

Брайан КАПЛАН

МИФ  
О РАЦИОНАЛЬНОМ  
ИЗБИРАТЕЛЕ

Почему демократии  
выбирают плохую политику



**Брайан Каплан**  
**Миф о рациональном**  
**избирателе. Почему**  
**демократии выбирают**  
**плохую политику**

Серия «Политическая наука (Социум)»

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=49592567](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=49592567)*

*Миф о рациональном избирателе. Почему демократии выбирают  
плохую политику:  
ISBN 978-5-91603-581-0*

### **Аннотация**

Автор критикует политическую экономику и теорию рационального выбора за то, что при разработке моделей они исходят из гипотезы рационального избирателя, не совершающего систематических ошибок, в то время как эмпирические исследования в смежных областях (психология, исследования общественного мнения) выявляют наличие у людей устойчивых предубеждений. Важнейшие из них, по мнению автора, следующие: антирыночное предубеждение, предубеждение против иностранного, предубеждение в пользу наличия работы и пессимистичное предубеждение. Все они

оказывают влияние на оценку людьми предвыборных программ политиков, которые из-за этого вынуждены включать в них меры, ведущие к негативным последствиям, но соответствующие предпочтениям избирателей. Однако благодаря определенному пространству для маневра, которыми располагают уже избранные политики, они пытаются балансировать на тонкой грани формального проведения политики, милой сердцу избирателей, не доводя тем не менее дело до крайности, поскольку за негативные экономические результаты они будут наказаны избирателями. Один из выходов из этой ситуации, по мнению Б. Каплана, состоит в повышении экономической грамотности избирателей.

# Содержание

От издателя	7
Благодарности	11
Введение	14
Глава 1	23
Чудо агрегирования	27
Систематическая ошибка существует	34
Современные исследования и интеллектуальная традиция	40
Предпочтения по поводу взглядов	46
Рациональная иррациональность	54
Ландшафт политической иррациональности	59
Заключение	67
Глава 2	69
Данные о предубеждениях из психологии и исследований общественного мнения	72
Как вернуть экономическую науку на правильный путь	85
Антирыночные предубеждения	89
Предубеждение против иностранного	104
Предубеждение в пользу наличия работы	114
Пессимистичное предубеждение	123
Выводы	136
Глава 3	138

Анализ ОАЭЭ: рядовые американцы, экономисты и «просвещенная публика»	144
Анализ ОАЭЭ, часть I	156
Конец ознакомительного фрагмента.	160

**Брайан Каплан**  
**Миф о рациональном**  
**избирателе**  
**Почему демократии**  
**выбирают плохую политику**

© 2007 by Princeton University Press

© АНО «ИРИСЭН», 2012

# От издателя

В последнее время в рамках дискуссии о дальнейшей судьбе нашей страны авторы всех основных политических направлений все больше внимания уделяют развитию демократии. Последняя все больше начинает рассматриваться как панацея, которая решит все проблемы российского общества. Достаточно обеспечить честные выборы и сменяемость руководителей – и экономическая политика станет более адекватной, благосостояние народа повысится, а коррупция будет сведена к минимуму. В качестве аргумента обычно приводится пример развитых стран Запада, где демократическая система сосуществует с высокопроизводительной экономикой и высоким уровнем жизни.

Такие представления являются, мягко говоря, сильно упрощенными. В нашей серии «Политическая наука» уже публиковались книги, в той или иной степени затрагивающие политико-экономические проблемы, порождаемые демократической формой правления<sup>1</sup>. Автор книги, которую вы держите в руках, излагает, по сути дела, ряд серьезных критических аргументов в отношении демократической системы, основанной на свободных выборах. Такая критика тем более интересна и поучительна для русскоязычного чи-

---

<sup>1</sup> Ясаи Э. де. Государство. М.: ИРИСЭН, 2008; Хиггс Р. Кризис и Левиафан. М.: ИРИСЭН, Мысль, 2010.

тателя, что ее автор – житель самой богатой и процветающей демократической страны, причем анализ дефектов демократии не имеет ничего общего с прославлением диктатуры или автократии.

Брайан Каплан – профессор экономики в Университете Джорджа Мейсона. Это университет по праву считается родиной «школы общественного выбора», в рамках которой экономическая методология применяется для изучения политических процессов. Профессор Каплан выступает достойным продолжателем этой традиции и в то же время выходит далеко за ее пределы.

На основе обширного практического и эмпирического материала, а также простой и прозрачной логики автор показывает, почему демократическое правление очень часто (можно сказать, в большинстве случаев) приводит к принятию политических решений, которые являются просто-напросто вредными и деструктивными с точки зрения благосостояния самих избирателей. Школа общественного выбора и ряд других направлений политической экономии уже давно исследуют феномен так называемого «рационального невежества» избирателей. С одной стороны, простая экономическая логика побуждает типичного избирателя не только не интересоваться содержанием политических программ. С другой стороны, это само по себе не может служить объяснением того, что принимаемые демократическим образом решения оказываются деструктивными: ошибки, связанные

с незнанием, могут нивелироваться за счет того, что неосведомленных избирателей много (закон больших чисел). Б. Каплан показывает, что избиратели не только не склонны разбираться в политических программах, поскольку соответствующие усилия для них рационально неоправданны, но и в массе своей действуют на основе иррациональных побуждений, нанося тем самым вред самому себе и своим согражданам. Избирательная система канализирует в себя целый ряд массовых предубеждений и предрассудков, что в конечном счете выливается в торможении роста благосостояния. Б. Каплан исследует эти предрассудки и выделяет четыре их основных типа.

Означает ли такая критика поддержку диктатуры? Вовсе нет. Большой ошибкой было бы сделать из данного в книге анализа вывод, что, например, демократизация нашей страны сама по себе вредна. На самом деле, такая постановка вопроса является ложной дилеммой – типичной логической ошибкой. Электоральная демократия – это лишь один из возможных способов координации деятельности людей. Причем эта координация, осуществляемая посредством государственного аппарата, основана на принуждении. Поэтому, как афористично указывает Б. Каплан, «в условиях демократии основной альтернативой правлению большинства является не диктатура, а рынок», т. е. система координации деятельности людей, основанная на добровольном сотрудничестве. Отсюда вытекает совершенно конкретный практиче-

ский вывод: хотя демократизация нашей страны и нужна, но она может принести хорошие плоды только в том случае, если будет сопровождаться радикальным сужением сферы государственного принуждения и расширением сферы добровольного взаимодействия людей. Без этого «развитие демократии» обернется лишь разгулом иррациональных страстей и предрассудков.

Председатель Редакционного совета

Валентин Завадников

Ноябрь 2011 г.

# Благодарности

Мне повезло иметь множество любящих поспорить, но стимулирующих к работе коллег, но особенно я благодарен двоим из них.

Первый – Дон Будро, который побудил меня всерьез заняться исследованиями в области рациональности избирателей сразу после состоявшегося в 1998 г. Семинара по популяризации теории общественного выбора. В рамках дисциплины, где редко можно услышать похвалу, Дон быстро сказал мне, что ему нравится мой подход, и продолжает повторять эти слова. Я часто задаюсь вопросом, написал бы я эту книгу или какую-либо из работ, на которых она основана, без поддержки Дона.

Второй человек – Тайлер Коэн, мой вечный критик. С тех пор как я начал работать в Университете Джорджа Мэйсона, он всегда находил время, чтобы читать мои работы и всегда говорил мне, если я что-то делал не так. Никто не прочитал столько черновых вариантов этой книги, сколько Тайлер, и никто не задавал более сложных вопросов. Я не могу вспомнить, когда мы последний раз соглашались друг с другом, но мне все равно кажется, что он научил меня половине того, что я знаю.

Я также буду вечно благодарен традиции совместных обедов. Потребовались годы дискуссий с такими сотрапезника-

ми, как Тайлер, Робин Хэнсон и Алекс Табаррок, чтобы мои сырые идеи превратились в готовый продукт. И они были не одни. Десятки других сотрапезников слышали мои взгляды и дали мне отзывы, в частности Скотт Болье, Дэвид Бернстайн, Тим Безли, Пит Бёттке, Дон Будро, Д. К. Брэдбери, Джофф Бреннан, Корина Каплан, Роджер Коглтон, Марк Крэйн, Эрик Крэмpton, Гордон Даль, Вероник де Рюжи, Билл Диккенс, Зак Гокенор, Рудольфо Гонсалес, Дональд Грин, Фридрих Хайнеманн, Боб Хиггс, Рэнди Холкомб, Дэн Хаузер, Джефф Хюммель, Ларри Йаннаккон, Скотт Китер, Дэн Кляйн, Арнольд Клинг, Кен Кофорд, Джордж Краузе, Тимур Куран, Дэвид Ливи, Лорен Ломаски, Джон Лотт, Даниэль Леркер, Джон Матцусака, Митч Митчелл, Кевин Маккейб, Натаниэль Пакссон, Бен Пауэлл, Илья Райнер, Карлос Рамирез, Джо Рид, Фаб Рохас, Расс Робертс, Чарльз Роули, Пол Рубин, Джо Салерно, Джим Шнайдер, Эндрю Селлгрэн, Томас Стратманн, Эд Стрингхэм, Том Тербуш, Гордон Таллок, Дик Вагнер, Уолтер Уильямс и Дональд Уитман.

Каким бы удовольствием ни были эти ланчи, я хотел бы особо поблагодарить тех, кто читал черновые версии книги и давал мне подробные комментарии: Скотта Болье, Пита Бёттке, Эрика Крэмптона, Тайлера Коэна, Эндрю Гельмана, Дэвида Гордона, Робина Хэнсона, Майкла Хьюмера, Дэна Кляйна, Арнольда Клинга, Джоффа Лиа, Дэвида Левенстаума, Стива Миллера, Натаниэля Пакссона, Расса Робертса, Фаба Рохаса, Расса Собела, Илью Сомина, Эда Стрингхэма,

Коулмена Штрумпфа, Тима Салливана, Дэна Саттера, Алекса Табаррока, Гордона Таллока, Дональда Уитмена и рецензентов из издательства «Princeton University Press». Я также хотел бы выразить благодарность Kaiser Family Foundation за то, что они поделились со мной данными Опроса американцев и экономистов об экономике, Скотта Болье, Стива Миллера, Кэйла Паджитта и Джоффа Лиа за огромную помощь в исследовании, аспирантов, которым я преподавал микроэкономику и государственные финансы, и читателей моего блога за годы замечательных комментариев, а также Центр Меркатус за щедрую финансовую поддержку. И наконец, мне очень повезло, что у моей жены есть научная степень по экономике и у нее хватило терпения постоянно обсуждать со мной мои теории.

Заранее приношу свои извинения тем, кого не упомянул. Позвольте мне компенсировать вам это за очередным обедом!

# Введение

## Парадокс демократии

*Один сторонник однажды прокричал: «Губернатор Стивенсон, все думающие люди за вас!» А Адлай Стивенсон ответил: «Этого недостаточно. Мне необходимо большинство».*  
*Scott Simon, Music Cues: Adlai Stevenson<sup>2</sup>*

В условиях диктатуры политика правительства часто бывает отвратительной, но редко удивительной. Возведение Берлинской стены вызвало возмущение во всем мире, но немногие задались вопросом: «О чем думают лидеры Восточной Германии?» *Это* было очевидно: они хотели продолжать править своими подданными, которые массово и без раздумий бежали [в Западный Берлин]. Берлинская стена создавала определенные неудобства для правящей клики. Она вредила туризму, усложняя получение твердой валюты для импортирования западных предметов роскоши. Однако, если принять во внимание все факторы, стена была в интересах партийной элиты.

Неудивительно, что демократия считается популярной политической панацеей. История диктатур создает впечатление, что плохие меры экономической политики принима-

---

<sup>2</sup> Simon (2000).

ются из-за различия интересов правящих и управляемых<sup>3</sup>. Простым решением является *отождествление* правителей и управляемых под предлогом предоставления «власти народу». Какая разница, что люди решат делегировать принятие решений профессиональным политикам? Тот, кто платит (или голосует за то, чтобы заплатить), – заказывает музыку.

Однако это оптимистичное описание зачастую противоречит фактам. Демократии часто проводят экономическую политику, которая причиняет вред большинству людей. Классическим примером может служить протекционизм. Экономисты различных политических убеждений на протяжении столетий указывали на его пагубность, но почти все демократии ограничивают импорт. Даже когда страны ведут переговоры о заключении соглашений о свободе торговли, они исходят не из того, что «торговля взаимовыгодна», а что «мы сделаем вам одолжение и будем покупать ваши товары, если вы ответите нам взаимностью». Конечно, эта мера не столь отвратительна, как Берлинская стена, но она вызывает большее *удивление*. В теории демократия призвана быть инструментом защиты от социально вредных политических мер, но на практике они для нее весьма характерны<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup> Подробнее об экономической и политической теориях диктатуры см. в: Wintrobe (1998).

<sup>4</sup> Обсуждение некоторых пагубных, но реализуемых демократиями мер эко-

Можно ли разрешить этот парадокс демократии? Один из возможных ответов состоит в том, что «представители» народа перестают быть подотчетными перед ним. Выборы могут быть не столь сильной защитой от ненадлежащего поведения, чем кажется на первый взгляд, что делает пожелания групп интересов более важными для политиков, чем волю общества. Другой ответ, который дополняет первый, состоит в том, что избиратели глубоко невежественны в вопросах политики. Они не знают даже, кто их представители, не говоря о том, чем они занимаются. Это создает для политиков соблазн преследовать личные интересы и продавать свои услуги тем, кто готов финансировать их избирательные кампании<sup>5</sup>.

Диаметрально противоположным решением парадокса демократии было бы отрицание того, что она регулярно приводит к проведению глупой политики. Можно настаивать на том, что общество право, а «эксперты» ошибаются, и в открытую отстаивать преимущества протекционизма, регулирования цен и т. д. Этот путь очевиден, но сопряжен с

---

номической политики см. в: Friedman (2002), Krugman (1998), Olson (1996) и Blinder (1987). В работе Irwin (1996) приводится всеобъемлющее описание истории взглядов экономистов на протекционизм.

<sup>5</sup> Grossman and Helpman (2001, 1996, 1994), Rowley, Tollison and Tullock (1998) и Brennan and Buchanan (1998) все оспаривают способность большинства контролировать своих представителей. Somin (2004), Magee, Brock and Young (1989), Weingast, Shepsle, and Johnson (1981) и Downs (1957) исследуют связь между невежественностью избирателей и способностью политиков действовать вопреки публичному интересу.

риском: это как если бы адвокат заставил своего клиента подвергнуться перекрестному допросу. Менее прямой, но более безопасный путь – который аналогичен защите клиента от необходимости подвергаться перекрестному допросу – найти слабые места в декларируемых *механизмах* провалов демократии. Вам не нужно доказывать, что ваш клиент невиновен, если обвинение не может четко объяснить, как было совершено преступление. Точно так же вам нет смысла доказывать, что та или иная мера экономической политики хороша, если отсутствует объяснение того, чем она плоха.

Самые умные энтузиасты демократии обычно выбирают второй, более безопасный путь<sup>6</sup>. Их стратегия была особенно успешной в последние годы, несмотря на интуитивную привлекательность примеров политиков, которым не страшны выборы, и невежественных избирателей. По причинам, которые мы вскоре рассмотрим, при серьезном анализе эти примеры вызывают сомнения и даже не выдерживают критики. Без убедительного объяснения того, *почему* результаты демократии не соответствуют заявленным, любые *констатации* такого положения дел бессмысленны.

В этой книге дается альтернативное объяснение провалов демократии. Основная идея состоит в том, что избиратели не просто невежественны, они, можно сказать, *иррациональны* – и голосуют соответствующим образом. Экономисты и когнитивные психологи обычно исходят из того, что все об-

---

<sup>6</sup> См. в особенности: Wittman (1985, 1989) и Stigler (1986).

рабатывают информацию наилучшим возможным образом<sup>7</sup>. Но здравый смысл говорит нам, что на суждения людей оказывают сильное влияние эмоции и идеология. Протекционистское мышление сложно искоренить, поскольку оно доставляет людям удовольствие. Когда люди голосуют исходя из ложных представлений, которые позволяют им хорошо себя чувствовать, демократия будет регулярно приводить к одобрению неправильной политики. Как гласит популярная в программистской среде поговорка, «мусор на входе – мусор на выходе».

Всеохватывающая иррациональность служит аргументом не только против демократии, но и против любых человеческих институтов. Ключевое допущение этой книги состоит в том, что иррациональность, как и невежество, *избирательна*. Мы постоянно *игнорируем* нежелательную информацию по не заботящим нас вопросам. В том же смысле я утверждаю, что мы *отключаем* свои рациональные способности при рассмотрении вопросов, по которым нас не интересует истина<sup>8</sup>. Экономисты давно утверждают, что невежество избирателей представляет собой предсказуемую ре-

---

<sup>7</sup> Подробнее о взглядах экономистов и когнитивных психологов на переработку информации см. в: Sheffrin (1996), Kahneman, Slovic and Tversky (1982) и Nisbett and Ross (1980). Основное различие между двумя дисциплинами состоит в том, что когнитивные психологи с гораздо большей вероятностью, чем экономисты, сделают вывод, что даже лучшая обработка информации человеком не очень хороша.

<sup>8</sup> Интересные экспериментальные данные на этот счет см. в: Tetlock (2003).

акцию (response) на то, что единичный голос не имеет значения. Зачем исследовать вопрос, если вы не можете повлиять на его решение? Я обобщаю это наблюдение следующим образом: зачем контролировать свои рефлекторные эмоциональные и идеологические реакции (reaction), если вы все равно не можете изменить результат?

В этой книге рассматриваются три взаимосвязанные темы. Во-первых, сомнения в рациональности избирателей имеют под собой эмпирические основания. Во-вторых, иррациональность избирателей в точности вытекает из экономической теории, если исходить из интроспективно правдоподобных допущений о человеческой мотивации. В-третьих, признание иррациональности избирателей имеет ключевое значение для реалистичного понимания демократии.

С точки зрения наивной теории публичного интереса демократия работает, поскольку она предоставляет избирателям то, чего они хотят. С точки зрения большинства скептиков, она терпит неудачу, потому что *не* выполняет желаний избирателей. С моей точки зрения, демократия терпит неудачу, *потому что* делает то, чего хотят избиратели. Говоря на экономическом жаргоне, в демократии встроен *внешний эффект*. Иррациональный избиратель причиняет вред не только себе. Он также причиняет вред всем, кому в результате его иррациональности приходится жить в условиях отвратительной экономической политики. Поскольку для избирателя большая часть издержек его иррациональности

является *внешней* (т. е. оплачивается *другими* людьми), то почему бы ему не поддаться соблазну? Если достаточное количество избирателей будут думать таким образом, социально пагубная политика побеждает на народном голосовании.

Перечисляя провалы демократии, нужно смотреть на них в сравнении. В условиях демократии сотни миллионов человек наслаждаются условиями жизни, которые по историческим стандартам удивительно высоки. Недостатки самых худших демократий бледнеют перед тоталитарными режимами. Демократические режимы хотя бы не уничтожают миллионы собственных граждан<sup>9</sup>. Тем не менее, поскольку сегодня демократия является наиболее типичной формой правления, нет особых причин рассуждать о трюизмах, что она «лучше коммунизма» или что «в ней живется лучше, чем в Средние века». Такие сравнения устанавливают планку на слишком низком уровне. Лучше попытаться разобраться, как и почему демократия нас разочаровывает<sup>10</sup>.

В глазах многих людей один из самых знаменитых афоризмов Уинстона Черчилля обрывает спор на полуслове: «Демократия – это худшая форма правления, за исключением всех тех, что уже были опробованы»<sup>11</sup>. Но это высказывание игнорирует тот факт, что формы правления варьиру-

---

<sup>9</sup> См., например: Applebaum (2003), Courtois et al. (1999), Becker (1996), Payne (1995), Dreze and Sen (1990) и Conquest (1986).

<sup>10</sup> Объемное исследование критики демократии см. в: Dahl (1989).

