

# Управление через манипулирование (о Нобелевской премии по экономике 2017 г.)

**Ю.П. ВОРОНОВ**, кандидат экономических наук,  
Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН,  
Новосибирск

В статье описываются направления поведенческой экономики, в частности, «теория подталкивания». Ричард Талер, профессор из Чикаго, получил за нее Нобелевскую премию по экономике 2017 г. Приводятся примеры конкретных приложений теории подталкивания. Указывается, что эта теория развивает концепции ограниченной рациональности, неценовой и экспериментальной экономики.

*Ключевые слова:* Нобелевская премия по экономике, поведенческая экономика, теория подталкивания, приложения экономической теории, экспериментальная экономика, ограниченная рациональность

В лауреаты Нобелевской премии по экономике в 2017 г. прочли многих, в частности, нескольких ведущих специалистов мира по финансам, называя имена кандидата на пост главы ФРС Джона Тейлора из Стэнфорда, главного экономиста Всемирного банка Пола Ромера из Нью-Йоркского университета, ранее возглавлявшего Совет экономических советников Правительства США (при президенте Р. Рейгане), Мартина Фельдштейна из Гарварда, бывшего председателя ФРС Бена Бернанке, бывшего главного экономиста МВФ Оливье Бланшара, бывшего федерального судью Ричарда Познера и Марка Гертлера из Университета штата Нью-Йорк.

Еще одна тема, на которую, как считали прогнозисты, должен был обратить внимание Нобелевский комитет, – это снижение темпов роста практически во всех странах. Из всех, кто занимается этой темой, особо выделяли Роберта Барро из Гарвардского университета и Грегори Мэнкью, по учебнику которого учится макроэкономике весь мир. И только в части «разное» отмечали климатические изменения (кандидат – Уильям Нордхаус из Йельского университета), производительность труда (Дейл Йоргенсон из Гарварда) и, наконец, поведенческую экономику (Ричард Талер из Чикагского университета, он в итоге и победил). Нетрудно

заметить, что в списке только американцы. И немудрено: прогнозы систематизировал «Уолл-стрит джорнэл» [1]. Правда, и прочие прогнозы не отличались разнообразием стран, способных предложить кандидатов в нобелевские лауреаты.

В нашей стране поведенческая экономика почти отсутствует, как и наука о поведении (behavioural science), в которую эта экономическая дисциплина входит. Осваивать ее пытаются у нас и психологи, и медики, и экономисты, но разрозненно. Разделенные по советским канонам и по паспортам специальностей отечественные науки не допускают ничего ранее уже не освоенного<sup>1</sup>. По этой причине и в сфере «поведенческой экономики» в нашей экономической науке застой.

Исключением является то, что это направление экономической науки продвигает Лаборатория экспериментальной и поведенческой экономики НИУ «Высшая школа экономики»<sup>2</sup>, да есть семестровый курс «Поведенческая экономика» на экономическом факультете МГУ (В. Иванов, О. Маркова, Е. Майорова, Г. Калашнов). Но зарубежного размаха нет, и вряд ли можно надеяться на быстрое развитие у нас, например, «поведенческих финансов». Причина в том, что традиционно в нашей стране решения отдельного человека считались принципиально несущественными в сравнении с более глобальными государственными целями. А решения Центробанка воспринимаются как внешние обстоятельства, а не как результат общих мнений.

### Кто он, новый лауреат?

Ричард Талер родился в 1945 г. в небольшом городке штата Нью-Джерси, степень бакалавра получил в 1967 г. в не очень известном Западном резервном университете Кейза (Case Western Reserve University), а магистра и доктора философии (соответственно, в 1970 г. и в 1974 г.) – в Рочестерском университете.

Сейчас лауреат преподает в Чикагском университете, точнее, в созданной при нем еще в 1898 г. Школе бизнеса Бута (Booth School of Business), подготовившей почти за 120 лет сотни руководителей крупных корпораций через программы MBA.

