоды действий граждан, но и на их убеждения о будущих действиях остальных (в том числе и о будущих действиях правительства). Поэтому, как и в случае с ощущаемыми ценностями граждан, которые показаны на рис. 3.1, стимулы могут оказывать как прямое, так и косвенное воздействие (в данном случае через убеждения

граждан). Например, введение более строгих штрафов за неуплату налогов дает стимулы к оплате, но также сообщает информацию о том, что налоги часто не платят, что заставляет тех граждан, которые раньше были честными, уклоняться.

Лукас сделал вывод, что предсказать эффект от политической меры можно только с учетом возможных косвенных эффектов на убеждения, поэтому нужно изучать совместный результат, в котором взаимозависимыми оказываются убеждения граждан и экономические действия, на которые нацелена политическая мера. Вывод Лукаса состоял в том, что новая экономическая политика не является интервенцией в застывшую модель экономики, но изменением в самой механике работы модели: «Если учесть, что структура эконометрической модели состоит из оптимальных правил принятия решений у экономических агентов, а оптимальные правила принятия решений изменяются систематически с изменением структуры... релевантной для тех, кто принимает решения, можно сделать вывод о том, что политика будет систематически изменять структуру эконометрических моделей»⁴. Лукас заключает: «Лица, принимающие решения, которые хотят предсказать реакцию граждан, должны учитывать убеждения этих граждан». Эта идея оказалась настолько важной, что экономисты сохранили при ней имя автора — «критика Лукаса» удостоилась чести, которой не удостоилась невидимая рука. Я применю логику Лукаса к тем случаям, когда стимулы изменяют не только убеждения (о чем писал Лукас), но и предпочтения.

Неудивительно, что в свете этих и других открытий экономическая теория начала изменяться. Аль-

4. Lucas 1976, 41–42.

берт О. Хиршман смеялся над экономистами, которые, по его словам, предлагали «реагировать на неэтичное и антиобщественное поведение повышением издержек этого поведения, а не введением стандартов, и запретов и санкций за их нарушение». Возможно, думал Хиршман, экономисты «рассматривают людей как потребителей с неизменными или случайно изменяющимися вкусами в части как гражданско-го, так и потребительского поведения». Экономисты, по мнению Хиршмана, отбрасывают тот факт, что «ключевой целью публично объявляемых законов и предписаний является стигматизация антиобщественного поведения, то есть влияние на ценности и моральные установки»⁵. Политический теоретик Майкл Тейлор развил идею Хиршмана о том, что юридические структуры определяют предпочтения и общественные нормы. Он пошел дальше, и перевернул оправдание государственной власти Томасом Гоббсом, предположив, что человек Гоббса может быть результатом, а не причиной существования государства Гоббса⁶. Чтение Хиршмана и Тейлора в 1980-х гг. заставило меня взяться за проект, итогом которого стала эта книга⁷.

Я был не одинок. На встрече Американской экономической ассоциации в 1994 году Генри Аарон отмечал «неспособность экономистов осознать важность

5. Hirschman 1985, 10.

6. Taylor 1987.

7. Моя первая работа в ходе этого проекта (Bowles 1989) была хорошо принята на семинаре факультета философии в Университетском Колледже Лондона в 1989 году, но моим главным утверждениям в этой работе не хватало эмпирических свидетельств (экспериментальная экономика еще не получила достаточного развития), так что я приостановил работу над проектом.

процесса образования предпочтений» и предлагал «соответствующим образом расширить критику Лукаса»⁸. Экономист Бруно Фрей назвал одну из своих статей «Конституция для мошенников вытесняет гражданские добродетели»⁹. Политолог Элинор Остром, которой впоследствии присудили Нобелевскую премию по экономике, как и Тейлор, беспокоилась о «вытеснении гражданственности»¹⁰. Экономическая наука, не заметившая Титмуса поколение назад, вновь открыла его для себя. Вот подзаголовок статьи в ведущем экономическом журнале 2008 года: «Был ли Титмус прав?» (Авторы пришли к выводу, что он был прав о женщинах, но не о мужчинах).¹¹

Экономисты, по крайней мере, некоторые из них, не только перечитали Титмуса, но и заново открыли для себя Аристотеля. Что должен делать Законодатель, с его знанием о возможной антисинергии между стимулами и общественными мотивами, которые теперь считаются критически важными для хорошо функционирующей экономики и общества? Новый поворот в экономической науке признает проблему вытеснения, но не дает ответа на этот вопрос. Его политические последствия не были систематически изучены в бурно развивающейся области экспериментальной литературы. Не была прослежена и логика недавних достижений эконо-

8. Aaron 1994.

9. Frey 1997.

10. Ostrom 2000.

11. Mellstrom and Johannesson 2008. Ряд экономистов также обращался к проблемам закона и публичной политики в ситуациях, когда общественно ориентированные предпочтения и стимулы несепарабельны: Bar-Gill and Fershtman 2004, 2005; Aghion, Algan, and Cahuc 2011; Cervellati, Esteban, and Kranich 2010.

мической теории, которые могли бы прояснить дилемму Законодателя и, возможно, подсказать выход из нее. У Законодателя много работы.

Дизайн механизмов: могут ли цены сделать работу морали?

Не все экономисты убеждены в важности общественно ориентированных предпочтений и в том, что проблема вытеснения вынуждает нас искать новый подход к политике. Кто-то может сказать, что новые экспериментальные данные и теоретические результаты можно примирить с политической парадигмой, основанной на личных интересах.

Предположим, что политик, рассуждают они, осознает необходимость исправления провалов рынка, но понимает, что явные стимулы могут вытеснить этические и альтруистические мотивы. Для сторонников парадигмы, основанной на личных интересах, признать, что общественно ориентированные предпочтения побуждают акторов интернализировать издержки и выгоды своих действий, сглаживая тем самым провалы рынка в условиях неполноты контрактов, значит сдаться. Но политик может быть уверен, что он способен разработать такую систему субсидий, наказаний и ограничений, которые реализуют общественно желаемый результат, даже если общественно ориентированные предпочтения были вытеснены настолько, что люди стали полностью аморальными и эгоистичными.

Чтобы понять, как такое возможно, стоит на время забыть про сильное вытеснение (чтобы не рассматривать те случаи, в которых стимулы контрпродуктивны) и допустить, что политик не преследует исключительно свои собственные интересы. Но, мо-

жет быть, с этими двумя оговорками, конституция для мошенников сделает свою работу, как это рекомендовал Юм, даже в мире (о котором Юм не мог и помыслить) не гипотетических, а вполне себе реальных мошенников.

Это остается канонической моделью публичной политики в экономической теории, и имеет смысл рассмотреть вопрос о том, может ли такая модель работать. Мы увидим, что она не может работать.

Для этого нам потребуется теория дизайна механизмов¹². Работы, которые заложили основы этой теории, появились одновременно с книгой Титмуса¹³. С тех пор растущая озабоченность общественности вопросами экологии, здравоохранения и прочими провалами рынка только подчеркивала важность попыток дизайнеров механизмов «протянуть невидимой руке руку помощи», по выражению из журнала *Economist*, пытавшегося в 2007 году объяснить своим читателям сложную математику, за которую три ведущих исследователя — Лео Гурвиц, Эрик Маскин и Роджер Майерсон — удостоились Нобелевской премии.

Помощь невидимой руке означает необходимость государственного участия в экономике, но не в масштабах Большого Брата. Как ни удивительно, в этом-то и состоит проблема дизайна механизмов.

Теория исходит из признания того, что возможности политика неизбежно ограничены. Поэтому дизайнер механизмов должен предложить набор контрактов, прав собственности и прочих социальных правил — все это называется «механизмом», — которые сгладят или вовсе устранят провалы рынка. Но реализм и уважение к частной жизни требуют,

12. Laffont 2000; Лаффон 2008; Maskin 1985; Hurwicz, Schmeidler, and Sonnenschein 1985.

13. Gibbard 1973; Hurwicz 1972, 1974.

чтобы предлагаемые политические меры могли быть введены даже в условиях, когда важные элементы информации об индивидах известны только им самим и потому не могут быть использованы дизайнером механизмов для реализации стимулов, ограничений и прочих аспектов предлагаемой политики.

Ограничение на то, чтобы информация оставалась частной, исключает утопические решения, в которых дизайнер мог бы просто отменить причину провала рынка. Если бы предлагаемый механизм мог использовать информацию, например, о том, насколько усердно человек трудится или об истинной ценности товара или услуги для покупателя или продавца, та же самая информация могла бы быть использована и для написания полного частного контракта между сторонами. И этот контракт ликвидировал бы провал рынка, для устранения которого нужен был дизайнер механизмов.

Например, чтобы избежать проблемы «безбилетника» в команде, дизайнер механизмов не может просто предложить обязательный к соблюдению контракт, по которому все должны прилагать усилия или каждый обязан сообщать, насколько усердно он работал. Если бы это мог сделать дизайнер механизмов, то члены команды могли бы сделать то же самое просто заплатив членам команды в соответствии с тем, насколько усердно они работали. И в дизайнера механизмов снова не было бы никакой необходимости.

Задача поиска приемлемого решения в дизайне механизмов определяется тремя условиями. Первое состоит в том, что итоговое распределение должно быть Парето-эффективным.

Согласно второму условию, политика должна опираться на добровольное участие индивидов в их экономической деятельности. Они должны

быть вольны выбирать свои действия в соответствии со своими предпочтениями, в том числе должна существовать возможность отказаться от обмена или иного взаимодействия. На экономическом жаргоне исход должен удовлетворять «условию участия» для индивида; каждый актер должен предпочитать участие в механизме неучастию, то есть участие должно быть добровольным. Исход также должен быть «совместим по стимулам», то есть любое действие индивида должно быть мотивировано его собственными предпочтениями.

Третье условие состоит в том, что нельзя ограничивать возможные предпочтения. Таким образом, механизм должен работать даже тогда, когда люди абсолютно эгоистичны и аморальны.

Назовем эти три условия *эффективностью, добровольным участием и нейтральностью к предпочтениям*. Первое представляет собой минимальное условие коллективной рациональности (минимальное потому, что оно игнорирует, например, соображения справедливости). Второе исключает возможность конфискации собственности и принуждение к участию в обмене. Вместе со вторым условием третье отражает стандартную либеральную приверженность индивидуальной свободе и нейтральности государства в вопросах, касающихся представлений индивидов о том, что такое хорошо и что такое плохо.

Последнее условие называется также либеральной нейтральностью, и отражено в высказывании Рональда Дворкина о том, что «политические решения должны быть... независимы от каких-то определенных представлений о хорошей жизни или о том, что делает жизнь стоящей»¹⁴. В схожем духе Питер

14. Dworkin 1985, 191; см. также: Goodin and Reeve 1989.

Джонс пишет: «Установление каких-то конкретных целей для граждан не является функцией государства»¹⁵. В таком смысле нейтральность разделяют не все либералы. Моя широкая интерпретация либеральной нейтральности — допустимости неограниченного набора предпочтений — может вызвать возражения у тех, например, кто полагает, что предпочтение доминировать над остальными можно признать недопустимым, не нарушив при этом принцип либеральной нейтральности. Но я буду использовать требование о неограниченном множестве предпочтений здесь только затем, чтобы позволить индивидам систематически преследовать собственный материальный интерес, что едва ли будет вызывать возражения с точки зрения доктрины либеральной нейтральности.

Если дизайну механизмов удастся, не вмешиваясь в частную жизнь граждан, найти правила, которые устранят провалы рынка и при этом будут согласовываться с двумя ключевыми либеральными требованиями добровольного участия и нейтральности к предпочтениям, все претензии к заголовку газеты *Le Figaro* по поводу того, что именно было доказано математически, будут сняты. Более того, парадигма, основанная на личном интересе, будет оправдана. Так что если дизайн механизмов найдет свой священный Грааль, нам придется заключить, что конституция для мошенников, какой бы неприятной она ни была, по крайней мере в этом ограниченном смысле все же работает. Но более чем сорокалетняя история исследований в области дизайна механизмов показывает, что дело обстоит совершенно иначе.

15. Jones 1989, 9.

Конституция для (либеральных) мошенников

Механизм — это набор правил, который дизайнер хотел бы распространить среди популяции, чтобы повлиять на поведение, определяющее, каким образом используются ресурсы в экономике. Штрафы и субсидии из экспериментов, описанных в предыдущих главах, уже имеются в распоряжении дизайнера. Кроме того, у него есть такие популярные способы распределения ресурсов, как правило большинства, покупка и продажа на конкурентных рынках и, как мы увидим, множество более экзотических правил. Положение, в котором находится дизайнер механизмов, поразительно похоже на положение благонамеренного правителя у Макиавелли, «основателя республики, сочиняющего для нее законы», который должен править хорошо посредством установления просвещенных законов для граждан «естественных и обычных нравов»¹⁶.

Контекст просвещенного правителя и эгоистичных граждан — это в точности постановка теоремы «испорченного ребенка», доказанной Гари Беккером. Он выявил условия, при которых альтруистичный глава семейства (дизайнер механизма) будет вводить такие правила по перераспределению дохода в семье, которые заставят членов семьи действовать так, как если бы они заботились о собственном благополучии не больше, чем о благополучии остальных: «достаточно сильная „любовь“ одного из членов семьи гарантирует, что все будут действовать так, как если бы они любили других членов

16. Machiavelli 1984, 69–70; Макиавелли 2002, 19–20.

семьи так же, как самих себя. Если можно так выразиться, благодаря этому достигается экономия необходимого в семье количества „любви“: достаточно сильная „любовь“ одного члена семьи „невидимой рукой“ направляет других ее членов поступать так, как если бы они тоже любили всех остальных»¹⁷.

Беккер объясняет, что теорема работает потому, что альтруистический глава семейства может организовать стимулы так, что каждый член семьи полностью «интернализует все внутрисемейные „экстерналии“, какими бы эгоистичными... они ни были». Итак, с верными правилами распределения дохода внутри семьи полностью эгоистичные члены семьи будут вести себя как альтруисты. Мы наблюдаем особенно наглядный пример того, как цены выполняют работу морали.

Именно это имел в виду журнал *Economist*: Беккер предложил аналог невидимой руки в семейных отношениях, где невидимая рука Смита не работает. Беккер делает вывод: «Вооруженный теоремой, я избавляю себя от необходимости специально останавливаться на предпочтениях членов семьи, не являющихся ее главой», даже, по всей видимости, того испорченного ребенка, в честь которого теорема названа. Я изучал теорему Беккера примерно в то же время, когда безуспешно пытался составить прайс-лист для тех домашних дел, которые мои избалованные дети раньше делали бесплатно. Тогда я не видел связи. Вы уже знаете, чем все закончилось.

Если перенести теорему об избалованном ребенке Беккера в мир публичной политики, можно предположить, что правильно подобранные стимулы могут избавить общество от нужды в добродетели как ос-

17. Becker 1974, 1080; Беккер 2003, 253.

нове хорошего управления (по крайней мере тех, кто не является «главой» общества). Столь же важно то, что стимулы могут помочь автору конституции избежать требования, которое вызовет смущение у любого либерала: необходимости культивировать у граждан определенные ценности — например, заботу об окружающей среде, о будущих поколениях и даже о собственной семье.

Но точно так же, как доказательство теоремы о невидимой руке продемонстрировало, насколько нереалистичны аксиомы, выполнение которых требуется для того, чтобы можно было отстаивать политику *laissez-faire* на основаниях эффективности, современный дизайн механизмов сделал явными ограничения, которые неизбежны даже в наиболее хитроумных способах, которыми публичная политика помогает невидимой руке. Вскоре после публикации знаменитой статьи Беккера, например, было показано, что теорема об избалованном ребенке основана на крайне нереалистичных математических допущениях, которые ограничивают ее применение набором достаточно частных случаев, несколько далеких от общей проблемы глав семейств и дизайнеров механизмов¹⁸. Простых решений для тех, кто «встал во главе республики и должен установить в ней законы», не существует.

Чтобы понять, почему конституция для мошенников не будет работать, забудем ненадолго о том возражении, что автору конституции или дизайнеру механизма самому лучше не быть мошенником, и что жизнь в кругу мошенников была бы несладкой даже для самих мошенников. Базовая идея дизайна механизмов заключается в направле-

18. Bergstrom 1989.

нии частных стимулов для достижения эффективности применительно к широкой группе людей. Этого можно достичь, как мы видели в главе II и как объяснял Беккер, если найти способ побудить каждого человека действовать так, как если бы он или она интернализовали все выгоды и издержки от своих действий, которые несут другие. Это состояние Робинзона Крузо на острове; он один «владеет» всеми результатами своей деятельности, принятых на себя рисков и полученных знаний. Трюк заключается в том, чтобы заставить каждого действовать так, как если бы он был Робинзоном Крузо на необитаемом острове.

Насколько трудно добиться этого результата в большой группе индивидов, которые могут иметь любые предпочтения, станет ясно, когда мы рассмотрим процесс, в ходе которого люди работают для достижения общего результата. Представьте себе группу программистов, которые вместе работают над кодом нового приложения. Чтобы увидеть их задачу как задачу дизайна механизмов в условиях нейтральности к предпочтениям, мы предположим, что каждый член команды ценит лишь свой материальный выигрыш, как бы он ни определялся. Дизайнер механизма (стоящий над командой, подобно легендарному правителю-философу) может наблюдать общий результат командной работы, но не видит, сколько усилий прилагает каждый член команды (что удовлетворяет ограничению частной информации).

Проблема дизайнера состоит в том, что если каждый член команды получает в качестве вознаграждения равную долю выпуска команды, то выигрыш работника за производство одной дополнительной единицы составит не одну единицу вознаграждения, как это было бы для Робинзона Крузо, а дополни-

тельная единица будет разделена между всеми членами команды, $1/n$ единицы, где n — численность команды. При правиле вознаграждения, предполагающем дележ всего, что было произведено, работа становится похожа на внесение вклада в общественное благо.

Каждый работник получает лишь небольшую долю блага, в создание которого были вложены его усилия, так что если бы он мог выбирать (условие добровольного участия), он бы вложил меньше усилий в командную работу, поскольку он не принял бы во внимание те выгоды, которые его усилия приносят остальным членам команды. В такой ситуации каждому работнику было бы лучше, если бы все они работали немного более усердно. Разумеется, дизайнер знает о том, что работники добровольно работали бы усерднее, если бы они альтруистически ценили вклад, вносимый их усилиями в материальное благосостояние других членов команды, но условия нейтральности предпочтений и добровольного участия запрещают ему навязывать команде альтруистические предпочтения или принуждать членов команды действовать вопреки их предпочтениям.

Механизм, который работает для этих индивидов, заставит действовать каждого из них так, как если бы он был Робинзоном Крузо, который владеет всеми результатами своего труда. Каждый будет работать вплоть до тех пор, пока тяготы его труда не будут в точности скомпенсированы дополнительными выгодами от его работы, которые получают все члены команды (говоря техническим языком, предельная дисполезность работы сравнивается с предельной выгодой от работы). Но если дизайнер не может требовать от членов команды какого-то конкретного уровня работы (это частная информация), достижение этой цели кажется невозможным.

Но это не так. Дизайнеру нужно лишь объявить, что он заплатит каждому члену команды *полную ценность* выпуска команды за вычетом некоторой фиксированной суммы, определяемой дизайнером. Этот странный механизм гарантирует, что любой вклад члена команды в общий результат будет полностью скомпенсирован, что ставит каждого в ситуацию Робинзона Крузо, то есть изолированного индивида, который владеет всеми результатами своего труда. Вычитать фиксированную сумму нужно для того, чтобы бюджет команды был сбалансированным; иначе ему пришлось бы заплатить сумму n , умноженную на результат работы команды.

Проблема решена?

Не совсем. Чтобы понять, почему, введем в ситуацию характерный для реальной жизни риск. Предположим, что итоговый результат работы команды зависит не только от суммы усилий членов команды, но и от случайных событий, которые влияют на производство, но не зависят от действий членов команды. Назовем эти положительные или отрицательные события «шоками» и предположим, вполне реалистично, что, как и уровень усилий каждого из членов команды, они ненаблюдаемы дизайнером и он неспособен определить, стал ли неожиданно низкий выпуск в тот или иной год результатом несчастного случая или недостаточного усердия работников. Предлагаемый дизайнером контракт должен гарантировать, что каждый член команды получит *ожидаемый* доход (в котором усредняются «хорошие» и «плохие» шоки), по крайней мере не меньший, чем наилучшая альтернатива каждого из членов команды (зарплата на другом рабочем месте, пособие по безработице или что-то в этом роде).

Но, принимая во внимание колебания в совокупном выпуске из-за положительных шоков, для коман-

ды сколько-нибудь большого размера *фактический* доход (общий доход за вычетом какой-то большой фиксированной суммы, достаточной для обеспечения сбалансированного бюджета) в каждом периоде может быть намного выше наилучшей альтернативы для данного работника. Но это не проблема. Проблемы возникают из-за того, что шоки могут быть и отрицательными, так что фактический доход оказывается гораздо ниже наилучшей альтернативы для данного работника. Фактический доход в действительности может оказаться большим отрицательным числом, то есть участники команды должны будут заплатить дизайнеру механизма, а не наоборот.

Проблема возникает потому, что для работы этого умного и странного механизма, оплата труда каждого из членов команды должна быть связана с *фактическим* уровнем выпуска команды, поэтому и отрицательные, и положительные шоки общего выпуска должны учитываться в средней долгосрочной зарплате индивида. Контракт, при котором в определенные периоды член команды не будет получать ничего и даже будет должен платить команде некоторую сумму, в несколько раз превышающую его среднюю зарплату, вряд ли будет популярен среди работников. Подобного рода контракт не будет добровольно одобрен членами команды, что нарушает условие добровольного участия.

Если бы член команды мог заимствовать неограниченное количество денег в плохие годы, возможно, он согласился бы на такой контракт. Но этого не произойдет потому, что на кредитном рынке возникает та же проблема: возврат кредита не гарантирован, если у члена команды нет средств. Поэтому имплементация оптимального контракта для членов команды лишь переносит задачу дизайна меха-

низма с рынка труда на рынок кредита: неполнота контрактов вызовет те же препятствия для решения, что и раньше.

Либеральная трилемма

Разумеется, это не конец истории. Для борьбы с проблемами, которые встают перед дизайнером, решившим внедрить схему просто «выплачивать каждому весь объем выпуска», могут быть разработаны гораздо более сложные механизмы. Но общий вывод из обширной литературы в этой области состоит в том, что проблемы дизайнера механизмов носят более общий характер, не сводящийся к конкретному примеру производства в команде. В 2007 году, когда нобелевский комитет Шведской королевской академии наук удостоил Маскина, Гурвица и Майерсона премии за их вклад в дизайн механизмов, он разъяснил, что именно было открыто в этой области.

Статья Гурвица, объяснялось в сообщении комитета, доказала следующий «отрицательный результат» по поводу добровольного участия: в ситуации частной информации «не существует совместимого по стимулам механизма, удовлетворяющего условиям участия и способного привести к Парето-оптимальному исходу». Ссылаясь на совместную работу Маскина с Жан-Жаком Лаффоном и работу Майерсона с Марком Саттертвейтом, комитет писал: «В большом классе моделей Парето-эффективность несовместима с добровольным участием, даже в отсутствие общественных благ»¹⁹. Казалось, что ди-

19. Royal Swedish Academy of Sciences 2007, 9.

зайн механизмов потерпел провал в своем поиске механизмов, которые бы позволили исправить провалы рынка, сохранив нейтральность к предпочтениям и добровольное участие.