<sup>11</sup> Eigen and Siegel (1993: 109).

ются не только по форме, но и по *масштабу*. В условиях демократии основной альтернативой правлению большинства является не диктатура, а рынок.

Энтузиасты демократии регулярно это признают<sup>12</sup>. Когда они жалуются на «ослабление демократии», их основным аргументом является то, что правительство плохо надзирает за рынком, и даже что рынки узурпируют традиционные функции правительства. Они часто завершают свою тираду «призывом к пробуждению» к избирателям, чтобы те очнулись от апатии и сделали так, чтобы их услышали. Редко высказывается еретическая мысль, что ослабление демократии в пользу рынка не так уж и плохо. Вне зависимости от того, насколько хорошо с вашей точки зрения работают рынки в абсолютном смысле, если демократия выглядит хуже, по сравнению с ней рынки начинают выглядеть лучше.

Экономистов незаслуженно обвиняют в «религиозной вере» в рынок. Никто не сделал больше экономистов в препарировании бесчисленных случаев, в которых могут иметь место провалы рынка. Однако после всех исследований экономисты обычно приходят к выводу, что обыватели и интеллектуалы, не имеющие экономической подготовки, недооценивают то, как хорошо работают рынки<sup>13</sup>. Я утверждаю,

---

<sup>12</sup> См., например: MacEwan (1999), Soros (1998), Kuttner (1997, 1991, 1984) и Greider (1997, 1992).

<sup>13</sup> См., например: Caplan (2002(a)), Alston, Kearn and Vaughn (1992), Blinder (1987) и Schultze (1977). Глава 1

что для демократии верно противоположное: ее преимущества переоцениваются не только обществом, но и большинством экономистов. Поэтому в то время как общество недооценивает то, насколько хорошо работают рынки, даже экономисты недооценивают преимущества рынка относительно их демократической альтернативы.

# Глава 1

## За рамками чуда агрегирования

*Я отношусь с подозрением ко всему, во что верит среднестатистический гражданин.*

*H. L. Mencken, A Second Mencken Chrestomathy<sup>14</sup>*

Того, чего не знают избиратели, хватило бы на целую университетскую библиотеку. За последние несколько десятилетий экономисты, изучающие политику, вдохнули новую жизнь в вековые сомнения относительно способности народа управлять государством, указав на то, что с эгоистической точки зрения избиратели не совершают ошибки. Конкретный голос имеет столь незначительную вероятность повлиять на исход выборов, что эгоистичный реалист не обращает внимания на политику; на экономическом жаргоне можно сказать, что он делает выбор оставаться *рационально невежественным*<sup>15</sup>.

Для тех, кто молится в храме демократии, этот аргумент экономистов не только болезненен, но и оскорбителен. До-

---

<sup>14</sup> Mencken (1975: 375).

<sup>15</sup> Olson (1971) и Downs (1957) элегантно объясняют, почему с эгоистической точки зрения невежественные избиратели действуют оптимальным образом. О низкой вероятности того, что голос избирателя будет решающим, см.: Edlin, Gelman, and Kaplan (forthcoming), Gelman, Katz, and Bafumi (2004), Mulligan and Hunter (2003), Gelman, King, and Boscardin (1998) и Meehl (1977).

статочно того, что избиратели действительно очень мало знают. Это можно было бы стерпеть, если бы невежество электората было временным явлением. Поверхностные наблюдатели видят причину апатии граждан в бесцветности кандидатов. Более проникательные мыслители, которые замечают, что год за годом апатия сохраняется, винят в невежественности избирателей отсутствие демократии как таковой. Один из вариантов этой точки зрения излагает Роберт Каттнер: «Суть политической демократии – право голоса утратило всякую значимость, поскольку голосование и прямое общение политиков с избирателями все больше вытесняются плутократией, финансирующей предвыборные кампании... Есть прямая связь между доминированием в политике денег от групп интересов, платной ротацией рекламных роликов, дискредитирующих политических оппонентов, стратегиями опросов и фокус-групп и тем, что избиратели манкируют своими гражданскими обязанностями... Люди приходят к выводу, что им нет места в политике»<sup>16</sup>.

Однако если принять идею рационального невежества, лозунг «Решением проблем демократии является расширение демократии» теряет смысл. Невежество избирателей является следствием естественного для людей эгоизма, а не временной культурной аномалией. Сложно сказать, как могут различные инициативы, или реформа финансирования избирательной кампании, или другие популярные способы «почин-

---

<sup>16</sup> Kuttner (1996: xi).

ки демократии» усилить для людей стимулы быть более информированными.

С распространением идеи о рациональном невежестве оно стало водоразделом для социальных наук. Экономисты наряду с экономически мыслящими политологами и профессорами права обычно находятся по одну сторону водораздела<sup>17</sup>. Они видят в невежестве избирателей серьезную проблему, что вызывает у них скептицизм по поводу возможностей государственного вмешательства улучшить результаты, которые дает рынок. В теории благотворное государственное вмешательство возможно, но как можно ожидать от безнадежно неинформированных избирателей, что они выберут нужных политиков? Из этого следует вывод: «Избиратели не знают, что делают, поэтому решение этого вопроса следует доверить рынку». Мыслители, находящиеся по другую сторону водораздела, принижают значимость сомнений в государственном вмешательстве. Если не учитывать проблему невежественности избирателей, можно делать прямой переход от «политики, которая благотворна в теории» к «политике, которую демократии проводят на практике».

Со временем осознание рационального невежества породило широкую исследовательскую программу, известную как *общественный выбор*, или *политическая экономика*, или *теория рационального выбора*<sup>18</sup>. В 60-х годах XX в. критика

---

<sup>17</sup> См., например: Kelman (1998) и Rhoads (1985).

<sup>18</sup> Эти термины практически синонимы, хотя и отличаются оттенками смысла.

недостатков демократии граничила с ересью, но этот подход оказался достаточно живучим и сумел отвоевать себе место под солнцем. В 70-х годах XX в. усилилась критика бездумного государственного вмешательства, расчистив путь для дерегулирования и приватизации<sup>19</sup>.

Но когда эти идеи стали менять мир, против них была выдвинута критика, затрагивающая их интеллектуальные основы.

Более ранняя критика часто исходила от тех, кто плохо понимал или мало симпатизировал экономическому образу мышления. Новые сомнения имели четкую экономическую логику.

---

Экономисты, работающие в традиции Джеймса Бьюкенена и Гордона Таллока, предпочитают название «общественный выбор». Экономисты, менее приверженные этой традиции, заменяют этот термин термином «политическая экономика» или «позитивная политическая экономика». Термин «теория рационального выбора» более популярен среди политологов (Green and Shapiro (1994)).

<sup>19</sup> См. Quirk (1990, 1988).

# Чудо агрегирования

*Представьте, что произойдет, если вы попросите сто человек пробежать стометровку, а затем вычислите среднее время прохождения дистанции. Оно не будет лучше, чем время, которое покажут самые быстрые бегуны. Оно будет хуже... Но попросите сто человек ответить на вопрос или решить задачу, и усредненный ответ часто будет как минимум не хуже, чем у самого умного участника. В большинстве случаев среднее – это заурядность. Но при принятии решений среднее – это зачастую совершенство. Можно сказать, что мы как будто запрограммированы быть коллективно умными.*

*James Surowiecki, The Wisdom of Crowds<sup>20</sup>*

Если человек не знает, как попасть в пункт назначения, он вряд ли будет надеяться туда попасть. Ему может повезти, но здравый смысл подсказывает, что знание того, что ты делаешь, тесно связано с успехом соответствующих действий. Таким образом, можно сказать, что всеобщая невежественность избирателей подразумевает, что демократия будет работать плохо. Люди, которые принимают окончательные решения – избиратели, – делают нейрохирургическую операцию, будучи неспособными изучить элементарную ана-

---

<sup>20</sup> Surowiecki (2004: 11).

ТОМИЮ.

Было сделано много хитроумных попыток поставить под вопрос эту аналогию, но самой значимой из них стало утверждение, что демократия может хорошо работать при почти любой степени невежественности избирателей. Каким образом? Предположим, что избиратели не делают *систематических* ошибок. Хотя они постоянно ошибаются, их ошибки случайны. Если избирателям нужно выбрать между X и Y, ничего о них не зная, они с одинаковой вероятностью могут выбрать любой из двух вариантов<sup>21</sup>.

Что это означает? Если невежественны 100 % избирателей, всё будет предсказуемо плохо. Одним из кандидатов на выборах может быть Унабомбер, стремящийся уничтожить цивилизацию. Если избиратели будут голосовать случайным образом, Унабомбер будет побеждать в половине случаев. В действительности допущение о поголовном невежестве избирателей излишне пессимистично; информированных избирателей мало, но они существуют. Но на первый взгляд это кажется незначительной уступкой. Невежество 100 % голосующих ведет к катастрофе. Может ли невежество 99 % вести к намного лучшим результатам?

Как ни парадоксально, но это так. Негативные эффекты невежества избирателей нелинейны. Демократия с неве-

---

<sup>21</sup> О случайных систематических ошибках см., например: Surowiecki (2004), Austen-Smith and Banks (1996), Wittman (1985, 1989), Page and Shapiro (1993, 1992), Levy (1989) и Muth (1961).

жеством 99 % избирателей гораздо больше похожа на демократию с полной информированностью, чем на демократию с полным невежеством<sup>22</sup>. Почему? Во-первых, представьте себе совокупность избирателей, 100 % которых хорошо информированы. Кто выиграет выборы? Ответ тривиален: *тот, кого поддержит большинство хорошо информированных избирателей*. А теперь вернемся к ситуации, когда только 1 % избирателей хорошо информированы. Остальные 99 % избирателей настолько глупы, что голосуют случайным образом. Если вы спросите о чем-нибудь человека, который собирается голосовать, то вы скорее всего сделаете тревожный вывод, что он не понимает, что делает. Тем не менее элементарная статистика показывает, что при многочисленном электорате каждый кандидат получает около половины случайных голосов. Оба кандидата могут рассчитывать примерно на 49,5 %. Однако этого недостаточно для победы. Для победы они должны сфокусировать свои усилия на одном человеке из 100, который хорошо информирован. Кто же выиграет? *Тот, кто получит наибольшее количество голосов хорошо информированных избирателей*. Таким образом, как отмечают Пэйдж и Шапиро, изучение среднестатистического избирателя ведет к ложным выводам: «Даже если индивидуальные ответы на опросы общественного мнения являются частично случайными, полными ошибок в измерениях и нестабильными, при их агрегировании в коллективный

---

<sup>22</sup> Более подробное обсуждение можно найти в: Noffman (1998).

ответ – например, в процент людей, которые поддерживают конкретную меру экономической политики, – коллективный ответ может быть вполне осмысленным и стабильным»<sup>23</sup>.

Предположим, политик берет крупную взятку от «табачного лобби» и отказывается удовлетворить всеобщее требование по усилению государственного регулирования отрасли. Решения в пользу производителей табака не влияют на популярность политика среди невежественных избирателей: они вряд ли знают его имя, не говоря уже о том, как он голосовал. Но его поддержка среди информированных избирателей резко падает. С увеличением количества вопросов, по которым принимаются решения, картина усложняется, но секрет успеха остается тем же: уговорить большинство хорошо информированных избирателей проголосовать за вас.

Этот результат был очень точно назван «чудом агрегирования»<sup>24</sup>. Он звучит как рецепт алхимика: «Смешайте 99 частей глупости с 1 частью мудрости и получите смесь того же качества, что и незамутненная мудрость». Практически полностью невежественный электорат принимает такое же решение, как и полностью информированный электорат, – свинец действительно превращается в золото!

Есть соблазн назвать это «политикой вуду» или сказать, как это сделал Г. Л. Менкен, что «демократия зиждется на смехотворной вере в коллективную мудрость индивидуаль-

---

<sup>23</sup> Page and Shapiro (1993: 41).

<sup>24</sup> Converse (1990: 83).

ного невежества»<sup>25</sup>. Но в этой вере нет ничего магического или смехотворного. Джеймс Шуровьеки описывает множество случаев, когда чудо агрегирования – или что-то похожее на него – прекрасно работало<sup>26</sup>. При проведении конкурса на самый точный прогноз веса быка, среднее значение 787 прогнозов отличалось от действительного веса всего на один фунт. На съемках передачи «Кто хочет стать миллионером» самый популярный среди студийной аудитории ответ оказывался верным в 91 % случаев. Финансовые рынки, которые агрегируют прогнозы огромного количества людей, часто предсказывают события лучше ведущих экспертов. Ставки на тотализаторе служат отличным средством прогнозирования исходов различных событий от спортивных соревнований до выборов<sup>27</sup>. Как объясняют Пэйдж и Шапиро, в каждом из этих случаев работает одна и та же логика: «Это один из примеров действия закона больших чисел. При правильных условиях индивидуальные ошибки в измерениях будут независимыми и случайными и имеющими тенденцию к взаимоисключению. Отклонения в одну сторону будут компенсироваться отклонениями в противоположную сторону»<sup>28</sup>.

Когда защитники демократии впервые сталкиваются с рациональным невежеством, они обычно признают, что глу-

---

<sup>25</sup> Brainy Quote (2005b).

<sup>26</sup> Surowiecki (2004).

<sup>27</sup> Surowiecki (2004: xi – xiii, 3–4, 7–11, 11–15, 17–22).

<sup>28</sup> Page and Shapiro (1993: 41)

бокое невежество избирателей будет осложнять осуществление народовластия. Их инстинктивный ответ состоит либо: а) в отрицании серьезного невежества избирателей, либо: б) в интерпретации невежества избирателей в качестве временного, преходящего условия. Эти ответы нельзя даже мягко отклонить как «эмпирически уязвимые». Десятилетия исследований показывают, что они просто неверны<sup>29</sup>. Около половины американцев не знают, что у каждого штата есть два сенатора, а три четверти не знают длительности сроков их полномочий. Около 70 % не могут сказать, какая партия контролирует палату представителей, а 60 % – какая партия контролирует сенат<sup>30</sup>. Больше половины не могут назвать фамилию своего конгрессмена, а 40 % не могут назвать ни одного из своих сенаторов. Чуть меньший процент избирателей могут назвать партийную принадлежность своих представителей<sup>31</sup>. Более того, столь низкий уровень знаний остается стабильным с самого начала проведения опросов, а межстрановые сравнения показывают, что уровень невежества американских избирателей лишь незначительно превышает средний<sup>32</sup>.

Можно, конечно, настаивать, что все это не важно. Веро-

---

<sup>29</sup> Хорошие обзоры можно найти в: Somin (2004, 2000, 1999, 1998), Delli Carpini and Keeter (1996), Dye and Zeigler (1996), Bennett (1996), Smith (1989), Neuman (1986) и Converse (1964).

<sup>30</sup> Delli Carpini and Keeter (1996: 117).

<sup>31</sup> Dye and Zeigler (1992: 206).

<sup>32</sup> Delli Carpini and Keeter (1996: 116–122, 89–92).

ятно, у избирателей есть некое не поддающееся измерению интегрированное интуитивное понимание. Но для защитника демократии такой аргумент является жестом отчаяния. Чудо агрегирования обеспечивает демократии более солидный фундамент. Оно позволяет людям одновременно верить и в эмпирические данные, и в демократию.

Первоначальные аргументы про рациональное невежество распространялись долго, но постепенно стали общепринятой точкой зрения. Похожий процесс диффузии сейчас переживает концепция чуда агрегирования. Некоторые еще не слышали об этом чуде. Консервативные мыслители надеются, что если не замечать контраргумента, он отпадет сам собой. Но его логика слишком убедительна. Если кто-то не найдет ошибки в логике этого чуда, описанный выше водораздел в социальной науке прекратит свое существование. Экономисты и экономически мыслящие политологи, а также профессора права переосмысливают свои сомнения в демократии и вернутся к существовавшей до тезиса о рациональном невежестве презумпции о том, что если демократия делает X, то X является хорошей идеей.

# Систематическая ошибка существует

*Всеобщее избирательное право, которое ежедневно лишает США свободы торговли, неизбежно привело бы к запрету прядильной машины «дженни» и механического ткацкого станка<sup>33</sup>.*

*William Lecky, Liberty and Democracy*

Чудо агрегирования доказывает, что демократия может работать даже при наличии патологически невежественного электората. Демократия дает равное право голоса и мудрым, и не шибко мудрым избирателям, но политику определяют мудрые избиратели. Бесконечное обсасывание недостатка знаний у электората во все новых и новых исследованиях не имеет отношения к реальной проблеме.

Однако есть еще один тип данных, которые *способны* дискредитировать чудо агрегирования. Чудо работает, только в том случае, если избиратели не совершают *систематических* ошибок. Это говорит о том, что, вместо того чтобы в очередной раз обсуждать тему совершаемых избирателями ошибок, необходимо направить критические стрелы на ключевой и относительно малоисследованный<sup>34</sup> вопрос: *являются*

---

<sup>33</sup> Lecky (1981: 22).

<sup>34</sup> Важные исключения см. в: Althaus (2003, 1998, 1996), Bartels (2004, 1996), Gilens (2001), Wolfers (2001) и Delli Carpini and Keeter (1996).

*ли ошибки избирателей систематическими?*

Есть серьезные основания так считать. Да, как показывает Шуровьеки, среднее значение нашей оценки веса быка является истинным. Но когнитивная психология перечисляет много других вопросов, в которых наши усредненные догадки являются систематически ошибочными<sup>35</sup>. Этот корпус исследований должен насторожить нас, заставив допустить *возможность* систематических ошибок избирателей.

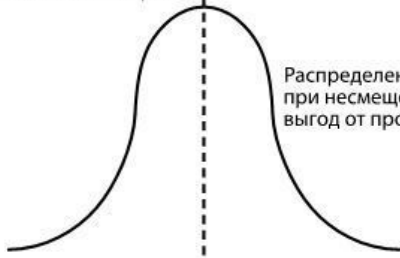
Однако самой по себе психологической литературы недостаточно. Связь между мышлением в целом и конкретными политическими решениями слишком неочевидна. Люди могут иметь низкую способность к вынесению суждений вообще, но хорошую способность к вынесению суждений в конкретных вопросах<sup>36</sup>. Люди могут быть плохими статистиками, но хорошо судить о политике. Поэтому необходимо переформулировать наш вопрос: совершают ли избиратели систематические ошибки в вопросах, *которые имеют непосредственное отношение к политике?*

---

<sup>35</sup> Хорошие обзоры можно найти в: Rabin (1998), Thaler (1992), Quattrone and Tversky (1988, 1984), Simon (1985), Kahneman, Slovic, and Tversky (1982) и Nisbett and Ross (1980).

<sup>36</sup> См., например: Smith (2003, 1991), Cosmides and Tooby (1996), Barkow, Cosmides and Tooby (1992) и Cosmides (1989).

Медианное предпочтение без смещения



Распределение предпочтений при несмещенной оценке выгод от протекционизма

Общественно оптимальная платформа = Выигрывающая платформа

**Рис. 1.1.** Модель медианного избирателя: случайная ошибка

Я отвечаю на этот вопрос: «Безусловно, да». В этой книге представлены серьезные эмпирические доказательства того, что как минимум представления людей об экономике пестрят серьезными систематическими ошибками<sup>37</sup>. И я всерьез подозреваю, что то же самое верно и для представлений по многим другим вопросам. Но в случае с экономикой вердикт очевиден. Люди не понимают, как работает «невидимая рука» рынка, как она может гармонизировать частную алчность и общественный интерес. Я называю этот феномен *антирыночным* предубеждением (*antimarket bias*). Люди недооценивают выгоды от взаимодействия с иностранцами. Я называю этот феномен предубеждением против *иностранно-*

---

<sup>37</sup> Мои более ранние исследования на эту тему см. в: Caplan (2002a, 2002b, 2001d).

го (*antiforeign bias*). Люди отождествляют процветание не с производством, а с занятостью. Я называю это предубеждением в пользу *наличия работы* (*make-work bias*). И наконец, люди излишне склонны думать, что нынешние экономические условия являются плохими и ухудшаются. Я называю это *пессимистичным* предубеждением (*pessimistic bias*).