<sup>1</sup> Впрочем, любой желающий может зайти на сайт, посвященный наукам о поведении и записаться в рабочую группу № 10, которая занимается «теорией подталкивания»: Number 10's Behavioural Insight Team – «The Nudge Unit».

<sup>2</sup> Сайт Лаборатории: <http://epee.hse.ru/exp>.

Р. Талер – большой выдумщик: в 1987–1990 гг., например, вел колонку «Аномалии» в чикагском журнале *Journal of Economic Perspectives*, где отмечал случаи экономического поведения, нарушающие постулаты принятой в университетах микроэкономической теории. Его работы «Квазирациональная экономическая наука» (Quasi-Rational Economics), «Рок победителя: парадоксы и аномалии в экономической жизни» (The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life) и «Достижения в поведенческих финансах» (Advances in Behavioral Finance) отражают его неординарный подход к любой проблеме.

Предисловии к этим статьям лучше всего отражают кредо Р. Талера: «Экономическая теория может быть отделена от других социальных дисциплин на основании убеждения, веры, что поведение может быть объяснено с помощью предположения, будто экономические агенты имеют стабильные, хорошо определенные предпочтения и совершают рациональные выборы, совместимые с этими предпочтениями на рынках, которые (со временем) очищаются. Эмпирический результат квалифицируется как аномалия, если его трудно рационализировать, объяснить, или если неправдоподобные допущения необходимы для объяснения последнего в рамках данной парадигмы».

В 2005 г. Р. Талер получил премию имени Пола Самуэльсона от организации TIAA-CREF<sup>3</sup>. Он входил в группу советников президента США Б. Обамы, сейчас сочетает преподавание и исследовательскую работу с предпринимательством, для этого ранее основал компанию по управлению активами Fuller & Thaler Asset Management.

Ричард Талер консультировал на постоянной основе премьер-министра Великобритании Дэвида Кэмерона и президента США Барака Обаму<sup>4</sup>. Таким уровнем консультирования отличался только самый выдающийся экономист XX века лорд Джон Мейнард

<sup>3</sup> TIAA (или TIAA – CREF, Teachers Insurance and Annuity Association – College Retirement Equities Fund) – основной неправительственный пенсионный фонд США для преподавателей вузов и школ, научных работников и деятелей культуры медицины. Обслуживает более 5 млн работающих и пенсионеров. Входит в список Fortune 100, активы на середину 2017 г. 1 трлн долл.

<sup>4</sup> Одна из решавшихся им задач состояла в том, чтобы преодолеть сопротивление населения медицинской реформе Obamacare. И получилось так, что Трамп, пообещав покончить с этой реформой, столкнулся с тем, что многие американцы в нее уже поверили.

Кейнс. И в чем-то они неуловимо схожи. Основная изюминка теории Кейнса была в том, что государство может стимулировать экономический рост через увеличение государственных инвестиций, в теории Талера – что необходимо применять «мягкие» способы регулирования экономики. В результате воздействия таких способов на людей они начинают полагать, что сами хотели сделать именно тот выбор, какой нужен для развития экономики.

Получается, что оба изучали некоторые экономические закономерности, но предлагали вмешательство в экономику: Кейнс на макроуровне, Талер – на уровне индивидуального сознания. Вместо чистой «невинной» науки появляются практические рекомендации, за которые нужно нести ответственность (конечно, так бывает не всегда).

Основная книга по «теории подталкивания» написана двумя авторами, а премия досталась одному. Кто же он, этот обделенный? Оказывается, удивительная личность, ничуть не менее интересная, чем нобелевский лауреат.

Касс Роберт Санстейн родился в 1954 г., по образованию юрист, по профессии – политтехнолог высокого класса. Он 27 лет преподавал в школе права Чикагского университета, в настоящее время – профессор Гарвардской школы права. Но в промежутке был служебный взлет: в 2009–2012 гг. он занимал должность администратора офиса Управления по делам информации и регулирования. Этот пост неофициально называют «царь-регулятор»: занимающий его человек полностью контролирует всю информацию о деятельности президента и правительства США.

