

МОРАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Samuel Bowles

# The Moral Economy

Why Good Incentives Are  
No Substitute for Good Citizens

YALE UNIVERSITY PRESS

2016

Сэмюэль Боулз

# Моральная экономика

Почему хорошие стимулы  
не заменят хороших граждан

*Перевод с английского*  
Даниила Шестакова

**АНИ** Ассоциация  
**Научная  
инициатива**

ИЗДАТЕЛЬСТВО  
ИНСТИТУТА  
ГАЙДАРА

МОСКВА • 2017

УДК 338.24.01  
ББК 65.050  
Б72

Книга выпущена при поддержке  
Ассоциации «Научная инициатива»

**Боулз, С.**

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

ISBN 978-5-93255-472-2

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

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

УДК 338.24.01  
ББК 65.050

© 2016 by Samuel Bowles  
Первоначально опубликовано Yale University Press  
© Издательство Института Гайдара, 2017

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

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



## СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие к русскому изданию · 11

Предисловие · 15

I. Проблема с *Homo economicus* · 20

II. Конституция для мошенников · 30

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

III. Нравственные чувства и материальные интересы · 67

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

IV. Стимулы как информация · 116

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

## V. Либеральная гражданская культура · 159

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

## VI. Дилемма Законодателя · 207

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

## VII. Мандат для аристотелевского

### Законодателя · 254

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

## Приложение 1. Таксономия аддитивной сепарабельности и ее нарушений · 301

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

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

## Приложение 4. Доверие и либеральное верховенство закона · 307

## Литература · 310



*Посвящается моим учителям,  
Александру Гершенкрону  
и Чарльзу Линдблomu*

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

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

Давид Юм.  
*Опытъ: нравственные,  
политические  
и литературные (1742)*

## Предисловие к русскому изданию

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

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

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

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

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

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

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

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

#### ПРЕДИСЛОВИЕ К РУССКОМУ ИЗДАНИЮ

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

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

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

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

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

МОРАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

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

*Сэмюэль Боулз  
июнь, 2016  
<http://www.santafe.edu/~bowles>*

## Предисловие

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

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

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

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

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

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



## ПРЕДИСЛОВИЕ

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

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

Сьюзан Карр, Къара Валентини и, особенно, Эрика Беннер помогли мне лучше понять Никколо Макиавелли, сыгравшего важную и неоднозначную роль в той истории, которую я хотел рассказать. Переводы с итальянского отрывков из «Рассуждений» и «Государя» принадлежат мне<sup>2</sup>.

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

---

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

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

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

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

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

## ПРЕДИСЛОВИЕ

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

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

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

Результатом моего долгого пути стала эта короткая книга.

I.  
Проблема с *Homo economicus*

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

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

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

---

1. Rousseau 1984; Руссо 1969, 151.

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

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

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

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

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

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

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

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

## МОРАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

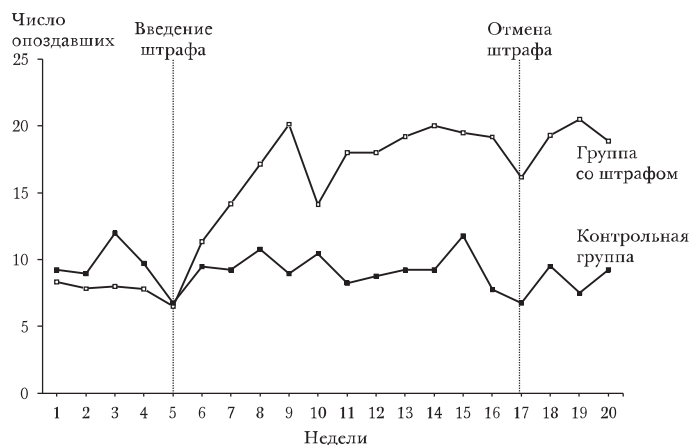


РИС. 1.1. Эффект штрафа на опоздания в детском саду Хайфы  
(Данные из статьи Gneezy and Rustichini 2000)

В Хайфе, в детском саду ввели штраф для тех родителей, которые слишком поздно забирали своих детей. Это не сработало. После введения штрафа доля опаздывающих родителей удвоилась<sup>2</sup>. После двенадцати недель, штраф отменили, но доля опаздывающих родителей после этого не снизилась. (Их опоздания по сравнению с контрольной группой, в которой штраф не вводился, показаны на рис. 1.1).

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

2. Gneezy and Rustichini 2000.



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

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

Простая демонстрация денег детям или обсуждение с ними монеты (а не других, неденежных объектов), как было сделано в недавнем эксперименте, приводит к тому, что дети потом ведут себя менее просоциально и меньше помогают окружающим в их повседневных делах<sup>3</sup>.

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

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

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

3. Gasiorowska, Zaleskiewicz, and Wygrab 2012.

4. Warneken and Tomasello 2008, 1787.

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

Похожие рассуждения могут заставить политиков ограничить роль рынков в распределении ресурсов и предпочесть большую роль государства или неформальных рыночных организаций. Похожее решение предлагает Майкл Сэндел в своей книге «Что нельзя купить за деньги: моральные ограничения свободного рынка»: «Назначение цены за любую деятельность человека подрывает определенные моральные и гражданские блага, которые очень важны»<sup>5</sup>. Сэндел убедительно призывает к общественной дискуссии о том, «где рынки служат общему благу, а где они не нужны». Дебра Зац указывает на политические причины для этого в своей книге «Почему не всё нужно выставлять на продажу» и утверждает, что ограничение некоторых рынков является необходимым для достижения политического равенства и фундаментальным для демократической культуры и политической системы<sup>6</sup>. Меня беспокоит не столько распространение рынков (по сравнению с государством и другими способами распределения), сколько проблематичное использование экономических стимулов, будь то на рынке, в рамках фирмы или в процессе осуществления государственной по-

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

6. Satz 2010.

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

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

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

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

---

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

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

Новая политическая парадигма будет основана на новом, эмпирически обоснованном подходе к «людям, как они есть». Для начала нужно найти замену *Homo economicus*. Но важной составляющей новой парадигмы будет включение новых свидетельств о когнитивных процессах, которые обуславливают принимаемые нами решения. Работы Ричарда Талера, Кассы Санстина, Дэниэла Канемана, Амоса Тверски и многих других показали, что люди далеко не так дальновидны, расчетливы и последовательны в своих решениях, как обычно предполагают экономисты<sup>8</sup>. На самом деле мы склоняемся к статус-кво и непоследовательны в выборе различных вариантов событий, доступных в разные моменты времени в будущем.

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

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

надежной памяти и неверной оценки прошлого опыта»<sup>9</sup>.

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

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

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

---

9. Kahneman 1994.