Экономическая политика является основной сферой деятельности современного государства, что делает представления избирателей об экономике одними из важнейших представлений, определяющих политику, если не самыми важными. Если избиратели основывают свои предпочтения относительно той или иной меры экономической политики на глубоко ошибочной модели экономики, государство, вероятно, будет плохо выполнять свои экономические функции. Чтобы разобраться в этом моменте, рассмотрим пример: предположим, что два кандидата отличаются друг от друга позицией относительно степени протекционизма, в пользу которой они выступают. *Случайные* ошибки избирателей по поводу последствий протекционизма могут привести к тому, что некоторые избиратели, положительно оценивающие последствия свободы торговли, могут проголосовать за протекционизм. Но точно так же те, кто предпочитает последствия протекционизма, проголосуют за свободу торговли<sup>38</sup>. В этом

---

<sup>38</sup> Для простоты предположим, что существуют симметричные предпочтения избирателей, при которых медианное предпочтение также является наиболее эффективным (Cooter (2000: 32–35)).

случае чудо агрегирования работает: несмотря на невежественность избирателей выигрывающая платформа будет оптимальной для общества.



**Рис. 1.2.** Модель медианного избирателя. Систематическая ошибка

Однако такой вывод не впечатлит никого, кому пришлось преподавать экономику международной торговли. Необходимо часами терпеливо растолковывать студентам прелести сравнительных преимуществ. Однако после финального экзамена неизменно сохраняется огорчительно высокий уровень рецидива. Предположим, что мы будем исходить из более реалистичного допущения, что избиратели систематически переоценивают выгоды от протекционизма. Что происходит в этом случае? Многие из тех, кто предпочитает последствия свободной торговли, голосуют за протекционизм, но мало кто из тех, кто предпочитает последствия протекционизма, голосуют за свободу торговли. Политиче-

ский баланс нарушается, и выигрывает излишне протекционистская платформа. *Медианный избиратель выиграл бы, если бы получил меньше протекционизма, чем он попросил.* Но конкуренция заставляет политиков выполнять пожелания избирателей, а не заботиться о том, что для них лучше.

Подобные предубеждения очевидно характерны для многих мер экономической политики<sup>39</sup>. Например, теория спроса и предложения говорит нам, что установление цен на уровне выше рыночных создает нереализуемые излишки, но это не помешало большинству европейских стран зарегулировать рынок труда так, что в течение десятилетий там сохраняются уровни безработицы, характерные для периодов депрессии<sup>40</sup>. Наиболее убедительным объяснением является то, что среднестатистический избиратель не понимает связи между искусственно завышенной оплатой труда и безработицей. До того как я стал изучать экономическую теорию, я сам этого не понимал.

---

<sup>39</sup> Больше примеров см. в: Sowell (2004a, 2004b).

<sup>40</sup> См., например: Krugman (1998) Siebert (1997)

# Современные исследования и интеллектуальная традиция

*У экономистов есть два подхода к дискурсу – официальный и неофициальный.*

*Donald MacCloskey, The Rhetoric of Economics<sup>41</sup>*

Экономисты стали проводить различие между «систематическими» и «случайными» ошибками около 30 лет назад<sup>42</sup>. Но понятие систематической ошибки имеет более долгую историю. Саймон Ньюкомб следующим образом начал свою статью в журнале «Quarterly Journal of Economics» за 1893 г.: «Все нам хорошо известно, насколько сильно многие практические выводы экономической науки, как их формулируют те, кто ею профессионально занимается, отличаются от взглядов общества в целом, отражающихся в текущих дискуссиях и законодательстве»<sup>43</sup>.

Это был тот интеллектуальный климат, который Ньюкомб наблюдал в современных ему Соединенных Штатах и Великобритании. Еще за одно столетие до него Адам Смит в книге «Богатство народов» сделал похожие наблюдения об экономических воззрениях британцев: «Ничего не может быть

---

<sup>41</sup> McCloskey (1985:5).

<sup>42</sup> См., например: Sheffrin (1996).

<sup>43</sup> Newcomb (1893: 375).

нелепее всей этой теории торгового баланса, на которой основаны не только эти [меркантилистские] ограничения, но почти все другие меры, регулирующие торговлю. Когда две страны торгуют друг с другом, то, согласно этой теории, при одинаковости баланса ни одна из них не теряет и не выигрывает; но, если баланс хотя чуть-чуть склоняется на одну сторону, одна из них теряет, а другая выигрывает соответственно его отклонению от точного равновесия»<sup>44</sup>.

С точки зрения Смита, такая политика имеет далеко идущие последствия: «Однако подобными принципами народам внушили, что их интерес состоит в разорении всех их соседей. Каждый народ приучили смотреть завистливыми глазами на все народы, с которыми он ведет торговлю, и их выгоду считать своим убытком. Торговля, которая, естественно, должна создавать между народами, как и между отдельными людьми, узы единения и дружбы, сделалась самым обильным источником вражды и разногласий»<sup>45</sup>.

Когда Смит писал, что «наука служит великим противоядием против отравы суеверия и фанатизма»<sup>46</sup>, он не имел в виду ошибки, которые безболезненно компенсируются.

В середине XIX века французский популяризатор классической экономики Фредерик Бастиа назвал одну из своих самых известных книг «Экономические софизмы». Для

---

<sup>44</sup> Smith (1981: 488–489); Смит (2007, 471).

<sup>45</sup> Smith (1981: 493); Смит (2007: 476).

<sup>46</sup> Smith (1981: 796); Смит (2007: 735).

Бастиа слово «софизм» было синонимом систематической ошибки, и он связывал с софизмами серьезные последствия: они «причиняют особенно много вреда, потому что сбивают общественное мнение с пути истинного в таких вопросах, в которых оно особенно влиятельно, а по сути дела является законом»<sup>47</sup>. Бастиа критически разобрал множество популярных протекционистских софизмов, но при этом не уделял внимания популярным софизмам в пользу свободной торговли. Причина этого не в том, что плохих аргументов в пользу свободной торговли не существует, а в том, что, в отличие от плохих аргументов в пользу протекционизма, они почти не пользуются популярностью!

Взгляды Бастиа сохраняли авторитет и в XX в. Выдающийся экономист Фрэнк Найт сформулировал свое согласие с ними прямо: «Курс действий, выбранный нашей демократией, и взгляды подавляющего большинства народа, на которых этот курс основан, зачастую абсурдны. И курс этот нельзя объяснить экономическими интересами, поскольку он задан голосами избирателей, интересы которых прямо противоположны этому курсу, а не только голосами тех, кто от этих мер выигрывает»<sup>48</sup>.

Тем не менее в последние десятилетия эти идеи были загнаны в подполье. Почти все современные политические теории исходят из предположения, что типичный гражданин

---

<sup>47</sup> Bastiat (1964a: 123); Бастиа (2010: 168).

<sup>48</sup> Knight (1960: 19).

разбирается в экономической теории и голосует соответствующим образом – хотя бы в среднем<sup>49</sup>. Как саркастически отмечает хорошо известный своей жесткой критикой государственного регулирования Джордж Стиглер: «Допущение о том, что государственная политика часто бывает неэффективной из-за того, что основана на ошибочных взглядах, не выдерживает критики. Те, кто из года в год и из десятилетия в десятилетие считает, что протекционистские тарифы и законы против ростовщичества, характерные для многих стран, можно объяснить заблуждениями, а не целенаправленными действиями, просто обманывают себя»<sup>50</sup>.

В полную противоположность этому вводные курсы по экономике все еще основаны на молчаливом допущении о том, что студенты приходят с предубеждениями, от которых их необходимо избавить, что приведет к улучшению проводимой политики. Можно вспомнить знаменитую цитату Пола Самуэльсона: «Меня не интересует, кто пишет законы этой страны или составляет для нее важные международные договоры, пока я пишу в ней учебники по экономике»<sup>51</sup>. Предполагается (и именно из этого исходят преподаватели экономики), что студенты *приходят* с систематически оши-

---

<sup>49</sup> См., например: Drazen (2000), Persson and Tabellini (2000) и Rodrik (1996). Важное более близкое по времени исключение см. в: Romer (2003).

<sup>50</sup> Stigler (1986: 309). В более раннем периоде своей карьеры Стиглер (Stigler 1959) очевидно придерживался такого «самообмана» (Stigler 1959).

<sup>51</sup> Skousen (1997: 150).

бочными взглядами.

Не правда ли удивительная ситуация! Как исследователи экономисты не упоминают основанные на систематических предубеждениях экономические взгляды; но когда они преподают, они принимают эти взгляды как данность. Можно, конечно, обвинить косные учебники в том, что они отстают от переднего края исследований, или преподавателей в том, что они не знакомят студентов с самыми современными научными результатами. Но гипотеза о том, что люди имеют экономические взгляды, основанные на систематических предубеждениях, не была фальсифицирована [т. е. не была опровергнута]. Она почти не проверялась.

Я утверждаю, что устная традиция преподавания экономики предоставляет экономическим исследователям широкие возможности для формулирования научных гипотез. В то же время поскольку эта устная традиция практически не подвергалась анализу, в ней есть что критически исследовать. Самуэльсон дает нам надежду, что мы можем спать спокойно, пока он будет продолжать писать учебники. Но два факта могут вызвать у нас бессонницу. Факт 1: средне-статистический студент, прослушавший вводный курс, получает обескураживающе мало экономических знаний. Если у него были фундаментальные предубеждения вначале, то скорее всего у него останутся значительные предубеждения по окончании курса. Факт 2: *студенты, которые показывают результаты ниже среднего, по уровню знаний превосхо-*

*дят среднестатистических граждан* . Большинство избирателей не проходит ни одного курса по экономике. Перспектива того, что худшая половина класса будет голосовать по вопросам экономической политики, вызывает тревогу; а уж осознание того, что обычные люди уже это делают, наводит ужас. Типичный избиратель, к мнению которого прислушиваются политики, скорее всего не смог бы получить зачет по базовому курсу экономической теории. Неудивительно, что так часто торжествуют протекционизм, регулирование цен и другие дурацкие меры.

# Предпочтения по поводу взглядов

*Растущую озабоченность наиболее развитых стран своей международной конкурентоспособностью следует рассматривать не как обоснованное беспокойство, а как мнение, которого придерживаются вопреки неопровержимым свидетельствам об обратном.*

*И тем не менее очевидно, что людям нравится иметь такое мнение: стремление в это верить выражается в удивительной склонности сторонников доктрины конкурентоспособности обосновывать свою точку зрения недобросовестной и глубоко ошибочной арифметикой.*

*Paul Krugman, Pop Internationalism<sup>52</sup>*

Против моего тезиса чаще всего высказывается возражение теоретического характера: он-де полностью противоречит характерному для современной социальной науки подходу с точки зрения «рационального выбора». Мой коллега Робин Хансон емко называет модели рационального выбора «историями без дураков». Я же основное внимание уделяю глупости (*folly*), или, в технических терминах, «иррациональности».

Кто-то может сказать: «Если теория рационального выбора не соответствует фактам, то тем хуже для теории!» Но

---

<sup>52</sup> Krugman (1996: 5).

такая реакция была бы преждевременной, поскольку существует подходящий способ примирить эту теорию со здравым смыслом. Первым шагом на этом пути стал бы отказ от сомнительных аналогий между рынком и политикой и между совершением покупок и голосованием. *Благоразумное общественное мнение является общественным благом*<sup>53</sup>. Когда потребитель покупает не то, что он думает, что покупает, все риски ложатся на него. Но когда избиратель имеет ошибочные взгляды на государственную политику, издержки несет все население страны.

Отказ от ложных аналогий между совершением покупок и голосованием возвращает нам необходимую интеллектуальную гибкость, делая менее бросающимся в глаза противоречие между теорией и здравым смыслом. Но как можно разрешить это противоречие? Для этого нам не нужно отворачиваться от экономической теории. Необходимо только лишь расширить ее понимание человеческой мотивации и познавательной деятельности.

Экономисты обычно исходят из того, что взгляды (*beliefs*) являются средством для достижения некоей цели, а не целью сами по себе. Но в действительности мы часто лелеем взгляды, которые ценим как таковые. Цитируя Шермера, «многие люди не видят себя в этом мире и не чувствуют себя комфортно без некоей системы взглядов»<sup>54</sup>. Выра-

---

<sup>53</sup> Более подробно этот вопрос рассматривается в: Caplan (2003b).

<sup>54</sup> Shermer (2002: 82).

жаясь экономическими терминами, люди имеют *предпочтения относительно взглядов*. Простой способ удовлетворения таких предпочтений – позволить эмоциям и идеологии затмить свой разум<sup>55</sup>. Вместо объективной оценки всех точек зрения можно предпочесть свои любимые взгляды. Айн Рэнд называла это «добровольным отключением своего сознания, отказом думать – не слепотой, а отказом видеть, не невежеством, а отказом знать»<sup>56</sup>.

За пределами экономики идея о том, что людям одни взгляды нравятся больше других, имеет долгую историю. В книге Джона Локка «Опыт о человеческом разумении» содержится критика «исступления, отключающего разум»<sup>57</sup>. Быть энтузиастом означает принимать сомнительные идеи по эмоциональным причинам: «Так как очевидность истинности всякого положения (помимо положений самоочевидных) покоится исключительно на имеющихся у человека доказательствах его, какова бы ни была степень даваемого им согласия сверх этой очевидности, ясно, что всякая *излишняя уверенность коренится в каком-нибудь другом чувстве*, а не в любви к истине»<sup>58</sup>.

---

<sup>55</sup> Экономисты, которые делали такое утверждение, включают Каплана (Caplan 2001a), Акерлофа (Akerlof 1989) и Диккенса (Dickens 1982).

<sup>56</sup> Rand (1957: 944). \* В XVII в. слово *enthusiasm* означало «(религиозное) исступление», а *enthusiast* – «иступленный фанатик». – *Прим. ред.*

<sup>57</sup> В XVII в. слово *enthusiasm* означало «(религиозное) исступление», а *enthusiast* – «иступленный фанатик». – *Прим. ред.*

<sup>58</sup> Locke (1977: 570; курсив мой. – Б. К.); Локк (1985: 177).

Обратите внимание на два компонента этого рассуждения. Первый – «излишняя уверенность». Локк отмечает, что люди считают, что вероятность правильности их верований выше, чем следует из имеющихся доказательств. Второй компонент – «другие чувства». Причиной излишней уверенности, согласно Локку, служит конфликт мотивов. Каждому хочется верить, что он ценит истину ради нее самой, но существуют противоположные побуждения: «самоуверенность», «лень», «тщеславие», «утомительная и не всегда успешная работа точного рассуждения» и «опасение, что беспристрастное исследование окажется неблагоприятным для взглядов, всего более соответствующих их предрассудкам, образу жизни и намерениям»<sup>59</sup>.

Мыслители, которые рассматривают предпочтения относительно верований, почти неизменно поднимают вопрос религии. Локк не был исключением: «... во все века люди, в которых меланхолия соединялась с набожностью или же самоуверенность порождало убеждение в большей их близости к богу и в большем его расположении к ним, нежели это дано другим, часто обольщали себя уверенностью в непосредственном общении с божеством и частых сношениях с божественным духом»<sup>60</sup>.

Как и большинство свойств, энтузиазм присутствует у разных людей в различной степени. Многие из тех, кто не

---

<sup>59</sup> Locke (1977: 571); Локк (1985: 179, 190).

<sup>60</sup> Locke (1977: 571); Локк (1985: 179).

стремится убедить в своих взглядах других, оскорбятся, если вы будете вежливо утверждать, что их религия ошибочна. Мало кто бесстрастно рассматривает свое религиозное учение в качестве «превалирующей в данный момент гипотезы». Достаточно вспомнить эпитеты, используемые при изучении религии: пламенный, догматичный, фанатичный. Люди хотят, чтобы ответы, которые дает их религия, были истинными. Они зачастую хотят этого настолько сильно, что игнорируют любые свидетельства об обратном и отказываются думать о том, указывают ли имеющиеся доказательства на истинность этих ответов. Как едко отметил Ницше, «вера означает нежелание знать, в чем состоит истина»<sup>61</sup>.

Если мы признаём, что предпочтения по поводу взглядов имеют отношение к религии, нам сложно ограничить этот вывод рамками религии. Как отмечает Густав Лебон в книге «Психология масс», есть много общего между буквальной религиозной верой и страстной («религиозной») приверженностью любой доктрине: «Нетерпимость и фанатизм составляют необходимую принадлежность каждого религиозного чувства... Якобинцы времен террора были так же глубоко религиозны, как и католики времен инквизиции, и их свирепая пылкость вытекала из одного и того же источника»<sup>62</sup>. Хорошо известен более подробный анализ этого вопроса Эриком Хоффером в небольшой классической книге «The True

---

<sup>61</sup> Nietzsche (1954: 635).

<sup>62</sup> Le Bon (1960: 73); Лебон (2010: 236).

Believer», где автор заявляет, что «все массовые движения легко могут перетекать одно в другое [interchangeable]»: «Религиозное движение может вырасти в социальную революцию или националистическое движение; социальная революция – в агрессивный национализм или религиозное движение, а националистическое движение – в социальную революцию или религиозное движение»<sup>63</sup>.

Тот факт, что оба заменителя религии, которые приводит Хоффер, – национализм и социальная революция – имеют политическую природу, не случаен. Религиями современности являются политические/экономические идеологии. Как и последователи традиционных религий, многие люди получают удовольствие от своего политического мировоззрения и враждебно воспринимают критические замечания<sup>64</sup>. Вместо крестовых походов и инквизиции, XX век принес с собой печально известные тоталитарные движения<sup>65</sup>. Как пишет Хоффер, «религиозный характер большевистской и нацистской революций общепризнан». «Серп и молот и свастика стоят в одном ряду с крестом. Церемониал их парадов – это церемониал религиозных процессий. У них есть догматы веры, святые, мученики и священные гробницы»<sup>66</sup>.

---

<sup>63</sup> Hoffer (1951: 27).

<sup>64</sup> Религиозные и политические верующие порой не очень обидчивы, потому что очень поверхностно разбираются в своих доктринах (Converse 1964).

<sup>65</sup> Классическое рассмотрение тоталитаризма дается в работах Arendt (1973) и Friedrich and Brzezinsky (1965).

<sup>66</sup> Hoffer (1951: 27).

Луис Фишер признает, что «подобно тому, как религиозная убежденность неуязвима перед логическими аргументами и в действительности не является результатом логического рассуждения, приверженность национализму или личная привязанность также игнорируют массу фактов, поэтому мои просоветские взгляды никак не были связаны с тем, что каждый день происходило на практике»<sup>67</sup>. В романе «1984 год» Джордж Оруэлл, высмеивая квазирелигиозную природу тоталитарных идеологий, придумал новый словарь «новояза», включавший в себя такие слова, как «двоемыслие» и «мыслепреступление»<sup>68</sup>. Хорошие современные примеры читатель может найти на нацистских и коммунистических веб-сайтах.

Как и религии, экстремистские идеологии лежат на конце континуума. Политические взгляды конкретного человека могут выигрышно смотреться на фоне взглядов единственного члена отколовшейся маоистской фракции, но тем не менее не быть полностью рациональными<sup>69</sup>. Например, многие люди получают удовольствие и испытывают гордость, об-

---

<sup>67</sup> Crossman (1949: 203).

<sup>68</sup> Orwell (1983).

<sup>69</sup> Хоффер проводит полезное различие между революционной, или «активной» и институциональной, или «консолидационной» стадиями жизненного цикла массовых движений. Крайняя иррациональность раннего этапа превращается в более мягкую иррациональность в следующей фазе. «Консерватизм – это религия, его ортодоксия – это инертный сгусток когда-то очень активного вещества»(Hoffer 1951: 14).

виня иностранцев во внутренних проблемах своей страны. Они не обязательно декларируют свои протекционистские взгляды каждый день и могут признавать, что в определенных условиях торговля с другими странами может быть благотворной. Но они тем не менее продолжают сопротивляться тем, кто будет стараться их переубедить, апеллируя к теории сравнительных преимуществ, и более того – будут испытывать к ним неприязнь.

