**Поведенческая экономика**

**1. "Конвенциональная" модель рационального выбора:**

**что не так?**

Стандартный подход, принятый в экономической теории, предполагает полную рациональность экономических агентов. Когда экономисты говорят о "полной рациональности", то имеют в виду несколько вещей (Camerer, 2003, 1214-1215).

Во-первых, что индивиды обладают четко структурированными предпочтениями (целями) и что, принимая решения, они стремятся к их максимально полному удовлетворению.

Во-вторых, что они не делают ошибок (во всяком случае – систематических) при подсчете выгод и издержек, связанных с различными вариантами выбора.

В-третьих, что в ситуациях, характеризующихся неопределенностью, они оказываются способны строить вероятностные оценки возможных исходов, используя для этого всю доступную информацию, и что пересмотр этих оценок осуществляется ими сразу по мере поступления новых данных. Главным из этих пунктов является, конечно, первый.

Понятие "рациональности", каким оно предстает в современной экономической теории, является чисто формальным. Оно ничего не говорит нам о том, насколько "правильны" (рациональны) цели, к которым стремятся индивиды.

Рациональность в таком сугубо формальном понимании – это по сути синоним согласованности (непротиворечивости) предпочтений, которые выявляются в осуществляемых индивидами актах выбора: по словам К. Эрроу, "главный смысл понятия рациональности сводится к требованию согласованности выборов, совершаемых при наличии разных наборов альтернатив".

В результате ограничения, которые экономическая теория налагает на поведение людей с тем, чтобы оно могло считаться "рациональным", оказываются совершенно минимальными: лежащие в его основе предпочтения могут быть практически любыми за одним исключением – они не должны быть взаимоисключающими. Только в этом случае становится возможно последовательно максимизирующее поведение: при заданной структуре предпочтений и заданном наборе ограничений (физических, институциональных, информационных) индивиды выбирают тогда наилучшие для себя варианты действий из всех, что им доступны.

С точки зрения наблюдаемого поведения это предполагает, что, во-первых, попадая в идентичные ситуации, рациональные индивиды будут совершать идентичный выбор (выбирать одни и те же альтернативы) и что, во-вторых, какой бы выбор они ни делали, у них никогда не будет затем поводов от него отказываться и о нем сожалеть.

Конечно, это не значит, что они всегда и во всем будут вести себя полностью одинаково. Выбирая, скажем, между яблоком и апельсином, рациональный агент может предпочесть сегодня яблоко, а завтра апельсин. Однако если спросить, сожалеет ли он о своем вчерашнем выборе, его ответ будет "нет". Более того, выбранное им вчера яблоко могло оказаться червивым, и знай он об этом заранее, его выбор был бы иным - в пользу апельсина. Однако если бы мы вернули его назад во вчерашний день и снабдили тем же ограниченным объемом информации, которым он тогда располагал, то увидели бы, что его выбор пал бы опять на яблоко.

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

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

Другое условие – независимость от контекста – имеет множество конкретных проявлений. В частности, оно предполагает, что выбор между двумя опциями не зависит от того, в каком порядке они предъявляются. Оно предполагает также, что добавление еще одной опции к двум уже имеющимся не должно влиять на выбор, если только она не предпочтительнее обеих предыдущих. И т.д. Обобщая можно было бы сказать так: в условиях независимости от контекста решения, которые станут принимать индивиды при предъявлении им различных описаний одной и той же проблемы, будут оставаться одними и теми же, то есть конечные результаты их выбора не будут зависеть от того, в каком формате он был им представлен.

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

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

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

С более общей философской точки зрения предпосылка рационального поведения эквивалентна предположению о единстве личности экономических агентов – о наличии у каждого из них единственного "Я". Homo oeconomicus, каким его рисует неоклассическая теория, не может страдать раздвоением личности: будь это не так, ни о какой согласованности и упорядоченности его предпочтений говорить было бы нельзя. Выражаясь иначе, у него есть только одна функция полезности (только один набор предпочтений).

Для неоклассической теории принцип рациональности имеет не только аналитическое, но также нормативное значение и используется ею не только при описании и объяснении наблюдаемых экономических феноменов, но также при оценке альтернативных состояний мира в терминах лучше/хуже. По сути именно этот принцип выступает отправной точкой для традиционной экономики благосостояния, нормативный подход которой Р. Сагден так и назвал - "велферистским" (от англ. welfare – благосостояние) (Sugden, 2008). В его рамках предпочтения трактуются как данные, а полнота их удовлетворения служит нормативным стандартом, в терминах которого оценивается благосостояние любого индивида. В свою очередь благосостояние общества понимается как агрегат благосостояний составляющих его индивидов.

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

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

В **поведенческой экономике** все составляющие стандартной модели рационального выбора (как позитивные, так и нормативные) подверглись фронтальной атаке.