Соавтор Талера – сторонник президента Б. Обамы, активный член его предвыборного штаба. Используя «теорию подталкивания», Санстейн собрал на предвыборную кампанию Обамы почти миллиард долларов. Более 55% составили чеки менее 100 долл., то есть деньги вносили небогатые американцы. Теория сработала. Во многом этот успех послужил причиной внимания Нобелевского комитета к «теории подталкивания».

Почему же Нобелевскую премию дали только Р. Талеру, а не обоим авторам книги? Об этом мы можем только гадать. Или ждать будущих расследований такого решения Нобелевского комитета.

## Что же такое «теория подталкивания» (nudge theory)?

Обычно эту теорию объясняют на простом примере. Если государство заинтересовано в том, чтобы сэкономить затраты на здравоохранение, чтобы его граждане меньше болели, можно применять меры прямого давления и прямой экономии, увеличивая долю платной медицины [2]. И совсем другой ход – пропаганда здорового образа жизни, подталкивание людей к тому, чтобы они сами заботились о своем здоровье.

Нельзя пропагандировать то, что вредно для здоровья, нужно подталкивать к тому, что полезно. Так что, каждый из нас, придя в супермаркет, может наглядно увидеть достижение нобелевского лауреата 2017 г. – сигареты в закрытом шкафу.

Вообще английским глаголом to nudge обозначают широкий диапазон действий – от созвучного ему в русском языке «пону-ждать» до «дотрагиваться, чтобы показать что-то интересное».

Приведем еще несколько примеров подталкивания. Чтобы повысить очень низкий уровень взносов в пенсионный фонд среди работников частного сектора, правительство Великобритании в 2012 г. обязало работодателей придерживаться схемы «автоматической регистрации». Это означало, что взносы в пенсионный фонд автоматически включаются в штатное расписание. Они вычитаются из зарплаты так, что для работника это не видно, несмотря на то, что формально они должны быть исключены именно из зарплаты.

Была реализована еще одна мера, основанная на исходном (теоретическом) допущении, что многие желают получать больше денег сейчас, не откладывая из них на будущую пенсию. Нужно было внедрять накопительный вариант пенсий, поэтому вместо навязчивой рекламы были составлены краткие рекомендации – плюсы и минусы этого варианта и альтернативных ему. К рекомендациям прилагался вопросник, составленный так, чтобы накопительный вариант становился выбором по умолчанию: вероятность его выбора была самой высокой. Прием несложный, но реально в Великобритании возросло число тех, кто добровольно перешел на накопительную схему.

Еще один пример. Кто не знает о штрафах за превышение скорости? Они оформляются по показаниям камер, которые фиксируют не только нарушителей, но и тех, кто проезжает на разрешенной скорости. Поэтому существует реальная возможность проводить

постоянную лотерею среди тех, кто соблюдает ПДД. Оказалось, что такая мера действует на водителей не хуже штрафов.

Существует еще множество примеров удачного применения «теории подталкивания». Например, в качестве гарнира к основному блюду предлагать салат вместо картофельного пюре или пшенной каши. Эдакая легкая форма принуждения, называемая «гарнир по умолчанию».

Благодаря «теории подталкивания» во многих странах мира в ресторанах и кафе ввели ограничения на размер в меню дозы алкогольных напитков: не более 50 г крепкого алкоголя, не более 75 г крепленого и 150 г столового вина. Оказалось, что совсем не работает шутивная народная мудрость: «Алкоголь в малых дозах можно принимать в неограниченных количествах».

Наиболее распространенной схемой «теории подталкивания» считается Save More Tomorrow, что можно перевести как «Отложи больше на будущее» или «Откладывай каждый день». Она была предложена лауреатом вместе с профессором Калифорнийского университета Шломо Бенарци в 1996 г. и уже тысячи раз использована в мире для совершенствования пенсионных систем.