Представителям естественных наук давно известно, что большинство людей не доверяют некоторым их выводам, поскольку они противоречат религии<sup>70</sup>. Ученые в области социальных наук должны осознать, что большинство людей не доверяют некоторым их выводам, поскольку они противоречат квазирелигии.

---

<sup>70</sup> Шермер (Shermer 2002) рассматривает основные примеры.

# Рациональная иррациональность

*Мы постоянно повторяем: каждый человек на практике превосходный экономист, производящий или обменивающий, смотря по тому, что выгоднее – обмен или производство.*

*Фредерик Бастиа, Экономические софизмы<sup>71</sup>*

Концепция предпочтений по поводу взглядов является той самой идеей, которая разрешает противоречие между теорией рационального выбора и фактической иррациональностью избирателей. Но как? Предположим, что люди ценят как материальное благополучие, так и свое мировоззрение. Выражаясь экономическими терминами, можно сказать, что их функция полезности включает в себя два аргумента: личное богатство и приверженность своей политической идеологии. Что происходит, когда люди регулярно ищут компромисс между этими ценностями?

В любом анализе в рамках теории рационального выбора путеводной звездой служат цены. Если вы любите и мясо, и картофель, вам нужно знать, от какого количества мяса вам придется отказаться, чтобы получить больше картофеля. Но было бы ошибкой сосредоточиться только на содержании ценников в продуктовом магазине. Часть цены нездоровой диеты состоит в сокращении продолжительности жизни, но

---

<sup>71</sup> Bastiat (1964a: 84); Бастиа (2010: 114).

ценники ничего об этом не скажут. Экономисты называют общую цену какого-то выбора (как явную, так и неявную) «полной ценой» выбора. Хотя эта цена не столь очевидна, как та, что указана на ценнике, именно она имеет наибольшее значение.

Чем менее соответствуют действительности ваши взгляды, тем менее будут ваши действия соответствовать реальности<sup>72</sup>. Какова полная цена идеологической лояльности? *Эта часть материального богатства, от которой вам придется отказаться, чтобы продолжить хранить верность своим взглядам.* Предположим, что идеология Робинзона Крузо говорит ему, что коренные островитяне вроде Пятницы, не способны обрабатывать землю. Робинзон тешит себя тем, что только европейцы могут разобраться в земледелии. Если взгляды Робинзона соответствуют действительности, для него правильным решением будет сосредоточиться не сельском хозяйстве и переложить на Пятницу оставшуюся работу. Но если взгляды Робинзона не более чем слепой предрассудок, решение о недопуске Пятницы к сельхозработам сократит общий объем производства и сделает обоих людей беднее. Для Робинзона полной ценой выбора в пользу идеологии будет разница между потенциальным и реальным уровнем жизни.

На острове со всего двумя жителями материальные издержки идеолога, цепляющегося за свои ложные взгляды,

---

<sup>72</sup> Формальный анализ см. в: Spence (1977).

могут быть значительными. Однако в условиях демократии вероятность того, что один голос – каким бы ошибочным он ни был – сможет резко изменить проводимую политику, сокращается по мере роста количества избирателей. Чтобы повлиять на итог голосования, голос должен стать решающим. Чем больше голосов, тем меньше будет ситуаций, в которых все решает один голос. Представим себе, что тысяче робинзонов пришлось бы решать, допускать ли пятниц к работе. Робинзоны предпочитают считать, что пятницы неспособны к земледелию, но факты свидетельствуют об обратном. Каковы ожидаемые потери в материальном благосостоянии для робинзона, который решит следовать своим предпочтениям? Он теряет не всю сумму потерь на душу населения, а сумму потерь на душу населения, умноженную на вероятность того, что его голос решит исход голосования. Если сумма потерь на душу населения от недопуска пятниц к земледелию составляет 1000 долл., а вероятность того, что голос робинзона станет решающим, равна 0,1 %, то робинзон, который голосует против допуска пятниц к земледелию, платит 1 долл. за приверженность ценному для него заблуждению.

Этот пример призван продемонстрировать одно из часто повторяющихся в этой книге утверждений: в реальных политических условиях цена приверженности идеологии стремится к нулю<sup>73</sup>. Поэтому можно *ожидать*, что люди будут

---

<sup>73</sup> Насколько мне известно, первым из экономистов высказал эту мысль Акер-

«удовлетворять» свой спрос на политические заблуждения, т. е. считать верным то, что им хочется считать таковым. Ведь они ничего не теряют. Фанатичный протекционист, голосующий за закрытие границ, практически ничем не рискует, поскольку эта же политика будет проводиться независимо от того, как он проголосует. Либо границы останутся открытыми, и протекционист скажет вам: «Я вас предупредал»; либо границы закроют, и протекционист удовлетворенно заметит: «Представьте себе, как было бы плохо, если бы мы не закрыли границы!»

Разрыв между частными и социальными издержками идеологической лояльности вполне может быть существенным. Вспомним, что ожидаемые материальные издержки ошибки для одного робинзона равнялись 1 долл. Если большинство робинзонов сочтут эту цену привлекательной, каждый робинзон потеряет по 1000 долл. Голосование в пользу недопуска пятниц к земледелию приносит в жертву 1 000 000 долл. общественного богатства в обмен на 501 долл. выгоды для идеологических упрямец.

Часто выдвигаемое возражение против этих тревожных рассуждений состоит в том, что именно по причине опасности ошибочных политических идей у избирателей имеются сильные стимулы к получению информации. Это возражение столь же нелепо, сколь и аргумент, согласно которому у людей есть сильный стимул меньше ездить, поскольку авто-

мобильными выхлопами неприятно дышать. Никто не сталкивается с выбором между тем, чтобы «намного меньше ездить или заработать рак легких» или между тем, чтобы «переосмыслить свои экономические взгляды или скатиться в бедность». Как при езде на автомобиле, так и при демократии отрицательные внешние эффекты, не относящиеся к индивидуальному поведению, в совокупности складываются в крупные неприятности для общества.

# Ландшафт политической иррациональности

*Демократия – это теория, согласно которой простые люди знают, чего хотят, и заслуживают получить это в полном объеме.*

*Г. Л. Менкен<sup>74</sup>*

Обыкновенные циники – и большинство экономистов – сравнивают избирателей с потребителями, которые мудро «голосуют своими кошельками». В действительности подобное поведение нетипично. Согласно имеющимся эмпирическим данным, голосование слабо связано с материальными интересами. В противоположность популярным стереотипам о богатых республиканцах и бедных демократах, уровень доходов и партийная принадлежность мало связаны между собой. Например, по сравнению с остальным населением, пожилые люди чуть в меньшей степени поддерживают систему социального страхования и «Медикер». Мужчины в *большей* степени, чем женщины, выступают за право на аборт<sup>75</sup>.

---

<sup>74</sup> Andrews (1993: 229).

<sup>75</sup> Обзоры эмпирических данных относительно гипотезы о своекорыстном избирателе см. в: Mansbridge (1990), Sears and Funk (1990), Citrin and Green (1990) и Sears et al. (1980). Об уровне доходов и партийной принадлежности см.: Gelman et al. (2005), Luttbeg and Martinez (1990) и Kamieniecki (1985). О возрастной при-

Если соображения личной выгоды не объясняют политические взгляды граждан, то что же? Избиратели обычно отдают предпочтение политике, которая, с их точки зрения, соответствует общему интересу их страны. Но это не должно быть поводом для оптимистичного отношения к демократии. Ключевыми являются слова «с их точки зрения». Избиратели почти никогда не делают следующего шага, а именно не задаются вопросом: «Является ли моя любимая политика *эффективным средством* для продвижения общего интереса?» Как и в религии, в политике взгляды основываются на вере.

Какие последствия это имеет для демократии? Стандартная теория рационального выбора делает правильный акцент на том, что политики склоняют избирателей на свою сторону, удовлетворяя их предпочтения. Но это будет иметь одни последствия, если избиратели являются практическими потребителями мер экономической политики, и по сути противоположные, если, как я утверждаю, избиратели подобны адептам религии. Во втором случае у политиков есть серьезный стимул принимать популярные меры, но мало делать для достижения результатов. Алан Блайндер уничижительно отзывается о «послушном конгрессе, с неприятием относящемся к логике, но с уважением – к опросам обществен-

---

надлежаности и политических предпочтениях см.: Ponza et al. (1988). О половой принадлежности и общественном мнении об обортах см.: Shapiro and Mahajan (1986).

ного мнения»<sup>76</sup>. Если какой-то политик не выполнит пожеланий избирателей, это сделает его конкурент. Лебон выражает ту же мысль в более резких выражениях: «Толпа никогда не стремится к правде; она отворачивается от не нравящейся ей очевидности, предпочитая поклоняться заблуждению, если только заблуждение это ее прельщает. Кто умеет вводить толпу в заблуждение, тот легко становится ее повелителем; кто же стремится образумить ее, тот всегда бывает ее жертвой»<sup>77</sup>.

Поэтому можно сказать, что избиратели подобны адептам религии не в смысле практического влияния, а по *образу мышления*. В условиях отделения церкви от государства современная религия слабо влияет на неверующих. Научный прогресс продолжается вне зависимости от религиозного одобрения. Политические/экономические заблуждения же оказывают драматического воздействия на всех, к кому применяется основанная на них политика, даже на тех, кто отдает себе отчет в том, что эти заблуждения являются таковыми. Если большинство избирателей будут считать, что протекционизм – это хорошая идея, протекционистская политика будет процветать; если большинство будет считать, что нерегулируемые рынки труда работают плохо, рынки труда будут жестко зарегулированы.

Обычно в адрес политиков слышатся упреки в «увеличива-

---

<sup>76</sup> Blinder (1987: 89).

<sup>77</sup> Le Bon (1960: 110); Лебон (2010: 275–276).

нии» («shirking»), т. е. в невыполнении воли избирателей<sup>78</sup>. Я же утверждаю, что вместо «увеливания» следует сконцентрироваться на «демагогии». «Merriam-Webster's Collegiate Dictionary» определяет *демагога* как «лидера, который с целью добиться власти пользуется популярными предрассудками и ошибочными утверждениями и дает лживые обещания»<sup>79</sup>. Грубо говоря, правление демагогов не является аномалией. Это естественное состояние демократии. До тех пор пока электорат голосует исходя из предрассудков и остается доверчивым, демагогия будет выигрышной стратегией. Более того, хотя слово «демагог» обычно предполагает неискренность, последняя едва ли обязательна. «Религиозные» избиратели не только побуждают политиков *подстраивать* свое поведение под популярные предрассудки, но и способствуют появлению на политической арене политиков, *искренне разделяющих их предрассудки*<sup>80</sup>.

Хотя увеличение не стоит считать главной проблемой, его не стоит и недооценивать. Выборы – крайне несовершенное средство дисциплинирования<sup>81</sup>. Некоторое отклонение от пожеланий избирателей неизбежно. Но насколько суще-

---

<sup>78</sup> См., например: Jacobs and Shapiro (2000) и Bender and Lott (1996).

<sup>79</sup> Merriam-Webster's Collegiate Dictionary (2003: 330).

<sup>80</sup> См.: Fremling and Lott (1996, 1989).

<sup>81</sup> Анализ и данные по выборам как несовершенному механизму дисциплинирования см. в: Matsusaka (2005), Persson and Tabellini (2004, 2000), Gerber and Lewis (2004), Besley and Case (2003), Persson (2002), Besley and Coate (2000) и Levitt (1996).

ственным оно будет? Насколько перспектива выборов ограничивает поведение политиков? На мой взгляд, это зависит от избирателей. Если их по-настоящему интересует какой-то вопрос, например публичные расистские высказывания, политикам придется вести себя соответственно. Одно неверное слово может стоить для них победы на выборах. С другой стороны, если тот или иной вопрос (например, банковское регулирование) кажется избирателям скучным и если у них отсутствует основанная на эмоциях или идеологии позиция по такому вопросу, их так называемые представители будут иметь большое пространство для маневра.

Пространство для маневра открывает большие возможности для того, чтобы группы интересов, как частных, так и публичных, а также лоббисты и бюрократы могли добиваться своего.

Однако, на мой взгляд, вероятность того, что группы интересов могут напрямую «уводить на ложный путь» демократический процесс, невелика. Политики редко хватаются за непопулярную политику только потому, что ее проведение лоббирует какая-то группа интересов или какая-то группа интересов платит им за ее реализацию. На кону стоит их карьера, поэтому овчинка не стоит выделки. Вместо этого *группы интересов движутся по внешней границе безразличия публики*<sup>82</sup>. Если последнюю не заботит то, каким образом

---

<sup>82</sup> Следует признать, что избирателям, возможно, безразличен широкий спектр мер социально-экономической политики, что дает политикам огромное про-

лучше снизить степень зависимости от иностранной нефти, производители этанола могут выбить себе налоговые вычеты. Но им не удалось бы добиться запрета бензина, как бы они его ни лоббировали.

И наконец, сколько бы власти ни приписывали СМИ, их поведение на самом деле определяется вкусами потребителей.

Конкуренция побуждает их передавать такие новости, которые интересны зрителям. С точки зрения стандартной теории рационального выбора это снижает издержки по поиску политической информации и тем самым способствует работе демократии. Но я не уверен в том, что зрители получают от СМИ так уж много информации. На самом деле, как и политики, СМИ показывают зрителям то, что те хотят видеть, и говорят им то, что они хотят услышать<sup>83</sup>.

Конечно, у СМИ, как и у политиков, имеется пространство для маневра. Но они точно так же дрейфуют по гра-

---

странство для маневра. Этим наблюдением со мной поделился Илья Сомин.

<sup>83</sup> В работе Sutter (2006) содержится замечательная экономическая критика популярных заблуждений по поводу СМИ. Стандартный анализ информационной роли СМИ с точки зрения рационального выбора см. в: Wittman (2005b); более скептический взгляд содержится в: Mullainathan and Shleifer (2005). \* В американском смысле этого термина, ассоциирующегося с демократической партией (выступающей за свободы личности и государственное вмешательство экономике). Им противостоят консерваторы – сторонники республиканской партии, ратующие за ограничение некоторых личных свобод (преимущественно в сфере морали) и относительную свободу в экономической сфере. См. также ниже, с. 54, 83, 130, 142, 177, 206, 208, 212, 213, 243, 245, 252, 253, 312 – *Прим. ред.*

ницам зон безразличия избирателей. Если история о шокирующей катастрофе с некоторым либеральным<sup>84</sup> акцентом подачи хорошо воспринимается мейнстримовой аудиторией, то в основном продемократические СМИ могут подсунуть в материал немного левых комментариев. Но если конкретное СМИ слишком далеко отклонится от мнения типичного зрителя или просто будет слишком педантично, аудитория от него отвернется. Поэтому, хотя согласно общепринятой точке зрения СМИ оказывают значительное влияние на избирателей (поскольку частное благо развлечения подменяет собой общественное благо информирования), было бы еще более ошибочным считать СМИ источником распространенных заблуждений. Как мы увидим ниже, заблуждения существовали задолго до СМИ и продолжают цвести пышным цветом, поскольку аудитория *предрасположена* к тому, чтобы принимать их на веру.

Повторюсь, что моя теория исходит из ключевой роли избирателей. У избирателей есть взгляды (которые могут быть обоснованными или необоснованными) о том, как устроен этот мир. Они склонны поддерживать политиков, которые

---

<sup>84</sup> В американском смысле этого термина, ассоциирующегося с демократической партией (выступающей за свободы личности и государственное вмешательство в экономику). Им противостоят консерваторы – сторонники республиканской партии, ратующие за ограничение некоторых личных свобод (преимущественно в сфере морали) и относительную свободу в экономической сфере. См. также ниже, с. 54, 83, 130, 142, 177, 206, 208, 212, 213, 243, 245, 252, 253, 312 – *Прим. ред.*

выступают за проведение политики, которая, с точки зрения избирателей, благотворна для общества. Политики, в свою очередь, нуждаются в поддержке избирателей для того, чтобы получить и сохранить за собой должности. Хотя немногие из них воздерживаются от выражения притворного согласия с популярными взглядами, это редко когда необходимо: успешные кандидаты обычно искренне разделяют мировоззрение избирателей. Стараясь убедить политиков в своей правоте, группы интересов соответствующим образом формулируют свои требования. Они просят об уступках в тех вопросах, по которым общественное мнение никак не сформулировано, и не выходят за их пределы. И наконец, СМИ делают все, чтобы развлечь публику. Поскольку публику развлекает скандальное поведение политиков и групп интересов, СМИ его поджидают, как сторожевые псы поджидают взломщика. Но, как и все сторожевые псы, СМИ играют подчиненную роль. Каким бы адекватным ни было их освещение событий, если оно не соответствует базовым взглядам их зрителей, последние переключат канал.

## Заключение

Чтобы развенчать чудо агрегирования, эта книга рассматривает эмпирические данные о систематической ошибочности взглядов избирателей в области экономической теории. Это не означает, что их взгляды являются более корректными в других областях. Более того, я надеюсь, что эксперты в других областях воспользуются моим подходом, чтобы объяснить, как предубеждения избирателей искажают политику по вопросам из *их* области знания.

Я делаю упор на экономической теории только потому, что она лежит в основе большинства современных политических споров. Вопросы регулирования, налогов, субсидий – все они решаются на основе взглядов о том, к каким экономическим результатам приводит та или иная экономическая политика. Почти во все годы проведения выборов средний избиратель в Национальном предвыборном опросе указывал на экономические вопросы как на «наиболее значимые». Более того, если рассматривать такие вопросы «общественного благосостояния», как пособия по безработице, состояние окружающей среды и здравоохранение, как экономические вопросы, то экономические проблемы были «наиболее значимыми» во *все* избирательные кампании с 1972 по 2000 г.<sup>85</sup> Таким образом, смещенные взгляды в сфере экономической

---

<sup>85</sup> Abramson, Aldrich, and Rohde (2002: 131). Глава 2

теории ухудшают работу демократии по большинству вопросов. Поэтому понимание сущности этих предубеждений важно не только для экономистов, но и для всех, кто изучает политику. Если этой мотивации недостаточно, любовь-ненависть экономистов к чуду агрегирования – его официальное признание, сопровождающееся раздраженными подспудными жалобами на экономическую безграмотность, – должна стать недостающим стимулом.

Эмпирические данные об экономических взглядах служат мостиком в новую парадигму демократии. Каким образом экономическая теория может объяснить эмпирические данные о систематических предубеждениях? С концептуальной точки зрения изменения не являются радикальными: нужно добавить только один ингредиент – предпочтения по поводу взглядов – в блюдо рационального выбора. Но с содержательной точки зрения моя концепция практически переворачивает с ног на голову консенсус, сложившийся в теории рационального выбора. С моей точки зрения, не существует ни хорошо функционирующих демократий, ни демократий, захваченных группами интересов. Вместо этого существующие демократии не выполняют своих функций, поскольку избиратели получают именно ту политику, которую хотят. Добавление в блюдо рационального выбора нового ингредиента придает ему совершенно иной аромат.

## Глава 2

# Систематические предубеждения в области экономической теории

*Логические умы, привыкшие всегда иметь дело с целой цепью рассуждений, вытекающих одно из другого, непременно прибегают к такому же способу убеждения, когда обращаются к толпе, и всегда бывают изумлены тем, как мало действует на нее аргументация.*

*Густав Лебон, Психология масс<sup>86</sup>*

В современных теоретических работах экономисты практически единогласно выступают против той точки зрения, что людям свойственны систематические предубеждения. Почти каждая формальная модель принимает как само собой разумеющееся, что какими бы ограниченными ни были отдельные индивиды, в среднем они оказываются правы. Сегодня является нормой подход, который отстаивал Гэри Беккер: «Мне трудно поверить, что большинство избирателей систематически ошибаются относительно последствий таких мер, как таможенные квоты и пошлины, которые применяются на протяжении долгого времени. Вместо этого я предпочитаю исходить из того, что ожидания избирателей отно-

---

<sup>86</sup> Le Bon (1960: 114); Лебон (2010: 280).