Во-первых, эмпирические исследования, проводившиеся в рамках поведенческой экономики, показали, что в реальной жизни представления, на которых базируется эта модель, регулярно нарушаются: "…отклонения фактического поведения от нормативной модели [рационального выбора] являются слишком многочисленными, чтобы их игнорировать, слишком систематическими, чтобы отвергать их как случайные ошибки, и слишком фундаментальными, чтобы пытаться вписать их в нормативную систему путем ослабления ее исходных предпосылок" (Tversky, Kahneman, 1986, 252).

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

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

**2. Каталог иррациональностей**

Наиболее общий эмпирический вывод, к которому приходит поведенческая экономика, состоит в том, что люди часто понимают и интерпретируют ситуации, в которые они попадает, не так, как это предписывает стандартная модель рационального выбора.

Они принимают решения под влиянием не имеющей ни никакого значения информации; страдают от излишней самоуверенности; ценят предметы, которыми владеют сами, выше, чем точно такие же предметы, которыми владеют другие; ошибочно усматривают закономерности там, где никаких закономерностей нет; тянут время с выполнением запланированных решений; действуют по инерции; неверно оценивают вероятности наступления будущих событий; ведут себя импульсивно, под влиянием быстро сменяющих друг друга эмоциональных состояний.

Обилие и разнообразие когнитивных и поведенческих ошибок, фиксируемых бихевиористской литературой, таковы, что при знакомстве с ней, как заметил Д. Левин, может "сложиться впечатление, что рациональный homo oeconomicus умер печальной смертью и что экономическая профессия перешла к признанию глубинной иррациональности человеческого рода" (Levine, 2012, 1).

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

С аналитической точки зрения большинство поведенческих аномалий поддаются интерпретации в терминах множественности "Я": у каждого такого "Я" есть своя особая шкала предпочтений, из-за чего эмпирически наблюдаемое поведение индивида перестает быть согласованным.

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

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

Но чтобы решения, рассчитанные на длительную перспективу, могли быть рациональными, норма дисконтирования человека должна оставаться постоянной. Иными словами, пропорция "обмена" между двумя любыми периодами времени должна определяться только той дистанцией, которая отделяет их друг от друга, и не зависеть от той дистанции, которая отделяет их от настоящего момента. В таком случае для индивида с дисконтирующим множителем, равным, скажем, 0,9, 100 долл., полученные через два года, будут эквиваленты 90 долл., полученным через год, - точно так же как 100 долл., полученные через год, будут эквивалентны 90 долл., полученным прямо сейчас. Подобный алгоритм дисконтирования носит название *экспоненциального*, поскольку по мере удаления от настоящего момента времени ценность будущих благ убывает по экспоненте.

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

Решения, принимаемые в условиях гиперболического дисконтирования, оказываются несогласованными во времени. Индивиды планируют сначала одни решения, но затем, когда подходит срок их выполнять, они от них отказываются и принимают другие. В результате их долгосрочные и краткосрочные планы пребывают в постоянном конфликте. Например, в момент t0 человек с временн***ы***ми предпочтениями, описанными выше, будет готов сберечь в момент t1 85 долл., положив их на счет в банке под процент, гарантирующий ему получение 100 долл. в момент t2, поскольку при дисконтирующем множителе 0,9 такое решение будет для него привлекательно. Однако когда наступит момент t1, он откажется от своего прежнего намерения и вместо того, чтобы сберечь 85 долл., направит их на текущее потребление, поскольку при дисконтирующем множителе 0,8 помещение их на банковский счет под тот же процент перестанет быть для него привлекательным.

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

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

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

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

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

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

Иными словами, в "горячих" состояниях люди могут реагировать субоптимальным образом – переоценивая краткосрочные выгоды от принимаемых в подобных состояниях решений и недооценивая возникающие в результате таких решений долгосрочные издержки. Они могут в порыве страсти вступать в брак или под влиянием глубокой депрессии кончать жизнь самоубийством. Вдохнув запах кожи в салоне нового дорогого автомобиля, человек может затем оказаться не в силах противостоять искушению его купить.

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

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

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

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

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

***7. Зависимость от контекста****.* Выделяют две основных формы, в которых может выражаться зависимость от контекста.

Во-первых, это **эффект фреймирования** (от англ.*frame* – рамка), когда совершаемый людьми выбор оказывается производным от малозначимых аспектов описания ситуации, в которой он делается. В этом случае мы имеем дело с прямым нарушением принципа "независимости от незначимых альтернатив". Речь идет о ситуациях, когда исход выбора определяется не его содержательным наполнением, а формальными характеристиками рамки (фрейма), в которую он помещен. Скажем, если опции предъявляются в очередности сначала А, а потом В, то люди выбирают А, а когда в очередности В, а потом А, то В. Хрестоматийный пример из медицинской практики: когда индивидам сообщают, что при определенном типе лечения доля выживших пациентов составляет 90%, то большинство соглашаются его пройти, но когда вместо этого им сообщают, что при данном типе лечения доля летальных исходов составляет 10%, большинство от него отказываются.