Хорошим примером проблем, лежащих в основе «отрицательных результатов», служит однократное взаимодействие покупателя и продавца, которое называют «двойным аукционом», потому что и покупатель, и продавец ищут такого контрагента, который предложил бы им лучшую цену. В двойном аукционе потенциальные покупатели и продавцы находят друг друга, при этом каждый знает, насколько он ценит товар потенциального продавца, и они одновременно объявляют цены: продавец объявляет минимальную цену, за которую он готов расстаться с товаром, а покупатель — максимальную цену, которую он готов заплатить. Если объявленная продавцом цена ниже цены покупателя, происходит сделка, и фактическая цена оказывается где-то между двух цен. Если объявленная продавцом цена оказывается выше цены покупателя, тогда сделки не происходит.

Такая ситуация двойного аукциона показательна, поскольку обычно считается, что достижение Парето-эффективности в ней не составляет особой проблемы даже без помощи дизайна механизмов, ведь в ней нет никаких известных препятствий для эффективного торга и рыночного обмена, вроде плохо определенных прав собственности, неполных контрактов или, как это было в случае общественного блага, неисключаемости из определенной характеристики соответствующего блага. В отсутствие этих препятствий большое число продавцов и покупателей, которые знают предпочтения друг друга и объявляемые цены, должно прийти в ходе торга к эффективному распределению, исчерпав в кон-

це концов все возможные выгоды торговли, что по определению будет Парето-эффективным исходом.

Но, как ни странно, этого не происходит. Проблема состоит в том, что когда стороны встречаются, у них нет стимулов раскрывать свою истинную ценность выставленных на обмен товаров, поскольку разумно предположить, что объявленная ценность повлияет в конечном итоге на ту цену, по которой будет проведена сделка.

Зная это, потенциальный продавец товара будет завышать наименьшую цену, по которой он готов продать товар, а потенциальный покупатель будет занижать наибольшую цену, по которой он готов товар купить. В результате объявленная продавцом цена иногда будет превышать объявленную покупателем цену, так что торговли не произойдет, даже если истинная оценка товара покупателем будет выше, чем его оценка продавцом. Это означает, что некоторые взаимовыгодные сделки не будут совершены. Покупатели и продавцы уйдут от достижимого выигрыша; Парето-эффективность не будет достигнута.

Ключевой результат в исследованиях двойного аукциона состоит в том, что если стороны ориентируются только на максимизацию ожидаемого выигрыша, в их интересах не раскрывать истинную ценность товара для них. Это верно даже в том случае, когда другая сторона говорит правду. Тот факт, что участник торговли может выиграть от искажения своих предпочтений, также не дает благонамеренному социальному планировщику извлечь необходимую информацию для того, чтобы предоставить стимулы для эффективного предоставления общественного блага²⁰.

20. Gibbard 1973; Laffont and Maskin 1979.

Калиан Чаттерджи разработал хитроумный механизм, в котором наилучшим ответом участника торговли (действием, максимизирующим его выигрыш) будет сообщение своих истинных оценок, в результате чего все взаимовыгодные сделки будут заключены²¹. Механизм, который реализует этот эффективный исход, требует сделанных заранее выплат между участниками торговли, которые зависят только от объявленных значений, независимо от того, совершается ли сделка. Размер платежей зависит от потерь, которые понесли бы участники торговли из-за искажения другими участниками своих истинных оценок при условии, что сами они предоставили бы истинные оценки. Чаттерджи описывает этот механизм как «оплату каждым игроком ожидаемой экстерналии от своих действий».

Платеж по своей сути представляет собой налог на искажение индивидуальной оценки товара, налог, как раз достаточный для того, чтобы сделать правду наилучшей реакцией. Хитрость состоит в том, что Чаттерджи понял, как это можно сделать без нарушения частного характера знания истинных оценок товара участниками торговли.

Но, как вы можете ожидать, есть нюанс. С учетом истинных оценок некоторые из торговцев могут выиграть, если откажутся вносить предварительные платежи и вместо этого выйдут из механизма. Но если они выйдут, механизм не будет работать. Поэтому механизм работает, только когда стороны (что невероятно) не знают заранее ценность имеющихся у них товаров или, если не брать в расчет такую странную ситуацию, когда участие недобровольно (что нарушает условие добровольно-

21. Chatterjee 1982.

го участия)²². Из-за присутствия Большого Брата в механизме Чаттерджи мы не можем использовать предложенное им решение.

На рис. 6.1 представлено то, что я называю либеральной трилеммой. Дизайн механизмов заставляет нас прийти к выводу, что три условия либерального конституционного дизайна и публичной политики — нейтральность к предпочтениям, добровольное участие и Парето-эффективность — в общем случае несовместимы. Рассмотрим каждую диаду — каждую пару вершин треугольника на рисунке — и поймем, почему третья вершина недостижима. Фраза в скобках между каждой из желаемых либеральным подходом пар описывает следствие реализации двух условий на этой стороне, которое исключает третье.

Если добровольное участие сочетается с нейтральностью к предпочтениям — основание треугольника, — то, как мы увидели в примере двойного аукциона, некоторые взаимовыгодные сделки не состоятся, поэтому некоторые выгоды от торговли не реализуются, что противоречит Парето-эффективности. Парето-эффективность и нейтральность к предпочтениям достижимы — правое ребро треугольника, — если людей можно заставить участвовать в механизме (например, в механизме Чаттерджи) даже вопреки их воле, что нарушает условие добровольного участия. Наконец, добровольное участие и Парето-эффективность достижимы, если участники торговли готовы добровольно сообщать

22. Результат Чаттерджи является приложением к двойным аукционам уже известного результата о раскрытии предпочтений относительно общественных благ из работы: d'Aspremont and Gerard-Varet 1979. В механизме д'Аспремона-Жерара-Варе раскрытие правды совместимо по стимулам, но механизм требует обязательного участия.

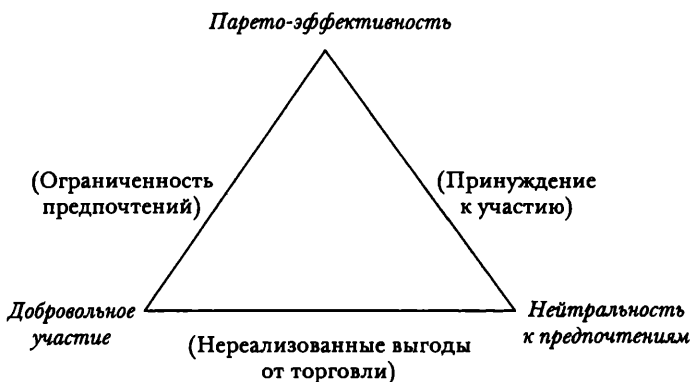


РИС. 6.1. Либеральная трилемма: недостижимость Парето-эффективности, нейтральности к предпочтениям и добровольности участия

свои истинные предпочтения. Индивиды никогда не откажутся от взаимовыгодной сделки, но они должны приписывать достаточную ценность честности, что нарушает нейтральность предпочтений.

Один выход из трилеммы состоит в отказе от либеральной нейтральности. Если участники торговли альтруистичны, то они будут ценить потери — не только свои, но и те, что понесут их партнеры по торговле из-за того, что некоторые взаимовыгодные сделки не состоятся. Поскольку это заставит их учитывать те издержки, которые от их действий понесут остальные, провал рынка будет сглажен. Насколько сильным должен быть альтруизм, чтобы гарантировать, что все взаимовыгодные сделки будут заключены?

Интуитивно понятно, что если оба участника торговли будут абсолютными альтруистами, то их не будет волновать цена (свой выигрыш они будут

ценить так же, как выигрыш контрагента), и поэтому они не станут искажать истинную ценность. Это так. Но мы с Сун-Ха Хваном показали, что, как это ни странно, достаточно того, чтобы лишь один участник торговли был полностью альтруистичен. Объяснение того, почему это так, является слишком сложным и затруднит для нас понимание уроков либеральной трилеммы²³.

Недавние исследования не опровергли вывод о том, что сочетать нейтральность к предпочтениям, добровольное участие и Парето-эффективность невозможно даже в очень простом обмене товарами. Поэтому даже если предположить, что те, кто проводят политику, являются сторонниками гражданской добродетели, а это предположение мы отбрасываем по отношению ко всему остальному населению, дизайн механизмов оказывается неспособен создать конституцию для мошенников, подходящую для либерального общества. Причины состоят в неприятии либералами требования того, чтобы люди участвовали в экономических сделках против своей воли, а государство оказывало те или иные предпочтения для граждан.

Еще одна причина трилеммы заключается в ограниченности объема частной информации, которой может обладать дизайнер механизма. Это верно не только по практическим соображениям, но и из-за ограничений, которые в либеральном обществе накладываются на власть государства. Макиавелли выразил суть трилеммы в своих «Рассуждениях», когда сделал вывод о том, что принудить по-настоящему порочных людей действовать так, как если бы они были хорошими, «вещь почти не-

23. Причина разъясняется в: Hwang and Bowles 2015.

возможная», потому что тогда потребуются «прибегнуть к чрезвычайным мерам, насилию и оружию»²⁴.

Литература о дизайне механизмов не сулит ничего хорошего. Отрицательные результаты очень важны, и по мере их накопления дисциплина отступала, ослабляя стандарты эффективности, чтобы разрешить трилемму росчерком пера. Слово нобелевскому комитету: «Поэтому в тех ситуациях, когда участники обладают частной информацией, Парето-оптимальность в классическом смысле в общем случае недостижима, так что нам необходим новый стандарт эффективности»²⁵. Итак, дизайн механизмов (по большей части) отбросил стандартный критерий Парето в пользу «эффективности по стимулам», которая попросту означает «наилучший из достижимых в результате реакции людей на стимулы», иными словами, при данных предпочтениях. В соответствии с этим новым стандартом, результат с недополученными выгодами от торговли в двойном аукционе считался бы эффективным. Но очевидно, что операция прошла успешно только потому, что сам пациент исчез.

Это менее жесткое переопределение давней цели дизайна механизмов, которое кажется чисто техническим вопросом, служит признанием того неудобного факта, что предпочтения на самом деле имеют большое значение. Мы уже видели, насколько они важны в гипотетической команде программистов, где толика альтруизма среди членов команды способна смягчить последствия того, что они неспособны достичь эффективного результата. Многие экономисты, пусть и неохотно, но согласятся

24. Machiavelli 1984, 111; Макиавелли 2002, 60.

25. Royal Swedish Academy of Sciences 2007, 6.

с Тимом Бесли: «Возможно, нужное решение лежит в том, чтобы создать лучших людей»²⁶.

Законодатель думает, что пришло время еще раз взглянуть на либеральную нейтральность.

Мир второго наилучшего

Перед Законодателем стоит непростой выбор. Трилемма указывает на то, что он был прав, когда озабочился природой людских предпочтений. Из предыдущих глав он узнал, что политика, которая наиболее эффективным способом направит личный интерес к достижению общих целей, может подорвать этические и альтруистические предпочтения, от которых также должен зависеть успех конституции Законодателя. И, как мы увидим, верно и обратное: политические меры, которые способствуют распространению и проявлению этических и альтруистических мотивов, порой могут снижать эффективность явных стимулов для достижения эффективных исходов.

В общем, та проблема, с которой столкнулся Законодатель, представляет собой новую версию следующей почтенной, но парадоксальной экономической идеи: политические меры, которые призваны бороться с провалами рынка, подталкивая экономику в «правильном» направлении могут быть вредными, если они не осуществляются до конца и не приводят к идеальному рынку и правам собственности, на которых основывается теорема невидимой руки. Этот результат — «все или ничего» — известен как обшая теорема второго наилучшего²⁷.

26. Besley 2013, 492.

27. Lipsey and Lancaster, 1956–57.

Вот как она применяется в экономике. Вспомним, что в конкурентной экономике того типа, который описывает теорема невидимой руки, цены являются сигналами покупателям и в идеале измеряют истинную редкость товара по общественным предельным издержкам, то есть издержкам создания дополнительной единицы товара с учетом не только тех издержек, которые несет производитель и продавец товара (это частные предельные издержки), но и вообще всех издержек, которые несут все остальные.

Ключевое предположение, при котором утверждение теоремы верно — что все, что имеет значение для сторон сделки, можно прописать в контракте, который можно исполнить без дополнительных издержек, — гарантирует, что конкуренция между покупателями и продавцами приведет к ценам, которые будут равны предельным общественным издержкам каждого товара. Иными словами, все, что имеет значение, имеет и цену, и эта цена будет правильной. Если предельные общественные издержки товара превысят предельные частные издержки — например, потому что производитель не возмещает издержки от вреда, причиняемого окружающей среде, — дизайнер механизма может обложить товар таким налогом, величина которого будет равна неучтенным издержкам, так что итоговая цена (с налогом) будет равна предельным общественным издержкам.

Но предположим, что у правила «цена равна предельным общественным издержкам» два нарушения. Предположим, например, что у некоторой фирмы есть монополия на свой товар; она ограничивает продажи и получает прибыль от того, что цена оказывается выше предельных издержек производства. Это первый провал рынка.

Производство фирмы наносит вред окружающей среде, так что предельные частные издержки произ-

водства для владельцев фирмы оказываются ниже предельных общественных издержек. Это второй провал рынка.

Теперь рассмотрим, что произойдет, если мы исправим один из этих провалов рынка — например, разбив монополию на несколько конкурентных фирм, так что разрыв между ценой и предельными издержками сократится. Теорема второго наилучшего говорит, что такое действие может увести экономику еще дальше от эффективного исхода. Причина состоит в том, что конкурентные фирмы, из которых теперь состоит отрасль, будут производить больше, чем раньше производила монополия, ведь, не будучи монополией, они не будут получать выгоду от ограничения продаж. Они будут расширять производство до тех пор, пока их предельные издержки не сравняются с рыночной ценой. Это исправит обычную проблему монополии: монополия продает слишком мало, чтобы выиграть от более высоких цен. Но рост производства ухудшит проблемы с окружающей средой. В этом случае, возможно, лучше было бы сохранить монополию. Если принять оптимальное антимонопольное и природоохранное законодательство одновременно по каким-то причинам невозможно, нельзя гарантировать, что лишь одна из этих двух политических мер улучшит ситуацию, а не ухудшит ее.

Интуитивно этот результат можно понять так, что искажения от нарушения одного из условий эффективности смягчаются компенсирующими искажениями от других нарушений. Примечательно, что приближение экономики к стандартным условиям эффективности может приводить к чистым потерям в эффективности.

Похожий результат наблюдается из-за несепарабельности стимулов и общественно ориентирован-

ных предпочтений. Это вытекает из уже знакомой нам логики. Там, где из-за неполноты контрактов возникают провалы рынка, ценимые обществом нормы, такие как доверие и реципрокность, могут быть важны для сглаживания этих провалов. В подобных случаях публичная политика и юридическая практика, лучше согласующаяся с идеализированными стимулами полных контрактов — например, штрафами за недостаточные обратные переводы в игре «Доверие» или штрафами за опоздание в детских садах Хайфы, — могут усугубить провалы рынка, подрывая социальные нормы. В результате мы получим менее эффективное распределение.

Теория дизайна механизмов заставляет нас усомниться в том, могут ли эффективные исходы быть реализованы в полностью эгоистичной популяции. Так что нормы, такие как доверие и реципрокность, останутся ценными для общества с любым мыслимым набором механизмов, так как не существует работающей конституции для мошенников. «Пойти до конца» не вариант. Поэтому аристотелевский Законодатель живет в мире второго наилучшего, в котором интервенции, работающие в идеальном мире, могут не просто не сработать, но и навредить.

Необходимо выбирать, допускать ли культурный ущерб от проведения политики, нацеленной на улучшение работы рынков и расширение их роли при определении того, как общество использует свои человеческие и материальные ресурсы. Чтобы сделать правильный выбор, нам нужно вернуться к идее из предыдущей главы о том, что рынки и прочие общественные институты — это учителя, то есть среды, которые побуждают людей приобретать новые мотивации и отказываться от старых. Теперь Законодателя тревожит то соображение, что рынки, которые работают так, как этого требуют идеализиро-

ванные предположения теоремы невидимой руки, могут оказаться неблагоприятной средой для усвоения социальных норм, которые, как мы видели, являются ключевыми для работы рынка.

Рассмотрим рынок с этой точки зрения. Чтобы понять, чем рынок — по крайней мере, рынок из учебников по экономике — отличается от прочих институтов, выделим два измерения, которые характеризуют институты в качестве среды обучения: во-первых, взаимодействия могут быть либо долгосрочными, либо кратковременными, а во-вторых, они могут быть либо личными, либо безличными. Ключевая характеристика рынков, которая впервые была описана Максом Вебером и на которой затем сделали особый акцент Бьюкенен и прочие сторонники более значимой роли рынков, состоит в том, что они не требуют от участников обмена ни личной привязанности, ни долгосрочных отношений²⁸. Рынки, согласно этой точке зрения, хорошо работают тогда, когда они безличны и кратковременны.

Сравним с этим описанием того, что работавший в середине XX столетия социолог Толкотт Парсонс называл «двумя главными конкурентами» рынка: «реквизицию с помощью прямого применения политической власти» и «неполитическую солидарность и сообщества»²⁹. Удачные названия не были сильной стороной Парсонса: эти две распределительные системы мы называем, соответственно, государствами и сообществами.

Первая система («реквизиция с помощью политической власти») в некотором смысле столь же безлична, как и рынок — по крайней мере, в идеале.

28. Weber 1978, 636.

29. Parsons 1967, 507.

Но есть и различия. Членство в государстве обычно не выбирают, но получают при рождении. Издержки входа и выхода велики (часто необходима смена гражданства или, по крайней мере, места жительства). Более того, безличные контакты, посредством которых работает государственное распределение, сложно назвать кратковременными.

В отличие от государств и рынков, стабильные сообщества, члены которых взаимодействуют напрямую (часто их описывают такими терминами, как «органическая солидарность», «клан», «обобщенная реципрокность», «община») не являются ни безличными, ни кратковременными³⁰. «Неполитическая солидарность и сообщества» Парсонса основаны на долговременном прямом взаимодействии между хорошо знакомыми партнерами.

В таблице 6.1 представлены три идеальных типа вместе с четвертым: кратковременное и личное социальное взаимодействие, для которого раса или какой-то другой маркер идентичности оказываются важными. Примером здесь могут служить расово сегрегированные рынки поденного труда, поскольку они носят личный характер (важна этническая идентичность участников), но контакты между участниками носят непродолжительный характер.

С этой точки зрения рынки не похожи на школу заботы и щедрости. В своем исследовании проявления щедрости к тем, кто нуждается, Джордж Левенстайн и Дебра Смол обнаружили, что «жертвы, которые разделяют наше собственное аффективное состояние, которые географически и социально ближе, которые похожи на нас или описаны с живыми

30. Ouchi 1980; Sahlins 1974; Салинз 1999; Durkheim 1967; Дюркгейм 1996; Tonnies 1963; Теннис 2002.

ТАБЛИЦА 6.1.
Идеализированные рынки и прочие
институты как среды обучения

Количественное измерение	Качественное измерение	
	Безличные	Личные
Кратковременные	Рынки	Расово сегрегированные рынки
Долговременные	Бюрократии	Сообщества, кланы семьи

ПРИМЕЧАНИЕ: Строки показывают, насколько взаимодействующие стороны ожидают будущих взаимодействий; столбцы показывают, насколько важна идентичность индивида для совершения транзакции.

подробностями»³¹, вызывают большее сочувствие. То, что рынок позволяет совершать взаимовыгодные обмены индивидам, которые отдалены друг от друга и не похожи, по праву принято считать особенностью рынка, а не его проблемой. Но эта особенность рыночных взаимодействий также может ослабить наше стремление помогать другим или переживать из-за вреда, который наши действия наносят другим.

Хотя многие рынки являются безличными или кратковременными — например, рынок поденщиков — на рынках труда также встречается система пожизненного найма, практикуемая, например, в некоторых японских фирмах, и личные отношения в небольших семейных фирмах.

Чтобы понять, почему эти различия имеют такое значение, имеет смысл вернуться к наблюдению Адама Смита о том, что купцам доверяют больше, чем послам. Его идея заключалась в том, что купцы

31. Loewenstein and Small 2007.

чаще вступают в повторные взаимодействия с множеством людей, каждый из которых знает, как купец обошелся с остальными. Обман кого-то из клиентов, отмечает Смит, скажется на репутации купца и будет дорого ему стоить. Послы, с другой стороны, не работают на столь длительной основе, так что «способны получить больше с помощью хитроумного трюка, чем потерять от ущерба для своей репутации».

Смит против Смита

Рассуждения Смита о честности купцов и бесчестности послов кажутся верными. Я не уверен, прав ли он на самом деле, но вполне может быть, что прав: не будем забывать, что директора фирм в Коста-Рике проявляли в игре «Доверие» больше реципрокности, чем студенты, а многие дипломаты в ООН склонны нарушать правила парковки. Кроме того, мы увидим в серии экспериментов и наблюдений, что чем больше рынки отклоняются от спотового рынка, с его идеализированной «гибкостью» и безличностью, тем больше люди склонны проявлять лояльность к своим партнерам по сделкам и отвечать реципрокностью на справедливое обращение и доверие.

Социолог Питер Коллок хотел узнать, в какой степени доверие между людьми зависит от типа рынка, на котором они взаимодействуют. Он исследовал «структурные источники доверия в системе обмена, а не рассматривал доверие как переменную, характеризующую индивида»³². Он хотел таким образом понять, как доверие может эндогенно возникать на рынке. Коллок разработал эксперимент, в кото-

32. Kollock 1994, 341.

ром обменивались товары различного качества. В одной из версий качество товара можно было прописать в контракте, соблюдение которого гарантировалось экспериментатором, а в другой версии — нельзя, так что качество становилось вопросом доверия. Коллок обнаружил, что доверие и привязанность к торговым партнерам, как и забота о собственной репутации и о репутации остальных, возникали тогда, когда качество продукта нельзя было прописать в контракте, но не возникали, если это было возможно.

Как и Коллок, Мартин Браун с соавторами организовали рыночный эксперимент для изучения влияния неполноты контрактов на доверие и лояльность среди участников торговли³³. Подлежащие обмену товары могли иметь различное качество, при этом производство товаров более высокого качества обходилось дороже. В условиях полных контрактов, как и в исследовании Коллока, экспериментатор гарантировал соблюдение уровня качества, обещанного поставщиком, а в условиях неполных контрактов поставщик мог поставить товар с любым уровнем качества, независимо от данного обещания или соглашения с покупателем. Поскольку покупатели и продавцы знали идентификационные номера тех, с кем они взаимодействовали, они могли использовать информацию из прошлых раундов для определения того, с кем им взаимодействовать, какие цены и качество предлагать, менять ли партнеров и так далее. Покупатели также могли сделать частное предложение продавцу, с которым они взаимодействовали в прошлом периоде (вместо публичного предложения для всех), если хотели начать долгосрочное сотрудничество.