сительно последствий как минимум тех мер, которые применяются на протяжении долгого времени, не основаны на предубеждениях. Избиратели могут переоценивать безвозвратные потери [dead weight loss] некоторых мер и недооценивать безвозвратные потери других мер, но в среднем их представления верны»<sup>87</sup>.

Научные журналы регулярно отказывают в публикации теоретических статей, которые из методологических соображений эксплицитно исходят из обратной точки зрения: «Вы не можете исходить из таких предпосылок». Работы, которые косвенно основываются на существовании систематических предубеждений, рискуют быть «раскритикованными» [outed]<sup>88</sup>. В известной статье в «Journal of Political Economy» Стивен Коут и Стивен Моррис выражают обеспокоенность тем, что другие экономисты всовывают в свои работы «необоснованные допущения» о том, что избиратели «имеют основанные на предубеждениях взгляды о последствиях мер экономической политики» и «их можно обманывать постоянно»<sup>89</sup>. Похожее неудовольствие высказывает Дэни Родрик: «Плохая новость состоит в том, что не исчезает практика явного, а чаще неявного приписывания поли-

---

<sup>87</sup> Becker (1976b: 246).

<sup>88</sup> Например, Остен-Смит (Austen-Smith 1991) «разносит» работу Magee et al. (1989).

<sup>89</sup> Coate and Morris (1995: 1212).

тическим акторам близорукости и иррациональности»<sup>90</sup>. В переводе на обыденный язык это означает, что эти видные ученые-обществоведы требуют от коллег соблюдения запрета на иррациональность не только на словах, но и на деле.

---

<sup>90</sup> Rodrik (1996: 38).

# Данные о предубеждениях из психологии и исследований общественного мнения

Нежелание экономистов-теоретиков признавать существование систематических предубеждений, к счастью, не помешало прогрессу в эмпирических исследованиях в этом направлении. За пределами их дисциплины установленные экономистами ограничения по большей части игнорировались. Такие психологи, как Даниэль Канеман и Амос Тверски, выявили разнообразные предубеждения, к которым склонны люди<sup>91</sup>. Например, люди переоценивают вероятность таких ярких, запоминающихся событий, как авиакатастрофы. Другие исследования показывают, что намного больше 50 % людей причисляют себя к верхней половине распределения по многим благоприятным показателям<sup>92</sup>. Многие экономисты развили достижения психологов, создав дисциплину психологической экономики (Psychology

---

<sup>91</sup> См., например: Kruger and Dunning (1999), Camerer (1995), Taylor (1989), Hogarth and Reder (1987), Gigerenzer and Murray (1987), Kahneman, Slovic and Tversky (1982), Tversky and Kahneman (1982a), Lichtenstein, Fischhoff, and Phillips (1982) и Nisbett and Ross (1980).

<sup>92</sup> О преувеличении вероятности ярких, запоминающихся событий см.: Tversky and Kahneman (1982b) и Slovic, Fischhoff, and Lichtenstein. О склонности людей переоценивать себя см.: Kruger and Dunning (1999) и Gilovich (1991).

and Economics)<sup>93</sup>.

Этот корпус исследований подтверждает, что систематические ошибки существуют, что является серьезным аргументом в пользу того, чтобы держать в уме ненадежность человеческого понимания. Тем не менее переход от лабораторной среды к реальной жизни часто оказывается непростым<sup>94</sup>. Одно дело – показать, что люди отклоняются от теоретического идеала рациональности в специально созданных экспериментальных условиях. Совершенно другое – вывести из этого, что иррациональные взгляды негативно влияют на выбор в реальных условиях, на решения, которые люди принимают в той среде, в которой они «родились и выросли»<sup>95</sup>. Ведь люди могут *хорошо делать свое дело*, даже если их общие когнитивные навыки заставили бы вздрогнуть специалистов по логике или статистике. Психологи называют этот феномен «экологической рациональностью», под которой понимается способность делать разумный выбор в естественной среде обитания<sup>96</sup>. Механик, который может не за-

---

<sup>93</sup> См., например: Sunstein (2000), Rabin (1998), Babcock and Loewenstein (1997) и Thaler (1992).

<sup>94</sup> Harrison and List (2004) и List (2003).

<sup>95</sup> Поэтому меня больше впечатляет тот факт, что обратные ипотечные кредиты не популярны в реальном мире, чем эксперименты, показывающие, что «ментальное бюджетирование» влияет на поведение в лаборатории (Thaler 1992: 107–121).

<sup>96</sup> См., например: Smith (2003), Goldstein and Gigerenzer (2002), Gigerenzer (2001, 2000) и Cosmides and Tooby (1996).

метить корреляции в условиях лабораторного эксперимента, может с легкостью выявить неисправность вашего автомобиля. Избиратели могут иметь разумные представления о повседневных вещах, даже если они проиграют в шахматы самому слабому компьютеру на рынке.

Однако трудно сохранить оптимизм, если механик скажет вам, что автомобили ездят на песке, а не на бензине. Как можно доверить автомобиль человеку с такими представлениями? Это заблуждение напрямую влияет на практические решения и направляет того, кто его разделяет, по ложному пути. Примерно то же самое происходит, когда избиратели считают, что самой крупной статьей федерального бюджета являются расходы на оказание международной помощи. Имея столь искаженные представления о том, на что расходуются собираемые с них в форме налогов доллары, они с высокой долей вероятности могут сделать выбор в пользу демагогов, которые будут предлагать безболезненно сбалансировать бюджет, вместо ответственных политиков с реалистичными предложениями.

Вопрос, который естественным образом возникает в связи с этим, состоит в том, имеют ли избиратели основанные на предубеждениях взгляды по вопросам, имеющим прямое отношение к экономической политике. Хотя экономисты традиционно стесняются этой темы, этого нельзя сказать об исследователях общественного мнения. Они определили, что для избирателей предубежденность характерна и статисти-

чески значима<sup>97</sup>. Чтобы проигнорировать их выводы, необходимо отбросить идею «оценки» общественного мнения, по сути разрешив публике быть судьей в собственных делах.

Наиболее простой способ проверить избирателей на наличие предубеждений – задавать им вопросы, на которые существуют объективные количественные ответы, например вопросы о доле бюджетных расходов на национальную оборону или пенсионную систему. Поскольку исследователям известны действительные цифры, они могут статистически сравнить выявленные представления респондентов с фактами. Одним хорошим примером таких исследований может служить Национальное исследование осведомленности населения о реформе системы выплат по безработице и федеральном бюджете<sup>98</sup>. Оно содержит серьезные доказательства того, что население систематически переоценивает долю государственных расходов на пособия по безработице и международную помощь и недооценивает долю расходов на национальную оборону и особенно на систему социального страхования.

Основной недостаток таких исследований состоит в том, что на многие интересные вопросы можно дать лишь приблизительные ответы. Например, вас интересует, не недо-

---

<sup>97</sup> См.: Bartels (2004, 1996), Althaus (2003, 1998, 1996), Gilens (2001), Duch, Palmer, and Anderson (2000), Kuklinski et al. (2000), Krause and Granato (1998), Krause (1997), Krause (1997) и Delli Carpini and Keeter (1996). В некотором роде противоположные результаты см. в: Lau and Redlawsk (1997).

<sup>98</sup> Kaiser Family Foundation and Harvard University (1995).

оценивают ли рядовые американцы систематически выгоды от свободной торговли. Здесь вы не можете просто сравнить общественное мнение с известным фактом из «Статистического обзора Соединенных Штатов» («Statistical Abstract of the United States») <sup>99</sup>. Но некоторые политологи предлагают и используют хитроумную альтернативу. Они рассчитывают «просвещенные предпочтения» избирателей, т. е. предпочтения, которые у них имелись бы, если бы они были «полностью информированы» или, если быть точным, намного лучше информированы <sup>100</sup>. Такой расчет состоит из трех стадий:

1. Проводится опрос политических предпочтений *в сочетании* с проверкой уровня объективных политических знаний.

2. На основе объективных политических знаний избирателей и их демографических характеристик (уровень доходов, расовая принадлежность, пол и т. д.) делается статистическая оценка их политических предпочтений.

3. Моделируется, какими были бы политические предпочтения, если бы все представители всех демографических групп обладали максимальным уровнем объективных политических знаний.

---

<sup>99</sup> Economics and Statistics Administration (2004).

<sup>100</sup> Основные примеры использования подхода с точки зрения просвещенных предпочтений включают Bartels (2004, 1996), Althaus (2003, 1998, 1996), Gilens (2001) и Delli Carpini and Keeter (1996).

Итак, исследование начинается со сбора данных о предпочтительной для респондентов экономической политике: хотят ли они повышения государственных расходов, снижения бюджетного дефицита посредством повышения налогов, выступают ли они за или против абортов. Затем проверяются объективные политические знания респондентов. Можете считать это проверкой их «политического I.Q.» Можно спросить их о том, сколько сенаторов избирается от каждого штата, кто является председателем Верховного суда, входит ли Россия в НАТО и т. д.

Зная политический I.Q. респондентов, вы можете его использовать – вместе с информацией об уровне доходов, расовой и половой принадлежности респондентов – для того, чтобы статистически предсказать их политические предпочтения. Вы можете посмотреть, выступает ли среднестатистический человек с высоким политическим I.Q. за большее или меньшее количество государственных расходов по сравнению со среднестатистическим человеком с низким политическим I.Q.

### *Таблица 2.1*

**Среднестатистические предпочтения мер экономической политики**

Уровень доходов	Уровень знаний	% населения	Среднестатистический ответ
Высокий	Высокий	25	3
Высокий	Низкий	25	5
Низкий	Высокий	25	4
Низкий	Низкий	25	6
Среднестатистические предпочтения			4,5
Просвещенные предпочтения			3,5

Вооружившись этой информацией, вы можете предположить, каким образом индивид *стал бы* думать, если бы его демографические характеристики остались теми же, а политический I.Q. вырос до заоблачных высот. Если бы бедный человек с низким политическим I.Q. намного больше узнал о политике, но остался бедным, изменил бы ли он свое отношение к выплате пособий по безработице? И если да, то каким образом?

И наконец, когда вы знаете, как изменил бы свое мнение *отдельный индивид*, вы можете вычислить, как изменилось бы *все распределение* мнений, если бы I.Q. *всех* респондентов был максимальным. Все, что вы должны сделать, это вычислить, что предпочел бы каждый индивид при условии максимальных политических знаний, а затем сравнить новое распределение со старым.

Чтобы продемонстрировать это на примере, предположим, что есть две демографические группы (богатые и бедные) и два уровня знаний (высокий и низкий), что дает че-

тыре категории респондентов. На каждую из категорий приходится одинаковая доля респондентов – 25 %. Респонденты ранжируют предпочтительную для них политику в сфере пособий по безработице на интервале от 0 до 10, где 0 означает резкое снижение размера пособий, а 10 – резкое повышение. Среднестатистический ответ для всех респондентов составляет 4,5.

Чтобы рассчитать средний уровень просвещенных предпочтений для всех респондентов, необходимо заменить среднестатистические ответы респондентов с низким уровнем знаний среднестатистическими ответами респондентов с высоким уровнем знаний и *тем же уровнем дохода*. Присвоим среднестатистическое значение богатых респондентов с высоким уровнем знаний (3) *всем* богатым респондентам. Присвоим среднестатистическое значение бедных респондентов с высоким уровнем знаний (4) *всем* бедным респондентам. Новое среднее значение (3,5) будет среднестатистическим значением просвещенных предпочтений всех респондентов.

Одна из ключевых характеристик подхода с использованием просвещенных предпочтений состоит в том, что *в отсутствие систематического влияния уровня знаний на политические предпочтения* анализ не дал бы никаких результатов. Распределение просвещенных предпочтений совпадало бы с распределением действительных, «непросвещенных» предпочтений.

Тем не менее на практике подход с использованием просвещенных предпочтений дает значительное преимущество: систематическое влияние уровня знаний на политические предпочтения велико и охватывает всех избирателей. Как объясняет Альтхаус, «в противоположность предсказаниям моделей коллективной рациональности агрегированные мнения плохо информированных респондентов отличаются большей односторонностью, чем агрегированные мнения хорошо информированных»<sup>101</sup>. Далее он делает очень емкий пересказ трех наиболее значимых паттернов данных:

1. «Во-первых, просвещенное мнение по проблемам внешней политики в большей степени склоняется в пользу интервенционизма, чем мнение, выявленное в рамках опроса, но немного менее положительно оценивает использование военной силы и поддержание военного потенциала»<sup>102</sup>. Если бы знания рядовых американцев о внешней политике магическим образом расширились, изоляционизм был бы менее популярен. Более осведомленные люди считают, что США должны играть более активную роль на международной арене. В то же время они не столь воинственны: они хотят участвовать в международных делах, но видят больше недостатков в прямых военных действиях.

2. Второй паттерн, который можно заметить в ответах на вопросы о социально-экономической политике, состоит в

---

<sup>101</sup> Althaus (2003: 60).

<sup>102</sup> Althaus (2003: 128–130).

том, что для более информированного мнения свойственны более прогрессивные взгляды по различным вопросам социальной политики, особенно по тем из них, которые формулируются как правовые проблемы»<sup>103</sup>. Например, более осведомленные избиратели в большей степени поддерживали бы аборт и права геев и в меньшей степени обязательные молитвы в школах.

3. «Третий паттерн, который вырисовывается в ответах на вопросы о социально-экономической политике, состоит в том, что моделируемое мнение является более идеологически консервативным в том, что касается масштабов и пределов государственной власти. В частности, полностью информированное мнение склонно к фискальному консерватизму в том, что касается расширения вмешательства государства в экономику, к предпочтению рыночных решений государственному вмешательству при решении возникающих проблем, к меньшей поддержке дополнительного государственного вмешательства для защиты окружающей среды и в целом к предпочтению в пользу меньшего размера и меньших полномочий федерального правительства». Например, в Национальном американском предвыборном исследовании 1996 г. содержался вопрос о том, какая из двух позиций избирателям ближе: «Первая, которая состоит в том, что нам необходимо сильное государство для решения сегодняшних сложных экономических проблем, или вторая, которая со-

---

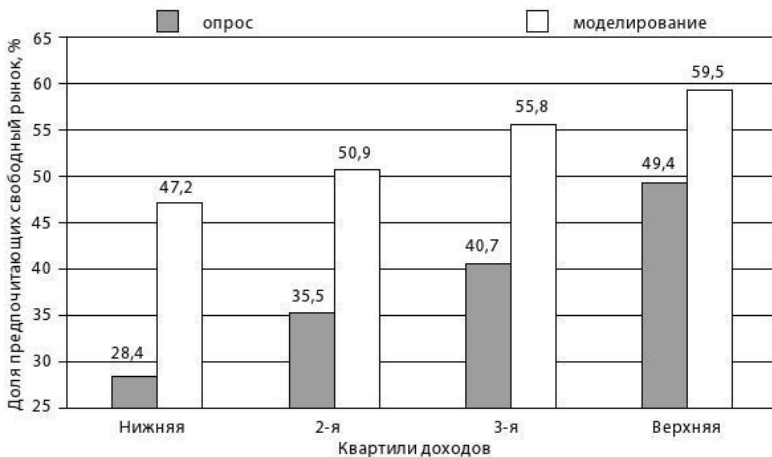
<sup>103</sup> Althaus (2003: 130).

стоит в том, что свободный рынок может решить эти проблемы без участия государства»<sup>104</sup>. Полностью информированное мнение склонялось в пользу рыночной альтернативы. Взгляды на пособия по безработице и позитивную дискриминацию демонстрируют тот же паттерн: усиливая поддержку политики равных возможностей, рост политических знаний снижает поддержку политики равных результатов.

Сложно смириться с тем, что если бы люди знали больше, они бы меньше соглашались с вами. Особый соблазн проигнорировать указанные результаты возникает в отношении третьего выявленного Альтхаусом паттерна. Ведь знания обычно растут с ростом богатства. Почему бы не сделать вывод, что лучше информированные люди предпочитают ориентированную на свободный рынок политику, поскольку богатые верно определяют то, что соответствует их интересам? Но это возражение совершенно не в тему. Распределение просвещенных предпочтений более прорыночно, чем распределение действительных предпочтений в основном потому, что с повышением уровня их политических знаний более прорыночными становятся взгляды людей *с любым уровнем доходов*. Более того, как показывает Альтхаус, с ростом уровня политических знаний прорыночный характер взглядов в большей степени возрастает у людей в *нижней* половине распределения доходов.

---

<sup>104</sup> Althaus (2003: 131, 111).



**Рис. 2.1.** «Просвещенные предпочтения» относительно выбора между государством и свободным рынком. Источник: Althaus (2003: 111)

Воздействие, которое, согласно Альтхаусу, оказывает рост знаний, часто весьма значительно. Так, из числа опрошенных 62 % предпочли сильное правительство свободному рынку; 38 % заняли противоположную позицию. Но рассчитанные «просвещенные предпочтения» оказались на 15 процентных пунктов более прорыночными; соотношение изменилось с 62 к 38 на 47 к 53. То же самое наблюдалось и по другим основным вопросам внутренней политики от снижения бюджетного дефицита (69 % «против» и 31 % «за» превращается в 52 % «за» и 48 % «против») до абортот по же-

ланию женщины (54 % «против» и 46 % «за» превращается в 56 % «за» и 44 % «против»)<sup>105</sup>.

---

<sup>105</sup> Althaus (2003: 115, 109).

# Как вернуть экономическую науку на правильный путь

Откровенно говоря, открытия политологов ставят экономистов, изучающих политику, в неудобное положение. В то время как экономисты все больше и больше узнают о том, как государственное управление работало бы в теории, если бы избиратели не делали систематических ошибок, исследователи общественного мнения убедительно показывают, что на практике систематические ошибки избирателей являются суровой реальностью. На самом деле предубеждения – правило, а не исключение.

Слепоту экономистов в этом вопросе особенно сложно оправдать, поскольку они занимаются дисциплиной, имеющей давнюю традицию изучения различных предубеждений. Многие самые известные экономисты прошлого, в частности Адам Смит и Фредерик Бастиа, были озабочены ошибочными взглядами сограждан на экономику, их упрямым неприятием таких фундаментальных принципов, как альтернативные издержки и сравнительное преимущество. Сегодняшние экономисты не просто не уследили за важными для их работы эмпирическими исследованиями в смежной дисциплине. Они игнорируют то, что в прошлом экономисты обычно знали.

Как минимум можно сказать, что экономисты сделали эту

ошибку в качестве исследователей. Любопытно, что выступая в роли преподавателей, большинство экономистов следуют мудрым выводам своих предшественников. Когда очередной набор новичков начинает изучать вводный курс по экономической теории, авторы учебников и преподаватели все еще стараются избавить студентов от их предрассудков, или, цитируя Пола Кругмана, «провести вакцинацию мозгов студентов колледжей против заблуждений, которые столь прочно вошли в интеллектуальный дискурс»<sup>106</sup>.

Столь странная рассогласованность между исследовательской работой и преподаванием дает повод для оптимизма. Дело не в том, что экономистам нечего сказать по поводу предубеждений. Наоборот, проблема состоит в том, что им есть что сказать, но они не готовы высказывать это публично, не желая рисковать своей научной репутацией. Но если удастся убрать эту преграду, экономистам будет что сказать по поводу предубеждений. На протяжении веков все великие экономисты изучали систематические предубеждения, но современные экономисты не удосужились сообщить об этом психологам, специалистам по общественному мнению или кому-то еще. Более того, опыт преподавания дал многим ныне живущим экономистам хорошее представление о предубеждениях людей. Знания человечества о предубеждениях намного выросли бы, даже если бы экономисты просто

---

<sup>106</sup> Krugman (1996: 118). Кругман напрямую ссылается на заблуждения по поводу международной торговли.

открыли миру то, что они уже знают.

Итак, стакан наполовину полон. Экономическая наука не реализует полностью свой потенциал, но он у нее есть. Немногие экономисты сегодня интересуются теми вопросами, которыми задаются исследователи общественного мнения. Но экономисты прошлого глубоко задумывались об этих проблемах, и экономистам настоящего есть что добавить к их выводам, даже в том случае, если они будут держать свои карты закрытыми.