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

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

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

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

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

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

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

**3. Под знаменем патернализма**

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

В социальной философии под "патернализмом" понимаются любые формы вмешательство в жизнь человека против его воли со стороны третьих лиц (государства, семьи, церкви и т.д.) на том основании, что такое вмешательство улучшает его положение и/или предотвращает нанесение им себе вреда (Paternalism, 2009). О патернализме, следовательно, можно говорить тогда, когда, с одной стороны, мы имеем дело с проявлениями насилия (ограничениями свободы выбора), но когда, с другой, его целью оказывается благо того, на кого оно направлено. Предполагается, что человек сам не в состоянии определить, в чем заключаются его подлинные интересы, и некто, кто знает это лучше, может и должен формулировать их вместо него.

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

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

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

Экономическая теория традиционно находилась в жесткой оппозиции к политике патернализма, ограничивающей свободу выбора индивидов. Такая последовательная анти-патерналистская установка вполне логична и объяснима. В самом деле, если "потребитель всегда прав" (то есть всегда действует рационально), то тогда ни для каких улучшений его благосостояния путем вмешательства в принимаемые им решения просто не остается места. В таком случае любое вторжение государства способно только наносить ущерб, подменяя вырабатываемые потребителями оптимальные решения какими-то иными, субоптимальными. Любая замена собственных предпочтений индивида предпочтениями неких сторонних агентов (в данном случае - государства) оказывается заведомо контрпродуктивной.

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

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

Но если поведенческая экономика права и экономические агенты лишь ограниченно рациональны, то ситуация радикально меняется. Тогда к привычному перечню "провалов" рынка добавляется еще один – "поведенческий". Как следствие, запрет на патерналистское вмешательство, идущий от традиционной экономической теории, теряет силу и перед государственным активизмом открывается новое, несравненно более широкое поле деятельности. Если люди не застрахованы от систематических ошибок, то пекущееся о них государство может (и должно!) приходить им на помощь, направляя их поведение с использованием всех доступных ему средств в рациональное русло. Одновременно в таком случае под большим вопросом оказывается эффективность многих традиционных инструментов государственного регулирования, таких как трансферты, налоги или субсидии, поскольку реакция на них со стороны агентов с поведенческими аномалиями может носить иррациональный характер и принимать нежелательные формы. Отсюда – настоятельная необходимость в *прямом вмешательстве* в процесс принятия решений индивидами. "Иррациональные" частные агенты должны потесниться, чтобы освободить место для деятельности "рациональных" агентов государства.

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

Позиция "нового" патернализма принципиально иная. Роль нормативного стандарта отводится в нем *субъективным предпочтениям самих индивидов*. Важно, скажем, не то, что человек, по слабоволию злоупотребляющий алкоголем, наносит себе вред с точки зрения окружающих, а то, что этим он наносит себе вред *в своих собственных глазах*. По словам Д. Ариели, "новый" патернализм в отличие от "старого" направлен на то, чтобы помогать людям достигать всего того, чего по большому счету хотят они *сами* (Ariely, 2008, 241-242). Говоря иначе, он берется помогать им в достижении более высоких уровней субъективного благополучия, которых они не в состоянии достигать собственными силами из-за когнитивных и поведенческих ограничений.

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

"Асимметричным патернализмом" именуются такие формы государственного вмешательства, которые "приносят значительные выгоды ограниченно рациональным людям … налагая при этом незначительные или даже нулевые издержки на людей, которые полностью рациональны" (Camerer et. al., 2003, 1219). Целью "легкого патернализма" провозглашается "улучшение качества принимаемых [людьми - РК] решений без их ограничения" (Loewenstein, Haisley, 2006, 6). "Либертарианский патернализм" стремится при осуществлении патерналистской политики сохранять максимально широкую свободу выбора (отсюда и эпитет – "либертарианский"): государство должно лишь особым образом структурировать поле выбора, оставляя принятие окончательных решений на усмотрение самих индивидов (Sunstein, Thaler, 2003a).

Несмотря на эти оговорки традиционную анти-патерналистскую установку экономической теории патерналисты решительно отвергают. Наиболее непримиримую позицию занимают здесь Санштейн и Талер. По их мнению, "догматический анти-патернализм" стандартной экономической теории покоится на одной ложной посылке и двух ошибочных представлениях. Ложную посылку они формулируют так: "… почти все люди почти всегда совершают акты выбора, которые более всего отвечают их интересам или, по меньшей мере, оцениваются ими самими как лучшие по сравнению с теми, которые могли бы быть совершены за них третьими лицами" (Sunstein, Thaler, 2003a, 1163). Эта посылка эмпирически несостоятельна, поскольку опровергается результатами многочисленных исследований, выполненных в рамках поведенческой экономики (см. выше, раздел 4). Что касается двух ошибочных представлений, то согласно им, с одной стороны, "анти-патернализму не существует убедительной альтернативы", а, с другой, "патернализм всегда предполагает насилие" (Sunstein, Thaler, 2003b, 1164-1165). И то и другое, полагают Санштейн и Талер, является заблуждением.