33. Brown, Falk, and Fehr 2004.

Эксперименты с полными и неполными контрактами привели к различному характеру торговли. В условиях полных контрактов 90% торговых отношений длились менее трех периодов, и большинство были однократными. Однако в условиях неполных контрактов лишь 40% торговых отношений продолжались меньше трех периодов, и большинство участников торговли вступали в долгосрочные отношения со своими партнерами. При этом покупатели в условиях неполных контрактов предлагали цены, существенно превышающие издержки продавца по предоставлению определенного уровня качества, то есть напрямую делились выгодами от сделки.

Различия между условиями полных и неполных контрактов особенно хорошо проявились в поздних раундах игры, из чего можно сделать вывод, что участники торговли учились на своем опыте и изменяли свое поведение. Как и в эксперименте Коллока люди научились доверять торговым партнерам, когда контракты были неполными, и остались лояльными к ним (не отказались от работы с ними, даже если им предлагали лучшие условия). Этого не происходило, когда они имели дело с полными контрактами.

Эксперименты показывают синергетическую связь между неполными контрактами и общественно ориентированными предпочтениями. Как мы увидели, общественно ориентированные предпочтения улучшают работу рынков при неполных контрактах. Кроме того, эксперименты показывают, что сделки, совершаемые на основе неполных контрактов, создают условия — например, долговременные и личные отношения, которые Смит наблюдал у купцов, но не у послов, — при которых люди склонны приобретать общественно ориентированные предпочтения.

Экономисты знают, что неполнота контрактов приводит к провалам рынка, но она также пробу-

ждает доверие, которое, по замечанию Эрроу, может играть важную роль в смягчении провалов рынка. Это создает дилемму для Законодателя. Но это также может быть началом благотворного круга: доверие, которое является ключевым условием для взаимовыгодных обменов, когда контракты неполны, приобретается людьми как раз в таких торговых отношениях, которые возникают, когда контракты неполны. Разумеется, у благотворного круга существует брат — порочный круг: отсутствие доверия между торговыми партнерами может заставить участников сделки делать контракты настолько полными, насколько это возможно, что делает приобретение доверия маловероятным.

Мы уже видели в экспериментах Фалька и Косфельда о неприятии доверия (глава IV): «наниматели», которые не доверяют своим «работникам», составляют контракты настолько полными, насколько это позволяют условия эксперимента, что заставляет «работников» прилагать минимальные усилия, тем самым оправдывая ожидания работодателей. Если бы мы могли заключать полные контракты в любой ситуации, исчезновение доверия не вызвало бы затруднений. Но из нашего исследования либеральной трилеммы мы знаем, что это, как правило, невозможно.

Комплементарность доверия и неполноты контрактов иллюстрирует главный вывод из нового применения теории второго наилучшего. Сделки носят личный и долговременный характер, потому что участники рынка не готовы отказываться от своего партнера в тот же момент, как только появляется вариант получше. Экономисты называют это «негибкостью рынка» и справедливо (если отбросить проблему поддержания доверия и прочих социальных норм) считают ее помехой эффективности.

Но какими окажутся последствия большей «гибкости» рынка, например, если в эксперименте Брауна мы скроем идентификационные номера участников, что будет препятствовать формированию долгосрочной лояльности? Популяция легко сможет перескочить от благоприятного круга к порочному.

Чтобы разобраться, как политика по установлению более безличного и ориентированного на однократные взаимодействия рынка может подрывать экономику, в которой происходит формирование этических и альтруистических предпочтений, вернемся к утверждению Смита о том, что купцам доверяют больше, чем послам. Его рассуждения можно понять через призму повторяющейся дилеммы заключенного³⁴. Мы знаем, что если социальные взаимодействия продолжаются достаточно долго, а люди достаточно терпеливы, обладатели условно кооперативных предпочтений (точнее, те индивиды, которые предрасположены сначала сотрудничать, а затем наказывать тех контрагентов, которые не сотрудничали в прошлых периодах) будут выигрывать у тех, кто не имеет таких предпочтений. Если, что, похоже, соответствует действительности, поведение преуспевших в материальном отношении членов общества с большей вероятностью будет копироваться другими, тогда долгосрочные экономические взаимодействия с подобными индивидами создадут общество условных сторонников сотрудничества. И само возникновение и сохранение смитовских честных купцов может объясняться похожими процессами культурной эволюции.

34. Повторяющаяся дилемма заключенного изучалась в работе Axelrod and Hamilton 1981. Эти авторы опирались на более ранние результаты: Shubik 1959; Trivers 1971; Taylor 1976.

Но рассуждения Смита уводят нас в неожиданном направлении. Рассмотрим группу крестьян, пропитание которых зависит от общего ресурса, скажем, леса или пруда с рыбой, и этот ресурс подвержен излишней эксплуатации, что свойственно для трагедии общин. Реальный пример такой группы — колумбийские крестьяне из экспериментов Хуана Камило Карденаса с соавторами, описанных в главе III. Вспомним, что крестьянам удавалось особенно хорошо сотрудничать в деле сохранения своего «ресурса» из эксперимента тогда, когда у них была возможность общаться друг с другом.

Предположим, что в реальной жизни ресурс сохранялся веками потому, что крестьяне были условными сторонниками сотрудничества и преодолевали искушение получить больше за счет самоограничения своих соседей, поскольку отказ от сотрудничества одного вызовет такой же отказ у всех. Возможно, именно по этой причине так много небольших рыбацких общин, земледельцев и собирателей смогло избежать «трагедии общин»³⁵.

Это работает потому, что все в деревне знают, что они будут взаимодействовать друг с другом в будущем, как и их внуки. Их общая собственность на природный актив увеличивает ожидаемую продолжительность этих взаимодействий, потому что каждый, кто покидает деревню, теряет свое право на долю от актива. Это создает идеальные условия для эффективного наказания уклоняющихся от сотрудничества и управления общим ресурсом. Защищенное от эксплуатации уклоняющимися условное сотрудничество в такой группе будет устойчивой нормой.

35. Ostrom 1990; Остром 2010.

Приватизация актива — например, передача каждому члену группы доли леса, которую можно продать, — создает для каждого из них стимулы к сохранению ресурса и слежению за тем, чтобы его не слишком сильно использовали. Но, позволяя продавать свою долю, приватизация также делает более легким выход. Это подрывает условия, поддерживающие сотрудничество. Поскольку снижается ожидаемая продолжительность взаимодействия, опасность ответной негативной реакции тоже снижается, возможно, даже настолько, чтобы сделать избыточную эксплуатацию ресурса более выгодной стратегией. И те, кто и дальше будут оставаться условными сторонниками сотрудничества в таких условиях, столкнутся с более частой эксплуатацией со стороны своих уклоняющихся от сотрудничества соседей. Так приватизация запустит эволюцию эгоистических предпочтений. Такого в истории Адама Смита о купце не предполагалось.

Приватизация против сотрудничества

Приведенный выше пример носил гипотетический характер, но полевые исследования историков, экономистов и антропологов говорят о том, что похожие процессы действительно наблюдаются. Любопытный результат из истории прав собственности на землю зафиксировала в своем исследовании естественного квазиэксперимента в горах Перу Рангильда Хаули Браатен³⁶.

В регионе, где прежде господствовали и управляли всем владельцы больших асьенд, после левого военного переворота 1968 года началась серия земель-

36. Мое изложение основано на работе: Braaten 2014.

ных реформ, которая сделала крестьян владельцами той земли, которую они же и обрабатывали. Поскольку правительство хотело видеть больше земли в кооперативной собственности, оно также организовало крайне времязатратный процесс выдачи участков, в ходе которого общинам выдавалось формальное право на совместную земельную собственность. В конечном итоге все права крестьян должны были быть признанными. Хотя ответственные за земельную реформу на местах проявляли различную активность в деле признания коллективных земельных участков, *comunidades campesinas reconocidas* (так они назвались) не вызвали интереса у самих кампесинос; формальный юридический статус для них значил тогда немного. Рынка земли не существовало, поэтому считалось, что земля принадлежит всей общине.

Когда через 10 лет после военного переворота было восстановлено гражданское правительство, процесс признания прав на землю застрял где-то посередине. И в «признанных» деревнях, и в тех, до которых военное правительство не успело добраться, крестьяне продолжали обрабатывать свои участки как фактические владельцы. Вопросы управления в обоих типах деревень также решались советом глав семейств, почти всегда мужчин.

Среди задач советов была организация *фазн*, коммунальных работ, в ходе которых жители деревни поддерживали сложную систему ирригации, дороги, общественные строения и прочие коммунальные ресурсы. Кроме того, совет определял число дней, которое каждое хозяйство должно потратить на *фазны*, и наказывало те хозяйства, которые уклонялись от своих обязанностей. Их наказания имели реальную силу, так как землю, принадлежащую «безбилетнику», легко могли конфисковать. Кроме того, мужчины добровольно оказывали реципрокную помощь

в сельскохозяйственных работах, которая называлась *айни*. Совместное право собственности как будто не оказывало значительного влияния на жизнь общин; вскоре после того, как о нем было объявлено, большинство крестьян, сообщает Браатен, даже не знали о том, что их община была «признана».

Все стало быстро меняться в конце 1990-х годов с предоставлением формальных прав собственности частным землевладельцам, в том числе права продавать надел. Впервые возник рынок земли, и крестьяне могли воспользоваться землей как закладной для получения кредита. К 2011 году Особый проект собственности на землю и кадастра выдал полтора миллиона индивидуальных свидетельств о праве собственности. Но новые законы не применялись к признанным общинам из-за того, что в них уже была признана формальная коллективная собственность. К тому моменту, когда Браатен приехала в горы, чтобы сыграть с крестьянами в игру «Общественное благо», статус собственности в каждой из деревень был хорошо известен, а различия между деревнями с личными правами собственности, «частными общинами», и деревнями с коллективными правами собственности уже стали очевидными.

Браатен хотела узнать, связана ли форма собственности на землю со степенью сотрудничества у *кампусинос*. Она проинтервьюировала 570 человек и сыграла с ними в игру «Общественное благо»; половина игроков была отобрана из общин с коллективной собственностью, а вторая половина из восьми «частных» общин. Помимо различий в правах на землю, два типа общин практически не отличались друг от друга с точки зрения грамотности, площади земельной собственности, доли бедных, среднего дохода, высоты над уровнем моря и даже степени доверия (которая измерялась как доля согласившихся

с утверждением в опросе «Большинству людей можно доверять»). Но по сравнению с теми, кто работал на земле, находящейся в коллективной собственности, члены частных общин в два раза реже участвовали в *фазне* для общих проектов и значительно и значительно меньше времени посвящали *айни*, системе реципрокной крестьянской помощи.

Кампесинос сразу же поняли, что экспериментальная игра «Общественное благо» похожа на *фазны*. С учетом индивидуальных и коммунальных характеристик мужчины из коллективных деревень в отличие от мужчин из частных сообществ вложили на треть больше в общественное благо в ходе эксперимента, опираясь на индивидуальные и коммунальные характеристики. (Женщины из коллективных общин вели себя так же, как женщины из частных общин, что Браатен интерпретировала следующим образом: руководство общиной, как и работа в рамках *фазн* и *айни* — почти исключительно мужская сфера деятельности). Браатен сделала вывод о том, что «недавняя формализация личных прав собственности на землю... понизила готовность к традиционным формам сотрудничества».

Как и с личными правами собственности, развитие современных рынков труда в горах Перу, по всей видимости, превратило традиционную готовность к общему труду в работу для дураков. Те, кто воспользовался опцией «выход» и ушел на региональный рынок труда, увеличили свой выигрыш, проигнорировав то, что раньше считалось нормой в общине³⁷. Другие этнографические и исторические исследования — из Индии, средневековых купцов в Средиземноморье, о которых уже говорилось ранее, мексикан-

37. Mallon 1983.

ских и бразильских производителей обуви — заставляют предположить, что результаты Браатен могут наблюдаться во многих ситуациях³⁸.

Было бы ошибкой на основании исследования Браатен и других свидетельств делать вывод, что приватизация и демаркация земельной собственности и прочих прав собственности с целью заключения более полных контрактов не окажет влияния на экономическое развитие соответствующих сообществ. Но можно со всей определенностью утверждать, что попытки улучшить работу рынков могут сопровождаться сопутствующим культурным ущербом, из-за которого люди с меньшей вероятностью усвоят или сохранят нормы, помогающие поддерживать обмен, и прочие ценности, незаменимые для хорошего управления.

Дилемма Законодателя

Законодатель возвращается с факультета экономики, узнав пять не слишком воодушевляющих фактов о стимулах: стимулы необходимы для хорошо управляемого общества; одних только стимулов не

38. В деревне Паланпур (Индия, штат Уттар-Прадеш) распространение рынка труда (и выросшая в результате этого географическая мобильность), по всей видимости, снизили издержки выхода и, следовательно, ценность своей репутации, что подорвало неформальные мотивы соблюдения кредитных контрактов (Lanjouw and Stern 1998, 570). Похожие ситуации, в которых более высокая мобильность и, следовательно, анонимность торговцев поддержанная рыночными стимулами, подрывала этические и альтруистические социальные нормы, которые до этого лежали в основе выполнения контрактов, наблюдались в Европе раннего Нового времени (Greif 1994, 2002), а также у производителей обуви в Бразилии и Мексике (Woodruff 1998; Schmitz 1999).

достаточно для достижения полностью эффективного распределения экономических ресурсов, если люди оказываются полностью эгоистичными и аморальными; поэтому этические и прочие общественно ориентированные предпочтения незаменимы; если при разработке стимулов не соблюдается по крайней мере принцип «не навреди», они легко могут помешать «созданию лучших людей»; и в результате публичная политика должна учитывать природу индивидуальных предпочтений и возможность того, что стимулы могут отрицательно на нее повлиять. Последний факт разочарует приверженцев той идеи, что в либеральном обществе правительство не должно заниматься поощрением одних предпочтений и подавлением других. Но Законодатель не видит, как этого можно избежать.

Он также знает, что в мире второго наилучшего, где ему приходится работать, разработка хорошей политики в свете этих фактов будет непростой задачей. Точно так же, как стимулы из описанных нами экспериментов, рекомендуемые экономистами политические меры, которые должны заставить рынок лучше работать в экономике мошенников — грубо говоря, назначение цены на все, — могут подорвать именно те этические и альтруистические мотивы, лежащие в основе хорошо управляемого общества. Работа самих рынков может быть подорвана в результате политики, которая должна была улучшить работу рынка, когда, как это обычно и происходит, у нас нет гарантии, что каждая деталь сделки может быть прописана в контракте. Некоторые из стандартных рекомендаций экономистов по улучшению работы рынка могут ухудшить его работу.

Вот дилемма Законодателя. Он рисует схему, показанную на рис. 6.2. Выполнение таких условий, как хорошо определенные права собственности, кон-

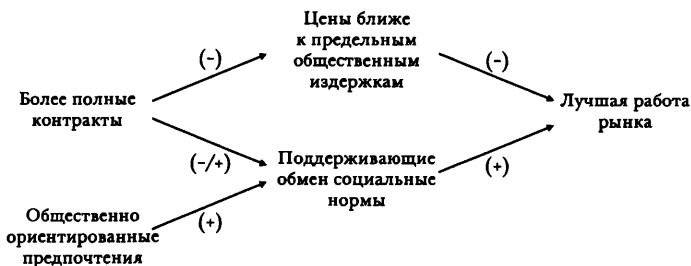


РИС. 6.2. Дилемма Законодателя, стремящегося улучшить работу рынка

куренция, гибкость и мобильность, при которых рынки будут хорошо работать в ситуации полноты контрактов, может подрывать социальные нормы, позволяющие совершать взаимовыгодные обмены в ситуации неполноты контрактов. Но экономические и социальные институты, которые приучают людей к этим нормам, мешают работе рынка, поскольку они увеличивают разрыв между экономикой и идеальным миром «невидимой руки».

Чтобы решить поставленную перед ним задачу в мире второго наилучшего, аристотелевский Законодатель возвращается к своим корням.

VII.

Мандат для аристотелевского Законодателя

КОГДА афинское народное собрание решило в 325 году до н.э. основать колонию и порт в Адриатике, далеко на западе Греции, было положено начало огромному проекту, для которого требовались тысячи людей и 289 кораблей¹. И у них было совсем немного времени: безопасная навигация вокруг полуострова Пелопоннес закрывалась в течение нескольких недель. Ни команды, ни корабли в этот момент не находились в государственном подчинении; поселенцев, гребцов, штурманов и солдат нужно было набирать из числа добровольцев, а корабли специально снаряжать для новой миссии (некоторые из кораблей должны были перевозить лошадей для нужд кавалерии). Благодаря сохранившемуся постановлению народного собрания мы знаем, что все эти цели были достигнуты.

Триерархи (командиры кораблей, ответственные за их снаряжение), назначавшиеся из числа афинских богачей, должны были привести полностью снаряженный корабль к докам Пирея к оговоренному дню. У тех, кто считал эту обязанность (она называлась литургией) несправедливой, была возможность обжаловать ее. Они могли сделать это следующим образом: предложить какому-нибудь

1. Изложение здесь основано на работах: Ober 2008, 124–134; Christ 1990.

другому (предположительно богатому) гражданину забрать у них литургию или обменяться всей реальной и личной собственностью. Если тот, кому предлагали, отказывался от обоих вариантов, тогда народное жюри решало, чье состояние больше и кто, поэтому, должен нести издержки литургии. Разрешая гражданам использовать частную информацию об их собственном богатстве и о богатстве их соседей для того, чтобы сделать распределение литургии более справедливым, этот хитрый механизм помогал снизить число протестов против общей миссии.

В постановлении народного собрания также говорилось, что собрание удостоит «первого [триерарха], который приведет свой корабль [в Пирей] наградой в 500 драхм, второго — наградой в 300 др[ахм], а третьего — наградой в 200 др[ахм]» и что «глашатай Совета [500] объявит победителей конкурса на Таргелиях [празднике]... чтобы соревновательный дух... триерархов по отношению к демосу был очевидным». Дневная оплата труда у квалифицированного работника в то время составляла одну драхму, так что награды были существенными даже с учетом того, что они составляли лишь небольшую долю издержек, связанных с литургией. Другие люди, ответственные за своевременное начало миссии также не были забыты.

Что касается цели, которую преследовали эти стимулы, то в постановлении прямо прописывались ожидаемые выгоды от морской базы в Адриатике: «в будущем демос получит коммерческие выгоды и перевозку зерна», а также «защиту от тирренийцев» (этрусских пиратов).

А для тех, кого награды и почести оставляли равнодушными, в постановлении содержалось следующее предупреждение: «Тот, кто не выполнит порученное ему согласно настоящему постановлению,

будь то магистрат или обычный гражданин, заплатит штраф 10 000 др[ахм]», которые пойдут в дар богине Афине. (Получившие награду за снаряжение корабля в Пирейский порт вовремя обычно тоже отдавали свою награду в дар Афине).

Афинский полис представлял собой опытного дизайнера механизмов; и его жителей развеселила бы идея о том, что материальные стимулы и нравственные чувства аддитивны. Но идею, что предлагаемые ими стимулы могут вытеснить гражданские добродетели Афин, афиняне нашли бы еще более смехотворной.

«Награда», которая была обещана первому снарядившему корабль триерарху, была призом, а не платой за услуги; призывы и стимулы были компонентами, а не субститутами. Они были первыми аристотелевскими Законодателями, хотя у нас нет свидетельств о том, что в составлении законов принимал какое-то участие сам Аристотель. (Он умер за три года до того, как была начата Адриатическая миссия).

Вспомним эксперименты, в которых введение штрафов для опаздывающих забрать своих детей из детского сада родителей в Хайфе привело к удвоению числа опозданий. Теперь представим себе, что афиняне на машине времени перенеслись в Хайфу и их попросили помочь с дизайном политики для детского сада, которая помогла бы справиться с опозданиями родителей.

На двери детских садов Хайфы висело такое объявление: «Поскольку некоторые родители опаздывают, мы (с согласия Управления частных детских садов Израиля) решили ввести штраф для родителей, которые приходят за своими детьми поздно. Со следующего воскресенья штраф в 10 шекелей [примерно 10 долларов] будет взиматься с каждого родителя, пришедшего за своим ребенком позже 16:10».

Афиняне едва ли одобрили бы такое объявление. Предложенное ими объявление могло бы выглядеть так: «Родительский совет хотел бы поблагодарить вас за то, что вы вовремя забираете своих детей, поскольку это снижает тревожность у детей и позволяет нашим сотрудникам вовремя уходить с работы к своим семьям. Тех родителей, которые в следующие три месяца ни разу не опоздают, на ежегодном совместном празднике родителей и воспитателей будет ожидать награда в 500 шекелей с возможностью пожертвовать эту награду в фонд, организующий церемонию награждения „учителя года“».

Но это еще не все: «Те, кто опоздают больше, чем на 10 минут, заплатят штраф в 1000 шекелей, которые также будут отправлены в указанный фонд. В том маловероятном случае, если кому-то и вправду придется платить этот штраф, деньги помогут в проведении церемонии». Последнее предложение было бы таким: «Разумеется, не всегда возможно прийти вовремя; в таком случае обстоятельства должны быть изложены комитету родителей и воспитателей, и если опоздание действительно нельзя было предотвратить или если штраф нанесет непоправимый финансовый ущерб, об опоздании будет объявлено публично, но никакого штрафа не последует».

Детские сады Хайфы всегда могут оправдаться за столь длинное сообщение с информацией о штрафах, сказав родителям, что не они являются его авторами. Это сообщение стало частью эксперимента, в ходе которого делалась попытка избежать фрейминга штрафа как моральной проблемы, что могло бы подорвать эффект от него. Но если намерение состоит в том, чтобы исследовать эффект штрафа самого по себе на опоздания, дизайн должен основываться на предположении, что реакция родителей

на штрафы не зависит от того, чем объясняется новая политика.

Интересно, что бы произошло, если бы на дверях детских садов Хайфы были вывешены сообщения, написанные этими афинянами-путешественниками во времени: сообщения, в которых объясняется этическая проблема опозданий, но не вводится никакого штрафа. Стали бы родители забирать своих детей вовремя? А если бы сообщение содержало в себе угрозу штрафа, усилила бы эта угроза силу морального сообщения, дополнила бы она общественно ориентированные предпочтения и вызвала бы большее снижение числа опозданий, чем только моральное сообщение? Помогла бы афинская версия эксперимента избежать вытеснения, которое произошло бы в отсутствие морального фрейминга?

Вполне возможно.

Вот выводы из того, что мы узнали в главах IV–VI. Проблема вытеснения может возникать, когда передаваемая стимулами информация выставляет того, кто вводит стимулы, в плохом свете, или когда проблема преподносится так, что эгоистические мотивы оказываются приемлемыми или даже желательными, или когда стимулы подрывают автономию тех, на кого они нацелены. Проблема, как мы увидим, заключается в информации, а не в стимулах, так что, возможно, информация, передаваемая вместе со стимулами, может быть подана в более позитивном ключе.