Люди не хотят сокращать текущие расходы, даже когда до пенсии недалеко. Самым примечательным достижением Р. Талера можно считать как раз формирование самостоятельного решения больше отчислять на пенсию из своего заработка. И здесь он встретился с явлением, которое было им замечено еще в 1970 г., описано в совместной статье с Дэниэлем Канеманом и многократно подтверждено в ходе многочисленных экспериментов. Это явление называется «отторжение потерь» (loss-aversion). Суть его в том, что для человека вероятность потерять (утратить) конкретную сумму существенно более важна, чем вероятность такую же сумму заработать или получить. Для экономической теории это – иррациональное поведение: для нее обе суммы равны. Но это еще не все. Если даже пенсионные отчисления не уменьшают зарплату, то они все равно не воспринимаются человеком положительно. На «отторжение потерь» накладывается «отторжение дополнительных усилий» (effort-aversion), которое касается не столько дополнительных трудовых усилий, сколько оформительской волокиты: заполнения заявления и т.д.

Очень показательный в этом плане пример Р. Талер привел в своей книге 2015 г. Относится он к внедрению банковских карт.

Сначала на заправочных станциях США ввели ценовую надбавку 3%, если человек рассчитывается не наличными, а картой. Это вызвало возмущение и покупателей, и банков-эмитентов. Тогда на бензин сделали общую наценку 3%, а тем, кто расплачивался наличными, – скидку те же 3%. Вроде бы одно и то же, если читать учебники. Но оказывается, что «оплата “надбавки” – реальные расходы, тогда как отсутствие скидки – “просто” цена возможности» [3]. Введение категории «цена возможности» позволяет объяснить еще несколько экономических парадоксов, в частности, почему крупные супермаркеты и гипермаркеты пользуется большей популярностью – попросту потому, что они предоставляют возможность более широкого выбора товаров.

«Отторжение потерь» объясняет еще один эффект, выявленный в исследованиях поведенческой экономики, так называемый «эффект утопленных (пропавших) затрат» (sunk cost effect). Он отличается от собственно «эффекта отторжения потерь», поскольку, как правило, сохраняется (чаще всего ни на чем не основанная) надежда на то, что когда-нибудь они принесут доход.

В традиционной экономической теории все эти эффекты сливались в единую массу иррационального поведения, которым можно было пренебречь. Р. Талер разработал стратегию «либертарианского патернализма», которая призвана настроить человека на принятие взвешенных рациональных решений, а не на поиск сиюминутных выгод. Он пишет: «Под патернализмом мы имеем в виду попытку помочь людям достичь своих собственных целей. Если кто-то спросит, как добраться до ближайшей станции метро и вы дадите точные указания, то вы действуете как патерналист в нашем понимании. Мы используем термин “либертарианский” как прилагательное, чтобы показать, что оказываем помощь, но не ограничиваем выбор» [3. С. 208].

То, что человек не всегда поступает рационально, обычно смущало экономистов-теоретиков. Иррациональное поведение виделось лишь как девиация, как досадное отклонение от основной линии разумного поведения.

### Продолжение традиции

«Теория подталкивания» ставит крест на концепции эффективных рынков (Efficient Market Hypothesis, EMH), которая была основой господствующей экономической теории и отчасти

заменяла «невидимую руку рынка», приписываемую еще Адаму Смиту. «Пузыри», лопнувшие в 1987 г., с 1998 по 2000 гг. и в 2008 г. заставили не только Нобелевский комитет, но и экономистов по всему миру отказаться от непогрешимости теории «свободного рынка». Р. Талер подробно объяснил, как финансовые пузыри формируются из-за иррационального желания покупать, чтобы не пропустить возможность заработать еще больше денег. Им описано «стадное чувство», когда желание получить быстрый доход не позволяет трезво оценить реальную рыночную стоимость приобретаемых активов.

Он отмечает, что основы поведенческой экономики заложены еще в работе Адама Смита «Теория нравственных чувств», опубликованной в 1759 г. В ней описан конфликт между нашими «страстями» и «беспристрастным зрителем», который анализирует не всегда рациональные человеческие поступки. А. Смит отмечал и так называемый «эффект близорукости» (миопии), когда будущие удовольствия волнуют человека меньше, чем сегодняшние. Он полагал, что для преодоления миопии необходим самоконтроль (сила воли).