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

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

Отсюда - вывод об отсутствии реальных альтернатив патернализму: "Наш центральный пункт, - заявляют Санштейн и Талер, - состоит в том, что воздействие на индивидуальный выбор часто является неустранимым. Конечно, по общему правилу было бы лучше не блокировать возможности выбора, и мы не собираемся отстаивать здесь не-либертарианский патернализм. Но в одном важном отношении анти-патерналистская позиция оказывается непоследовательной, потому что возможности каким-либо образом избежать воздействия на поведение и акты выбора людей просто не существует. Для убежденного либертарианца задача состоит в том, чтобы несмотря на наличие таких воздействий все же сохранить свободу выбора" (Sunstein, Thaler, 2003b, 1182).

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

Эта аргументация приводит Санштейна и Талера к выводу о необходимости перехода от старой, догматической анти-патерналистской установки, которой традиционно придерживалась экономическая теория, к новой, анти-догматической патерналистской: "Патерналистская составляющая [нового патернализма - РК] сводится к идее, что в попытках частных и государственных институтов влиять на акты выбора и предпочтения людей даже при отсутствии каких-либо эффектов, затрагивающих третьих лиц, нет ничего предосудительного. Иными словами, мы выступаем за сознательные усилия частных и государственных институтов, которые направляли бы акты выбора людей в русло, повышающее их благосостояние. Соответственно политика может рассматриваться как "патерналистская" в нашем понимании, если она пытается влиять на осуществляемые людьми выборы таким образом, чтобы их положение от этого улучшалось" (Sunstein, Thaler, 2003b, 1161-1162).[13](https://polit.ru/article/2013/11/12/paternalism/%22%20%5Cl%20%22sdendnote13sym)

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

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

Неявно подобная точка зрения предполагает, что индивиды все же обладают набором хорошо упорядоченных "истинных" предпочтений, которые, однако, проявляются в наблюдаемых актах выбора в искаженной форме из-за всевозможных когнитивных и поведенческих помех. Задача, следовательно, заключается в том, чтобы тем или иным способом их реконструировать. И решать ее, как видно из приведенного выше высказывания Санштейна и Талера, новые патерналисты предлагают с помощью мысленного эксперимента, по условиям которого требуется представить, что выбрал бы в данной ситуации данный человек, если бы он был полностью рационален.[14](https://polit.ru/article/2013/11/12/paternalism/%22%20%5Cl%20%22sdendnote14sym)Реконструированные таким образом предпочтения рассматриваются как "истинные" и выдвигаются на роль нормативного стандарта, исходя из которого должны оцениваться любые формы государственного вмешательства, направленные на повышение благосостояния отдельных людей и всего общества..

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

**4. Формы "поведенческой" политики**

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

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

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

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

Начнем с самой сильной формы вмешательства – прямых запретов, ограничивающих возможности индивидуального выбора. Такие запреты, по мнению новых патерналистов, могут и должны вводится тогда, когда иррациональность потребителей заходит настолько далеко, что исправить ее с помощью более мягких средств (таких как требования раскрытия информации или манипуляции с архитектурой выбора) становится уже невозможно. Прямые ограничения считаются приемлемыми практически во всех областях, связанных с высоким риском. Скажем, сторонники поведенческой экономики выступают за введение обязательного ношения защитных касок на строительных площадках; поддерживают предложения о запрете курения в общественных местах; защищают систему государственного (то есть обязательного) пенсионного страхования; выражают согласие с политикой законодательных запретов на употребление наркотиков и т.д. Во всех этих случаях, как предполагается, предоставленные самим себе индивиды будут стремиться к получению незначительных краткосрочных выгод, забывая о гораздо более значительных долгосрочных издержках. Исправить их близорукость способна только дальновидность государства: только оно может отвратить людей от рискованных действий, идущих вразрез с их собственными "истинными" интересами.

Дополнительную поддержку от поведенческой экономики получает и такая традиционная форма государственного регулирования как "налоги на грехи" (sin taxes), то есть обложение высокими акцизами потребления алкогольных напитков, табака, азартных игр и т.д. К этому списку многие бихевиористы добавляют еще один пункт – употребление нездоровой пищи (junk food), такой как жирные продукты или сладкие газированные напитки. Увеличивая прямые издержки, связанные с потаканием соблазнам, "налоги на грехи" способны уменьшать отрицательные последствия, порождаемые, порождаемых дефектами воли и гиперболическим дисконтированием, подталкивая ограниченно рациональных индивидов к более благоразумному поведению.[15](https://polit.ru/article/2013/11/12/paternalism/%22%20%5Cl%20%22sdendnote15sym)