Мы также увидели, что при наличии стимула проявления щедрости, такие как помощь другим, ошибочно могут быть приняты за эгоистичные действия даже тогда, когда это не так, из-за чего люди могут ориентироваться на эгоистичные предпочтения в большей степени, чем они бы делали это в отсутствие стимула. Но так же, как и неблагоприятная ин-

Когда второй игрок уклоняется от сотрудничества после того, как от него уклонился первый, действия второго игрока в этой ситуации являются максимизирующими собственнй выигрыш, но они явно вызваны *не только* этим мотивом. Те же самые индивиды могут отказаться от большего выигрыша ради сотрудничества с другим игроком, как мы только что увидели. Но сотрудничество с уклоняющимся игроком имеет другое значение, указывая на второго игрока как «неудачника», за чей счет легко пожить. Поэтому один из мотивов поведения «повторяй действия первого игрока» заключается в том, что такое поведение говорит о самом втором игроке: «Я являюсь человеком, который вознаграждает сотрудничество и наказывает тех, кто уклоняется от сотрудничества, чтобы нажиться на готовности к сотрудничеству других».

Когда люди торгуют, производят товары и услуги, сберегают и инвестируют, голосуют и выступают в поддержку той или иной политики, они пытаются не только *получить* что-то, но и *стать* кем-то, как в собственных глазах, так и в глазах окружающих². Иными словами, наши мотивы являются конститутивными, а не только материалистическими.

Эта идея, являющаяся общим местом среди психологов и социологов, игнорировалась большинством экономистов до тех пор, пока Джордж Акерлоф и Рейчел Крэнтон не указали им на такую возможность в своей книге «Экономика идентичности»³. Иногда конститутивные и материалистические мотивы тесно переплетаются, как это происходит с купцом из примера Адама Смита. Купец (как мож-

2. Cooley 1902; Yeung and Martin 2011.

3. Akerlof and Kranton 2010; Акерлоф и Крэнтон 2010.

но себе представить) хотел бы действовать так, чтобы считать себя честным человеком, но такая репутация поможет ему заключать прибыльные сделки с остальными. Точно так же, второй игрок в последовательной дилемме заключенного, уклоняясь от сотрудничества вслед за уклонившимся от него первым игроком, одновременно выражает свои убеждения и максимизирует собственный выигрыш.

Различение материалистического и конститутивного мотивов и определение того, какой из них задействован в каких случаях, имеет важные следствия для выбора и проведения политических мер. Вот один из примеров. Сторонники финансируемого из налогов перераспределения в пользу бедных часто склонны представлять свои программы как своего рода страховку для избирателей, которые находятся в середине шкалы распределения доходов и в момент самого перераспределения ничего от него не получают. По-видимому, сторонники перераспределения выбирают риторику «страховки», потому что думают, что недовольство их программой вызвано эгоистическим личным интересом избирателей. Предполагать подобное — все равно что считать, что, когда второй игрок уклоняется от сотрудничества, он следует стратегии, максимизирующей выигрыш, и игнорировать при этом конститутивную составляющую.

Но и в США, и в других странах значительная часть противников перераспределения доходов руководствуется этическими, а не эгоистическими соображениями, и считает, что бедные сами виноваты в своей проблеме. Экономист Кристина Фонг проанализировала опрос Гэллапа среди американцев и выяснила, что бедные, которые не ожидали улучшения своего экономического положения и вместе с тем были убеждены, что бедность вызвана недо-

статком усилий, отрицательно относились к перераспределению⁴. При этом среди обеспеченных респондентов те, кто ожидал, что их доходы в будущем будут расти, и вместе с тем были убеждены, что бедность вызвана невезением, относились к перераспределению положительно. Перераспределения в пользу бедных также активно поддерживали белые респонденты, которые считали, что раса играет важную роль при определении шансов заработать в Америке, и мужчины, которые считали, что схожую роль играет пол.

Отсюда Законодатель мог бы сделать два вывода относительно политической риторики и политической аргументации, распространяющихся на гораздо более широкий круг тем, чем обсуждаемые сегодня глобальное потепление или внешняя политика. Первый вывод состоит в том, что призывы только к личному интересу не заставят людей поддерживать ваши политические меры. Сборщики подписей за повышение минимальной оплаты труда в Альбукерке, штат Нью-Мексико, готовы были доказывать людям, как повышение минимальной оплаты труда поможет местной экономике. Оказалось, что проще всего было получить подпись, просто назвав текущую сумму минимальной оплаты труда в долларах — этот факт встречали с недоверием, возмущением и искренним желанием подписаться⁵.

Второй урок не столь очевиден. Апелляции к личному интересу заставляют избирателя задаться вопросом: «А как это касается меня?» В результате сила этических и моральных соображений избирателя может понизиться. Подобное моральное

4. Bowles 2012; Fong 2001.

5. Этим наблюдением я обязан Челси Эванс, руководившей сбором подписей.

отчуждение, по-видимому, объясняет результаты многих экспериментов, описанных в главе IV. Получается, что призывы к личному интересу не просто не задействуют общественно ориентированные предпочтения людей, но даже могут подавить эти предпочтения. Это лишь еще один пример проблемы несепарабельности нравственных чувств и материальных интересов.

Можно извлечь полезные уроки и для стимулов. Между материалистическими и конститутивными основаниями для действия иногда может возникать столкновение. И, как мы знаем из экспериментов и из наблюдения за собой и остальными, желание быть хорошим иногда оказывается сильнее стремления к материальному благополучию. Реагируя на стимулы таким образом, какой был предусмотрен их дизайнером (то есть максимизируя собственный выигрыш), человек может выглядеть жертвой. Но не всегда. Порой эгоистичный ответ на стимул может говорить о человеке как о хорошем гражданине или благоразумном покупателе, что свидетельствует о тесном взаимопереплетении конститутивного и материалистического мотивов. Как мы увидим, отсюда также следует, что стимулы и общественно ориентированные предпочтения можно сделать синергетическими.

Тот процесс, в ходе которого материалистические соображения взаимодействуют с конститутивными мотивами (Джон Стюарт Милль рекомендовал экономистам просто игнорировать последние), может объяснить, почему стимулы иногда работают именно так, как это предсказывают экономисты, исходя из предположения о ничем не ограниченном личном интересе, — и почему иногда они не работают. Вспомним, что в игре «Доверие» Фера и Рокенбаха инвестор мог объявить, что получатель будет

оштрафован, если обратный перевод окажется недостаточным, и тогда уровень реципрокности получателя снижался⁶. Обратные переводы от получателя оказывались ниже при наличии угрозы штрафа (рис. 4.1).

Однако при более пристальном рассмотрении стимулы, представленные угрозой штрафа, не вызывают проблем. Когда, рассматривая результаты экспериментов, мы пытаемся выяснить, кто из получателей отрицательно отреагировал на стимул, оказывается, что сильное вытеснение почти всегда является реакцией не на сам стимул, а на явную жадность инвестора. Вытеснение происходит тогда, когда требуемый обратный перевод предполагает, что большая часть совместного излишка (суммарного платежа обоим игрокам) уйдет инвестору. Никакой обратной реакции на такие штрафы со стороны инвесторов, которые оставляют получателю значительную часть излишка, не наблюдается. В таких случаях использование штрафов явно настроенными на справедливое взаимодействие агентами снижало обратные переводы на статистически незначимую величину по сравнению с обратными переводами в экспериментах, где не были предусмотрены штрафы.

Ключевое различие заключается в сообщении, которое несет собой штраф. Когда требуемый обратный платеж изымает большую часть излишка в пользу инвестора, штраф сигнализирует о жадности. Когда излишек делится примерно поровну, штраф говорит о желании быть честным и, возможно, о желании инвестора не быть обманутым получателем. Использование штрафа для навязывания

6. Fehr and Rockenbach 2003.

заведомо нечестного требования дает получателю материальный стимул к тому, чтобы подчиниться, но оно также может изменить смысл этого подчинения для получателя. Выполнение требований инвестора по обратному платежу теперь говорит о получателе не как о готовом к сотрудничеству и этичном человеке, как это было бы, если бы инвестор запросил меньшую сумму, а как о человеке, которым легко манипулировать, или как о жертве⁷.

Поэтому я подозреваю, что источник вытеснения состоит не в угрозе штрафа самой по себе, а в отношениях между инвестором и получателем. Мое подозрение укрепляет противоположная реакция на штрафы в игре «Общественное благо с наказанием». Введение штрафа другими игроками, которые лично от этого ничего не выигрывают, по-видимому, дополняло общественно ориентированные

7. Возможны и другие объяснения помимо «нечестного обращения», так как чем выше требуемый обратный перевод, тем дороже обходится подчинение инвестору. Поэтому при больших требуемых обратных переводах не вернуть ничего и заплатить штраф (что сделали многие игроки) могло показаться привлекательной стратегией для эгоистичных игроков, которые при меньших требованиях максимизировали бы свой выигрыш, подчинившись. Из этого и похожих экспериментов, по всей видимости, следует, что отрицательные эффекты от штрафов возникают даже тогда, когда они нацелены на реализацию честного исхода и когда решение о введении штрафа принимается не инвестором, а случайно (Fehr and List 2004; Houser et al. 2008). В этих случаях штраф, по-видимому, подрывает чувство автономии получателя. Но эксперименты также согласуются с гипотезой, что вводимые с эгоистичными целями угрозы могут обернуться против инвестора. Когда это случается, причина, скорее всего, состоит в том, что несправедливое обращение не согласуется с конститутивным проектом индивида как человека, которым нельзя воспользоваться.

предпочтения. Мы уже видели (в главе V), что наказание со стороны других игроков работает. Но этот результат мог наблюдаться и просто из-за прямого влияния стимулов на готовность вносить свой вклад без какого-либо воздействия на ощущаемые ценности игроков. Нам хотелось бы узнать, усилили ли стимулы общественно ориентированные предпочтения у игроков, дополняя их, или же положительная реакция на наказание была основана исключительно на следовании личному интересу.

Вспомним, что в этой игре после того, как раскрывается вклад каждого из игроков в общественное благо, другие игроки имеют возможность заплатить (снизить свой собственный выигрыш), чтобы наказать (снизить выигрыш) одного или нескольких членов своей группы. В некоторых вариантах эксперимента игра повторялась несколько раз, и принадлежность к группе изменялась в каждом периоде; вероятность того, что в последующих периодах тот, кто наказывал, мог оказаться в одной группе с тем, кого он наказал, была крайне не велика. В так называемых экспериментах с незнакомцами назначивший наказание игрок не мог выиграть от того, что тот, кого он наказал, в последующих раундах вносил бы больший вклад. Об этом знали и те, кто наказывал, и, что еще важнее, те, кого наказывали. Поэтому тот, кого наказывали, знал, что наказание было чисто альтруистическим действием, от которого выигрывали остальные (оказавшиеся в одной группе с наказанным игроком в будущих раундах) за счет наказавшего; таким образом, наказанный не мог рассматривать это действие как желание наказавшего получить больший кусок пирога.

На рис. 7.1 показан размер вклада в каждом раунде в эксперименте с незнакомцами для игры «Общественное благо», проведенной Фером и Гехте-

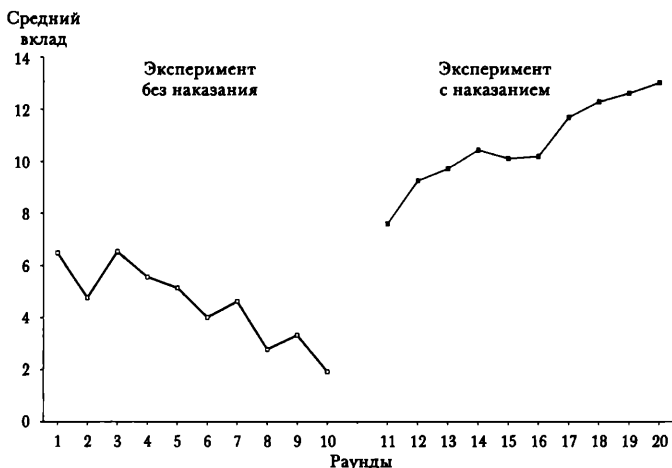


РИС. 7.1. Вклады в экспериментах с наказанием и без наказания в игре «Общественное благо» (с незнакомцами)

Вклад, максимизирующий средний выигрыш, равен 20.

В эксперименте без наказания личный выигрыш максимизируется при вкладе, равном 0, и это так, независимо от вклада остальных (не вносить свой вклад — доминирующая стратегия).

(Данные из: Fehr and Gaechter 2000a).

ром. Первые десять раундов игралась стандартная игра без наказания; в следующих десяти периодах были разрешены наказания со стороны других игроков. Когда наказание было недоступно, вклады сначала были достаточно щедрыми, но затем снизились почти до нуля к десятому периоду, что обычно и происходит в этой игре. Когда была введена возможность наказания, величина вкладов сразу же выросла до уровня первого раунда игры без наказаний, а затем продолжала устойчиво расти. (Результаты оставались неизменными, когда первые десять раундов игралась версия с наказанием, а сле-

дующие десять раундов — стандартная игра «Общественное благо»). Вспомним, что именно это происходило в «англоговорящей», «протестантской» и «конфуцианской» выборках кросс-культурного исследования из главы V, но не в «южноевропейской», «арабоговорящей» и «православной/посткоммунистической» выборках (см. рис. 5.3).

Почему штраф оказывался контрпродуктивным, когда его вводил инвестор в игре «Доверие», но при этом был столь действенным на многих выборах, когда его вводили игроки в игре «Общественное благо»? Правдоподобное объяснение заключается в том, что когда наказание исходило от других игроков, которые сами от этого ничего не выигрывали, штраф рассматривался ими как сигнал публичного общественного порицания со стороны членов группы. В таком случае наказанные «безбилетники» должны были чувствовать стыд, который они затем искупали более значительным вкладом. Таким образом, стимул (перспектива штрафа со стороны других игроков) дополнял общественно ориентированные предпочтения. (Положительный эффект может быть даже выше для тех «безбилетников», которым удалось избежать наказания, поскольку они получили моральное сообщение и не озлобились из-за общественного неодобрения со стороны других членов группы).

Но верно ли такое объяснение дополнения?

Более высокий размер вклада при наличии штрафа мог наблюдаться просто потому, что когда игроки обдумывали, не стать ли им «безбилетниками», им приходилось учитывать вероятность наказания для тех, кто вносит незначительный вклад, поэтому они могли быть заинтересованы во внесении более значительного вклада. Если дело обстояло именно так, нельзя было бы говорить о том, что штраф дополнял общественно ориентированные предпочте-

когда я прихожу к тебе в гости!»). Те, кому были адресованы эти комментарии, в следующих раундах вносили больший вклад. «Безбилетники», которых не осуждали, реагировали еще более позитивно.

Как и штрафы, которые налагались альтруистически настроенными игроками в игре «Общественное благо с наказанием», упреки со стороны ближних, по-видимому, усиливали конститутивные мотивы игроков. Становилось важнее показать свою щедрость, как в глазах своих ближних, так и в собственных, а не унести домой немного больше танзанийских шиллингов.

Результаты одного из вариантов эксперимента с «неприятием контроля» Фалька и Косфельда (описанного в главе IV) также согласуются с интерпретацией, согласно которой вытеснение возникает не вследствие использования стимулов самого по себе, а из-за отношений между автором стимула и его целью, в особенности из-за предполагаемого мотива автора стимула. Вспомним, что «работники» протестовали не против контроля как такового: когда нижняя граница их усилий устанавливалась третьей стороной, которая ничего от этого не выигрывала, отрицательной реакции от работников не возникало.

Важным для дизайна политики является то, что если сами агенты (а не принципал) осуществляют контроль над своими коллегами, отрицательные эффекты неприятия контроля не возникают¹⁰.

10. Schnedler and Vadovic 2011. В большом количестве прочих экспериментов были обнаружены положительные эффекты от стимулов, которые игроки накладывают сами на себя, в отличие от стимулов, наложенных экспериментатором или принципалом в роли нанимателя или инвестора; см.: Kocher et al. 2008; Cardenas, Stranlund, and Willis 2005; Tyran and Feld 2006; Ertan, Page and Putterman 2009; Mellizo, Carpenter, and Matthews 2014.

По-видимому, контроль со стороны равных тебе, особенно если он является следствием осознанного процесса, легитимированного голосованием, не подрывает стремление людей быть автономными индивидами. В действительности обсуждение и выбор политики, защищающей каждого из членов группы от эксплуатации «безбилетниками», может считаться неотъемлемой частью конститутивной программы для человека, который ценит самоопределение.

Может ли эта модель помочь нашему Законодателю в разработке политических мер?

Моральные уроки: стоит ли винить стимулы?

В самом начале я процитировал один из ранних примеров политической парадигмы, основанной на личных интересах: совет Иеремии Бентама «делать *интересом* каждого человека показывать... такое поведение, показывать которое есть его *обязанность*». В соответствии с ним, правильные стимулы должны направлять личный интерес каждого к общему благу. Но Бентам также понимал конститутивную сторону действия и необходимость разрабатывать стимулы так, чтобы они, в отличие от штрафов в детских садах Хайфы, дополняли нравственные чувства, а не замещали их: «Можно сказать, что наказание рассчитывается таким образом, чтобы отвечать цели нравственного урока, когда — вследствие печати позора, которую оно накладывает на правонарушение, — оно рассчитано так, чтобы возбуждать у публики чувства отвращения к тем пагубным привычкам и расположениям, с которыми связан данный проступок, и тем самым

внушить противоположные благодатные привычки и расположения»¹¹.

Прежде чем рассмотреть идею наказания как «нравственного урока», вспомним ее долгую и неоднозначную историю. Публичные казни и порки кнутом, позорные столбы и стулья, клеймение и сожжения — многое отстаивалось на подобных основаниях. В некоторых американских штатах наказания, призванные пристыдить преступников, действуют в отношении экономических и половых преступлений (растрата и проституция), а также незначительных преступлений (например, мелкого воровства в магазинах). От некоторых требуют ношения публичного знака, который бы сообщал о их действиях: «я был пойман за воровство», или «я был пойман с кокаином», или «наказан за вождение в пьяном виде»¹². На кабельном канале в Канзас-Сити идет популярное шоу «Джон-ТВ», в котором транслируются имена и фотографии мужчин, признанных виновными в покупке услуг проституток. В Великобритании Национальная служба здравоохранения сообщила, что в списке терапевтов красным флагом будут отмечаться те врачи, которые неоднократно пропускали ранние признаки рака у своих пациентов; зеленый рейтинг получают те доктора, которые давали своим пациентам своевременные рекомендации по обращению к специалисту¹³.

Помимо унижения человеческого достоинства, эти наказания не очень хорошо выполняют воспитательную роль, за которую выступал Бентам: вызвать у людей неприязнь не к нарушителям, а к «привыч-

11. Bentham 1970, 26; Бентам 1998, 238.

12. Garvey 1998.

13. *Times* 2014.

кам и склонностям», из-за которых возникают нарушения.

Для этих целей лучше подходит еще одна нестандартная форма наказания. В обязательной «Школе для Джонов» в Сан-Франциско бывшие проститутки рассказывают о трудностях своей жизни; в Мемфисе по приговору суда жертве грабителя разрешено было (в сопровождении полицейского) без спроса войти в дом грабителя, выбрать любой предмет примерно равный по стоимости украденному, и забрать его себе. Такие наказания делают проступок более личным и наглядным для нарушителя, что, согласно рассуждениям Левенстайна и Смол, должно повлиять на моральное отчуждение, которое сделало возможным нарушение¹⁴.

Не обращая внимания на эти удачные примеры наказаний, аристотелевский Законодатель возвращается к кажущейся неразрешимой дилемме, которая возникает из-за того, что стимулы должны быть необходимой частью хорошего управления, но могут подорвать его нормативные основания. Однако вспомним, как (в главе IV) я просил вас запомнить идею Леппера и соавторов о том, что отрицательные эффекты не обязательно должны быть «неотъемлемой составляющей использования материальных вознаграждений». Они описывали подрыв автономии у ранее любивших рисовать детей, в случае с которыми обещание награды привело к ослаблению у них внутреннего удовольствия от рисования. Но у этой идеи есть более широкие следствия.

С экономической точки зрения небольшой налог на пластиковые пакеты в магазинах, введенный в Ирландии в 2002 году, похож на штраф за опо-

14. Loewenstein and Small 2007.

здания в детских садах Хайфы: он немного повышает издержки действия, на предотвращение которого нацелен стимул. Но эти стимулы привели к совершенно противоположным последствиям: всего через две недели после введения налога использование пластиковых пакетов снизилось на 94%¹⁵. По-видимому, налог дополнил общественно ориентированные предпочтения: для многих ирландских мужчин и женщин покупки в пластиковых пакетах стали выглядеть такой же антисоциальной практикой, как ношение шубы из натурального меха.

Разница между штрафом за опоздание и налогом на пластиковые пакеты поучительна. В Хайфе объявление о штрафе не сопровождалось никаким обоснованием наказания. Не было «морального урока». В отсутствие явного морального фрейминга, цена за опоздание стала фреймингом по умолчанию: опоздания выставлены на продажу. Возможно, из-за небольшой величины штрафа родители посчитали, что их опоздания на самом деле не так дорого обходятся детским садам. Более того, с точки зрения родителей, они могут опаздывать по независящим от них причинам, а не потому, что они безразличны к трудностям воспитателей. В объявлении о штрафе говорилось, что «некоторые родители» опаздывают, и, по-видимому, благодаря этому родители поняли, что опаздывают не только они одни, так что опоздание не является каким-то серьезным нарушением общепринятого стандарта пунктуальности. Наконец, по крайней мере среди самих родителей, опоздавших могли видеть точно такие же опоздавшие.

Введение ирландского налога на пластиковые пакеты, напротив, сопровождалось широким об-

15. Rosenthal 2008.

ществленным обсуждением и рекламной кампанией, в которой подчеркивалась роль пакетов в загрязнении окружающей среды. В отличие от опоздания в детский сад, которое иногда бывает вынужденным, использование пластикового пакета требует совершения намеренного и публичного действия со стороны покупателя. В ирландском случае денежный стимул сопровождался сообщением о явном общественном обязательстве и, по-видимому, напоминал людям о значительных общественных издержках, связанных с использованием и утилизацией пакетов. В Хайфе штраф сообщал: «Опоздания — это нормально, если вы за них платите»; в Ирландии сообщение было примерно таким: «Не загрязняйте наш изумрудный остров!»

Чтобы еще сильнее подчеркнуть различие между двумя случаями, представим, что было бы, если бы объявление для детских садов в Хайфе составляли не современные поведенческие экономисты, а члены афинского народного собрания. В табл. 7.1 эксперимент сравнивается с моими догадками о том, что бы произошло, если бы на помощь его авторам пришли афиняне.

Рассмотрим строку таблицы, названную «Моральное сообщение афинян». Хотя сообщение оказало бы некоторое положительное воздействие само по себе («лучше» вместо «статус-кво»), я готов поспорить, что штраф усилил бы его воздействие. В колонке «Штраф (факт)» сообщение изменило бы эффект штрафа с отрицательного на положительный. Иными словами, в отсутствие морального сообщения штраф вытеснил бы общественно ориентированные предпочтения, а с моральным сообщением этические соображения родителей оказались бы дополненными. В таком случае штрафы и моральное сообщение стали бы комплементами, а не субститутами.

ТАБЛИЦА 7.1.