Психологи и исследователи общественного мнения прилагают огромные усилия, чтобы убедить экономистов в реальности систематических предубеждений. Правда, коммуникация остается в основном односторонней. И может показаться странным утверждение, что экономисты способны возратить этот долг сполна. После всех их яростных возражений против допущения о наличии систематических предубеждений есть ли основания ожидать, что у экономистов могут быть оригинальные мысли по этому поводу? Экономистам не свойственно сдавать позиции.

Этому есть логическое объяснение. Немногие современные экономисты интересуются историей экономической мысли, поэтому многие содержательные дискуссии игнорируются или просто забыты<sup>107</sup>. Более того, в своих различных статусах исследователей и преподавателей экономисты стал-

---

<sup>107</sup> О безразличии современных экономистов к истории экономической мысли см.: Blaug (2001).

квиваются с совершенно разными стимулами. Акцентирование взглядов, основанных на систематических предубеждениях, в академических журналах для экономиста сопряжено с профессиональным риском, но оно же является нормой при общении со студентами в аудитории. Это создает идеальный климат для скрытого выживания идей.

Итак, что могут экономисты прошлого и настоящего сказать о систематических заблуждениях? Из всех жалоб, которые экономисты высказывают в адрес обычных людей следует особо отметить четыре категории взглядов<sup>108</sup>. В этой книге они будут именоваться антирыночным предубеждением (*antimarket bias*), предубеждением против иностранного (*antiforeign bias*), предубеждением в пользу наличия работы (*make-work bias*) и пессимистическим предубеждением (*pessimistic bias*). Экономисты давно считают их широко распространенными, но, к сожалению, ошибочными. В оставшейся части этой главы рассматривается суть систематических ошибок, в которых экономисты обвиняют широкие народные массы, а также коротко объясняется, почему экономисты считают, что они правы, а массы – нет. Формальные статистические подтверждения будут предоставлены в следующей главе.

---

<sup>108</sup> Конечно, эта типология не является исчерпывающей, и некоторые взгляды могут относиться к более чем одной категории.

# Антирыночные предубеждения

*Торговля по сути своей занятие сатанинское.  
Шарль Бодлер<sup>109</sup>*

Впервые о политике по поддержанию цен на сельскохозяйственную продукцию я узнал в овощном отделе продуктового магазина. Я тогда ходил в детский сад. Мама объяснила мне, что *на первый взгляд* политика по поддержанию цен делает фрукты и овощи более дорогими, но заверила меня, что такой вывод является поспешным. Без поддержания цен столько ферм прекратят свою деятельность, что цены улетят в стратосферу. Будь я развит не по годам, я задал бы ей пару вопросов. Существуют ли программы по поддержанию цен в отношении другой продукции? Почему нет? Но в тот момент я принял то объяснение, которое она мне дала, и у меня надолго осталось чувство, что ценовая конкуренция вредит как продавцам, так и покупателям.

Это была одна из первых запомнившихся мне встреч с антирыночным предубеждением, т. е. *склонностью недооценивать экономические выгоды рыночного механизма*<sup>110</sup>. У лю-

---

<sup>109</sup> Herman (1997: 48).

<sup>110</sup> См., например: Sowell (2004a, 2004b), Caplan and Cowen (2004), Mueller (1999), Klein (1999), Shleifer (1998), Cowen (1998), Mises (1998, 1996, 1966), Shiller (1997), Sachs and Warner (1995), Blinder (1987), Henderson (1986), Rhoads (1985), Smith (1981)/ Смит (2007) и Schultze (1977).

дей имеются большие сомнения насчет того, насколько они может довериться ориентированным на получение прибыли предприятиям в достижении социально полезных результатов. Люди обращают внимание на *мотивы* бизнеса и игнорируют дисциплину, налагаемую на него конкуренцией. Хотя экономисты признают, что максимизация прибыли в сочетании с несовершенствами рынка может приводить к плохим результатам, неэкономисты склонны считать успех в алчности социально вредным как таковой.

Ближе к концу своей жизни Йозеф Шумпетер емко выразил суть антирыночных предубеждений: «...капитализм предстал перед судьями, в карманах у которых уже лежит его смертный приговор. Они его и вынесут, какие бы доводы ни приводила защита; единственный успех, на который может рассчитывать обвиняемый, это изменение формулировки обвинительного акта»<sup>111</sup>.

Шумпетер, будучи, возможно, величайшим историком экономической мысли, в другом месте прозаично упоминает о «неискоренимости предрассудка, согласно которому каждое действие, нацеленное на получение выгоды, непременно становится антиобщественным»<sup>112</sup>. Учитывая энциклопедические познания Шумпетера, это замечание говорит о многом. Антирыночное предубеждение – это не временное культурно обусловленное отклонение. Оно глубоко укоренено в

---

<sup>111</sup> Schumpeter (1950: 144); Шумпетер (2007: 526).

<sup>112</sup> Schumpeter (1954: 234); Шумпетер (2001: 300).

человеческом мышлении, что расстраивало экономистов на протяжении поколений<sup>113</sup>.

Антирыночное предубеждение критикуют экономисты всех политических убеждений. Шумпетеру вторят даже либеральные экономисты из демократического лагеря. Глава Экономического совета при президенте Картере Чарльз Шульце провозглашает: «...использование „низменного“ мотива получения личной материальной выгоды для повышения всеобщего благосостояния, возможно, *величайшее* социальное изобретение человечества». Но политики и избиратели не способны оценить это изобретение. «Меры государства [по защите окружающей среды] практически всегда исходят из того, что очевидной реакцией на проблему является регулирование; альтернатива в форме ценового механизма никогда не рассматривается»<sup>114</sup>.

Приписывание большинству собственных предпочтений – фирменный знак политики в условиях демократии. Комментаторы редко говорят: «Американцы хотят X, но они не правы». Но перед лицом антирыночного предубеждения экономисты во всеуслышание выступают против общественного мнения. Сложно найти более приверженного свободному рынку экономиста, чем Людвиг фон Мизес. Но утверждает ли он, что неподотчетные элиты навязывают большое государство несогласному большинству? Нет, он с готовно-

---

<sup>113</sup> Рубин (Rubin 2003) более подробно рассматривает эту тему.

<sup>114</sup> Schultze (1977: 18, 47).

стью признает, что политика, против которой он возражает, отражает волю народа: «Не стоит обманывать себя. Американское общественное мнение не приемлет рыночной экономики»<sup>115</sup>. Проблема демократии состоит не в увеливании политиков, а в антирыночном предубеждении рядовых американцев:

«На протяжении более чем столетия общественное мнение Запада было сбито с толку идеей о том, что существуют такие вещи, как „социальный вопрос“ и „проблема труда“. При этом подразумевалось, что само существование капитализма наносит ущерб жизненным интересам наемных рабочих и мелких фермеров. Сохранение этой очевидно несправедливой системы невозможно терпеть; необходимы радикальные реформы.

А истина в том, что капитализм не только многократно увеличил численность населения, но и одновременно беспрецедентно повысил уровень жизни людей»<sup>116</sup>.

В общественном сознании бытует слишком много вариаций антирыночного предубеждения, чтобы их перечислять. Наверное наиболее часто встречается ситуация, когда *платежи на рынке приравниваются к трансфертам*, и при этом игнорируется то, что эти платежи создают стимулы<sup>117</sup>.

---

<sup>115</sup> Mises (1981a: 325).

<sup>116</sup> Mises (1966: 854); Мизес (2005: 801).

<sup>117</sup> Это приблизительно эквивалентно тому, что Томас Соуэлл (Sowell 2004a: 4—13) называет «одношаговым» мышлением, т. е. учетом только ближайших и

(На экономическом жаргоне под трансфертом понимается переход богатства от одного лица к другому без каких-либо обязательств со стороны получателя.) Таким образом, с такой точки зрения, все, что имеет значение, это то, кто вам более симпатичен – получатель трансферта или тот, кто этот трансферт осуществляет. Классическим примером может служить склонность людей рассматривать прибыль как что-то, что достается богатым людям даром. Поэтому если вы патологическим образом не сочувствуете богатым людям больше, чем бедным, ограничение размеров прибылей будет казаться вам хорошей идеей.

Экономисты любых политических убеждений обычно не могут сдерживать смеха в ответ на такие утверждения. Прибыли – не подарок, а плата за услугу: «Если вы хотите стать богатыми, *то* вам придется дать людям что-то, за что они заплатят». Прибыли создают стимулы для того, чтобы снижать издержки производства, переводить ресурсы из менее производительных отраслей в более производительные и придумывать новые товары. Именно в этом состояло центральное утверждение книги «Богатство народов»: «невидимая рука» неявно побуждает эгоистичных бизнесменов служить общему благу: «Каждый отдельный человек постоянно старается найти наиболее выгодное приложение капитала, которым он может распоряжаться. Он имеет в виду свою собственную

---

очевидных эффектов той или иной меры и игнорированием косвенных и менее очевидных эффектов.

выгоду, а отнюдь не выгоды общества. Но когда он принимает во внимание свою собственную выгоду, это естественно или, точнее, неизбежно, приводит его к предпочтению того занятия, которое наиболее выгодно обществу»<sup>118</sup>.

Для современных экономистов эти слова не более чем трюизм, но современные экономисты обычно не учитывают главное. Если наблюдения Адама Смита представляют собой всего лишь трюизмы, зачем он их тогда записал? Почему преподаватели экономики постоянно цитируют этот абзац? *Потому что утверждение Смита было контринтуитивным для его современников и остается контринтуитивным и сегодня.* То, что для немногих трюизм, для большинства – ересь. Хорошо зная это, Смит пытался шокировать читателей, чтобы заставить их усомниться в своих догматах: «Преследуя свои собственные интересы, он часто более действительным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится делать это. Мне ни разу не приходилось слышать, чтобы много хорошего было сделано теми, которые делали вид, что они ведут торговлю ради блага общества»<sup>119</sup>. Прибыли бизнеса кажутся трансфертами, но приносят благо обществу; филантропия бизнеса, казалось бы, приносит выгоду обществу, но на деле в лучшем случае является трансфертом.

То же самое верно и в отношении непопулярных «сверх-

---

<sup>118</sup> Smith (1981: 454); Смит (2007, 441).

<sup>119</sup> Smith (1981: 456); Смит (2007, 443).

прибылей». Атаки на «безумные прибыли» стали доминирующей темой в антирыночной мысли в последние столетия, а в более ранние времена основной мишенью для критики был процент, или «ростовщичество»<sup>120</sup>. В популярном представлении процент имеет только один эффект: обогащение денежных кредиторов и обнищание тех, кто от них зависит. В своей классической книге «Капитал и процент» Ойген Бем-Баверк утверждает, что предубеждение против рынков капитала имеет тысячелетнюю историю: «Заимодавец обычно богат, должник беден, и первый выступает в ненавистном свете человека, который, взимая процент, выжимает из без того незначительного состояния бедняка некоторую часть, чтобы увеличить свое и без того уже значительное богатство. Неудивительно поэтому что как античный мир... так тем паче и христианские Средние века... крайне недоброжелательно относились к проценту»<sup>121</sup>.

Проведенный Тимуром Кураном анализ исламской экономики показывает, что противодействие проценту недавно вновь начало набирать популярность: «Чтобы быть исламским экономистом, недостаточно быть образованным мусульманином, участвующим в экономических дискуссиях. Нужно быть в принципе против любого процента»<sup>122</sup>.

Процент является главным экономическим врагом ислам-

---

<sup>120</sup> О проценте см.: Houkes (2004) и Böhm-Bawerk (1959); Бём-Баверк (2009).

<sup>121</sup> Böhm-Bawerk (1959: 10); Бём-Баверк (2009: 276).

<sup>122</sup> Kuran (2004: 39).

ского мира, и многие правительства в явной форме поддерживают беспроцентное «исламское банковское дело»: «Цель состоит не только в том, чтобы сделать исламские банковские услуги более доступными. Цель – сделать все банковское дело исламским. В некоторых странах кампании против обычного банковского дела привели к тому, что „сопряженное с процентом“ банковское дело стало нелегальным. В Пакистане в 1979 г. всем банкам было приказано исключить процент из своей деятельности в течение 5 лет, а в 1992 г. шариатский суд ликвидировал различные значимые исключения из этого запрета. Запреты на процент введены также в Иране и Судане»<sup>123</sup>.

Чего не могут понять люди начиная с жителей древних Афин и заканчивая современным Исламабадом? Как и прибыль, процент является не даром, а платой за услугу: кредитор получает процент в обмен на *откладывание* своего потребления. Государство, которому удалось бы упразднить выплату процента, не принесло бы пользы тем, кто нуждается в заемных средствах, поскольку одновременно оказалось бы упразднено и кредитование.

В настоящее время Алан Блайндер связывает с антирыночным предубеждением сопротивление введению торгуемых квот на выбросы<sup>124</sup>. Зачем разрешать людям «покупать разрешение на загрязнение», если можно просто заставить

---

<sup>123</sup> Kuran (2004: 57).

<sup>124</sup> Blinder (1987: 136–159).

их прекратить эту деятельность? Ответ из учебника состоит в том, что торгуемые квоты обеспечивают большее сокращение загрязнения при меньших издержках. Фирмы, которые способны с незначительными затратами снизить свои выбросы, делают это, продавая свои дополнительные квоты на загрязнение загрязнителям с меньшим пространством для маневра. В результате вы получаете большее сокращение загрязнения за те же деньги. Установление цены разрешения на загрязнение, таким образом, не является просто трансфертом; оно создает стимулы для улучшения состояния окружающей среды с наименьшими издержками. Но неэкономисты, включая относительно искушенных специалистов, участвующих в разработке экономической политики, с этим не согласны. Блайндер рассматривает результаты опроса 63 сторонников защиты окружающей среды, работников конгресса и промышленных лоббистов. *Ни один* из них не смог воспроизвести стандартное объяснение экономистами пользы от торгуемых квот<sup>125</sup>.

Еще одной испостасью антирыночного предубеждения являются *теории монопольной цены*. Экономисты, конечно, признают существование монополий. Но рядовые американцы обычно объясняют «монополией» любой дефицит<sup>126</sup>. Трудно принять идею, что цена *обычно* определяется спро-

---

<sup>125</sup> Blinder (1987: 135); первоначальное исследование см. в Kelman (1981: 98–99).

<sup>126</sup> См., например: Knight (1960: 98–99).

сом и предложением. Даже в отраслях с большим количеством фирм неэкономисты выводят цены на продукцию фирм из намерений и заговоров их генеральных директоров. Экономисты, однако, понимают, что сговор является частным случаем дилеммы заключенных<sup>127</sup>. Если количество фирм в отрасли превышает некоторую величину, сговор в масштабах всей отрасли вряд ли будет успешным.

Исторически, в качестве особенно вредных «монополистов» люди часто видели посредников. Только *посмотрите* на этих паразитов: они покупают товары, «маркируют их», а потом перепродают нам «те же самые вещи». Бастиа следующим образом критиковал социалистов за «возбуждение в людях ненависти» против посредников: «Они охотно уничтожили бы капиталиста, банкира, спекулянта, предпринимателя, торговца и негодяя, обвиняя всех их в том, что они становятся помехой между производством и потреблением, вымогая деньги у той и другой стороны и не доставляя им взамен ровно ничего. <...> И при помощи громких фраз: *эксплуатация человека человеком, спекуляция голодом, барьинничество* – они начали поносить торговлю и утаивать ее благотворное влияние»<sup>128</sup>.

В чем же заключается упомянутое Бастиа благотворное влияние? У экономистов есть стандартный ответ. Транспортировка, хранение и дистрибуция являются ценными услу-

---

<sup>127</sup> См., например: Scherer and Ross (1990: 208—20).

<sup>128</sup> Bastiat (1964b: 19, 20); Бастиа (2006: 30, 31).

гами – факт, который немедленно станет для вас очевидным, когда вам понадобится прохладительный напиток в необжитом месте. И как и большинство ценных услуг, эти услуги сопряжены с издержками. Поэтому самое большее, чего можно требовать от посредников, это не то, чтобы они работали бесплатно, а то, чтобы они ежедневно сталкивались с конкуренцией.

Учитывая, что обычно на таких рынках можно встретить большое количество фирм, экономисты находят обвинения посредников в «монополизме» совершенно бредовыми<sup>129</sup>.

Рассматривая этот вопрос, не стоит забывать о конспирологической теории, которая столь же беспочвенна, сколь и популярна: якобы капиталисты сговариваются, чтобы поддерживать ставки заработной платы на уровне выживания. Многие применяют эту теорию к странам третьего мира и несколько смягченную версию к странам первого мира. Но в странах первого мира существуют буквально миллионы работодателей. Теория становится смехотворной, если просто представить себе, каких усилий потребовала бы организация подобного сговора. Более грамотные сторонники этой теории указывают на то, что сам Адам Смит был обеспокоен перспективой заговоров работодателей<sup>130</sup>, спокойно забывая

---

<sup>129</sup> См., например: Stiglitz (2002b)

<sup>130</sup> «Говорят, что нам редко приходится слышать о соглашениях хозяев, зато часто слышим о соглашениях рабочих. Но те, которые на этом основании воображают, что хозяева редко вступают в соглашения, совершенно не знают ни жизни, ни данного предмета. Хозяева всегда и повсеместно находятся в своего рода

о том, что во времена Адама Смита высокие транспортные и информационные издержки оставляли работникам гораздо меньший выбор работодателей.

А как насчет третьего мира? Количество альтернатив трудоустройства там часто значительно ниже, чем в первом мире. Но если бы действительно существовал масштабный сговор работодателей, нацеленный на занижение ставок заработной платы, третий мир был бы особенно выгодным местом для инвестирования. Вопрос: кажется ли вам вложение ваших сбережений в бедные страны простым способом быстро разбогатеть? Если нет, вы как минимум подспудно принимаете грустную, но правдивую теорию экономистов по поводу причин бедности стран третьего мира: работники в этих странах мало зарабатывают, потому что отличаются низкой производительностью<sup>131</sup>.

Отходя от темы сговора, можно сказать, что в головах рядовых американцев заложена модель ценообразования, в соответствии с которой предприниматели выступают монополистами с различной степенью альтруистичности. Если

---

молчаливой, но постоянной и единообразной стачке с целью не повышать заработной платы рабочих выше ее существующего размера. Нарушение этого соглашения повсюду признается в высшей степени неблагоприятным делом, и виновный в нем предприниматель навлекает на себя упреки со стороны своих соседей и товарищей» (Smith (1981: 84); Смит (2007: 119–120)).

<sup>131</sup> См., например: Krugman (1998). Это не означает отрицания того, что их низкая производительность может быть во многом связана с плохой внутренней политикой, не говоря об устанавливаемых странами «первого мира» ограничениях на иммиграцию.



Паразитально, как быстро они растут!<sup>133</sup>

И это при том, что Тенардые разоряется еще до конца первого акта. Видимо, его вытеснил из бизнеса еще более жадный конкурент.

В чем заключается ошибка людей? С одной стороны, *запрашивая* больше, можно *получить* меньше. Предъявление боссу ультиматума: «Удвойте мне зарплату, или я уволюсь» – обычно заканчивается плохо. То же верно и в бизнесе: повышение цен и снижение качества часто ведет к снижению, а не росту прибыли. Мюллер делает более общее утверждение: многие стратегии, которые срабатывают один раз, приносят плохие результаты в качестве рутинных практик<sup>134</sup>. Сложно получать прибыль, если никто не появляется в вашем магазине больше одного раза. Умная алчность не терпит «обмана, несправедливости, нечестности и невежливости», поскольку они вредят репутации продавца.

Неспециалист, который подслушает дебаты Кругмана или Стиглица с другими экономистами, может подумать, что выгоды рынка остаются вопросом дискуссионным<sup>135</sup>. Чтобы точнее понять смысл споров, нужно осознать, чего экономисты не обсуждают. Они не обсуждают, создают ли цены стимулы или управляет ли миром глобальный стговор бизнесме-

---

<sup>133</sup> Boubilil, Kretzmer, and Natel (1990: 36).