Еще один предшественник, на которого указывает Р. Талер, – это Уильям Джевонс, который в конце XIX века отметил, что «межвременной выбор» имеет определенный рубеж, за которым увеличение срока отложенного потребления уже не влияет на выбор [4].

Можно также отметить и работы гуру чикагской школы Милтона Фридмана, который еще в 1953 г. указывал, что экономическая наука основывается на гипотезах, которые нуждаются в проверке на эмпирическом материале: «Действительно важные и значимые гипотезы имеют “предпосылки”, которые являются весьма неточными описаниями реальности, и, в общем плане, чем более важной является теория, тем более нереалистичны (в указанном смысле) ее предпосылки» [5. С. 29].

«Теория подталкивания» принесла в экономическую науку эмпирические основания для классификации иррационального поведения, помимо межвременного выбора. Но этому расширению предшествовали другие исследования. Лауреат Нобелевской премии по экономике 1978 г. Герберт Саймон ввел в научный оборот термин «ограниченная рациональность», который относился к поведению человека внутри организации. Далее его

последователи Сайерт и Марч создали «поведенческую теорию фирмы», после чего термин попал в поведенческую экономику в работах уже упомянутого Д. Канемана. Направление развивали также другие выдающиеся экономисты – Гарри Беккер, Оливер Уильямсон, Томас Сарджент и другие. Дефект теории состоял в неразделенности видов иррациональных решений, отсутствии критериев такого разделения.

Выдающимся вкладом Р. Талера в анализ нашей повседневной жизни можно считать то, что из всех видов ограниченной рациональности он выделил *mental accounting* – «рассудительную (ментальную) бухгалтерию». Например, люди обычно отделяют от текущих затрат расходы на праздник, как бы заводят разные счета для двух видов затрат. Когда они открывают срочный вклад, на который начисляют проценты, то не используют сберегательный вклад для оплаты покупок по кредитной карте, поскольку в их сознании он отделен от потребительских расходов. Еще один случай «ментальной бухгалтерии» разобран лауреатом в отношении логики поведения таксистов в Нью-Йорке. Для них каждый рабочий день – как бы отдельный бухгалтерский счет. Поэтому в день, когда пассажиров достаточно, таксист работает немного, а когда с пассажирами не везет, – подольше. И в том и в другом случаях есть целевая планка дневного заработка. Это противоречит поведению рационально действующего «экономического человека», который должен бы работать больше в день, когда есть спрос на его услуги [6].

Разделение доходов на разные счета выявлено и для биржевого фондового рынка: дивиденды и курс акций представляют собой разные виды доходности и слабо связаны между собой. Одно дело – заработать на спекуляции ценными бумагами и совсем другое – ожидать, когда тебе выплатят дивиденды. Эти два «ментальных счета» можно определить как активный и пассивный.

В рамках «поведенческой экономики» показано, что основная часть потребителей выбирает «ленивый» вариант потребления, который предлагается «по умолчанию». Исходя из этого отчисления в пенсионный фонд и должны рассматриваться как вариант естественный, а не исключительный. Именно такое обоснование и позволило внедрить систему накопительного пенсионного обеспечения в Великобритании и других странах мира.



### Ограниченная рациональность

В книге К. Санстейна и Р. Талера различают две системы человеческого мышления. Это различие заимствовано ими у предшественника, нобелевского лауреата Даниэля Канемана. Авторы называют их рефлексивной и автоматической системами, у Д. Канемана они получили названия «быстрая» и «медленная»<sup>5</sup>[7]. Автоматическая система определяется в «теории подталкивания» как основанная на чувствах и инстинктах, так и на том, что даже к мышлению зачастую не относят. Это, например, улыбка при виде смешной куклы, нервное состояние при входе самолета в зону турбулентности или рефлекторный наклон головы, если в нее летит мяч. Рефлексивная система содержит рассуждения и осознания (это выбор, куда поехать отдохнуть, выйти замуж за кого-то или нет, и т.п.).