Достаточно простое средство рекомендуется для исправления ошибок, совершаемых людьми в "горячих" психологических состояниях: это – закрепление в законе так называемых периодов "охлаждения" (cool-off periods). Такие периоды могут вводиться как до, так и после принятия важных решений (Camerer et al., 2003). Пример установления периодов охлаждения ex ante дает семейное право. Обычно оно предусматривает, что официальная регистрация брака производится не сразу после подачи заявления, а только по прошествии более или менее продолжительного срока. Это время предоставляется для того, чтобы устранить возможное влияние "горячего" психологического состояния на такое важное решение как создание семьи. Примеры периодов охлаждения ex post мы находим в законодательстве о защите прав потребителей. При приобретении определенных (как правило, дорогостоящих) вещей оно предоставляет потребителям право на их возврат в течение определенного срока с полным возмещением уплаченной суммы. Это дает индивидам возможность, вернувшись в "холодное" психологическое состояние, отказаться от нерациональных решений, принятых под влиянием минуты, в мимолетном "горячем" состоянии. Введение периодов "охлаждения" считается также необходимым при внесении благотворительных пожертвований (в течение определенного времени жертвователь может потребовать свои деньги назад); при рассмотрении споров в арбитраже (после вынесения решения арбитром у сторон сохраняется право на перенос спора в суд); при "коробейной" (doors-to-doors) торговле (когда коммивояжеры обходят дома, предлагая свои товары) и т.д.

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

Однако предоставление ограниченно рациональным индивидам (скажем подверженным ошибке оптимизма) абстрактной информации о возможных рисках может не давать нужного эффекта. В таких случаях новые патерналисты предлагают воздействовать не на их сознание, а на их подсознание. Например, для борьбы с ошибкой оптимизма можно использовать другую ошибку – связанную с эффектом присутствия, печатая на опасных для потребителей продуктах пугающие надписи (вроде "Курение убивает"), а если и это не помогает, то сопровождать их устрашающими рассказами и изображениями, лучше всего - из жизни реальных людей, пострадавших от потребления таких продуктов. Если же не срабатывает и это, то тогда, по мнению некоторых бихевиористов, не будет большой беды в сообщении потребителям недостоверной пугающей информации, если так удастся отвратить их от потребления тех или иных опасных продуктов. Такие "рисковые нарративы", как утверждается, должны облегчать ограниченно рациональным индивидам принятие "правильных" решений в условиях высокого риска.[16](https://polit.ru/article/2013/11/12/paternalism/%22%20%5Cl%20%22sdendnote16sym)

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

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

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

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

На примере сберегательных пенсионных планов мы уже видели, что для многих потребительских решений необходимо специфицировать вариант, который будет считаться действующим "по умолчанию" в том случае, если сам потребитель не захочет ничего предпринимать и будет оставаться пассивным. (Скажем, местная телефонная компания разработала новое меню тарифных планов для своих пользователей; предлагая им его, она должна будет выбрать какой-то из этих планов в качестве варианта "по умолчанию" - это тот план, который будет считаться "выбранным" той частью пользователей, которые никак не выразят своих предпочтений.) Для неограниченно рациональных агентов использование той или иной опции в качестве варианта "по умолчанию" не будет иметь никакого значения, но оно может резко менять поведение ограниченно рациональных агентов. Так, в двух американских штатах - Нью-Джерси и Пенсильвания - при заключении договоров автострахования потребители имели право по своему желанию выбирать между двумя типами страховок – частичной и полной. Но в первом из них владельцам автомобилей "по умолчанию" предлагался вариант частичной, тогда как во втором – полной страховки. И что же? Если в Нью-Джерси полную страховку выбрали 20% владельцев автомобилей, то в Пенсильвании 75% (Camerer et al., 2003, 1227). В большинстве европейских стран принята система, при которой "по умолчанию" предполагается, что любой человек согласен на то, чтобы после смерти его органы использовались для пересадки другим людям. Если же он возражает, то должен об этом сообщить (тогда на его водительских правах делается специальная отметка). В США действует обратная система, при которой "по умолчанию" считается, что человек не согласен на использование его органов после смерти. Если же это не так, то он должен об этом сообщить (в таком случае на его водительских правах тоже делается специальная отметка). И что же? В европейских странах в роли потенциальных доноров выступают свыше 90% населения, тогда как в США менее 30% (Sunstein, Thaler, 2003b, 1192).

Как видим, ограниченно рациональные индивиды могут принимать прямо противоположные решения в зависимости от того, какие из доступных опций предлагаются им в качестве вариантов "по умолчания". В таких случаях государство (или другие институты) должно делать выбор наилучшего варианта за и вместо них, поскольку из-за когнитивных и поведенческих ограничений они будут плохо справляться с этой задачей сами. Так, при выборе между участием и неучастием в организуемых компаниями сберегательных пенсионных планах, настаивают бихевиористы, в качестве опции "по умолчанию" работникам всегда должен предлагаться вариант автоматического зачисления, поскольку это поможет исключить ошибки, связанные со слабостью воли, гиперболическим дисконтированием и т.п.