<sup>134</sup> Mueller (1999).

<sup>135</sup> Krugman (2003); Stiglitz (2003).

нов. Почти все экономисты признают ключевые преимущества рыночного механизма, а их разногласия сосредоточены на периферийных вопросах.

# Предубеждение против иностранного

*Один из наиболее поразительных фактов об обычных американцах состоит в том, что, несмотря на годы образования и пропаганды, они все еще настроены скептически по поводу глобальной экономики. С характерной для них снисходительностью комментаторы из числа элиты предлагают игнорировать выражаемую населением озабоченность как признак плохой информированности и нативизма, необоснованных страхов людей, плохо приспособленных для понимания более глобальных экономических вопросов.*

*William Greider, Who Will Tell the People?<sup>136</sup>*

Один из моих знакомых, практичный бизнесмен, давно считает, что все проблемы американской экономики можно решить посредством двух мер:

1. Введения морской блокады против Японии.
2. Возведения берлинской стены на границе с Мексикой.

Здесь его позиция лишь слегка утрирована, и она тем более удивительна, что этот человек обычно получает выгоду от торговли. Он успешно торгует на eBay. Но, как и большинство неэкономистов, он разделяет предубеждения против иностранного, *склонность недооценивать экономи-*

---

<sup>136</sup> Greider (1992: 395).

ческие выгоды от взаимодействия с иностранцами<sup>137</sup>. Когда на экономической сцене появляются чужаки, неэкономисты серьезно задумываются: «Иностранцы? Возможно ли это, чтобы для нас было выгодно торговать с ними?»

В популярных метафорах международная торговля сравнивается с гонками или войной, поэтому можно сказать, что предубеждение против иностранцев укоренено в нашем языке. Возможно, иностранцы более коварны, пронырливы и жадны. В чем бы ни состояла причина, они якобы имеют особую возможность эксплуатировать нас. Как объясняет Ньюкомб, «считается аксиомой, не требующей доказательств – поскольку никто не дерзнет ее отрицать, – что иностранные державы не могли бы быть искренне расположены к торговле с нами, если бы это не шло нам во вред; тот факт, что они хотят торговать с нами, служит достаточным основанием для того, чтобы с подозрением относиться к их предложениям и противодействовать их стремлениям с помощью ограничительного законодательства»<sup>138</sup>.

Столетие спустя Алан Блайндер вторит печальным размышлениям Ньюкомба. Люди по всему миру делают иностранцев козлами отпущения: «Когда рабочих мест не хватает, а инстинкт самосохранения силен, соблазн обвинить ино-

---

<sup>137</sup> См., например: Hainmueller and Hiscox (forthcoming, 2005a), Poole (2004), Bhagwati (2002), Roberts (2001), Krugman (1996), Irwin (1996), Phelps (1993), Blinder (1987), Henderson (1986) и Taussig (1905).

<sup>138</sup> Newcomb (1893: 379).

странных конкурентов непреодолим. Стремление закрыться в своей скорлупе овладело не только Соединенными Штатами. Большинство экономистов называли политику спасения рабочих мест с помощью протекционизма близорукой и обреченной на провал, но их никто не слушал. Законодателям нужны голоса, а не одобрение со стороны интеллектуалов»<sup>139</sup>.

Не было, наверное, ни одного другого мнения, которое экономисты не находили бы столь абсолютно беспочвенным. В книге «Богатство народов» Адам Смит критикует своих соотечественников следующим образом: «То, что представляется разумным в образе действий любой частной семьи, вряд ли может оказаться неразумным для всего королевства. Если какая-либо чужая страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы сами в состоянии изготавливать его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть продукта нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом»<sup>140</sup>.

Что касается коллег Смита, они вняли его аргументам. Спустя столетие Ньюкомб мог обоснованно отметить на страницах журнала «Quarterly Journal of Economics», что «вопрос международной торговли был одним из основных пунктов, по которым мнение экономистов со времен Ада-

---

<sup>139</sup> Blinder (1987: 111).

<sup>140</sup> Smith (1981: 457); Смит (2007: 444).

ма Смита расходилось с идеями, доминировавшими в управлении внешнеторговой политикой государств до него»<sup>141</sup>. Некоторый откат произошел во время Великой депрессии<sup>142</sup>, но экономисты сохранили проиностранные взгляды вплоть до сегодняшнего дня. Даже такие теоретики, как Пол Кругман, которые специализируются на исключениях из принципа оптимальности свободной торговли, часто принижают значимость своих выводов как любопытных маловероятных сценариев: «Эти инновационные идеи не должны быть приоритетом для сегодняшних студентов колледжей. Даже в конце XX в. основное, чему следует учить студентов, это выводы Юма и Рикардо. Иными словами, мы должны учить их, что дефицит торгового баланса корректируется сам собой, а выгоды от торговли не зависят от того, имеет ли страна абсолютное преимущество перед своими конкурентами»<sup>143</sup>.

Экономисты особенно критически относятся к антииностранным взглядам не только потому, что они неверны, но и потому, что они зачастую противоречат элементарным экономическим принципам. В учебниках сказано, что общий выпуск растет, если производители специализируются и торгуют между собой. Кто станет отрицать это на индивидуальном уровне? Представьте, сколько времени у вас заняло бы выращивать для себя еду, в то время как заработной платы за

---

<sup>141</sup> Newcomb (1893: 377).

<sup>142</sup> См. Irwin (1996).

<sup>143</sup> Krugman (1996: 124–125).

несколько часов работы вам хватит для того, чтобы питаться несколько недель. Иногда аналогии между индивидуальным и социальным поведением бывают обманчивы, но это не тот случай. Как объясняет Стивен Ландсбург, международная торговля является технологией: «В Америке существуют две технологии производства автомобилей. Одна состоит в том, чтобы производить их в Детройте, а другая – в том, чтобы выращивать их в штате Айова. Первая технология известна всем, но давайте я расскажу вам о второй. Сначала вы сеете семена, которые являются тем сырьем, из которого производятся автомобили. Потом вы несколько месяцев ждете, пока вырастет пшеница. Затем вы собираете зерно, грузите его на корабли и отправляете их на Запад по Тихому океану. Через несколько месяцев корабли возвращаются из Токио с «тойотами» на борту»<sup>144</sup>.

И это только одна из таких удивительных технологий. Закон сравнительных преимуществ, одна из самых замечательных теорем в экономике, показывает, что взаимовыгодный обмен возможен даже в условиях, когда одна из стран *менее производительна во всех сферах*<sup>145</sup>. Предположим, что американец может произвести 10 автомобилей или 5 бушелей пшеницы, а мексиканец – один автомобиль или 2 буше-

---

<sup>144</sup> Landsburg (1993: 197). Ландсбург (Landsburg 1993: 197) приписывает этот аргумент Дэвиду Фридману. Кругман (Krugman 1996: 119—20) приписывает похожий аргумент учебнику Инграма (Ingram 1983).

<sup>145</sup> См., например: Bhagwati (2002) и Irwin (1996).

ля пшеницы. Хотя американцы справляются лучше мексиканцев с обоими занятиями, специализация и торговля увеличивают объем производства. Если один американец вместо пшеницы произведет автомобили, а три мексиканца вместо автомобилей произведут пшеницу, мировое производство вырастет на два автомобиля и один бушель пшеницы.

Как кто-то может игнорировать поразительные выгоды торговли? Адам Смит вместе со многими экономистами XVIII–XIX вв. видел корни этой ошибки в необоснованном отождествлении благосостояния и денег: «Богатой страной, как и богатым человеком, признается страна, в изобилии обладающая деньгами, и потому накопление возможно большего количества золота и серебра в данной стране признается самым надежным способом ее обогащения»<sup>146</sup>. Из этой логики следует, что международная торговля является игрой с нулевой суммой, поскольку единственный способ для страны сделать свой платежный баланс более благоприятным – сделать платежный баланс другой страны менее благоприятным.

Даже во времена Адама Смита это объяснение, наверное, казалось слишком заумным. Ключевым заблуждением, лежавшим в основе меркантилизма, было необоснованное недоверие к иностранцам. В противном случае почему люди концентрировались на оттоке денег из своей «страны», а не из своего «региона», «города», «деревни» или «семьи»?

---

<sup>146</sup> Smith (1981: 429); Смит (2007: 420).

Последовательное отождествление денег и богатства требует бояться *любого* оттока драгоценных металлов. На практике люди впадали и впадают в заблуждение относительно платежного баланса, только когда речь идет о *странах*. Никто не страдает бессонницей из-за торгового баланса между Калифорнией и Невадой или мной и компанией «Tower Records». Заблуждение состоит не в приравнивании всех покупок к издержкам, а в приравнивании к издержкам покупок *за рубежом*<sup>147</sup>.

В современных условиях предубеждение против иностранного более заметно. В качестве значимого примера, вопрос иммиграции сегодня имеет большее значение, чем во времена Адама Смита. Совершенно естественно, что экономисты сразу видят выгоды иммиграции. Торговля трудом в целом схожа с торговлей товарами. Специализация и обмен увеличивают выпуск – например, позволяя высококвалифицированным американским матерям вернуться на работу, наняв мексиканских нянь для своих детей.

С точки зрения платежного баланса иммиграция не является проблемой. Если иммигрант переезжает из Мехико в

---

<sup>147</sup> Антидемпинговые законы являются еще одним интересным проявлением нашего подозрительного отношения к иностранцам. Гораздо проще преследовать за «продажу ниже цены издержек» («демпинг») иностранные фирмы, нежели преследовать за то же нарушение местные фирмы. Как объясняет Джозеф Стиглиц (Stiglitz 2002a: 173–174), «США рассчитывают издержки производства по сомнительной методологии, которая, если бы она применялась к американским фирмам, вероятно привела бы к выводу, что большинство американских фирм также занимались демпингом».

Нью-Йорк и тратит все, что зарабатывает, на новой родине, торговый баланс не меняется. Но рядовые американцы тем не менее рассматривают иммиграцию как очевидно негативное явление: ведь теряются рабочие места, снижаются ставки заработной платы и потребляются публичные услуги. Многие готовы согласиться на более *высокий* дефицит торгового баланса в качестве справедливой платы за *сокращение* иммиграции. Одним из любопытных аргументов в пользу НАФТА было то, что если допустить в страну больше мексиканских товаров, то здесь будет меньше мексиканцев<sup>148</sup>. Таким образом, представляется очевидным, что обычные люди видят в иммиграции отдельную угрозу, независимую от платежного баланса и более пугающую. Люди чувствуют себя более уязвимыми, потому что иностранцы не просто продают нам свою продукцию. *Они живут среди нас.*

«Иностранность» имеет градации. С точки зрения типичного американца, канадцы в меньшей степени иностранцы, чем британцы, которые, в свою очередь, являются меньшими иностранцами, чем японцы. В период с 1983 по 1987 г. 28 % американских респондентов в рамках Всеобщего социального опроса признали, что не любят Японию, но только 8 % не нравилась Великобритания и всего лишь ничтожным 3 % не нравилась Канада<sup>149</sup>. Поэтому неудивительно, что степень предубеждения против иностранного варьируется от страны

---

<sup>148</sup> См.: William J. Clinton Foundation (2005).

<sup>149</sup> Наименования переменных GSS – JAPAN, ENGLAND CANADA.

к стране. Такие объективные показатели, как торговый оборот или торговый дефицит, часто вторичны по отношению к географической, лингвистической или культурной близости. Торговля с Канадой или Великобританией вызывает гораздо меньше тревоги, чем торговля с Мексикой или Японией. Объемы американского импорта из Канады и уровни торгового дефицита в отношениях с ней превышали те же самые показатели в отношениях с Мексикой во все годы с 1985-го по 2004-й<sup>150</sup>. Во время антияпонской истерии 1980-х прямые британские инвестиции в экономику США все время превышали японские минимум на 50 %<sup>151</sup>. Иностранцы, которые похожи на нас и говорят по-английски, едва ли вообще считаются иностранцами.

Спокойные размышления о мировой экономике дают много поводов для радости и мало оснований для тревоги. С этим были согласны экономисты прошлого и согласны экономисты настоящего. Но необходимо сделать важную оговорку. Действительно, нет оснований беспокоиться за саму мировую экономику. Но современные исследователи – в отличие от экономистов прошлого и нынешних преподавателей – редко упоминают о том, что *отношение* к мировой экономике дело совсем иное. Очень четко эту мысль выражает Пол Кругман: «Воображаемый многими интеллектуала-

---

<sup>150</sup> U.S. Census Bureau (2005a, 2005b). Я бы хотел поблагодарить Илью Сомина за то, что он обратил мое внимание на этот факт.

<sup>151</sup> Bureau of Economic Analysis (2005).

ми конфликт между странами – иллюзия, но в реальности эта иллюзия может уничтожить взаимные выгоды от торговли»<sup>152</sup>.

---

<sup>152</sup> Krugman (1996: 84).

## Предубеждение в пользу наличия работы

*мы должны желать, чтобы каждый гектар земли давал меньше зерна и каждое зерно – меньше питательных веществ. Другими словами: чтобы земля наша была бесплодна. <...>...спрос на труд будет расти прямо пропорционально бесплодию. <...> Мы должны желать также, чтобы человеческий ум ослабел и угас; потому что до тех пор, пока он жив, он постоянно стремится уменьшить труд по отношению к количеству произведенной продукции и применяемые средства по отношению к цели.*

*Фредерик Бастиа, Экономические софизмы<sup>153</sup>*

Когда закончилась «холодная война», я учился в колледже и до сих пор помню, как обсуждал сокращение военных расходов со студенткой, державшейся консервативных взглядов. Сама мысль об этом ее нервировала. Почему? Потому что она не представляла, как рыночная экономика сможет создать рабочие места для уволенных солдат. Она даже не проводила различия между краткосрочными и долгосрочными последствиями демобилизации; с ее точки зрения, увольнение 100 000 государственных работников было

---

<sup>153</sup> Bastiat (1964a: 26–27); Бастиа (2010: 33–34).

практически эквивалентно оставлению 100 000 человек без работы на всю жизнь. Ее позиция особенно удивительна, поскольку ее возражения точно так же применимы к расходам на государственные программы, против которых она выступала, будучи консерватором.

Если таким образом рассуждает высокообразованный человек, идеологически настроенный против излишних государственных расходов, неудивительно что он не одинок. Люди часто в буквальном смысле считают, что труд лучше использовать, чем экономить. Экономия труда, т. е. производство большего количества товаров за счет меньшего количества человеко-часов, рассматривается многими не как показатель прогресса, а как угроза. Я называю это предубеждением в пользу наличия работы, т. е. *тенденцией недооценивать экономические выгоды экономии труда*<sup>154</sup>. Там, где неэкономисты видят уничтожение рабочих мест, экономисты видят сущность экономического роста – производство большего количества благ с меньшими издержками. Алан Блайндер объясняет: «Если спросить прямо: „Что лучше, высокая производительность или низкая?“ – мало кто ответит, что низкая. Однако политические реформы часто пропагандируются как способы „создать рабочие места“... Рабочие места можно создать двумя способами. Способ, который благотворен для общества, состоит в увеличении ВВП – так, чтобы в

---

<sup>154</sup> См., например: Cox and Alm (1999), Krugman (1998), Davis, Haltiwanger, and Schuh (1996), Henderson (1986) и Bastiat (1964a, 1964b)/Бастиа (2006, 2010).

стране делалось больше полезной работы. Но можно создать рабочие места так, что каждый работник будет менее производителен. В этом случае потребуется больше труда для производства того же количества товара. Последняя форма создания рабочих мест действительно увеличивает занятость, но это путь к нищете, а не к богатству»<sup>155</sup>.

Индивиду для процветания необходимо *иметь* работу. Но общество может процветать, только если индивиды *выполняют* работу, т. е. создают товары и услуги, которые кому-то необходимы.

Экономисты веками боролись с предубеждением в пользу наличия работы. Бастиа высмеивает отождествление процветания с количеством рабочих мест как «сизифизм», делая аллюзию на мифологического, полностью занятого грека, который был навечно обречен вкатывать камень на гору. В глазах простых людей «по второму учению, усилие само по себе и составляет, и измеряет богатство. Совершенствование должно состоять в *возрастании усилия в отношении к результату*. Примером такого совершенства может служить вечное и вместе с тем бесплодное усилие Сизифа»<sup>156</sup>.

В то же время для экономиста «богатство... увеличивается по мере того, как *возрастают результаты одинакового усилия*. Полное совершенство, прообразом которого является Бог, состоит в получении бесконечных результатов без

---

<sup>155</sup> Blinder (1987: 17).

<sup>156</sup> Bastiat (1964a: 20); Бастиа (2010: 24).

всякого усилия»<sup>157</sup>.

В журнале «Quarterly Journal of Economics» за 1893 г. Саймон Ньюкомб объясняет: «Различия между экономистами и публикой ни в коем случае не сводятся к отношению к международной торговле. Между ними можно увидеть разногласия практически по каждому вопросу, имеющему отношение к найму рабочей силы... Идея, что ценность и важность отрасли измеряются тем, какое количество рабочей силы в ней задействовано, настолько укоренена в человеческой природе, что экономисты не могут даже сказать, что сделали первый шаг на пути к ее искоренению»<sup>158</sup>.

Его последнее утверждение заслуживает особого внимания. Экономисты XIX века считали, что обнаружили устойчивые экономические заблуждения, а не интеллектуальные аномалии, и были правы. Почти через сто лет после Ньюкомба Алан Блайндер сожалеет о том же. Но сожаление Блайндера по поводу предубеждения в пользу наличия работы не появилось на страницах ведущего экономического журнала вроде QJE. Ему пришлось покинуть башню из слоновой кости и обратиться к своей аудитории посредством неакадемической книги. Рецензенты наверняка не согласились бы с Блайндером не потому, что современные экономисты разделяют предубеждение в пользу наличия работы, а потому что не принято утверждать, что *кто-то* подвержен такому

---

<sup>157</sup> Bastiat (1964a: 20); Бастиа (2010: 24).

<sup>158</sup> Newcomb (1893: 380).

заблуждению.

Но это заблуждение существует. Самой примитивной формой предубеждения в пользу наличия работы выступает луддитский страх перед машинами. Здравый смысл говорит нам, что машины упрощают людям жизнь. Но люди делают оговорку в отношении этой «наивной» позиции, говоря, что машины также усложняют жизнь людей, оставляя их без работы. И как знать, возможно, первый эффект более значим, чем второй. В период Великой депрессии такие интеллектуальные аномалии, как «технократическое» движение Говарда Скотта, приписывали беды страны технологическому прогрессу: «Будущее, которое виделось Скотту, состояло в немыслимом росте производительности, который намного обгонял бы рост возможностей для занятости и инвестиций, и должно было означать перманентную и растущую безработицу и перманентную и растущую задолженность до тех пор, пока капитализм не рухнет под этим двойным грузом»<sup>159</sup>.

Любовь экономистов к оговоркам печально известна, но большинство экономистов сомневаются в том, что нужно делать оговорки, отстаивая протехнологическую позицию. Технология часто *создает* новые рабочие места; без компьютеров не существовали бы рабочие места в сфере программирования и разработки программного обеспечения. Но фундаментальный аргумент в пользу трудосберегающих

---

<sup>159</sup> Schlesinger (1957: 462).

технологий состоит в том, что наем большего количества работников, чем необходимо, ведет к бессмысленным затратам ценного труда. Вместо того чтобы платить работнику за то, что он бьет баклуши, лучше платить ему, чтобы он делал что-то полезное для общества.