Есть очень известный маркетинговый прием, у многих вызывающий улыбку. Любой покупатель, если подумает, хорошо понимает: 100 рублей и 99 рублей – фактически одна и та же цена. Но более 30 лет продавцы упорно придерживаются «принципа девятки», поскольку он работает, увеличивая продажи в среднем на 24%. Почему? Просто здесь работает быстрая, рефлексивная система.

В какой мере повседневная жизнь распределена между этими двумя системами? Оказывается, что мозг, занимая всего 2% человеческого тела, потребляет 10% энергии даже тогда, когда человек «живет на автомате», то есть бездумно слушает музыку или болтает ни о чем с друзьями. А когда он начинает использовать рефлексивную систему, доля используемой мозгом энергии доходит до четверти всей потребляемой человеком. Так что уже по энергетическим причинам (вероятнее всего, не самым важным) человек пользуется двумя системами мышления практически постоянно, используя разные части мозга.

Если человек будет размышлять о самых мелких вещах, он попросту не выживет. В психологии это явление описывается так называемой «теорией двойственного процесса» (Dual Process Theory – DPT). DPT и есть основа подталкивания, поскольку оно касается, в основном, тех действий, какие человек совершает

необдуманно. Это же позволяет выработать новые средства незаметного воздействия на него, «мягкого толчка».

Часто ли человек контролирует свои действия? Увидел пирожное, рука сама к нему потянулась, посмотрел рекламу кока-колы, и в магазине она всплыла в памяти. Поэтому не следует давать повод для запуска не контролируемой сознанием «автоматической системы». Идея «мягкого толчка» и состоит в том, чтобы не запускать этот автоматизм – например, ограничить рекламу кока-колы, запретить выставлять на видные места магазинных полок «вредное» питание. За такие предложения «теорию подталкивания» иногда называют «теорией фруктов и салатов» (она рекомендует выставлять их на самые видные места). Действительно, эксперимент под лозунгом «фрукты вместо чипсов», проведенный в соответствии с этой теорией в школах Вашингтона и еще трех городов США, дал поразительные результаты. Потребовалось всего лишь убрать чипсы и булочки на верхние и нижние полки, а на уровень глаз выложить «полезную» еду. И понадеяться на человеческую лень.

### Справедливость как иррациональность

Большую известность (правда, только среди специалистов) получили теоретические и экспериментальные исследования Р. Талера по теории справедливости. Им разработаны средства измерения «чувства справедливости». Он показал, как это чувство у потребителей мешает продавцам повышать цены при высоком спросе и не мешает – когда расходы (например, перед праздниками) увеличиваются в целом. Пример лабораторного эксперимента: допустим, в магазине продаются лопаты для уборки снега по 15 долл., а после сильного снегопада цену подняли до 20 долл. Справедливо это или нет? 82% обычных покупателей ответили, что несправедливо. Но когда задали тот же вопрос студентам, уже знакомым с законом спроса и предложения, повышение цен признали несправедливым только 24%. Р. Талер называет это различие «ослеплением теорией».

Надежды в одном часто компенсируются неудачами в другом. Один из элементов иррационального поведения – так называемая «ошибка хиндсайта», или суждения задним числом. Оказывается, после того как случилось нечто неожиданное, человек начинает думать, что он всегда знал, что это произойдет. По мнению

<sup>5</sup> Для этой работы принята аббревиатура ККТ ([8]).

Р. Талера, это явление имеет очень большое значение скорее не для рынка, а для менеджмента. Руководителю компании необходимо убедить своих менеджеров браться за рискованные проекты. Они обычно не желают брать на себя ответственность, поскольку в случае неудачи в голове их начальника сложится как раз «ошибка хиндсайта» – ему будет казаться, что он эту неудачу предвидел, что он изначально считал этот проект слишком рискованным. В свою очередь, менеджеры, которые хоть раз столкнулись с «ошибкой хиндсайта» у своего шефа, поостерегутся предпринимать какие-либо действия, сопряженные с риском.