Сходным образом, по их мнению, следует поступать при выборе между альтернативными формами трудовых контрактов (Sunstein, Thaler, 2003b). Скажем, между контрактом, допускающим увольнения работников просто по желанию работодателей (at will), и контрактом, допускающим их увольнения только по объективным, строго определенным основаниям из ограниченного списка причин (atcause). Опыт показывает, что когда опцией, предлагаемой работникам "по умолчанию", выступает вариант с увольнениями по желанию работодателей, большинство из них сохраняют его; но когда по умолчанию предлагается вариант с увольнениями по объективным основаниям, большинство работников остаются с ним. Согласно бихевиористскому подходу, для повышения уровня благосостояния работников в качестве типового контракта (то есть опции "по умолчанию") им всегда должен предлагаться более "дружественный" к ним, второй вариант.

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

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

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

Отсюда следует, что имея дело с ограниченно рациональными индивидами, государство должно полагаться не столько на стимулирующие схемы, связанные с будущими вознаграждениями и "штрафами", сколько на превентивные (в том числе – репрессивные) меры, связанные с наказаниями и ограничениями их текущего поведения (Saint-Paul, 2011). При этом будущие инкарнации, находящиеся в слабой переговорной позиции, не должны лишаться поддержки государства. (В нашем случае – безработные, уволившиеся со своей работы по собственному желанию, должны иметь такое же право на получение пособий, как и безработные, уволенные по инициативе работодателей.) "Прямые ограничения по отношению к текущим (нерациональным) "Я"; неограниченная социальная поддержка будущих (рациональных) "Я"" – так могла бы выглядеть обобщенная нормативная формула, выводимая из бихевиористкого подхода.

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

## ****5. Критическая оценка****

Поведенческая экономика – сложное и неоднородное явление и к оценке ее нормативной программы можно подходить под многими различными углами зрения. Нас будут интересовать несколько взаимосвязанных вопросов. В какой мере можно доверять эмпирическим данным, на которых она строится? Насколько эта программа реализуема практически и какие обязательства она возлагает на государство? Насколько убедительным можно считать ее теоретическое обоснование? Наконец, действительно ли новый патернализм отделяет от традиционного, "старомодного" патернализма жесткая концептуальная граница, как уверяют сторонники бихевиористского подхода?

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

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

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

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

Интерес к нему во многом подогревался далеко идущими практическими выводами, которые из него следуют. Дело в том, что эффект первоначальной наделенности прямо противоречит предсказаниям, вытекающим из теоремы Коуза, и может рассматриваться как ее опровержение. При его наличии распределение прав собственности перестает быть нейтральным фактором и начинает влиять на структуру и эффективность производства, даже когда трансакционные издержки равны нулю. Действительно, если сам факт обладания неким благом автоматически повышает его ценность в глазах индивидов, то тогда права собственности могут навсегда "оседать" у менее эффективных собственников, так никогда и не переходя к более эффективным. (Из-за эффекта первоначальной наделенности менее эффективные собственники будут отказываться продавать актив более эффективным собственникам, даже когда за его выкуп им будет предлагаться цена значительно выше той, за которую они покупали его сами.) В подобной ситуации вопрос о первоначальном распределении прав собственности приобретает критическое значение и правовая система должна строиться с учетом этого обстоятельства.[20](https://polit.ru/article/2013/11/12/paternalism/%22%20%5Cl%20%22sdendnote20sym)

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

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

Однако это конвенциональное объяснение было поставлено под сомнение в исследованиях Ч. Плотта и К. Зейлер (Plott, Zeiler, 2007; Plott, Zeiler, 2011). Они обратили внимание на то, что вручаемые в ходе экспериментов предметы могут восприниматься испытуемыми как подарки от организаторов; что сам факт передачи данного предмета организаторами эксперимента может интерпретироваться испытуемыми как свидетельство его более высокого качества; что когда испытуемым делают предложение о продаже (в первой части эксперимента), то предмет, о котором идет речь, находится у них перед глазами, а когда им делают предложение о его покупке (во второй части), то его перед ними не ставят; что решения о продаже/покупке соответствующих предметов принимаются публично, на виду у других участников. Когда Плотт и Зейдлер видоизменили процедуру, учтя все эти моменты, обменная асимметрия исчезла: доля участников, которые предпочли оставить у себя кружки (в первой части), оказалась практически такой же, как доля участников, которые предпочли приобрести их в обмен на шоколадные плитки (во второй части). Иными словами, при ближайшем рассмотрении эффект первоначальной наделенности оказывается артефактом: было наглядно продемонстрировано, что расхождение между готовностью принять (willingness to accept) и готовностью заплатить (willingness to pay), считавшееся главным аргументом в пользу существования этого эффекта, объясняется причинами, не имеющими никакого отношения к "неприятию потерь", что оно не предполагает никаких поведенческих дисфункций и вполне укладывается в конвенциональную модель выбора.