Опоздания в детских садах Хайфы:
сравнение реального и (воображаемого)
афинского экспериментов

	Без штрафа	Штраф (фактический)	Проверяемый эффект
Отсутствие морального сообщения (факт)	Статус-кво	Худший	Штраф без сообщения
Моральное сообщение афинян	Лучше	Лучший	Штраф с сообщением
Проверяемый эффект	Сообщение без штрафа	Сообщение со штрафом	

ПРИМЕЧАНИЕ: Ячейка «статус-кво» описывает ситуацию без штрафов и сообщений, то есть до того момента, когда детские сады решили как-то бороться с опозданиями родителей. Введение штрафа (что сделали детские сады) привело к «худшему» результату, а именно к большему числу опозданий. Если бы эффекты от стимулов и морального сообщения были аддитивными (то есть сепарабельными), тогда эффект от штрафа не зависел бы от того, сопровождался ли он моральным сообщением, и, соответственно, эффект морального сообщения не зависел бы от того, сопровождалось ли оно штрафом.

Значения в строке «Моральное сообщение афинян» не являются фантастикой. Похожий процесс дополнения наблюдался в эксперименте с общественными благами, который провели Роберто Галбиати и Пьетро Вертова¹⁶. В соответствии с эффектом дополнения от небольшого штрафа, выявленным в экспериментах Карденаса из главы III, Галбиати и Вертова обнаружили, что эффект от (не-

16. Galbiati and Vertova 2014. В моей таксономии их результат является примером категорического вытеснения. См. также: Galbiati and Vertova 2008.

обязательного к исполнению) обещания внести определенную сумму в финансирование общественного блага оказывался выше, если обещание сочеталось с небольшим денежным стимулом, по сравнению с ситуацией, когда стимула не предлагалось. Но более высокий денежный стимул не приводил к увеличению вклада и также не оказывал влияния на поведение без обещания. Авторы интерпретируют результаты следующим образом: явные стимулы увеличивают силу взятого на себя обязательства. Именно так Карденас объяснял похожий результат в своих экспериментах с колумбийскими крестьянами.

Мандат для аристотелевского Законодателя

Эти эксперименты вместе с рассуждениями Бентама показывают, что политики иногда способны развернуть проблему сепарабельности в противоположную сторону, превратив стимулы и мораль из субститутов в комплементы. Можем ли мы предложить какие-то практические рекомендации для политиков?

Я думаю, что вполне можем.

В табл. 7.2 представлены основные политические следствия из того факта, что материальные стимулы и ограничения, используемые в общепринятой политической парадигме, представляют собой не только стимулы, но и сообщения; что стимулы могут замедлять развитие общественно ориентированных предпочтений в долгосрочном периоде; что эти моральные чувства лежат в основе хорошего управления; и что и вытеснение, и дополнение возможны в зависимости в том числе и от того, какая политика будет выбрана.

ТАБЛИЦА 7.2.
Советы аристотелевскому Законодателю

Советы Законодателю	Примеры, свидетельства
При возникновении вытеснения (если только оно не «сильное») большее применение стимулов может быть оправдано по сравнению с ситуацией, когда вытеснение отсутствует. Также можно отказаться от стимулов в пользу какой-то другой политики (например, призывов к общественно ориентированным предпочтениям)	Менее эффективные стимулы могут потребовать большего их использования для достижения цели (глава III)
Попытки усовершенствовать условия, необходимые для лучшей работы рынка в отсутствие общественно ориентированных предпочтений (например, попытки сделать контракты более полными и заменить «отсутствующие рынки» хорошо определенными правами собственности) не могут быть полностью успешными и могут также вытеснять общественно ориентированные предпочтения, что ухудшит экономические показатели	Либеральная трилемма; эволюция доверия и кооперации в условиях неполных контрактов; земельная реформа в горах Перу; игры «Общественное благо» и «Доверие» до и после введения стимулов
Нужно защищать гражданственно настроенных людей от эксплуатации эгоистами; минимизировать потери в худших сценариях, с которыми могут столкнуться склонные доверять или быть щедрыми граждане (верховенство закона, мобильность и страхование)	Наказание уклоняющихся от внесения своего вклада в игре «Общественное благо» может позволить людям руководствоваться в своих действиях мотивами щедрости
Избегайте морального отчуждения. Если публичная цель политики поддерживается гражданами, проверяйте, что моральное сообщение ясно доносится до всех. При отстаивании политики не предполагайте, что поддержка граждан определяется их эгоизмом	Мобилизация ресурсов афинским народным собранием для новой Адриатической колонии; налог на пластиковые пакеты в Ирландии; штрафы за опоздания в Хайфе

Советы
Законодателю

Примеры,
свидетельства

Избегайте «плохих новостей». Стимулы, нацеленные на контроль или на получение несправедливого преимущества, могут не сработать; проверьте, что реализация стимулов приводит к справедливому исходу

Сравнение игры «Доверие» со штрафом и игры «Общественное благо» с наказаниями; афинское народное собрание

Избегайте ситуаций, в которых возникает неприятие контроля. Стимулы и ограничения, которые вводятся равными (в особенности после обсуждения, которое делает явным их общественную ценность), могут помочь избежать отрицательной реакции

Налог на пластиковые пакеты в Ирландии; экспериментальные игры с обсуждением в группах по поводу наказания и контроля

В условиях категорического вытеснения избегайте небольших стимулов

Небольшой штраф плох вдвойне: он вызывает категорический отрицательный эффект и не приводит к положительному стимулирующему эффекту от штрафа (если он предполагался)

Давайте людям возможность проявлять их просоциальность, как в собственных действиях, так и в наказаниях других и замечаниях о нарушении норм, особенно когда это не просто вызывает стыд, но и помогает обучить других

Игра «Общественное благо» с наказанием (в том числе словесным осуждением); образовательные (а не просто вызывающие стыд) формы наказания

Для тех случаев, когда призывы к общественно ориентированным предпочтениям и стимулам — субституты, выбирайте что-то одно; когда они — комплементы, используйте и то и другое

Игра «Общественное благо» с обязательствами и без обязательств и штрафов; афинское народное собрание

Советы Законодателю	Примеры, свидетельства
Когда нет никаких общественно ориентированных предпочтений, которые могут быть вытеснены, используйте стандартный экономический подход к стимулам. Но из того, что стимулы работают так, как это предсказано для граждан, у которых нет общественно ориентированных предпочтений, не следует, что этих предпочтений на самом деле нет и что вытеснения не произошло	Без стимулов испытуемые проявляют щедрость в игре «Общественное благо»; со стимулами они ведут себя так, как предсказывает стандартная модель стимулов

Законодатель не должен ожидать, что все будут рады его попыткам избавиться от тех стимулов, которые подрывают общественно ориентированные предпочтения. Хотя получить статистические данные не просто, вытеснение общественно ориентированных предпочтений стимулами, по всей видимости, происходит достаточно часто. Было бы удивительно, если бы те, кто вводит стимулы, совсем не имели представления о несепарабельности общественно ориентированных предпочтений и стимулов или о том, что стимулы иногда снижают доступный совокупный излишек от экономического взаимодействия.

Почему мы в принципе видим на практике такие стимулы, которые уменьшают общий размер пирога? Метафора «пирога» дает ответ на этот вопрос. Тот, кто вводит стимулы, заинтересован не в пироге, а в своем собственном куске. Даже если стимулы снижают общий ожидаемый излишек от экономического взаимодействия, например, от получения кредита или найма работника, благодаря использованию стимулов принципал может получить доста-

точно большой кусок, который более чем компенсирует меньший размер пирога.

Именно это произошло в эксперименте Фера и Гехтера со швейцарскими студентами¹⁷. Эксперимент был похож на игру «Доверие» Фера и Рокенбаха; он включал в себя как стандартную версию («Доверие»), так и версию, в которой была возможность вводить штрафы. Выигрыши были такими, что если бы испытуемые реагировали так, словно они руководствовались исключительно собственным интересом, совокупный излишек (сумма выигрышей работника и нанимателя) в условиях использования стимулов оказался бы вдвое больше, чем в условиях доверия.

Но отрицательная синергия между стимулами и общественно ориентированными предпочтениями была настолько сильной, что совокупный излишек оказался гораздо выше в версии с доверием, то есть без помощи стимулов. Это контрпродуктивное влияние на совокупный излишек наблюдалось даже в тех случаях, когда принципал предлагал тот вид контракта, который дизайнер механизмов рекомендовал бы для полностью эгоистичных агентов.

Но стимулы все равно использовались, и вот почему: те наниматели, которые воспользовались этими «оптимальными» контрактами в версии эксперимента со стимулами, получили выигрыш, вдвое превышавший среднюю прибыль нанимателя в версии эксперимента с доверием, в то время как выигрыш работников в версии со стимулами составил менее половины того, что они получали в версии с доверием. Стимулы позволили нанимателям сэкономить на зарплате столько, что это смогло компен-

17. По данным работы: Fehr and Falk 2002.

сировать снижение усилий работников и сократившийся излишек. Им было лучше с ббльшим куском пирога меньшего размера.

Поэтому одна из причин, по которой конститутивные соображения иногда заставляют агентов отрицательно реагировать на стимулы — то, что принципал непропорционально выиграет от их следования стимулам, — также объясняет, почему стимулы порой используются максимизирующими прибыль принципалами, даже если пирог в результате уменьшится. В этом случае простое информирование принципалов, что их действия приведут к уменьшению размера пирога, не сработает. Если бы приемлемое для обеих сторон разделение пирога можно было определить заранее (и гарантировать впоследствии), эта проблема не возникла бы, потому что стимулы были бы нацелены исключительно на увеличение размера пирога, а не на увеличение одного его куска за счет всего пирога.

Другая проблема, встающая перед Законодателем, связана с тем, что население состоит из индивидов, которые в различной степени преследуют собственный интерес и обладают множеством форм общественно ориентированных предпочтений. Может ли Законодатель добиться чего-то большего, нежели подход, одинаковый для всех? Может, но рассчитывать на всеобщее одобрение в этом случае не приходится.

Сделаем явно нереалистичное предположение о том, что есть всего два типа людей — абсолютно эгоистичные люди и люди с некоторой долей альтруизма. Законодатель хотел бы стимулировать вклад в общественное благо. Денежный стимул (скажем, субсидия на вклад) будет стимулировать эгоистичных, но если стимулы и общественно ориентированные предпочтения — субституты, стиму-

Вот как я обнаружил это явление. В экспериментальной игре «Общественное благо» мы с соавторами наблюдали (как и ожидалось из рис. 7.1), как наказание со стороны других игроков помогало поддерживать высокий уровень кооперации. Затем мы выделили типы игроков: «альтруистический», «реципрокный» и не относящийся ни к одному из этих двух. «Реципрокные» проявляли щедрость тогда, когда члены их группы поступали так же в предыдущих раундах, но если такого не наблюдалось, вклад с их стороны был небольшим; «альтруисты» проявляли щедрость независимо от действий остальных; остальные игроки вносили небольшой вклад при любых условиях.

Мы обнаружили, что хотя альтруисты вносили значительный вклад в общественное благо, они были менее склонны наказывать «безбилетников». Вместо этого, когда дело касалось поддержания социальной нормы, касающейся внесения вклада, альтруисты сами оказывались «безбилетниками», которые использовали желание других членов группы пожертвовать собственным выигрышем ради наказания тех, кто вносил небольшой вклад¹⁹.

Этот результат заставил нас с Сун-Ха Хваном изучить ситуацию в деталях, чтобы проверить, натолкнулись ли мы на что-то устойчивое, о чем стоит знать нашему Законодателю, или же это просто случайность. Итогом нашего исследования стала статья «Вреден ли альтруизм для кооперации?», в которой показывалось, что при некоторых весьма вероятных условиях альтруизм действительно может быть вреден для кооперации²⁰. (Если в названии статьи

19. Carpenter et al. 2009.

20. Hwang and Bowles 2012.

содержится подобный риторический вопрос, ответ угадать легко.) Когда индивиды одновременно альтруистичны и реципрокны, но в различной степени, увеличение степени альтруизма может привести к снижению среднего уровня вклада в общественное благо. Причина состоит в том, что когда обладатели реципрокных предпочтений становятся более альтруистичными, их готовность наказывать «безбилетников» снижается, и этот косвенный эффект от большего альтруизма может перекрыть прямой эффект от альтруистического увеличения вкладов.

Как Законодатель может воспользоваться этой информацией?

Если, как и его афинские предки, Законодатель готов заняться моральным убеждением, он может попытаться внушить гражданам альтруизм или реципрокность — но не то и другое сразу, по крайней мере, не одним и тем же гражданам. Он также может организовать сегрегацию, если она не вызовет недовольства «моральным апартеидом» со стороны общественности. Вот как может помочь сегрегация.

Законодатель может увеличить вклад в общественные блага, если ему удастся найти способ отнести эгоистов и реципрокаторов в одну подгруппу, а альтруистов — в другую подгруппу. (Я предполагаю, возможно, слишком наивно, что эти действия не повлияют на долгосрочное распределение типов в популяции). По отношению к каждой группе будет проводиться своя политика. Но помимо самого разделения никакая дальнейшая политика не нужна (в том числе и стимулы), поскольку готовность реципрокаторов наказывать «безбилетников» в своей группе будет поддерживать высокий уровень кооперации в этой группе, как мы уже видели. Альтруисты, в своей группе, с радостью будут вносить свой вклад всегда.

Идея о разделении населения может вызвать неприятие у либерально мыслящих читателей (как она вызывает неприятие у меня), но не следует думать, что разделение населения согласно его мотивациям и разработка затем соответствующих стимулов и наказаний — лишь курьез. Специалист в области права Линн Стаут предложила нечто похожее, когда размышляла о том, какой должна быть достаточная компенсация за вред здоровью, вызванный некачественными продуктами:

Большинство людей обладают «внутренним» стимулом, совестью, которая заставляет прилагать некоторые усилия для того, чтобы не причинить вреда другим. У корпораций могут отсутствовать эти стимулы...

...Деликтное право, которое традиционно компенсирует ущерб пострадавшим не в полной мере... не обязательно сталкивается с проблемой, когда подавляющее большинство людей [обладает совестью]. Для обычных людей может быть достаточно неполной ответственности, когда к ней добавляются внутренние угрызения совести, которые мотивируют не причинять вред другим.

Но та же самая неполная компенсация может не иметь достаточного сдерживающего эффекта, если применяется к корпорациям... Мы можем хотеть, чтобы корпорации возмещали жертвам ущерб в большей мере, чем это делают частные лица в аналогичных ситуациях²¹.

Стаут говорит не о том, что те, кто принимают решения в корпорациях, менее нравственны, чем обычные люди (вспомним директоров из Коста-Рики), а о том, что при принятии решения относительно

21. Stout 2011, 171–172.

приемлемого уровня заботы о благе других (скажем, при разработке детских игрушек) управляющие, которые обязаны максимизировать прибыль для своих акционеров, вынуждены учитывать, что в случае причинения ущерба потребителю компании не придется компенсировать его в полной мере. И это заставит управляющих, если они верны своей цели увеличивать богатство владельцев корпорации, не учитывать все издержки от возможных изъянов в дизайне продукта, который потенциально может навредить потребителю; например, управляющие могут решить использовать для производства более дешевый материал, который с большей вероятностью окажется вредным для здоровья. Стаут просто повторяет знаменитый аргумент Милтона Фридмана из его эссе «Социальная ответственность бизнеса — наращивать прибыль»: «ответственность могут нести только люди»²².

Основываясь на приведенных выше экспериментальных данных, Стаут могла бы добавить, что расплытие ответственности в процессе принятия решений и конкурентное давление, заставляющее управляющих бороться за выживание фирмы, действуют в одном направлении²³.

Последняя проблема Законодателя связана с наблюдением, что результатом его политики почти никогда не будет простое среднее от всех типов поведения в популяции. Напротив, результат будет зависеть от состава популяции и общественных институтов, в том числе неформальных правил, которые определяют, как индивидуальные действия складываются в совокупные результаты.

22. Friedman 1970.

23. Schotter, Weiss, and Zapater 1996; Falk and Szech 2013b.

Эта идея, которую иногда упрощают до высказывания «целое не является суммой его частей», не нова. В экономике она была известна еще с тех пор, как Адам Смит объяснил алхимию невидимой руки, когда из-за личного интереса пивовара, пекаря и мясника у кого-то другого на столе появляется обед. В политической философии эта идея была известна намного раньше: хорошо упорядоченное общество по Макиавелли не является простой суммой качеств граждан, но эмерджентным свойством системы управления в целом (как мы увидели в главе II).

Для Законодателя идея Макиавелли о том, что «хорошее управление — эмерджентное свойство», представляет проблему. При некоторых правилах — например, в игре «Общественное благо» (без наказания) — действия эгоистичных агентов заставят гражданственно ориентированных агентов действовать так, как если бы они тоже были эгоистичными. Законодатель видит возможность того, что при немного других правилах произойдет прямо противоположное.

Мы уже могли наблюдать это в эксперименте «Общественное благо с наказанием» (рис. 7.1). В отсутствие возможности наказывать других игроков, даже те, кто склонны вносить значительный вклад, будут действовать так, как если бы они преследовали исключительно собственный интерес. Но как только игрокам разрешают наказывать «безбилетников», в той же популяции уровень вклада вырастет и в последующие периоды поддерживается лишь незначительным количеством наказаний, поскольку отъявленные «безбилетники» практически исчезают. Сочетание стимулов избегать наказания и стыда от того, что ты наказан, заставляют эгоистичных игроков действовать так, «как если бы они были хорошими».

Цель Законодателя в подобных ситуациях состоит в дизайне правил — таких, как в игре «Общественное благо с наказанием», которые позволили бы определять итоговый результат гражданственно ориентированным, а не эгоистичным агентам. Чтобы примерно представить себе, что для этого требуется, рассмотрим двух граждан, которые взаимодействуют всего один раз в ходе симметричной игры «Дилемма заключенного» (симметричность игры означает, что матрицы выигрышей для двух игроков совпадают). Один из игроков хочет просто максимизировать свой выигрыш от игры (об этом знает и другой игрок, и Законодатель). Другой игрок обладает реципрокными предпочтениями (что тоже известно всем), он готов сотрудничать, но только если другой тоже будет сотрудничать.

Вы уже знаете, что произойдет в последовательной дилемме заключенного, когда Законодатель может изменить правила игры таким образом, чтобы эффективный и справедливый исход — оба игрока сотрудничают — реализовался в ходе игры. В обычной игре (когда оба игрока принимают решение одновременно) оба предадут (реципрокатор знает, что другой игрок предаст, потому что это его доминирующая стратегия, так что он тоже предаст). Но Законодатель может изменить правила таким образом, что эгоистичный игрок будет ходить первым. Теперь эгоистичный игрок знает, что реципрокатор будет ходить вторым и сможет повторить его ход, так что у игры может быть лишь два возможных исхода: либо оба игрока сотрудничают (и получают высокий выигрыш), либо оба предают (и получают низкий выигрыш). Сотрудничая, эгоистичный игрок может гарантировать первый из исходов; он так и поступит, а второй игрок повторит его действия.

Вернулись ли мы к тому, с чего начали? Не это ли имел в виду Юм, когда писал, что хорошая конституция усмирит алчность мошенников? Вовсе нет, потому что для достижения хорошего исхода в последовательной дилемме заключенного, как и в игре «Общественное благо», необходимо наличие хотя бы небольшого количества альтруистически настроенных граждан, которые, при разумных правилах, заставят «порочных» граждан действовать так, как если бы они тоже были «хорошими». Именно поэтому я пишу в подзаголовке своей книги о том, что хорошие стимулы не способны заменить хороших граждан.

Возможно, что правильные стимулы, законы и прочие правила игры окажутся способны дополнить общественно ориентированные предпочтения, а не вытеснить их, благодаря чему Законодателю удастся добиться большего, чем если бы он ограничил себя на первый взгляд разумным предположением Руссо брать «людей как они есть и законы какими они могли бы быть» (мы начали с него наше исследование в главе I). Если Законодателю нужна наклейка на бампер, он мог бы выбрать подзаголовок книги Стаут о законах и морали: «хорошие законы создают хороших людей».

Закон, каким он мог бы быть, для людей, какими они могли бы быть

«Создание хороших людей» по Стаут, как и «создание лучших людей» по Бесли — соблазнительная, но едва ли новая идея. К ее воплощению стремятся и родители, и учителя, и религиозные лидеры, и многие другие. Трудно представить себе такое общество, в котором была бы не распространена дея-

тельность по созданию хороших людей. У нас нет этнографических или исторических свидетельств существования успешных обществ, безразличных к добродетели.

Новой в планах Законодателя (по крайней мере, для либерального общества) является идея того, что создание хороших людей должно быть целью государственной политики. Обязательное образование продолжает отстаиваться на том основании, что оно позволяет обучить людей социальным нормам, и в достижении этой цели, по-видимому, образование достигает некоторых успехов. Тот факт, что образование нацелено на детей, а не на взрослых, кажется многим достаточным для того, чтобы считать обязательное образование совместимым с либеральным убеждением, согласно которому предпочтения людей не должны затрагиваться. Но исторический опыт государственных проектов культурной трансформации всего населения не внушает доверия.

В Германской Демократической Республике, как и во многих обществах, управляемых коммунистической партией, значительные ресурсы тратились на создание более готовых к сотрудничеству и менее эгоистичных граждан. Но в недавнем эксперименте те люди, которые родились в Восточной Германии, мошенничали ради денежной выгоды в два раза чаще, чем те, кто родился в Западной Германии, и разница оказалась особенно заметной для тех, кто успел вырасти до падения Берлинской стены²⁴.

Тем не менее поправка Законодателя к высказыванию Руссо принимает неожиданный оборот, и преследуемые Законодателем цели весьма отличаются от создания «нового социалистического человека».

24. Ariely et al. 2015.

Когда в 2008 году на рынке жилой недвижимости в США лопнул пузырь и начал разворачиваться финансовый кризис, многие владельцы домов в США обнаружили, что их собственность стоит меньше, чем они должны банкам по ипотеке. Некоторые из этих собственников с отрицательной разностью между стоимостью обеспечения и кредитной задолженностью все посчитали и стратегически объявили себя банкротами, отдав банку ключи от своих жилищ. В отличие от редактора *New York Times* двадцать лет назад («Запретить жадность? Нет: воспользоваться ею») исполнительный вице-президент *Freddie Mac*, Федеральной корпорации жилищного ипотечного кредита, почти по-аристотелевски призывал к моральному поведению в экономике: «В то время как личная финансовая стратегия может требовать стратегического дефолта, в результате могут пострадать местные сообщества и будущие покупатели домов. И именно поэтому предотвращение стратегических дефолтов отвечает нашим более широким социальным и политическим интересам»²⁵. Вместо того чтобы доверять рынку, который с помощью правильных цен заставил бы людей интернализировать внешние эффекты своих действий, *Freddie Mac* предлагал «заемщикам, обдумывающим стратегический дефолт, осознать тот вред, который причинят их действия остальным». Проще говоря, представители агентства надеялись, что мораль сделает работу цен.

В этом вопросе нет недостатка в моральных суждениях. Согласно опросам, большинство считает, что стратегические дефолты аморальны²⁶. Боль-

25. Bisenius 2001.

26. Эти выводы основаны на работах: Guiso, Sapienza, and Zingales 2013; White 2010.