Когда студентов учат закону спроса и предложения, когда им рисуют кривую спроса, доказывая, что чем ниже цена, тем выше спрос и наоборот, то в этом очень много лукавства. Преподаватель уж точно должен знать, что если даже во много раз снизить цену на то, что ему не нужно, он этого не купит, а если при повышении спроса повысят цену, то признает это несправедливым.

В особенности это заметно при определении уровня заработной платы. Давно отмечено, что в период спада в экономике зарплаты не снижаются до того уровня, при котором все сохраняли бы свои рабочие места. Людей увольняют, а не снижают всем зарплату, чтобы никого не увольнять. Урезание заработной платы вызывает возмущение рабочих, поэтому для работодателя предпочтительнее увольнять часть работников, а не понижать зарплату всем.

Сохранение зарплаты оставшимся – шаг навстречу их «чувству справедливости». Это скорее исключение. Как правило, работодатель совершает ошибки, игнорируя фактор справедливости.

### **Экспериментальная экономика**

Успехам «теории подталкивания» во многом способствовало и развитие «экономики больших данных», формирование условий, когда стало возможным создание постоянно возобновляемых индивидуальных досье на каждого человека. Появился массовый материал, по которому можно было разделять две формы выбора, успешно и адресно манипулировать сознанием. Именно возможности обработки больших массивов данных продвинули вперед исследования по экспериментальной экономике.

Известно, что основатель экспериментальной экономики – Вернон Смит, лауреат Нобелевской премии по экономике 2002 г.

Но он проводил эксперименты преимущественно среди своих студентов. Если даже на их месте оказывались другие, все равно эксперименты были лабораторными, то есть в некоторой искусственной, игровой ситуации. Он провел только несколько полевых экспериментов, и все они относились к энергетике и радиосвязи.

Сначала приведу пример одного лабораторного эксперимента, придуманного Р. Талером. Испытуемых ставят в следующую условную ситуацию.

Допустим, вы купили ящик «Бордо» по 20 долл. за бутылку, а сейчас она продается за 75 долл. И вы решили выпить одну бутылку вина. Какое утверждение лучше описывает ваше отношение к стоимости выпитой бутылки?

1. 0 долларов. Я уже заплатил за эту бутылку.
2. 20 долларов, столько я заплатил за нее.
3. 20 долларов плюс проценты за время, пока оно подорожало.
4. 75 долларов, столько я мог бы за нее выручить сейчас.
5. 55 долларов. Вино стоит 75 долларов, но заплачено всего 20: получается, что я израсходовал разницу.

Доли ответивших в порядке следования вариантов: 30%, 18%, 7%, 20% и 25%. Но если задавался вопрос не о выпитой, а о случайно разбитой бутылке, то большинство выбирало четвертый вариант: они же могли продать ее за 75 долл.

Чем отличается от лабораторного полевой эксперимент? Приведу классический пример из опыта основателя экспериментальной экономики Вернона Смита. Днем потребляется больше электроэнергии, чем ночью. Для выравнивания ее потребления в течение суток нужно ввести сниженный ночной тариф. На сколько он должен быть снижен, чтобы все домохозяйки стали включать стиральные машины только ночью? Очевидно, что дневной тариф при этом должен быть настолько высоким, чтобы им пришла в голову мысль экономить электроэнергию. И в нескольких штатах США и провинциях Австралии были экспериментально установлены пороги снижения ночного тарифа, когда домохозяйки включают свои стиральные машины только в ночные часы.

Компания Thomson Reuters прогнозирует лауреатов Нобелевских премий по экономике на основе цитирования. В 2016 г. она выбрала Джона Листа из Чикагского университета и Чарльза Мански из Северо-Западного «за проверку с помощью экспериментальных методов базовых моделей экономической науки» [9]. Их также называли как возможных лауреатов премии 2017 г.

В эксперименте, проведенном в Массачусетском технологическом институте, предлагалась оценивать туристические путевки в Париж и в Рим по одной цене. Большинство опрошенных находились в замешательстве, поскольку критериев предпочтения не было. Тогда им предложили три варианта: поездку в Париж + бесплатные завтраки, поездку в Париж без завтраков и поездку в Рим + бесплатные завтраки. Подавляющее большинство, почти не раздумывая, выбрало первый вариант. Иными словами, выигрыш важнее выбора города.