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

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

4. Неявно сторонники нового патернализма исходят из представления, что политики обладают лучшими знаниями об "истинных" предпочтениях индивидов, чем они сами. Однако того факта, что поведение реальных людей не застраховано от ошибок (в том числе - систематических), еще недостаточно, чтобы делать из этого вывод о необходимости и желательности их "опеки" со стороны государства. Политика "наджа" должна оцениваться в сравнительно-институциональной перспективе.

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

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

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

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

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

Различные когнитивные и поведенческие ошибки могут быть взаимосвязаны: они могут как усиливать, так и, наоборот, погашать друг друга. В этих условиях определение оптимального уровня вмешательства становится крайне сложной задачей. Поведение, представляющееся субоптимальным, если обращать внимание только на какую-либо одну аномалию, с учетом всех ошибок может оказываться оптимальным. При отсутствии детальной информации о взаимосвязях между различными аномалиями патерналистская политика с высокой вероятностью будет оказываться контрпродуктивной: скажем, корректируя ошибку оптимизма, она будет увеличивать негативные последствия, связанные с ошибкой пессимизма.

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

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

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

Аргументация бихевиористов строится так, как если бы участники политического процесса (избиратели, члены партий, эксперты, политики, чиновники) обладали врожденным иммунитетом по отношению к когнитивным и поведенческим ошибкам. В реальности это, конечно, не так. Правительства подвержены тем же ошибкам, что и частные лица. Они точно так же, если не больше, склонны к гиперболическому дисконтированию, предпочитают статус-кво, страдают от излишнего оптимизма и т.д. Политики имеют короткие горизонты планирования; применяют сверхвысокие норм дисконтирования, когда выгоды от тех или иных решений достаются прямо сейчас, а издержки возникнут в отдаленном будущем; легко поддаются соблазнам, сулящим краткосрочные политические дивиденды; склонны давать обещания и затем отказываться от них, когда подходит время их выполнять; сплошь и рядом принимают решения, находясь в "горячих" психологических состояниях. И, как показывает исторический опыт, большинство реальных политических лидеров было бы затруднительно считать образцом ясного мышления и эмоционального равновесия (Glaeser, 2004).

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

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

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

Стремясь ограничить поведенческие аномалии в частной жизни, бихевиористская нормативная программа радикально расширяет поле для поведенческих аномалий в политике, так что не исключено, что во многих случаях "лекарство" будет намного хуже самой "болезни".[21](https://polit.ru/article/2013/11/12/paternalism/%22%20%5Cl%20%22sdendnote21sym)

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

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

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

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

Бихевиористы склонны игнорировать тот очевидный факт, что рациональное поведение не дается людям в готовом виде, а формируется постепенно в процессе обучения, то есть невозможно без предварительного более или менее продолжительного периода ошибочных (нерациональных) решений, в течение которого происходит накопление опыта. На ошибках учатся, и в этом смысле рациональность и поведенческие аномалии не обязательно исключают друг друга, как это по сути предполагает поведенческая экономика. Отсюда среди прочего следует, что пытаясь оградить индивидов от проявлений иррациональности, патерналистская политика государства будет препятствовать накоплению ими опыта (то есть выработке у них навыков рационального поведения) и, следовательно, делать их менее рациональными.

Лабораторная среда является институционально стерильной: в ней практически полностью отсутствуют те разнообразные инструменты по предотвращению и исправлению поведенческих ошибок, которые имеются у людей в реальной жизни. Поведение одного и того же человека в институционально бедной и институционально насыщенной среде может кардинально различаться. То, что институты (прежде всего – рыночные) делают человеческое поведение более рациональным, чем оно есть само по себе, - давняя тема экономической теории начиная с Адама Смита. Существование эффективной системы институтов радикально снижает требования к рациональности экономических агентов и может делать рациональным поведение даже тех из них, кто страдает от серьезных когнитивных ограничений и слабо себя контролирует.[22](https://polit.ru/article/2013/11/12/paternalism/%22%20%5Cl%20%22sdendnote22sym) Имеющиеся данные подтверждают, что накопление опыта, использование более сильных стимулов, наличие доступа к различным корректирующим механизмам, подверженность дисциплине рыночной конкуренции действительно резко сокращают частоту поведенческих ошибок (см, например: Levitt, List, 2007).

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

9. Все предшествующее обсуждение строилось при неявном предположении, что новый патернализм располагают нормативным стандартом, исходя из которого могут оцениваться последствия тех или иных поведенческих ошибок как для отдельного индивида, так и для всего общества. Речь, напомним, идет о предпочтениях, отражающих "истинные" интересы людей. Однако при решении этого принципиально важного вопроса новый патернализм демонстрирует явную беспомощность, что лишает его нормативные суждения какой-либо твердой почвы.