шая часть дефолтов не являются стратегическими: они вызваны потерей работы и прочими неудачами. Но призыв *Freddie Mac* к морали заемщиков с отрицательной разностью между стоимостью обеспечения и кредитной задолженностью не вызвал сочувствия у тех, кто обвинял финансовые институты в двойных стандартах. После того как они десятилетиями преследовали собственные интересы, теперь, когда карточный домик рухнул, они хотят, чтобы домовладельцы поступали иначе. Главная причина стратегического дефолта — экономическая: насколько упала в цене собственность. Но многие люди, одобрявшие эту практику, выдвигали моральные соображения (такие, как справедливость и хищнический характер банков) в число важных причин.

Моральные проповеди в стиле *Freddie Mac* скорее всего будут менее эффективными, чем политические меры, основанные на бентамовской идее наказания, которое призвано донести ясный «моральный урок». Возможно, Бентам имел в виду нечто вроде распространенных в Европе Нового времени обычаев *charivari*, «ночей шума»: соседи, обычно женщины, собирались возле дома неверного мужа, жадного мельника или местного сановника, который использовал свой статус для коммерческой выгоды, и начинали стучать посудой в знак морального осуждения²⁷. Эта традиция жива до сих пор: муниципальный комиссар индийского города Раджамундри (штат Андхра-Прадеш) нанял десять барабанщиков и попросил их бить в барабан возле домов тех, кто уклоняется от налогов²⁸. Барабанщики ничего не говорили, но тот факт, что рядом с ними

27. Tilly 1981.

28. Fargoоq 2005.

стояли сборщики налогов и прочие официальные лица, передавал ясное сообщение. Политика сработала, по-видимому, потому, что у неплательщиков проснулось чувство стыда от нарушения социальной нормы.

В Боготе Антанас Мокус, дважды избравшийся мэром города, нанимал сотни мимов с белыми лицами и в клоунских костюмах и посылал их в хаос городского трафика, чтобы высмеивать тех пешеходов, которые нарушают правила дорожного движения, а также водителей, которые не обращают внимания на «зебры». Особенно своей грубой ездой были известны таксисты²⁹. Граждан попросили номинировать таксистов, которые с уважением относятся к пешеходам, и первые 140 номинированных были возведены в ранг Рыцарей Зебры. На церемонии посвящения в рыцари мэр Мокус, по образцованию математик и философ, выдал каждому рыцарю пластиковую зебру, которая висела бы на его или ее лобовом стекле (да, была как минимум одна Леди Зебры).

Во время своего второго срока (2001–2003) Мокус объяснил, что одной из четырех ключевых идей его Программы гражданской культуры было «увеличение способности одних граждан побуждать остальных к мирному соблюдению правил»³⁰. Чтобы помочь им в этом, мэр выпустил сотни тысяч карточек с опущенным вниз большим пальцем, которые граждане активно показывали нарушителям правил дорожного движения точно так же, как судьи на футбольных матчах выдают красные карточки

29. Эти рассуждения основаны на работах: World Bank 2015, 176–177; Martin and Ceballos 2004; Mockus 2002; Humphrey 2014; Riano 2011.

30. Mockus 2002, 24.

за нарушения. Также были карточки с поднятым вверх большим пальцем, чтобы отмечать вежливых водителей. Вместе с этим полиция было предписано строже следить за соблюдением правил.

Когда мэр начал свою работу, число погибших на дорогах города намного превышало средние по стране показатели; после окончания второго срока оно упало гораздо ниже среднего по стране. Оно продолжало падать как в относительном, так и в абсолютном выражении после его ухода, и спустя несколько лет достигло трети от своего первоначального значения.

Столь же эффективной оказалась кампания по экономному использованию воды, когда из-за разрушения канала, по которому вода поступала в город, образовался дефицит. Призывы экономить воду сопровождались рекламой, в которой мэр Мокус принимал душ вместе с женой, и вода отключалась в тот момент, когда они уже намылились. Город выдавал призы тем, кто сэкономил больше всего воды, и наказывал растратчиков воды небольшими, но широко освещаемыми штрафами. Использование воды снизилось на 14% за два месяца.

Хотя причинно-следственную связь с Программой гражданской культуры мэра Мокуса установить невозможно, результаты неопубликованного эксперимента Сандры Поланья-Рейес указывают на то, что мэру удалось усилить влияние граждан, которые призывали к соблюдению социальных норм. Она провела игру «Общественное благо с наказанием», аналогичную той, которую проводили Бенедикт Херман с соавторами (мы описывали ее в главе 5, см. рис. 5.3 и 5.4). Испытуемые, студенты Андского университета, выросли в Боготе, когда Мокус уже был ее мэром. В отличие от «арабоговорящей», «южноевропейской» и «православной/посткоммунисти-

ческой» выборки, но как и студенты в Бостоне, Копенгагене и Сеуле, студенты из Боготы аккуратно наказывали «безбилетников», которые в ответ изменяли свое поведение, что в целом привело к уровню, сопоставимому с наиболее сотрудничающими из групп студентов по всему миру.

Как и налог на пластиковые пакеты в Ирландии с его кампанией в медиа и барабаны возле домов неплательщиков в Индии, крайне эффективные кампании мэра Мокуса в Боготе по регулированию дорожного движения и экономному использованию воды сопровождались ясным моральным сообщением в сочетании с принуждением и материальными стимулами, а также более неформальным давлением со стороны самих горожан: плохо водить стало неприлично. До тех пор пока канал не починили, даже мытье машины могло вызвать осуждение (автомойки очень часто оказывались в рядах растратчиков воды).

Именно это афинское народное собрание сделало в Адриатической миссии. Цели всех четырех примеров достойны аристотелевского Законодателя: стимулировать гражданское действие, апеллируя как к материальным интересам, так и к нравственным чувствам, но так, чтобы стимулы и чувства усиливали друг друга, а не работали друг против друга. Конечно, есть ограничения: не все субсидии можно вручить как призы и не все штрафы можно показать как красные карточки судьи.

Есть и более фундаментальные ограничения.

Мы надеемся жить среди святых, но откуда тогда взялась идея конституции для мошенников, и почему она получила такую популярность? Важно понимать (как мы узнали в главе 2), что святые не единственная альтернатива мошенникам. Например, есть еще фанатики с их неограниченной нетерпимостью

экономистам от Смита до Эрроу и Дебре и до современного дизайна механизмов мы знаем, как выглядит конституция для мошенников.

И теперь, когда мы понимаем, что требуется для ее работы, она уже нас не устраивает, и не только потому, что она неспособна эффективно занять ресурсы в либеральном обществе, но и из-за ее вероятных социальных и культурных последствий. Последние данные о том, что альтруистические и этические мотивы распространены в большинстве популяций, позволяют существенно расширить пространство доступных политических мер, в которое мы можем включить, например, разумные сочетания положительных стимулов и наказаний с моральными уроками, вроде тех, что афинское народное собрание включило в свое постановление. Но хотя нам требуется альтернатива конституции для мошенников, у нас нет подобной концепции конституции для населения, состоящего из мошенников, святых и фанатиков, в которой конституция будет влиять не только на качество управления обществом, но и на соответствующие типы среди населения, образующие театр нашей общественной жизни.

Такой динамический анализ, учитывающий темную сторону общественных предпочтений, делает задачу Законодателя гораздо более трудной, нежели следование максиме Юма. Некоторые общественно ориентированные предпочтения может быть сложнее направить к общей пользе или к наименее безобидной цели, чем личный интерес. И положительные общественно ориентированные предпочтения, такие как щедрость, справедливость и прочие гражданские добродетели, являются ненадежным ресурсом для политика — этот ресурс может быть как увеличен с помощью законов, так и необратимо уменьшен. Можно предложить расширение макси-

мы Юма о мошенниках: хорошие политики и конституции обеспечивают достижение ценных для общества результатов, не только обуздывая личный интерес, но также пробуждая, культивируя и усиливая гражданственные мотивы.

Из этого не сделаешь наклейку на бампер. Но без чего-то похожего не обойтись, если мы вспомним мысль Эрроу (из главы I) о том, что социальные нормы поддерживают взаимовыгодные экономические взаимодействия в тех случаях, когда контракты не могут охватить все важные для сторон детали обмена, такие как трудовая этика работника, творческий подход программиста или честность заемщика или финансового управляющего. Аргумент Эрроу будет становиться все более важным по мере того, как богатство народов все больше будет определяться не сталью, зерном и прочими товарами, относительно которых легко составить контракт, а производством и распространением нематериальных знаний, заботой о молодых и пожилых и прочими формами богатства, характерными для того, что мы называем «невесомой экономикой».

Такой же вывод можно сделать из того факта, что многие проблемы современного мира — эпидемии, глобальное потепление, личная безопасность и управление основанной на знаниях экономикой — возникают из-за глобального и просто масштабного характера человеческих взаимодействий, которыми нельзя удовлетворительно управлять с помощью стимулов и наказаний, используемых в частных контрактах или государственных законах для того, чтобы побудить эгоистичных граждан совершать правильные поступки. Экономическое неравенство растет во всех крупных экономиках мира, так что можно усомниться в высказывании доктора Джонсона, что «едва ли можно найти другое

столь же невинное занятие для человека, чем зарабатывание денег». Идея экономики мошенников во все не кажется безобидной.

Я не знаю, можно ли выработать удовлетворительное решение для этой проблемы с помощью конституций, стимулов и наказаний. Но нельзя оставлять попытки. Мандат Законодателя может послужить хорошим началом.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1.

Таксономия аддитивной сепарабельности и ее нарушений

	Косвенный эффект, Δ^I	Терминология
$\Delta^T = \Delta^D$	Отсутствует	Аддитивная сепарабельность; сепарабельность, аддитивность
$\Delta^T > \Delta^D$	Положительный	Дополняемость; синергия, супераддитивность, дополнение
$\Delta^T < \Delta^D$	Отрицательный	Замещаемость; отрицательная синергия, субаддитивность, вытеснение
$\Delta^T < 0$	Отрицательный, более чем перекрывающий прямой эффект	Сильное вытеснение; стимулы контрпродуктивны

Замечание: Δ^T , Δ^D и Δ^I — это, соответственно, общий, прямой и косвенный эффекты от стимула на действие, и $\Delta^T = \Delta^D + \Delta^I$.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2.

Экспериментальные игры, в которых измерялись общественно ориентированные предпочтения и эффекты от стимулов

Игра	Определение игры	Пример из реальной жизни									
Дилемма заключенного	Два игрока, каждый из которых может либо сотрудничать, либо предать. Выигрыши выглядят следующим образом: <table style="margin-left: auto; margin-right: auto;"><tr><td></td><td>Сотрудничать</td><td>Предать</td></tr><tr><td>C</td><td>H, H</td><td>S, T</td></tr><tr><td>D</td><td>T, S</td><td>L, L</td></tr></table> $H > L, T > H, L > S, S + T < 2H$		Сотрудничать	Предать	C	H, H	S, T	D	T, S	L, L	Создание отрицательных экстерналий (загрязнения), обмен без связывающих контрактов, конкуренция за статус
	Сотрудничать	Предать									
C	H, H	S, T									
D	T, S	L, L									
Общественное благо	N игроков одновременно определяют свой размер вклада g_i ($0 \leq g_i \leq y_i$), где y_i — объем ресурсов каждого из игроков; каждый игрок i получает $\pi_i = y - g_i + mG$, где G — сумма всех вкладов, а $m < 1 < mn$	Оплата труда команд, совместное производство в малых обществах, излишнее использование общего ресурса (например, воды, популяции рыб)									
Ультиматум	Дележ фиксированной суммы денег S между предлагающим и получателем. Предлагающий предлагает x . Если получатель отвергает x , оба получают 0; если x принимается, предлагающий получает $S - x$, а получатель x	Монополия, устанавливающая цену на недолговечный товар; предложения, делаемые в самый последний момент; торг									
Диктатор	Аналогично игре «Ультиматум», но получатель не может отвергать предложение, то есть предлагающий определяет $(S - x, x)$	Благотворительность после выигрыша (анонимные пожертвования от выигравших в лотерею)									

Предсказанное поведение эгоистичных игроков	Устойчивое поведение в экспериментах	Интерпретация экспериментальных результатов
Предательство	50% выбирают сотрудничество; коммуникация увеличивает частоту сотрудничества	Реципрокность по отношению к ожидаемому сотрудничеству
Каждый игрок решает не вкладывать ничего, $g_i = 0$	Игроки вкладывают 50% от y в однопериодной игре. Размер вклада снижается со временем. В последний период большинство выбирает $g_i = 0$. Коммуникация заметно увеличивает размер вкладов. Индивидуальные наказания очень сильно увеличивают размер вкладов	Реципрокность по отношению к ожидаемому сотрудничеству; когда кто-то не внесет свой вклад, реципрокность диктует меньший размер собственного вклада
Предложить $x = \epsilon$, где ϵ — наименьшая денежная единица. Любой $x = 0$ принимается	Большинство предложений лежит между $0,3\Delta$ и $0,5\Delta$; очень часто отвергаются $x < 0,2\Delta$. Конкуренция между предлагающими дает сильный эффект на повышение x ; конкуренция между получателями сильно понижает x	Получатели наказывают за несправедливые предложения; отрицательная реципрокность
Не делиться, т. е. $x = 0$	В среднем, предлагающие отдают $x = 0,2\Delta$. Очень высокая вариация по экспериментам и индивидам. Чувствительность к протоколу эксперимента делает эксперимент зашумленным показателем	Чистый альтруизм

Игра	Определение игры	Пример из реальной жизни
Доверие	У инвестора есть сумма S , и он может перевести часть этой суммы y от 0 до S получателю. Получатель получает zy и может перевести обратно любой x от 0 до zy . Инвестор зарабатывает $S - y + x$; получатель зарабатывает $zy - x$	Последовательный обмен без связывающих контрактов (покупка у продавцов с <i>eBay</i>)
Обмен дарами	Наниматель предлагает зарплату w работнику и объявляет желаемый уровень усилий e . Если работник отказывается от (w, e) , то оба получают 0. Если работник принимает предложение, он может выбрать любой уровень e между 1 и 10. Наниматель зарабатывает $10e - w$, а работник зарабатывает $w - c(e)$; $c(e)$ — издержки от усилий, которые строго возрастают по e	Невозможность вписать в контракт или принудить работника или продавца к обеспечению определенного показателя (уровня усилий, качества товаров)
Наказание третьим лицом	А и В играют в игру «Диктатор». С наблюдает, какую сумму S распределяют в пользу В. С может наказать А, но наказание сопряжено с издержками для С	Общественное порицание плохого обращения с другими

Источник таблицы: измененная версия таблицы из статьи Cameron and Fehr (2004).

Источники игр: «Дилемма заключенного»: Dawes 1980 (обзор); «Общественное благо»: Ledyard 1995 (обзор); «Ультиматум»: Güth, Schmittberger, and Schwarze 1982 (впервые описали игру), Camerer 2003 (обзор); «Диктатор»: Kahneman, Knetsch and Thaler 1986 (впервые описали игру), Camerer 2003 (обзор); «Доверие»: Berg, Dickhaut, and McCabe 1995 (впервые описали игру), Camerer 2003 (обзор); «Обмен дарами»: Fehr and Fischbacher 2001 (впервые описали игру); «Наказание третьим лицом»: Fehr, Kirchsteiger, and Riedl 1993 (впервые описали игру).

Предсказанное поведение эгоистичных игроков	Устойчивое поведение в экспериментах	Интерпретация экспериментальных результатов
Получатель не возвращает ничего: $x = 0$. Инвестор, предвидя это, ничего не инвестирует: $y = 0$	В среднем $y = 0,5S$ и получатели возвращают чуть меньше, чем $0,5S$; x строго возрастает по y	Получатели демонстрируют положительную реципрокность
Работник выбирает $e = 1$. Наниматель платит минимальную зарплату	Уровень усилий увеличивается с ростом зарплаты w . Наниматели платят зарплату, которая намного превышает минимальную. Работники принимают предложения с низкой зарплатой, но отвечают на них выбором $e = 1$. В отличие от игры «Ультиматум» конкуренция между работниками (или получателями) не оказывает влияния на предложения по зарплате	Работники отвечают реципрокно на большую зарплату. Наниматели обращаются к реципрокности работников, предлагая большую зарплату
А не отдает В ничего. С никогда не наказывает А	Наказание А тем больше, чем меньше А отдает В	С наказывает за нарушение норм делёжа, даже если нарушение никак не влияет на выигрыши самого С

Общий, прямой и косвенный эффекты субсидии в эксперименте Ирленбуша и Рухала (2008)

Тип эффекта	Способ расчета	Бонус 60 единиц	Бонус 12 единиц
Прямой	Величина субсидии, умноженная на наклон линии сепарабельности	25 (= 60 × 0,417)	5 (= 12 × 0,417)
Косвенный категорический	Изменение во вкладе при бонусе размера ϵ	-2,48 (= 34,56 - 37,04)	-2,48 (= 34,56 - 37,04)
Косвенный предельный	Изменение наклона, умноженное на величину субсидии	-6,54 (= [0,308 - 0,417] 60)	-1,31 (= [0,308 - 0,417] 12)
Сумма косвенных эффектов		-9,02	-3,79
Общий эффект		15,98	1,21

ПРИЛОЖЕНИЕ 4.

Доверие и либеральное верховенство закона

ЭТА МОДЕЛЬ, в которой связываются либеральное государство и доверие, иллюстрирующая часть аргументации из главы V.

Рассмотрим население, состоящее из большого количества людей, случайно выбранные пары которых вступают в обмен. В ходе этого обмена они могут либо повести себя оппортунистически (например, украсть товары друг друга), либо обменяться товарами к общей выгоде. Назовем эти стратегии «предательством» и «сотрудничеством», выигрыши от стратегий образуют игру координации (также называемой игрой гарантии), которая показана на верхней матрице рис. А.4. Структура игры такова, что если игрок знает, что другой игрок будет сотрудничать, то максимизирующая выигрыш стратегия — тоже сотрудничать (оба получают по 4 единицы). Но если известно, что другой игрок будет предавать, предательство максимизирует выигрыш (тогда оба получают по 2 единицы). Два равновесия поэтому взаимное предательство и взаимное сотрудничество (закрашенные ячейки в матрице выигрышей, выделенные рамкой выигрыши на правой панели).

Ожидаемые выигрыши тех, кто сотрудничает, и тех, кто предает, которые зависят от индивидуальной для игрока субъективной вероятности (p) того, что другой игрок будет сотрудничать, обозначены на панели справа как π_C и π_D . Оба ожидае-

	C	D
Сотрудничать	4,4	0,3
Предать	3,0	2,2

	C	D
Сотрудничать	4,4	1,2
Предать	2,1	2,2



рис. А.4. Верховенство закона и нормы сотрудничества.

Левая панель: выигрыши в игре обмена (верхняя матрица для случая без верховенства закона, нижняя для случая с верховенством закона); сначала указаны выигрыши игрока, который выбирает строки. Правая панель: Ожидаемые выигрыши в зависимости от типа партнера (толстые линии — без верховенства закона, тонкие линии — с верховенством закона).

мых выигрыша возрастают по p . Игрок, который хочет максимизировать свой ожидаемый выигрыш, будет сотрудничать, если верит, что другой будет сотрудничать с вероятностью, не меньшей чем p^* . Это так называемое критическое значение определяется пересечением двух функций выигрыша (справа от p^* ожидаемые выигрыши выше, если игрок сотрудничает). Поскольку в отсутствие верховенства закона (толстые линии на рисунке) критическое значение p^* превышает половину, предательство оказывается доминирующей по риску стратегией, то есть оно максимизирует выигрыш индивида, который думает, что его или ее партнер с равной вероятностью предаст или сотрудничает. Верховенство закона (тонкие линии) снижает выигрыш от предательства, когда другой игрок сотрудничает, и также снижает издержки для сотрудничающего игрока,

если партнер предает. Это снижает критическое значение с p^* до p^- . Требуя меньшей вероятности того, что остальные будут сотрудничать для поддержания сотрудничества, эти изменения делают сотрудничество доминирующей по риску стратегией, что делает сотрудничество более устойчивым.

Литература

- Акерлоф, Джордж и Рейчел Крэнтон. 2010. *Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют, кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько несчастны*. Москва: Карьера Пресс.
- Античные риторики*. 1978. Под ред. А. А. Тахо-Годи. Москва: Издательство Московского университета.
- Аристотель. 1983. *Сочинения*: В 4-х т. Т. 4. Москва: Мысль.
- Беккер, Гари. 2003. “Теория социальных взаимодействий”, в Гари Беккер, *Человеческое поведение: экономический подход*. Москва: ГУ — ВШЭ. С. 229–270.
- Бентам, Иеремия. 1998. *Введение в основания нравственности и законодательства*. М.: РОССПЭН.
- Берк, Эдмунд. 1993. *Размышления о революции во Франции и заседаниях некоторых обществ в Лондоне, относящихся к этому событию*. Москва: Рудомино.
- Бьюкенен, Джеймс. 1997. *Конституция экономической политики. Расчет согласия. Границы свободы*. Москва: Таурис Альфа.
- Геллнер, Эрнест. 1991. *Нации и национализм*. М.: Прогресс.
- Гоббс, Томас. 1991. *Сочинения в 2-х тт.* Т. 2. Москва: Мысль.
- Дюмон, Луи. 2000. *Nota aequalis, I. Генезис и расцвет экономической идеологии*. Москва: Nota Bene.
- Дюркгейм, Эмиль. 1996. *О разделении общественного труда*. Москва: Канон.
- Конфуций. 2000. *Изречения. Книга песен и гимнов*. Москва: АСТ.
- Лаффон, Жан-Жак. 2008. *Стимулы и политэкономия*. М.: Издательский дом ГУ — ВШЭ. Пер. с англ. Н. В. Шиловой; под науч. ред. В. П. Бусыгина, М. И. Левина.

- Макиавелли, Никколо. 2002. *Рассуждения о первых десяти книгах Тита Ливия. Государь*. М.: РОССПЭН.
- Мандевиль, Бернард. 1974. *Басня о пчелах*. Москва: Мысль.
- Маркс, Карл. 1955. "Нищета философии", в Карл Маркс и Фридрих Энгельс. *Сочинения*. 2-е изд. Т. 4. Москва: Издательство политической литературы.
- Милль, Джон Стюарт. 2007. *Основы политической экономии с некоторыми приложениями к общественной философии*. Москва: Эксмо.
- Монтескье, Шарль. 1999. *О духе законов*. Москва: Мысль.
- Остром, Элинор. 2010. *Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности*. Москва: ИРИСЭН, Мысль.
- Ролз, Джон. 1995. *Теория справедливости*. Новосибирск: Издательство Новосибирского университета.
- Руссо, Жан-Жак. 1969. *Трактаты*. Москва: Наука.
- Салинз, Маршалл. 1999. *Экономика каменного века*. М.: ОГИ.
- Смит, Адам. 2007. *Исследование о природе и причинах богатства народов*. М.: Эксмо.
- . 1997. *Теория нравственных чувств*. Москва: Республика.
- Спиноза, Бенедикт. 1957. *Избранные произведения*. Т. 2. Москва: Государственное издательство политической литературы.
- Субботин А. Л. 1986. *Бернард Мандевиль*. Москва: Мысль.
- Сэндел, Майкл. 2013. *Что нельзя купить за деньги: Моральные ограничения свободного рынка*. Москва: Манн, Иванов и Фербер.
- Теннис, Фердинанд. 2002. *Общность и общество*. Санкт-Петербург.: Владимир Даль.
- Хайек, Фридрих. 2011. *Индивидуализм и экономический порядок*. Челябинск: Социум.
- Штраус, Лео. 2000. *Введение в политическую философию*. Москва: Логос, Праксис.
- Элиас, Норберт. 2001. *О процессе цивилизации: Социогенетические и психогенетические исследования*. Т. 2: *Социоген-*

нечетические и психогенетические исследования. Москва; Санкт-Петербург: Университетская книга.