\*\*\*

Перед назначением премии 2017 г. много говорилось о женщине, которой можно было бы вручить Нобелевскую премию по экономике, – Эстер Дюфло. Она могла бы стать второй, после Элиноор Эстром, женщиной – нобелевским лауреатом по экономике.

Э. Дюфло родилась в 1972 г. в Париже, в школе изучала русский язык. В 1993 г. преподавала французский язык в Москве и работала над магистерской работой по истории первой советской пятилетки, за которую и получила степень магистра в Эколь Нормаль. В 1999 г. получила степень доктора в Массачусетском технологическом институте. Эту работу она писала под руководством профессора А. Банерджи. С ним позже она написала ставшую очень известной книгу «Экономика нищеты. Радикальное переосмысление способа борьбы с нищетой в мире» [10]<sup>6</sup>. Описанные в книге рандомизированные контролируемые исследования (РКИ) применялись для изучения реакции отдельных групп населения на некоторые экспериментальные ситуации, приближенные к реальности или предвещающие такую реальность. Эти эксперименты касались рядовых экспериментов с ценами на новые товары, например, чтобы определить, по каким ценам в Кении будут покупать москитные сетки. Но были и более изощренные, которые также касались здоровья населения и отношения людей к собственному здоровью.

В частности, для того чтобы люди начали использовать лекарства от глистов или принимать витамин В (от глазных болезней), содержащие железо таблетки (для борьбы с анемией), нужно, чтобы сначала все эти препараты выдавались бесплатно.

«Рядом с источниками воды следует размещать раздаточные пункты с бесплатной хлоркой; следует вознаграждать родителей за вакцинацию детей; детям в школе следует бесплатно выдавать препараты для дегельминтизации и питательные добавки; необходимо осуществлять государственные инвестиции в инфраструктуру водоснабжения и санитарии» [10. С. 54–55].

Совершенно очевидно, что манипулирование сознанием – вещь весьма опасная. И мера опасности зависит от того, кто манипулирует. Некоторые в связи с работами лауреата вспоминают опубликованную в 1949 г. книгу Джорджа Оруэлла «1984», где «старший брат» довел «стратегию подгалкивания» до совершенства.

### Литература

1. Либсдорф Б. Кто в 2017 году получит Нобелевскую премию в области экономики? // *The Wall Street Journal*. – 2017. – 2 окт.
2. Thaler R.H., Sunstein C.R. *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*, Yale University Press, 2008; русский перевод: Талер Ричард, Санстейн Касс. *Nudge. Архитектура выбора*. – Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 240 с.
3. Thaler R. H. *Misbehaving. The Making of behavioral Economics*, 2015. Цит по русскому переводу: Талер Р. *Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать*. – М.: Эксмо, 2017.
4. Thaler R. Some Empirical Evidence on Dynamic Inconsistency // *Economics Letters*. – 1981. – Vol. VIII. – P. 201–207.
5. Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // *THESIS*. – 1994. – Т. 2. – Вып. 4.
6. Thaler R. Mental Accounting Matters // *Journal of Behavioral Decision Making*. – 1999. Vol. 12. – P. 183–206.
7. Kahneman D., Knetsch, J.L., Thaler R. H. Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem // *Journal of Political Economy*. – 1990. Vol. 98 (6). – P. 1325–1348.
8. Thaler R. Toward a Positive Theory of Consumer Choice // *Journal of Economy, Behavior and Organization*. – 1980. – March. – P. 39–60.
9. Салькова А. Нобелевский прогноз 2017 по экономике // *Газета.ру*. – 2017. – 5 окт.
10. Banerjee A., Duflo E. *Poor Economics.. A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*. – Public Affairs, New York, 2011.
11. Кригер Э. Пусть данные говорят сами за себя // *Финансы и развитие*. – 2011. – Июнь.

<sup>6</sup> Рецензию на эту книгу см. [11].