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

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

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

Скажем, в условиях гиперболического дисконтирования согласованность предпочтений может достигаться как за счет снижения краткосрочной нормы предпочтения времени до уровня долгосрочной (к чему призывают бихевиористы), так и за счет повышения долгосрочной до уровня краткосрочной.[23](https://polit.ru/article/2013/11/12/paternalism/%22%20%5Cl%20%22sdendnote23sym) При сильном влиянии на поведение индивидов эмоционального фона она может достигаться за счет блокирования как решений, принимаемых в "горячих" психологических состояниях (на чем настаивают бихевиористы), так и решений, принимаемых в "холодных" состояниях. При откладывании сбережений на старость такая согласованность может достигаться за счет принятия в качестве опции "по умолчанию" как автоматического включения работников в пенсионные сберегательные планы компаний (как того требуют бихевиористы), так и их невключения в подобные планы. Ни один из этих способов упорядочения предпочтений не хуже другого. В каком же направлении следует "подталкивать" индивидов? Без ясных критериев мы не в состоянии ответить на этот вопрос.

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

10. Выдвигая эндогенность предпочтений в качестве решающего аргумента против традиционной экономики благосостояния, бихевиористскому подходу действительно удается подорвать ее нормативные основания. Но этим же он лишает таких оснований и самого себя, поскольку тогда идея существования у индивидов некоего подмножества "истинных" предпочтений тоже повисает в воздухе. Каковы возможные пути выхода из этого тупика?

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

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

Итак, "истинными" признаются предпочтения, которые выявлялись бы в актах выбора индивида, если бы он являлся неограниченно рациональным существом, то есть обладал бы совершенной информацией, безграничными когнитивными способностями и абсолютной силой воли. Но это достаточно странное решение. Фактически оно предполагает замену обычных людей некими сверхъестественными существами, которых невозможно встретить в реальности.

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

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

Но и это еще не все. Поскольку представления о гипотетических предпочтениях воображаемых гиперрациональных существ, выдвигаемые сторонниками нового патернализма в качестве нормативного идеала, неизбежно остаются размытыми и неопределенными, образовавшийся вакуум начинает заполняться вполне конкретными представлениями тех или иных реально существующих групп агентов. В каких-то случаях это могут быть предпочтения действующих политиков, в других – предпочтения консультирующих их экспертов, в третьих – предпочтения, разделяемые и одобряемые большинством общества, и т.д. И если внимательнее присмотреться к тому, какие из альтернативных наборов предпочтений сторонники нового патернализма согласны признавать "рациональными", то становится очевидно, что это всегда предпочтения, отражающие ценности среднего класса, - социального слоя, к которому они сами (в качестве экспертов) принадлежат. Они неизменно отдают выступают за бережливость против расточительности; за осмотрительность против импульсивности; за расчет против эмоций; за здоровый образ жизни против вредных привычек; за терпеливость против нетерпения; за долгосрочное планирование против получения сиюминутных удовольствий и т.д. Можно поэтому сказать, что с социологической точки зрения новый патернализм представляет собой не что иное как попытку навязывания обществу представлений и ценностей среднего класса. Но в таком случае разница между ним и традиционным "старым" патернализмом оказывается чисто символической: в конечном счете и тот и другой нацелены на то, чтобы навязывать вопреки желаниям людей чуждые им поведенческие нормы.

11. Как мы уже неоднократно отмечали, главной мишенью бихевиористской атаки выступает "велферистский" подход ортодоксальной экономики благосостояния с ее нормативным стандартом удовлетворения индивидуальных предпочтений. Однако в социальной философии и экономической теории существует альтернативная нормативная традиция, которую эта критика не затрагивает.

В рамках этой традиции не предполагается, что обычные люди всегда и во всех случаях принимают наилучшие для себя решения. В ней лишь утверждается, что нам неизвестно, кто бы мог принимать решения лучше, чем они сами, и что политики, чиновники и эксперты почти наверняка будут справляться с этой задачей хуже. В этой традиции не постулируется, что индивиды являются гиперрациональными существами, никогда не совершающими ошибок. Напротив, они рассматриваются как ограниченно рациональные и ограниченно нравственные создания, недальновидные, слабовольные, легко поддающиеся соблазнам. Что касается принципа суверенитета потребителя, то он отстаивается ею не потому, что "потребитель всегда прав", а потому, что свобода выбора сама по себе является с ее точки зрения огромной ценностью.[24](https://polit.ru/article/2013/11/12/paternalism/%22%20%5Cl%20%22sdendnote24sym) К числу важнейших прав она относит право людей на ошибки, потому что оно является необходимым условием их автономии, а также потому, что благодаря ему они могут становиться более компетентными, ответственными и независимыми (иначе говоря – более "рациональными").

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

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