- Aaron, Henry. 1994. "Public Policy, Values, and Consciousness." *Journal of Economic Perspectives* 8, no. 2: 3–21.
- Aghion, Philippe, Yann Algan, and Pierre Cahuc. 2011. "Civil Society and the State: The Interplay between Cooperation and Minimum Wage Regulation." *Journal of the European Economic Association* 9, no. 1: 3–42.
- Akerlof, George A., and Rachel Kranton. 2010. *Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Alesina, A., and Paola Giuliano. 2011. "Family Ties and Political Participation." *Journal of the European Economic Association* 9, no. 5: 817–39.
- Andreoni, James. 1990. "Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving." *Economic Journal* 100: 464–77.
- Andreoni, James, and John Miller. 2002. "Giving according to GARP: An Experimental Test of the Consistency of Preferences for Altruism." *Econometrica* 70, no. 2: 737–53.
- Angrist, Joshua, and Victor Lavy. 2009. "The Effects of High Stakes High School Achievement Rewards: Evidence from a Randomized Trial." *American Economic Review* 99, no. 4: 1384–414.
- Ariely, Dan, Ximena Garcia-Rada, Lars Hornuf, and Heather Mann. 2015. "The (True) Legacy of Two Really Existing Economic Systems." Munich Discussion Paper No. 2014–26. Available at SSRN: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2457000>.
- Aristotle. 1962. *Nicomachean Ethics*. Translated by Martin Ostwald. Indianapolis: Bobbs-Merrill.
- . 2006. *On Rhetoric: A Theory of Civic Discourse*. Translated by George A. Kennedy. Oxford: Oxford University Press.
- Arrow, Kenneth J. 1971. "Political and Economic Evaluation of Social Effects and Externalities." In *Frontiers of Quantitative Economics*, edited by M. D. Intriligator, 3–23. Amsterdam: North Holland.

- . 1972. "Gifts and Exchanges." *Philosophy and Public Affairs* 1, no. 4: 343–62.
- Arrow, Kenneth J., and Frank H. Hahn. 1971. *General Competitive Analysis*. Advanced Textbooks in Economics 12, San Francisco: Holden-Day.
- Axelrod, Robert, and William D. Hamilton. 1981. "The Evolution of Cooperation." *Science* 211: 1390–96.
- Bandura, Albert. 1991. "Social Cognitive Theory of Moral Thought and Action." In *Handbook of Moral Behavior and Development*, vol. 1, *Theory*, edited by William Kurtines and Jacob Gewirtz, 45–103. Hillsdale, N.J.: Erlbaum.
- Bar-Gill, Oren, and Chaim Fershtman. 2004. "Law and Preferences." *Journal of Law, Economics, and Organization* 20, no. 2: 331–53.
- . 2005. "Public Policy with Endogenous Preferences." *Journal of Public Economic Theory* 7, no. 5: 841–57.
- Baran, Nicole M., Paola Sapienza, and Luigi Zingales. 2010. "Can We Infer Social Preferences from the Lab? Evidence from the Trust Game." Chicago Booth Research Paper No. 10–02. Available at SSRN: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1540137>.
- Barr, Abigail. 2001. "Social Dilemmas, Shame-Based Sanctions, and Shamelessness: Experimental Results from Rural Zimbabwe." Working Paper WPS/2001.11, Centre for the Study of African Economies, Oxford University.
- Barr, Abigail, and Chris Wallace. 2009. "Homo Aequalis: A Cross-Society Experimental Analysis of Three Bargaining Games." Economics Series Working Paper no. 422, Department of Economics, University of Oxford. Available at EconPapers: <http://econpapers.repec.org/repec/oxf:wpaper:422>.
- Barry, Herbert III, Irvin L. Child, and Margaret K. Bacon. 1959. "Relation of Child Training to Subsistence Economy." *American Anthropologist* 61: 51–63.
- Becker, Gary. 1974. "A Theory of Social Interactions." *Journal of Political Economy* 82: 1063–93.
- Belkin, Douglas. 2002. "Boston Firefighters Sick — or Tired of Working." *Boston Globe*, January 18.

- Benabou, Roland, and Jean Tirole. 2003. "Intrinsic and Extrinsic Motivation." *Review of Economic Studies* 70: 489–520.
- . 2006. "Incentives and Prosocial Behavior." *American Economic Review* 96, no. 5: 1652–78.
- Benner, Erica. 2009. *Machiavelli's Ethics*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Bentham, Jeremy. 1962. *The Works of Jeremy Bentham*, vol. 8. Edited by John Bowring. New York: Russell and Russell.
- . 1970. *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. Edited by J. H. Burns and H. L. A. Hart. London: Athlone. Orig. pub. 1789.
- Benz, Matthias, and Stephan Meier. 2008. "Do People Behave in Experiments as in the Field? Evidence from Donations." *Experimental Economics* 11, no. 3: 268–81.
- Berg, Joyce, John Dickhaut, and Kevin McCabe. 1995. "Trust, Reciprocity, and Social History." *Games and Economic Behavior* 10: 122–42.
- Bergstrom, Theodore C. 1989. "A Fresh Look at the Rotten Kid Theorem—and Other Household Mysteries." *Journal of Political Economy* 97: 1138–59.
- Besley, Timothy. 2013. "What's the Good of the Market: An Essay on Michael Sandel's *What Money Can't Buy*." *Journal of Economic Literature* 1: 478–93.
- Besley, Timothy, Gwyn Bevan, and Konrad Burchardi. 2008. "Accountability and Incentives: The Impacts of Different Regimes on Hospital Waiting Times in England and Wales." London School of Economics, <http://econ.lse.ac.uk/staff/tbesley/papers/nhs.pdf>.
- Besley, Timothy, and Maitreesh Ghatak. 2005. "Competition and Incentives with Motivated Agents." *American Economic Review* 95: 616–36.
- Bisenius, Don. 2010. "A Perspective on Strategic Defaults." Available at: www.freddiemac.com/news/featured-perspectives/20100503_bisenius.html.
- Bliss, Christopher J. 1972. "Review of R. M. Titmuss, *The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy*." *Journal of Public Economics* 1: 162–65.

- Bloomfield, Morton. 1952. *The Seven Deadly Sins*. East Lansing: Michigan State University Press.
- Boehm, Christopher. 1984. *Blood Revenge: The Enactment and Management of Conflict in Montenegro and Other Tribal Societies*. Lawrence: University Press of Kansas.
- Bohnet, Iris, Fiona Greig, Benedikt Herrmann, and Richard Zeckhauser. 2008. "Betrayal Aversion: Evidence from Brazil, China, Oman, Switzerland, Turkey, and the United States." *American Economic Review* 98, no. 1: 294–310.
- Boswell, James. 1980. *Life of Johnson*. Edited by R. W. Chapman. Oxford: Oxford University Press. Orig. pub. 1791.
- Bowles, Samuel. 1989. "Mandeville's Mistake: Markets and the Evolution of Cooperation." Paper presented to the September Seminar meeting of the Department of Philosophy, University College London.
- . 1998. "Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and Other Economic Institutions." *Journal of Economic Literature* 36, no. 1: 75–111.
- . 2004. *Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- . 2011. "Is Liberal Society a Parasite on Tradition?" *Philosophy and Public Affairs* 39, no. 1: 47–81.
- . 2012. *The New Economics of Inequality and Redistribution*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bowles, Samuel, and Herbert Gintis. 2011. *A Cooperative Species: Human Reciprocity and Its Evolution*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Bowles, Samuel, and Sung-Ha Hwang. 2008. "Social Preferences and Public Economics: Mechanism Design When Preferences Depend on Incentives." *Journal of Public Economics* 92, no. 8–9: 1811–20.
- Bowles, Samuel, and Ugo Pagano. 2006. "Economic Integration, Cultural Standardization, and the Politics of Social Insurance." In *Globalization and Egalitarian Redistribution*, edited by Samuel Bowles, Pranab Bardhan, and Michael Wallerstein, 239–305. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

- Bowles, Samuel, and Sandra Polanía-Reyes. 2012. "Economic Incentives and Social Preferences: Substitutes or Complements?" *Journal of Economic Literature* 50, no. 2: 368–425.
- Boyd, Robert, and Peter J. Richerson. 1985. *Culture and the Evolutionary Process*. Chicago: University of Chicago Press.
- Braaten, Ragnhild Haugli. 2014. "Land Rights and Community Cooperation: Public Goods Experiments from Peru." *World Development* 61: 127–41.
- Brown, Martin, Armin Falk, and Ernst Fehr. 2004. "Relational Contracts and the Nature of Market Interactions." *Econometrica* 72, no. 3: 747–80.
- Buchanan, James. 1975. *The Limits of Liberty*. Chicago: University of Chicago Press.
- Burdin, Gabriel, Simon Halliday, and Fabio Landini. 2015. "Third-Party vs. Second-Party Control: Disentangling the Role of Autonomy and Reciprocity." Institute for the Study of Labor (IZA) Discussion Paper No. 9251. Available from SSRN: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2655291.
- Burke, Edmund. 1955. *Reflections on the Revolution in France*. Chicago: Gateway Editions. Orig. pub. 1790.
- Camerer, Colin. 2003. *Behavioral Game Theory: Experimental Studies of Strategic Interaction*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Camerer, Colin, and Ernst Fehr. 2004. "Measuring Social Norms and Preferences Using Experimental Games: A Guide for Social Scientists." In *Foundations of Human Sociality: Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies*, edited by Joe Henrich, Samuel Bowles, Robert Boyd, Colin Camerer, Ernst Fehr, and Herbert Gintis, 55–96. Oxford: Oxford University Press.
- Camerer, Colin, George Loewenstein, and Drazen Prelec. 2005. "Neuroeconomics." *Journal of Economic Literature* 43, no. 1: 9–64.
- Cardenas, Juan Camilo. 2004. "Norms from Outside and Inside: An Experimental Analysis on the Governance of Local Ecosystems." *Forest Policy and Economics* 6: 229–41.

- Cardenas, Juan Camilo, John K. Stranlund, and Cleve E. Willis. 2000. "Local Environmental Control and Institutional Crowding-Out." *World Development* 28, no. 10: 1719–33.
- . 2005. "Groups, Commons, and Regulations: Experiments with Villagers and Students in Colombia." In *Psychology, Rationality, and Economic Behavior: Challenging the Standard Assumptions*, edited by Bina Agarwal and Alessandro Vercelli, 242–70. London: Macmillan.
- Carpenter, Jeffrey, Samuel Bowles, Herbert Gintis, and Sung-Ha Hwang. 2009. "Strong Reciprocity and Team Production: Theory and Evidence." *Journal of Economic Behavior and Organization* 71, no. 2: 221–32.
- Carpenter, Jeffrey, and Erika Seki. 2011. "Do Social Preferences Increase Productivity? Field Experimental Evidence from Fishermen in Toyama Bay." *Economic Inquiry* 49, no. 2: 612–30.
- Carroll, Lewis. 2000. *The Annotated Alice: The Definitive Edition of "Alice's Adventures in Wonderland" and "Through the Looking-Glass" by Lewis Carroll*. New York: Norton.
- Cavalli-Sforza, L. L., and Marcus W. Feldman. 1981. *Cultural Transmission and Evolution: A Quantitative Approach*. Monographs in Population Biology 16. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Cervellati, Matteo, Joan Esteban, and Laurence Kranich. 2010. "Work Values, Endogenous Sentiments, and Redistribution." *Journal of Public Economics* 94, nos. 9–10: 612–27.
- Chatterjee, Kalyan. 1982. "Incentive Compatibility in Bargaining under Uncertainty." *Quarterly Journal of Economics* 97, no. 1: 717–26.
- Christ, Matthew. 1990. "Liturgy Avoidance and Antidosis in Classical Athens." *Transactions of the American Philosophical Association* 10: 147–69.
- Cohen, Jonathan. 2005. "The Vulcanization of the Human Brain: A Neural Perspective on Interactions between Cognition and Emotion." *Journal of Economic Perspectives* 19, no. 4: 3–24.
- Confucius. 2007. *The Analects of Confucius*. Translated by Burton Watson. New York: Columbia University Press.

- Cooley, Charles Horton. 1902. *Human Nature and the Social Order*. New York: Scribner's Sons.
- D'Antoni, M, and Ugo Pagano. 2002. "National Cultures and Social Protection as Alternative Insurance Devices." *Structural Change and Economic Dynamics* 13: 367–86.
- d'Aspremont, Claude, and Louis-Andre Gerard-Varet. 1979. "On Bayesian Incentive Compatible Mechanisms." In *Aggregation and Revelation of Preferences*, edited by Jean Jacques Laffont, 269–88. Amsterdam: North Holland.
- Dawes, Robyn M. 1980. "Social Dilemmas." *Annual Review of Psychology* 31: 169–93.
- Debreu, Gerard. 1984. "La Supériorité du Libéralisme Est Mathématiquement Démontrée." *Le Figaro*, March 10.
- Deci, Edward L. 1975. *Intrinsic Motivation*. New York: Plenum.
- Deci, Edward L., Richard Koestner, and Richard M. Ryan. 1999. "A Meta-Analytic Review of Experiments Examining the Effects of Extrinsic Rewards on Intrinsic Motivation." *Psychological Bulletin* 125, no. 6: 627–68.
- Deci, Edward L., and Richard M. Ryan. 1985. *Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior*. New York: Plenum.
- Dumont, Louis. 1977. *From Mandeville to Marx: The Genesis and Triumph of Economic Ideology*. Chicago: University of Chicago Press.
- Durkheim, Emile. 1967. *De la Division du Travail Social*. Bibliothèque De Philosophie Contemporaine. Paris: Presses universitaires de France. Orig. pub. 1902.
- Dworkin, Ronald. 1985. *A Matter of Principle*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Edgeworth, F. Y. 1881. *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*. London: Kegan Paul.
- Elias, Norbert. 2000. *The Civilizing Process*. Oxford: Blackwell. Orig. pub. Basel, 1939.
- Ellingsen, Tore, Magnus Johannesson, Johanna Mollerstrom, and Sara Munkhammar. 2012. "Social Framing Effects: Preferences or Beliefs?" *Games and Economic Behavior* 76, no. 1: 117–30.

- Ermisch, John, and Diego Gambetta. 2010. "Do Strong Family Ties Inhibit Trust?" *Journal of Economic Behavior and Organization* 75, no. 3: 365–76.
- Ertan, Arhan, Talbot Page, and Louis Putterman. 2009. "Who to Punish? Individual Decisions and Majority Rule in Mitigating the Free-Rider Problem." *European Economic Review* 3: 495–511.
- Falk, Armin, and James Heckman. 2009. "Lab Experiments Are a Major Source of Knowledge in the Social Sciences." *Science* 326, no. 5952: 535–38.
- Falk, Armin, and Michael Kosfeld. 2006. "The Hidden Costs of Control." *American Economic Review* 96, no. 5: 1611–30.
- Falk, Armin, and Nora Szech. 2013a. "Morals and Markets." *Science* 340, no. 6133: 707–11.
- . 2013b. "Organizations, Diffused Pivotality, and Immoral Outcomes." University of Bonn Discussion Papers 15S, http://www.econ2.uni-bonn.de/members-of-the-chair/szech/pivotality_falk_szech_dp.pdf.
- Falkinger, Josef, Ernst Fehr, Simon Gaechter, and Rudolf Winter-Ebmer. 2000. "A Simple Mechanism for the Efficient Provision of Public Goods." *American Economic Review* 90, no. 1: 247–64.
- Farooq, Omer. 2005. "Drumming Tax Sense into Evaders." BBC News, March 11. http://news.bbc.co.uk/go/pr/fr/-/2/hi/south_asia/4340497.stm.
- Fehr, Ernst, and Armin Falk. 2002. "Psychological Foundations of Incentives." *European Economic Review* 46, nos. 4–5: 687–724.
- Fehr, Ernst, and Urs Fischbacher. 2001. "Third Party Norm Enforcement." Working Paper no. 6. Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich.
- . 2002. "Why Social Preferences Matter." *Economic Journal* 112, no. 478: C1–C33.
- Fehr, Ernst, and Simon Gaechter. 2000a. "Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments." *American Economic Review* 90, no. 4: 980–94.
- . 2000b. "Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity." *Journal of Economic Perspectives* 14, no. 3: 159–81.

- Fehr, Ernst, Georg Kirchsteiger, and Arno Riedl. 1993. "Does Fairness Prevent Market Clearing? An Experimental Investigation." *Quarterly Journal of Economics* 114: 817–68.
- Fehr, Ernst, and Andreas Leibbrandt. 2011. "A Field Study on Cooperativeness and Impatience in the Tragedy of the Commons." *Journal of Public Economics* 95, nos. 9–10: 1144–55.
- Fehr, Ernst, and John List. 2004. "The Hidden Costs and Returns of Incentives: Trust and Trustworthiness among CEOs." *Journal of the European Economic Association* 2, no. 5: 743–71.
- Fehr, Ernst, and Bettina Rockenbach. 2003. "Detrimental Effects of Sanctions on Human Altruism." *Nature* 422, no. 13 March: 137–40.
- Fiske, Alan Page. 1991. *Structures of Social Life: The Four Elementary Forms of Human Relations*. New York: Free Press.
- . 1992. "The Four Elementary Forms of Sociality: Framework for a Unified Theory of Social Relations." *Psychological Review* 99, no. 4: 689–723.
- Fisman, Raymond, and Edward Miguel. 2007. "Corruption, Norms, and Legal Enforcement: Evidence from Diplomatic Parking Tickets." *Journal of Political Economy* 115, no. 6: 1020–48.
- Fong, Christina. 2001. "Social Preferences, Self-Interest and the Demand for Redistribution." *Journal of Public Economics* 82, no. 2: 225–46.
- Frey, Bruno. 1997. "A Constitution for Knaves Crowds Out Civic Virtues." *Economic Journal* 107, no. 443: 1043–53.
- Frey, Bruno, and Reto Jegen. 2001. "Motivation Crowding Theory: A Survey of Empirical Evidence." *Journal of Economic Surveys* 15, no. 5: 589–611.
- Friedman, Milton. 1970. "The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits." *New York Times Magazine*, September 13.
- Frohlich, Norman, and Joe A. Oppenheimer. 2003. "Optimal Policies and Socially Oriented Behavior: Some Problematic Effects of an Incentive Compatible Device." *Public Choice* 117: 273–93.

- Fryer, Roland. 2011. "Financial Incentives and Student Achievement: Evidence from Randomized Trials." *Quarterly Journal of Economics* 126, no. 4: 1755–98.
- Gaechter, Simon, Benedikt Herrmann, and Christian Thoni. 2010. "Culture and Cooperation." *Philosophical Transactions of the Royal Society B* 365: 2651–61.
- Gaechter, Simon, Esther Kessler, and Manfred Koenigstein. 2011. "The Roles of Incentives and Voluntary Cooperation for Contractual Compliance." Discussion Paper 2011–06. Centre for Decision Research and Experimental Economics, School of Economics, University of Nottingham, <https://www.nottingham.ac.uk/cedex/news/papers/2011-06.aspx>.
- Galbiati, Roberto, and Pietro Vertova 2008. "Obligations and Cooperative Behavior in Public Good Games." *Games and Economic Behavior* 64, no. 1: 146–70.
- . 2014. "How Laws Affect Behaviour: Obligations, Incentives and Cooperative Behavior." *International Review of Law and Economics* 38: 48–57.
- Garvey, Stephen P. 1998. "Can Shaming Punishments Educate?" *University of Chicago Law Review* 65: 733–94.
- Gasiorowska, Agata, Tomasz Zaleskiewicz, and Sandra Wygrab. 2012. "Would You Do Something for Me? The Effects of Money Activation on Social Preferences and Social Behavior in Young Children." *Journal of Economic Psychology* 33, no. 3: 603–8.
- Gauthier, David. 1986. *Morals by Agreement*. Oxford: Clarendon.
- Gellner, Ernest. 1983. *Nations and Nationalism*. New Perspectives on the Past. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- . 1988. "Trust, Cohesion, and the Social Order." In *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, edited by Diego Gambetta, 142–57. Oxford: Basil Blackwell.
- Gibbard, Allan. 1973. "Manipulation of Voting Schemes: A General Result." *Journal of Economic Theory* 41, no. 4: 587–601.
- Ginges, Jeremy, Scott Atran, Douglas Medin, and Khalil Shikaki. 2007. "Sacred Bounds on Rational Resolution of Violent Political Conflict." *Proceedings of the National Academy of Science* 104, no. 18: 7357–60.

- Gneezy, Uri, Andreas Leibbrandt, and John List. 2015. "Ode to the Sea: Workplace Organizations and Norms of Cooperation" *Economic Journal* 126: 1856–1883.
- Gneezy, Uri, and Aldo Rustichini. 2000. "Pay Enough or Don't Pay at All." *Quarterly Journal of Economics* 115, no. 2: 791–810.
- Goodin, Robert E., and Andrew Reeve, eds. 1989. *Liberal Neutrality*. London: Routledge.
- Grant, Ruth. 2012. *Strings Attached: Untangling the Ethics of Incentives*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Greenberger, Scott. 2003. "Sick Day Abuses Focus of Fire Talks." *Boston Globe*, September 17.
- Greene, Joshua. 2014. "Moral Tribes: Emotion, Reason, and the Gap between Us and Them." London: Penguin.
- Greene, Joshua, R. Brian Sommerville, Leigh E. Nystrom, John M. Darley, and Jonathon D. Cohen. 2001. "An fMRI Investigation of Emotional Engagement in Moral Judgment." *Science* 293: 2105–8.
- Greif, Avner. 1994. "Cultural Beliefs and the Organization of Society: An Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies." *Journal of Political Economy* 102, no. 5: 912–50.
- . 2002. "Institutions and Impersonal Exchange: From Communal to Individual Responsibility." *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 158, no. 1: 168–204.
- Guiso, Luigi, Paola Sapienza, and Luigi Zingales. 2013. "The Determinants of Attitudes toward Strategic Default on Mortgages." *Journal of Finance* 67: 1473–515.
- Güth, Werner, Rolf Schmittberger, and Bernd Schwarze. 1982. "An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3: 367–88.
- Hayek, Friedrich A. 1937. "Economics and Knowledge." *Economica* 4, no. 13: 33–54.
- . 1945. "The Use of Knowledge in Society." *American Economic Review* 35, no. 4: 519–30.
- . 1948. *Individualism and Economic Order*. Chicago: University of Chicago Press, 1948.

- Healy, Kieran. 2006. *Best Last Gifts*. Chicago: University of Chicago Press.
- Heifetz, A., E. Segev, and E. Talley. 2007. "Market Design with Endogenous Preferences." *Games and Economic Behavior* 58: 121–53.
- Henrich, Joseph, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Herbert Gintis, Richard McElreath, Michael Alvard, Abigail Barr, Jean Ensminger, et al. 2005. "‘Economic Man’ in Cross-Cultural Perspective: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies." *Behavioral and Brain Sciences* 28: 795–855.
- Henrich, Joseph, Jean Ensminger, Richard McElreath, Abigail Barr, Clark Barrett, Alexander Bolyanatz, Juan Camilo Cardenas, Michael Gurven, Edwina Gwako, Natalie Henrich, et al. 2010. "Markets, Religion, Community Size and the Evolution of Fairness and Punishment." *Science* 327: 1480–84.
- Henrich, Joseph, Richard McElreath, Abigail Barr, Jean Ensminger, Clark Barrett, Alexander Bolyanatz, Juan Camilo Cardenas, Michael Gurven, Edwina Gwako, Natalie Henrich, et al. 2006. "Costly Punishment across Human Societies." *Science* 312: 1767–70.
- Herrmann, Benedikt, Christian Thoni, and Simon Gaechter. 2008a. "Antisocial Punishment across Societies." *Science* 319, no. 7: 1362–67.
- . 2008b. "Supporting Online Material for ‘Antisocial Punishment across Societies.’" *Science* 319, no. 7: 1362–67.
- Heyman, James, and Dan Ariely. 2004. "Effort for Payment: A Tale of Two Markets." *Psychological Science* 15, no. 11: 787–93.
- Hirschman, Albert O. 1977. *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism before Its Triumph*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- . 1985. "Against Parsimony: Three Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse." *Economics and Philosophy* 1, no. 1: 7–21.
- Hobbes, Thomas. 2005. *Leviathan*. Edited by G. A. J. Rogers and Karl Schuhmann. 2 vols. London: Continuum. Orig. pub. 1651.

- Hoffman, Elizabeth, Kevin McCabe, Keith Shachat, and Vernon L. Smith. 1994. "Preferences, Property Rights, and Anonymity in Bargaining Games." *Games and Economic Behavior* 7, no. 3: 346–80.
- Holmas, Tor Helge, Egil Kjerstad, Hilde Luras, and Odd Rune Straume. 2010. "Does Monetary Punishment Crowd Out Pro-Social Motivation? A Natural Experiment on Hospital Length of Stay." *Journal of Economic Behavior and Organization* 75, no. 2: 261–67.
- Holmes, Oliver Wendell, Jr. 1897. "The Path of the Law." *Harvard Law Review* 10, no. 457: 457–78.
- Horace. 2004. *Odes and Epodes*. Edited and translated by Niall Rudd. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Houser, Daniel, Erte Xiao, Kevin McCabe, and Vernon Smith. 2008. "When Punishment Fails: Research on Sanctions, Intentions, and Non-Cooperation." *Games and Economic Behavior* 62: 509–32.
- Hume, David. 1964. *David Hume: The Philosophical Works*. Edited by Thomas Hill Green and Thomas Hodge Grose. 4 vols. Darmstadt: Scientia Verlag Aalen. Reprint of the 1882 London ed.
- Humphrey, Michael. 2014. "Violence and Urban Governance in Neoliberal Cities in Latin America." *Arena Journal* 41–42: 236–59.
- Hurwicz, Leonid. 1972. "On Informationally Decentralized Systems." In *Decision and Organization*, edited by Roy Radner and B. McGuire, 297–336. Amsterdam: North-Holland Press.
- . 1974. "The Design of Mechanisms for Resource Allocation." In *Frontiers of Quantitative Economics*, vol. 2, edited by M. D. Intrilligator and D. A. Kendrick, 3–42. Amsterdam: North Holland Press.
- Hurwicz, Leonid, David Schmeidler, and Hugo Sonnenschein, eds. 1985. *Social Goals and Social Organization: Essays in Memory of Elisha Pazner*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hwang, Sung-Ha, and Samuel Bowles. 2012. "Is Altruism Bad for Cooperation?" *Journal of Economic Behavior and Organization* 83: 340–41.

- . 2014. “Optimal Incentives with State-Dependent Preferences.” *Journal of Public Economic Theory* 16, no. 5: 681–705.
- . 2016. “Incentives, Socialization, and Civic Preferences.” Working paper, Santa Fe Institute.
- Irlenbusch, Bernd, and G. K. Ruchala. 2008. “Relative Rewards within Team-Based Compensation.” *Labour Economics* 15: 141–67.
- Jones, Peter. 1989. “The Neutral State.” In *Liberal Neutrality*, edited by Robert Goodin and Andrew Reeve, 9–38. London: Routledge.
- Kahneman, Daniel. 1994. “New Challenges to the Rationality Assumption.” *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 150, no. 1: 18–36.
- Kahneman, Daniel, Jack L. Knetsch, and Richard Thaler. 1986. “Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market.” *American Economic Review* 76: 728–41.
- Kahneman, Daniel, and Amos Tversky. 2000. *Choices, Values, and Frames*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Kaminski, Juliane, Andrea Pitsch, and Michael Tomasello. 2013. “Dogs Steal in the Dark.” *Animal Cognition* 16: 385–94.
- Kocher, Martin, Todd Cherry, Stephan Kroll, Robert Netzer, and Matthias Sutter. 2008. “Conditional Cooperation on Three Continents.” *Economic Letters* 101: 175–78.
- Kohn, Melvin L. 1969. *Class and Conformity*. Homewood, Ill.: Dorsey.
- . 1990. “Unresolved Issues in the Relationship between Work and Personality.” In *The Nature of Work: Sociological Perspectives*, edited by Kai Erikson and Steven Peter Valias, 36–68. New Haven, Conn.: Yale University Press.
- Kohn, Melvin L., Atsushi Naoi, Carrie Schoenbach, Carmi Schooler, and Kazimierz Slomczynski. 1990. “Position in the Class Structure and Psychological Functioning in the U.S., Japan, and Poland.” *American Journal of Sociology* 95, no. 4: 964–1008.
- Kohn, Melvin L., and Carmi Schooler. 1983. *Work and Personality: An Inquiry into the Impact of Social Stratification*. Norwood, N.J.: Ablex.

- Kollock, Peter. 1994. "The Emergence of Exchange Structures: An Experimental Study of Uncertainty, Commitment, and Trust." *American Journal of Sociology* 100, no. 2: 313–45.
- Laffont, Jean Jacques. 2000. *Incentives and Political Economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Laffont, Jean Jacques, and Eric Maskin. 1979. "A Differentiable Approach to Expected Utility-Maximizing Mechanisms." In *Aggregation and Revelation of Preferences*, edited by Jean Jacques Laffont, 289–308. Amsterdam: North Holland.
- Laffont, Jean Jacques, and Mohamed Salah Matoussi. 1995. "Moral Hazard, Financial Constraints, and Share Cropping in El Oulja." *Review of Economic Studies* 62, no. 3: 381–99.
- Lanjouw, Peter, and Nicholas Stern, eds. 1998. *Economic Development in Palanpur over Five Decades*. Delhi: Oxford University Press.
- Lazear, Edward. "Performance Pay and Productivity." 2000. *American Economic Review* 90, no. 5: 1346–61.
- Ledyard, J. O. "Public Goods: A Survey of Experimental Research." In *The Handbook of Experimental Economics*, edited by A. E. Roth and J. Kagel, 111–94. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1995.
- Lepper, Mark R., and David Greene. 1978. *The Hidden Costs of Reward: New Perspectives on the Psychology of Human Motivation*. Hillsdale, N.J.: Erlbaum.
- Lepper, Mark R., David Greene, and Richard E. Nisbett. 1973. "Undermining Children's Intrinsic Interest with Extrinsic Reward: A Test of the 'Overjustification' Hypothesis." *Journal of Personality and Social Psychology* 28, no. 1: 129–37.
- Lepper, Mark R., Gerald Sagotsky, Janet Defoe, and David Greene. 1982. "Consequences of Superfluous Social Constraints: Effects on Young Children's Social Inferences and Subsequent Intrinsic Interest." *Journal of Personality and Social Psychology* 42, no. 1: 51–65.
- Levitt, Steven D., and John List. 2007. "What Do Laboratory Experiments Measuring Social Preferences Reveal

- about the Real Word." *Journal of Economic Perspectives* 21, no. 1: 153–74.
- Li, Jian, Erte Xiao, Daniel Houser, and P. Read Montague. 2009. "Neural Responses to Sanction Threats in Two-Party Economic Exchanges." *Proceedings of the National Academy of Science* 106, no. 39: 16 835–40.
- Lipsey, Richard, and Kelvin Lancaster. 1956–57. "The General Theory of the Second Best." *Review of Economic Studies* 24, no. 1: 11–32.
- Loewenstein, George, Ted O'Donoghue, and Bhatia Sudeep. 2015. "Modeling Interplay between Affect and Deliberation." *Decision* 2, no. 2: 55–81.
- Loewenstein, George, and Deborah Small. 2007. "The Scarcrow and the Tin Man: The Vicissitudes of Human Suffering and Caring." *Review of General Psychology* 11, no. 2: 112–26.
- Loewenstein, George, Leigh Thompson, and Max H. Bazerman. 1989. "Social Utility and Decision Making in Interpersonal Contexts." *Journal of Personality and Social Psychology* 57, no. 3: 426–41.
- Lucas, Robert E., Jr. 1976. "Econometric Policy Evaluation: A Critique." *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* 1: 19–46.
- Machiavelli, Niccolò. 1984. *Discorsi sopra la Prema Deca Di Tito Livio*. Milan: Rizzoli. Orig. pub. 1513–17. Translations from this work are by the present author.
- . 1900. *Il Principe*. Edited by Giuseppe Lisio. Florence: Sansoni. Orig. circulated 1513. Translations from this work are by the present author.
- Mahdi, Niloufer Qasim. 1986. "Pukhutunwali: Ostracism and Honor among Pathan Hill Tribes." *Ethology and Sociobiology* 7, no. 3–4: 295–304.
- Mallon, Florencia E. 1983. *The Defense of Community in Peru's Central Highlands: Peasant Struggle and Capitalist Transition, 1860–1940*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1983.
- Mandeville, Bernard. 1924. *The Fable of the Bees, or Private Vices, Publick Benefits*. Oxford: Clarendon.

- . 1988a. “A Search into the Nature of Society.” In *The Fable of the Bees*, edited by F. B. Kaye, 323–70. Indianapolis: Liberty Fund.
- . 1988b. “A Vindication of the Book, from the Aspersions Contain’d in a Presentment of the Grand Jury of Middlessex.” In *The Fable of the Bees*, edited by F. B. Kaye, 381–412. Indianapolis: Liberty Fund.
- Martin, Gerard, and Miguel Ceballos. 2004. *Bogota: Anatomia de una Transformacion: Politicas de Seguridad Ciudadana, 1995–2003*. Bogota: Editorial Pontificia Universidad Javeriana.
- Marx, Karl. 1956. *The Poverty of Philosophy*. Moscow: Foreign Language Publishing House. Orig. pub. 1847.
- Maslet, David, Charles Noussair, Steven Tucker, and Marie-Claire Villeval. 2003. “Monetary and Non-Monetary Punishment in the Voluntary Contributions Mechanism.” *American Economic Review* 93, no. 1: 366–80.
- Maskin, Eric. 1985. “The Theory of Implementation in Nash Equilibrium: A Survey.” In *Social Goals and Social Organization: Essays in Memory of Elisha Pazner*, edited by Leonid Hurwicz, David Schmeidler and Hugo Sonnenschein, 173–341. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mellizo, Philip, Jeffrey Carpenter, and Peter Hans Matthews. 2014. “Workplace Democracy in the Lab.” *Industrial Relations Journal* 45, no. 4: 313–28.
- Mellstrom, Carl, and Magnus Johannesson. 2008. “Crowding Out in Blood Donation: Was Titmuss Right?” *Journal of the European Economic Association* 6, no. 4: 845–63.
- Mill, John Stuart. 1844. *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*. London: Parker.
- Mockus, Antanas. 2002. “Coexistence as Harmonization of Law, Morality, and Culture.” *Prospects* 32, no. 1: 19–37.
- Montesquieu, Charles-Louis de Secondat, baron de. 1961. *L’esprit des Lois*. Paris: Garnier. Orig. pub. 1748.
- New York Times*. 1988. “Ban Greed? No: Harness It.” Editorial. January 20.

- Ober, Josiah. 2008. *Democracy and Knowledge: Innovation and Learning in Classical Athens*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Ostrom, Elinor. 2000. "Crowding Out Citizenship." *Scandinavian Political Studies* 23, no. 1: 3–16.
- . 1990. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ouchi, William. 1980. "Markets, Bureaucracies, and Clans." *Administrative Science Quarterly* 25: 129–41.
- Packard, David. 1995. *The HP Way: How Bill Hewlett and I Built Our Company*. New York: Collins.
- Parsons, Talcott. 1967. *Sociological Theory and Modern Society*. New York: Free Press.
- Rawls, John. 1971. *A Theory of Justice*. Cambridge: Harvard University Press.
- Riano, Yvonne. 2011. "Addressing Urban Fear and Violence in Bogota through the Culture of Citizenship." In *Ethnicities: Metropolitan Cultures and Ethnic Identities in the Americas*, edited by Martin Butler, Jens Martin Gurr and Olaf Kaltmeier, 209–25. Tempe, Ariz.: Bilingual Review Press.
- Rosenthal, Elisabeth. 2008. "Motivated by a Tax, Irish Spurn Plastic Bags." *New York Times*, February 2.
- Ross, Lee, and Richard E. Nisbett. 1991. *The Person and the Situation: Perspectives of Social Psychology*. Philadelphia: Temple University Press.
- Rousseau, Jean-Jacques. 1984. "Of the Social Contract" and "Discourse on Political Economy." Translated by Charles M. Sherover. New York: Harper and Row. Orig. pub. 1762.
- Royal Swedish Academy of Sciences. 2007. "Mechanism Design Theory." Stockholm: Royal Swedish Academy of Sciences. Available at www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2007/advanced-economicsciences2007.pdf.
- Rustagi, Devesh, Stefanie Engel, and Michael Kosfeld. 2010. "Conditional Cooperation and Costly Monitoring Ex-

- plain Success in Forest Commons Management.” *Science* 330: 961–65.
- Sahlins, Marshall. 1974. *Stone Age Economics*. Chicago: Aldine.
- Sandel, Michael. 2012. *What Money Can't Buy: The Moral Limits of Markets*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- . 2013. “Market Reasoning as Moral Reasoning: Why Economists Should Re-Engage with Political Philosophy.” *Journal of Economic Perspectives* 27: 121–40.
- Sanfey, Alan, George Loewenstein, Samuel McClure, and Jonathan Cohen. 2006. “Neuroeconomics: Cross-Currents in Research on Decision Making.” *TRENDS in Cognitive Sciences* 10, no. 3: 108–16.
- Sanfey, Alan, James Rilling, Jessica Aronson, Leigh Nystrom, and Jonathan Cohen. 2003. “The Neural Basis of Economic Decision-Making in the Ultimatum Game.” *Science* 300: 1755–58.
- Satz, Debra. 2010. *Why Some Things Should Not Be for Sale: The Limits of Markets*. Oxford: Oxford University Press.
- Schmitz, Hubert. 1999. “From Ascribed to Earned Trust in Exporting Clusters.” *Journal of International Economics* 48: 138–50.
- Schnedler, Wendelin, and Radovan Vadovic. 2011. “Legitimacy of Control.” *Journal of Economics and Management Strategy* 20, no. 4: 985–1009.
- Schotter, Andrew, Avi Weiss, and Inigo Zapater. 1996. “Fairness and Survival in Ultimatum and Dictatorship Games.” *Journal of Economic Behavior and Organization* 31, no. 1: 37–56.
- Schultze, Charles L. 1977. *The Public Use of Private Interest*. Washington, D.C: Brookings Institution.
- Schumpeter, Joseph. 1950. “The March into Socialism.” *American Economic Review* 40, no. 2: 446–56.
- Seabright, Paul. 2009. “Continuous Preferences and Discontinuous Choices: How Altruists Respond to Incentives.” *BE Journal of Theoretical Economics* 9, article 14.
- Shinada, Mizuhu, and Toshio Yamagishi. 2007. “Punishing Free Riders: Direct and Indirect Promotion of Cooperation.” *Evolution and Human Behavior* 28: 330–39.

- Shu, Lisa, Francesca Gino, and Max H. Bazerman. 2011. "Dishonest Deed, Clear Conscience: Self-Preservation through Moral Disengagement and Motivated Forgetting." *Personality and Social Psychology Bulletin* 37, no. 3: 330–49.
- Shubik, Martin. 1959. *Strategy and Market Structure: Competition, Oligopoly, and the Theory of Games*. New York: Wiley.
- Skitka, Linda, Elizabeth Mullen, Thomas Griffin, Susan Hutchinson, and Brian Chamberlin. 2002. "Dispositions, Scripts, or Motivated Correction? Understanding Ideological Differences in Explanations for Social Problems." *Journal of Personality and Social Psychology* 83: 470–87.
- Small, Deborah, George Loewenstein, and Paul Slovic. 2007. "Sympathy and Callousness: The Impact of Deliberative Thought on Donations to Identifiable and Statistical Victims." *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 102: 143–53.
- Smith, Adam. 1976a. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Edited by R. H. Campbell and A. S. Skinner Oxford: Clarendon. Orig. pub. 1776.
- . 1976b. *Theory of Moral Sentiments*. Edited by D. D. Raphael and A. L. Macfie Oxford: Clarendon. Orig. pub. 1759.
- . 2010. *Lectures on Justice, Police, Revenue, and Arms*. Edited by Edwin Cannan Whitefish. Montana: Kessinger. Orig. pub. 1896.
- Solow, Robert. 1971. "Blood and Thunder." *Yale Law Journal* 80, no. 8: 1696–711.
- Spinoza, Benedict de. 1958. *The Political Works*. Edited and translated by A. G. Wernham Oxford: Clarendon.
- Stout, Lynn. 2011. *Cultivating Conscience: How Good Laws Make Good People*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Strauss, Leo. 1988. *What Is Political Philosophy?* Chicago: University of Chicago Press.
- Tabellini, Guido. 2008. "Institutions and Culture." *Journal of the European Economic Association* 6, no. 2: 255–94.
- Taylor, Michael. 1976. *Anarchy and Cooperation*. London: Wiley.
- . 1987. *The Possibility of Cooperation*. New York: Cambridge University Press.

- Thaler, Richard, and Cass Sunstein. 2008. *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. New Haven, Conn.: Yale University Press.
- Tilly, Charles. 1981. "Charivaris, Repertoires, and Urban Politics." In *French Cities in the Nineteenth Century*, edited by John M. Merriman, 73–91. New York: Holmes and Meier.
- Times* [London]. 2014. "Doctors Who Miss Cancer to Be Named." June 30.
- Titmuss, Richard. 1971. *The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy*. New York: Pantheon.
- Tonnies, Ferdinand. 1963. *Community and Society*. New York: Harper and Row.
- Trivers, R. L. 1971. "The Evolution of Reciprocal Altruism." *Quarterly Review of Biology* 46: 35–57.
- Tversky, Amos, and Daniel Kahneman. 1981. "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice." *Science* 211, no. 4481: 453–58.
- Tyran, Jean-Robert, and Lars Feld. 2006. "Achieving Compliance When Legal Sanctions Are Non-Deterrent." *Scandinavian Journal of Economics* 108, no. 1: 135–56.
- Upton, William Edward, III. 1974. "Altruism, Attribution, and Intrinsic Motivation in the Recruitment of Blood Donors." *Dissertation Abstracts International* 34, no. 12: 6260-B.
- Voltaire. 1961. "Sur Les Presbyteriens." In *Melanges*, edited by Jacques van den Heuvel, 16–18. Paris: Gallimard, 1961.
- Warneken, Felix, and Michael Tomasello. 2008. "Extrinsic Rewards Undermine Altruistic Tendencies in 20-Month-Olds." *Developmental Psychology* 44, no. 6: 1785–88.
- Weber, Max. 1978. *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*. Berkeley: University of California Press. Orig. pub. 1922.
- White, Brent. 2010. "Take This House and Shove It: The Emotional Drivers of Strategic Default." *SMU Law Review* 63: 1279–1318.
- Wiessner, Polly. 2005. "Norm Enforcement among the Ju/'Hansi Bushmen: A Case of Strong Reciprocity?" *Human Nature* 16, no. 2: 115–45.

- Wilkinson-Ryan, Tess. 2010. "Do Liquidated Damages Encourage Efficient Breach: A Psychological Experiment." *Michigan Law Review* 108: 1–43.
- Woodburn, James. 1982. "Egalitarian Societies." *Man* 17: 431–51.
- Woodruff, Christopher. 1998. "Contract Enforcement and Trade Liberalization in Mexico's Footwear Industry." *World Development* 26, no. 6: 979–91.
- World Bank. 2015. *The World Development Report: Mind, Society, and Behavior*. Washington D.C.: World Bank.
- Wrzesniewski, Amy, Barry Schwartz, Xiangyu Cong, Michael Kane, Audrey Omar, and Thomas Kolditz. 2014. "Multiple Types of Motives Don't Multiply the Motivation of West Point Cadets." *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America* 111, no. 30, 10990–95.
- Yamagishi, Toshio, Karen S. Cook, and Motoki Watabe. 1998. "Uncertainty, Trust, and Commitment Formation in the U.S. and Japan." *American Journal of Sociology* 104: 165–94.
- Yamagishi, Toshio, and Midori Yamagishi. 1994. "Trust and Commitment in the United States and Japan." *Motivation and Emotion* 18: 9–66.
- Yeung, King-To, and John Levi Martin. 2011. "The Looking Glass Self: An Empirical Test and Elaboration." *Social Forces* 93, no. 3: 843–79.
- Zajonc, Robert B. 1968. "Attitudinal Effects of Mere Exposure." *Journal of Personality and Social Psychology Monograph Supplement* 9, no. 2, pt. 2: 1–27.
- Zhong, Chen-Bo, Vanessa Bohns, and Francesca Gino. 2010. "Good Lamps Are the Best Police: Darkness Increases Dishonesty and Self-Interested Behavior." *Psychological Science* 21, no. 3: 311–14.

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...

2. Диссертации и научные работы

3. Школьные задания

Онлайн-консультации

ЛЮБАЯ тематика, в том числе

ТЕХНИКА

Приглашаем авторов

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ,
ДИССЕРТАЦИИ -

На сайте электронной библиотеки

www.учебники.информ2000.pf

МОРАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА.

Почему хорошие стимулы
не заменят хороших граждан

Главный редактор издательства ВАЛЕРИЙ АНАШВИЛИ

Научный редактор издательства АРТЕМ СМЕРНОВ

Выпускающий редактор ЕЛЕНА ПОПОВА

Корректор НАТАЛИЯ ГУКОВСКАЯ

Дизайн обложки СЕРГЕЙ ЗИНОВЬЕВ

Верстка ЯРОСЛАВ АГЕЕВ

Издательство Института Гайдара
125009, Москва, Газетный пер., д. 3-5, стр. 1

✠

Подписано в печать 30.11.16.

Тираж 1500 экз. Формат 84×108/32

Отпечатано в филиале «Чеховский Печатный Двор»

АО «Первая Образцовая типография»

www.chpd.ru. Тел. 8 (499) 270-73-59

142300, Московская обл., г. Чехов,

ул. Полиграфистов, 1