Экономисты добавляют к этому, что рыночные силы с легкостью превращают эту потенциальную общественную выгоду в реальную. Когда технология оставляет людей без работы, у них появляется стимул найти новую сферу приложения своих талантов. Кокс и Алм емко называют этот процесс «встряской»: «За счет постоянных беспорядочных изменений экономика обновляется, переводя трудовые ресурсы туда, где они необходимы, заменяя старые рабочие места новыми»<sup>160</sup>. Они иллюстрируют этот процесс на одном из самых замечательных исторических примеров: резком сокращении занятости в сельском хозяйстве: «В 1800 г. из 100 американцев 95 трудились, чтобы накормить страну. В 1900 году эта цифра упала до 40. Сегодня необходимо лишь 3... Рабочие, труд которых больше не требовался на фермах, были задействованы в строительстве новых домов, производстве мебели, одежды, компьютеров, лекарств, электрооборудования, оказании медицинских услуг, съемках фильмов, предоставлении финансовых консультаций, создании видеоигр, приготовлении изысканных блюд и производстве почти невооб-

---

<sup>160</sup> Cox and Alm (1999: 116). Отметим схожесть с шумпетеровским понятием «созидательного разрушения» (Schaumpeter 1950: 81–86).

разимого количества других товаров и услуг... Таким образом, позволив процессу встряски работать, где бы и когда бы он ни происходил, вместо долгих часов работы в поле мы получили огромное количество товаров и услуг»<sup>161</sup>.

Эти аргументы звучат сурово, что служит одной из причин их крайней непопулярности: люди предпочитают сочувствовать, а не мыслить логически. Многие экономисты выступают за государственную помощь для облегчения положения лишившихся работы людей и оказание иной государственной поддержки в условиях динамичной экономики. Алан Блайндер рекомендует продлить выплаты по безработице и предоставлять субсидии на переподготовку и переселение<sup>162</sup>. Другие экономисты не соглашаются с ним. Но большинство экономистов согласны с тем, что попытка остановить изменения будет иметь печальные последствия.

Какой бы ни была луддитская ментальность, страны редко выходят за пределы риторики и обращают технологический прогресс вспять. Но того же нельзя сказать о другом противоречивом феномене, связанном с предубеждением в пользу наличия работы: о враждебности к сокращению штатов. Что может быть хорошего в сокращении штатов? Каждый раз, когда мы придумываем способ, как достичь цели с исполь-

---

<sup>161</sup> Cox and Alm (1999: 128).

<sup>162</sup> Blinder (1987: 124). Блайндер имеет в виду рабочих, вытесняемых международной конкуренцией, но его аргументы легко распространяются на работников, вытесняемых технологическим прогрессом.

зованием меньшего количества работников, общество получает выгоду, поскольку труд является ценным ресурсом.

«В наших лучших интересах позволить процессу встряски продолжаться, перемещая трудовые ресурсы туда, где их использование повышает уровень благосостояния, что будет давать нам больше выгод при меньших издержках. Не в наших силах этого избежать: перспективы повышения уровня жизни, предоставляемые процессом встряски не могут воплотиться в жизнь без потери рабочих мест... Компании, проводящие сокращения, будут порицаться за принятие кажущихся бессердечными решений. Однако, когда страсти поостынут, в какой-то момент люди будут признавать, что в большинстве случаев игра стоила свеч»<sup>163</sup>.

В рамках домохозяйств все понимают то, что Кокс и Алм называют «положительной стороной сокращений»<sup>164</sup>. Вы же не беспокоитесь о том, как вы используете то время, которое у вас высвобождается при покупке стиральной машины. Всегда существуют способы более приятно провести время. Бастиа пронизательно заметил, что одинокий человек никогда не падет жертвой предубеждения в пользу наличия работы: «Человек вне общества никогда не вздумал бы для поощрения своего труда и для доставления себе пищи ломать орудия, облегчающие труд, уничтожать плодородие почвы и бросать назад в море принесенные им дары. <...> ...он по-

---

<sup>163</sup> Cox and Alm (1999: 133).

<sup>164</sup> Cox and Alm (1999: 111).

нял бы, что сбережение труда – успех»<sup>165</sup>.

Существование экономического обмена является необходимым условием для возникновения заблуждения о пользе наличия работы.

«Но обмен затемняет эту простую истину. В обществе, в условиях разделения труда, один производит то, что другой потребляет. Производитель более и более приучается к тому, чтобы видеть в своем труде не средство, а цель»<sup>166</sup>.

Если вы получите в подарок стиральную машину, вы выиграете; у вас будет больше свободного времени при том же уровне дохода. Если вас сократят, выиграют другие люди, у вас будет больше свободного времени, но ваш доход временно снизится. Тем не менее в обоих случаях общество сберегает ценный труд.

---

<sup>165</sup> Bastiat (1964a: 10); Бастиа (2010: 11).

<sup>166</sup> Bastiat (1964a: 10); Бастиа (2010: 11).

# Пессимистичное предубеждение

*Через два поколения мир будет переполнен людьми и шахты истощатся. Когда этот момент наступит, должен будет наступить экономический спад, или закат экономической цивилизации.*

*Генри Адамс, 1898<sup>167</sup>*

Впервые с пропагандой против наркотиков я столкнулся во втором классе. Она называлась «антинаркотическим образованием», но в основном состояла из страшилок. Мне сказали, что дети вокруг меня принимают наркотики и что дилер скоро и мне их предложит. Учителя предупреждали, что все больше детей окажутся «на игле» и к моменту, когда я буду учиться в средней школе, со всех сторон меня будут окружать наркоманы. Авторитетные люди временами говорили с нами о нашей взрослой жизни и поражались тому, как страна сможет жить с такой негодной рабочей силой. По их мнению, это был еще один признак того, что все катится в тартарары.

Описанная мне в средней школе антиутопия никогда не

---

<sup>167</sup> Herman (1997: 173). \* Фенциклидин (полное название фенил циклогексил пиперидин) – синтетический препарат для внутривенного наркоза. Из-за наркотических побочных эффектов запрещен для использования. Нелегально производится и реализуется как наркотик. Одно из сленговых названий – «ангельская пыль».

материализовалась. Я все жду, когда мне предложат наркотики. Когда я стал взрослым, стало очевидным, что большинство людей не ходит на работу под воздействием фенциклидина<sup>168</sup>. Поколение X тоже баловалось нелегальными наркотиками, но его включение в состав рабочей силы сопровождалось чудесами интернет-эпохи, а не вызванным одурью снижением производительности и сокращением инноваций.

Предсказания моих учителей по поводу будущего американской экономики оказались смехотворными. Но они превосходно соответствуют более общему паттерну. Как правило, люди считают, что сегодняшние экономические условия хуже, чем они есть в действительности. С их точки зрения, ситуация в мире все больше ухудшается; экономике предстоит столкнуться со множеством серьезных вызовов, что дает мало оснований для надежды. Я называю такие воззрения пессимистичным предубеждением, т. е. *склонностью переоценивать серьезность экономических проблем и недооценивать (недавние) прошлые, текущие и будущие экономические результаты*<sup>169</sup>.

---

<sup>168</sup> Фенциклидин (полное название фенил циклогексил пиперидин) – синтетический препарат для внутривенного наркоза. Из-за наркотических побочных эффектов запрещен для использования. Нелегально производится и реализуется как наркотик. Одно из сленговых названий – «ангельская пыль».

<sup>169</sup> См., например: Kling (2004), Easterbrook (2003), Lomborg (2001), Cox and Alm (1999), Mueller (1999), Whittman (1998), Simon (1996, 1995b), Samuelson (1995) и McCloskey (1993).

Адам Смит высмеял такие настроения в следующем лаконичном высказывании: «Зерна гибели лежат по большей части внутри самой нации»<sup>170</sup>. Смысл его позиции, которую часто воспроизводят современные экономисты, состоит в том, что люди необъективно воспринимает реальность. Крупная экономика может развиваться и обычно развивается несмотря на временные сбои. В то время как экономисты обсуждают, *величину* ожидающихся темпов роста, в публичном дискурсе обсуждается, находится ли экономика в состоянии стагнации или упадка.

Представим себе, что врач с врожденным пессимизмом осматривает пациента. Есть две категории ошибок, которых ему нужно избегать. С одной стороны, он может преувеличить тяжесть *симптомов* пациента. Определив температуру тела пациента в 100 градусов по Фаренгейту, доктор может воскликнуть, что пациент болен «опасной лихорадкой». Но он может допустить ошибку и в *общем* прогнозе, сказав пациенту, что ему осталось жить две недели.

Пессимизм в отношении экономики имеет те же черты. Можно пессимистично воспринимать отдельные *симптомы*, преувеличивая степень проблем в диапазоне от позитивной дискриминации до бюджетного дефицита. Но люди также могут быть пессимистичными по поводу *общей* картины, находя тревожные тренды в изменениях в уровне жизни, поведении ставок заработной платы и изменениях степени нера-

---

<sup>170</sup> Rae (1965: 343).

венства. Общественное мнение страдает пессимизмом в обеих формах. Экономисты постоянно советуют публике не беспокоиться по поводу очередной экономической угрозы, описанной в новостях<sup>171</sup>. У экономистов также вошло в привычку объяснять, как далеко продвинулось человечество за последние сто лет, указывая на огромные достижения, которые кажутся нам сами собой разумеющимися<sup>172</sup>.

Один из приемов пессимистской риторики заключается в идеализации условий в далеком прошлом с целью представить в негативном свете текущую ситуацию. В книге «The Ideas of Decline in Western History» Артур Херман утверждает, что почти в каждой цивилизации, что в прошлом, что сейчас, люди верили и верят, что сегодняшние люди недостойны своих предков», и задается вопросом: «Почему для всех культур характерно ощущение упадка?»<sup>173</sup> В книге «Primitivism and Related Ideas in Antiquity» Артур Лавджой и Джордж Боус соглашаются с идеей, что пессимистичные иллюзии универсальны для всех культур: «Не кажется невероятным предположение, что ощущение того, что человечество становится слишком цивилизованным, что жизнь становится слишком сложной и слишком утонченной, существовало с тех самых времен, когда пещерные люди стали жить в пещерах. Сложно предположить, что (если только пе-

---

<sup>171</sup> См., например: Krugman (1998, 1996) и Blinder (1987).

<sup>172</sup> См., например: Johnson (2000), Fogel (1999) и Lucas (1993).

<sup>173</sup> Herman (1997: 13).

щерные люди не были вообще непохожи на своих потомков) никто из них не говорил с неодобрением о трусливой изнеженности жизни в укрытии и о раздражающей необходимости возвращаться ради еды и сна в одно и то же место, вместо того чтобы свободно кочевать по большим открытым пространствам»<sup>174</sup>.

В устной экономической традиции пессимистичному предубеждению придавалось меньшее значение, чем антирыночному предубеждению, предубеждению против иностранного и предубеждению в пользу наличия работы. Известные экономисты прошлого часто игнорировали его; преподаватели экономики уделяют мало времени его искоренению. Но хотя экономисты меньше критиковали это предубеждение по сравнению с другими, они тем не менее его критиковали. Хотя Адам Смит не дожил до Промышленной революции, он считал, что прогресс является нормой: «Одинаковое у всех людей, постоянное и неисчезающее стремление улучшить свое положение... часто оказывается достаточно могущественным для того, чтобы обеспечить *естественное развитие в сторону улучшения общего положения вопреки чрезмерным расходам правительства*

---

<sup>174</sup> Lovejoy and Boas (1965: 7). В историческом исследовании Лавджоя и Боуса удивляет то, что причины для пессимизма различались в большей степени, чем сам уровень пессимизма. В то время как современные пессимисты настаивают, что материальное благосостояние утекает сквозь пальцы, большинство пессимистов прошлого делали упор не на недолговечность богатств, а на их негативное влияние на добродетель и общество.

и величайшим ошибкам администрации. Как и неизвестная нам жизненная сила организма, оно часто восстанавливает здоровье и силу вопреки не только болезни, но и нелепым предписаниям врача»<sup>175</sup>.

Однако, поскольку прогресс происходит постепенно, нескольких ложек дегтя достаточно, чтобы публика не заметила прогресса: «Чтобы составить себе правильное суждение о развитии какой-либо страны, мы должны сравнивать ее состояние в периоды, более или менее отдаленные один от другого. Прогресс часто происходит так медленно и постепенно, что за небольшие периоды он не только не заметен, но часто даже возникает подозрение, что страна беднеет и ее промышленность падает, если наблюдается упадок некоторых отраслей промышленности или некоторых районов, что действительно иногда имеет место, хотя страна в общем процветает»<sup>176</sup>.

Экономист, философ и лучший друг Адама Смита Давид Юм связывает распространенность пессимизма с нашей психологией, а не с медленным и неочевидным характером прогресса: «Склонность критиковать настоящее и восхищаться прошлым заложена глубоко в человеческой природе и не чужда даже наиболее проницательным и образованным людям»<sup>177</sup>. В другом месте Юм рассматривает пессимистич-

---

<sup>175</sup> Smith (1981: 343; курсив мой. – Б. К.); Смит (2007: 350).

<sup>176</sup> Smith (1981: 343–344; курсив мой. – Б. К.); Смит (2007: 351).

<sup>177</sup> Hume (1987: 464).

ное предубеждение как разновидность суеверия: «...там, где реальные объекты, вызывающие страхи, отсутствуют, душа, откликаясь на свое собственное предубеждение и разжигая свои же склонности, отыскивает объекты воображаемые, приписывая им беспредельную мощь и злобность»<sup>178</sup>.

Несмотря на столь многообещающее начало, экономисты XIX в. не развили тему пессимистичного предубеждения. Бастиа и Ньюкомб практически не касались этой темы. Социалисты XIX в., предсказывавшие обнищание рабочего класса, все-таки столкнулись с интеллектуальным противодействием со стороны экономистов. Но социалистические пророчества коренились не в пессимизме как таковом, а во враждебности к рынку. Экономисты часто высмеивали социалистов за их *оптимизм* в отношении грядущей социалистической утопии<sup>179</sup>.

Оппонентов страшилок в XIX в. легче отыскать в области социологии. Алексис де Токвиль порицал пессимизм как «тяжелую болезнь нашего времени»<sup>180</sup>. Герберта Спенсера расстраивало, что «чем больше улучшаются условия жизни, тем громче звучат голоса их критиков»<sup>181</sup>. Когда такие проблемы, как дурное обращение с женщинами, неграмотность или бедность, являются серьезными, население восприни-

---

<sup>178</sup> Hume (1987: 73–74); Юм (1996: 519).

<sup>179</sup> См., например: Mises (1971b).

<sup>180</sup> Herman (1997: 65).

<sup>181</sup> Spencer (1981: 3).

мает их как должное. Когда происходит улучшение условий жизни, люди начинают все больше считать, что никогда еще все не было так плохо.

«Однако хотя улучшение физического и ментального состояния масс происходит намного быстрее, чем раньше, хотя снижение уровня смертности доказывает, что жизнь перестала быть столь тяжелой, становятся все слышнее стенания о том, что пороки существующего строя настолько ужасны, что исправить их может только социальная революция. Несмотря на наличие очевидных улучшений... со все возрастающим неистовством провозглашается, что дела идут так плохо, что существующее общество нужно разрушить и перестроить в соответствии с другим планом»<sup>182</sup>.

Даже ведущие оптимисты признают, что в современную эпоху пессимистичное предубеждение усилилось. Херман утверждает, что оно достигло апогея вскоре после Первой мировой войны, когда «разговоры о закате западной цивилизации, стали столь же естественны, как дыхание. Единственным дискуссионным вопросом оставалось не то, был ли Запад обречен, а то, почему он был обречен». При этом, как ни странно, уровень пессимизма продолжает оставаться очень высоким: «Хотя интеллектуалы предсказывали неизбежный крах западной цивилизации на протяжении последних более чем 150 лет, влияние пессимизма росло в этот период быст-

---

<sup>182</sup> Spencer (1981: 6).

рее, чем когда бы то ни было в истории»<sup>183</sup>.

Как может высокий уровень пессимизма сосуществовать с постоянно растущим уровнем жизни?<sup>184</sup> Хотя со времени Первой мировой войны уровень пессимизма снизился, разница между объективными условиями и их субъективным восприятием сейчас, возможно, больше, чем когда бы то ни было<sup>185</sup>. Грег Истербрук высмеивает неспособность жителей развитых стран осознать свою удачу: «Наши предки, которые неустанно трудились и шли на жертвы в надежде, что их потомки когда-то будут наслаждаться свободой, комфортом, будут здоровыми и образованными, были бы расстроены, увидев, как мы сейчас упорно отрицаем, что у нас все это есть»<sup>186</sup>.

Как и Давид Юм, экономисты Кокс и Алм объясняют наш пессимизм фундаментальными свойствами человеческой психологии: «Настоящее почти всегда бледнеет перед старыми добрыми днями». Мягкие формы этого предубеждения поддерживают на стабильном уровне недовольство состоянием экономики: «Любители поностальгировать часто игнорируют улучшения в качестве товаров и услуг, но любят вспоминать цены, которые они когда-то давно платили за

---

<sup>183</sup> Herman (1987: 297, 1).

<sup>184</sup> Некоторые попытки ответить на этот вопрос см. в: Easterbrook (2003), Cox and Alm (1999), Mueller (1999) и Whitman (1998).

<sup>185</sup> См., например: Pew Research Center (1997).

<sup>186</sup> Easterbrook (2003: 119).

самые дешевые виды продуктов»<sup>187</sup>. Тяжелые формы делают нас «восприимчивыми» к параноидальным фантазиям: «Какая-то часть человеческой природы склонна к апокалиптическим суевериям. Пессимисты среди нас постоянно предполагают, что все мы идем прямо в ад. Не важно, что этого так и не произошло: многие готовились к худшему. Откуда бы ни исходили зловещие предсказания – из Библии, от Нострадамуса, Томаса Мальтуса или Римского клуба, предсказания катастрофы нелегко игнорировать, сколько бы раз мы ни просыпались утром после того, как мир уже должен был исчезнуть»<sup>188</sup>.

Сейчас идут дискуссии по поводу *замедления* темпов экономического роста. Именно его имеют в виду такие *относительно* пессимистически настроенные экономисты, как Пол Кругман, когда говорят, что «американская экономика находится в плохом состоянии»<sup>189</sup>. Другие экономисты парируют, что стандартные показатели не учитывают надлежащим образом растущее качество и разнообразие потребительских благ и меняющийся состав рабочей силы. Быстрый экономический рост в 1990-е годы породил новые сомнения<sup>190</sup>. В любом случае даже самое худшее заключение, которое можно сделать из статистики роста ВВП – замедление темпов эконо-

---

<sup>187</sup> Cox and Alm (1999: 200, 44).

<sup>188</sup> Cox and Alm (1999: 197).

<sup>189</sup> Krugman (1996: 48).

<sup>190</sup> См.: Krueger and Solow (2001).

мического роста, – не является катастрофой. В ответ на популярность экономического пессимизма Кругман также восклицает: «Я видел настоящее, и оно существует!»<sup>191</sup>

Любимой козырной картой умного пессимиста выступает утверждение, что такие стандартные статистические показатели, как ВВП, не учитывают многих важных компонентов нашего уровня жизни. Основным таким потенциальным элементом является качество окружающей среды, по поводу которого негативистское мышление, мягко говоря, устойчиво засело в головах людей<sup>192</sup>. Пессимисты часто добавляют, что наша неспособность справиться с разрушением окружающей среды скоро также приведет к экономической катастрофе. В 1960-х годах король пессимистов Пол Эрлих сделал печально известный прогноз о том, что игнорирование окружающей среды вскоре приведет к массовому голоду<sup>193</sup>. Поскольку запасы ресурсов быстро истощаются, в то время как нас становится все больше, люди будут бедными и голодными, а не просто неблагодарными по отношению к Матери-Земле.

Некоторые экономисты приняли вызов. Больше всех на этом поприще преуспел Джулиан Саймон, который утверждает, что популярные фаталистские представления о со-

---

<sup>191</sup> Krugman (1996: 214).

<sup>192</sup> См., например: Starke (2004). Также широко распространено мнение, что жизнь становится хуже из-за ухудшения качества социума и культуры. Критику культурных и социальных пессимистов см. в: Whitman (1998).

<sup>193</sup> Erlich (1968).

кращении ресурсов, перенаселении и качестве окружающей среды крайне преувеличены, а зачастую противоположны фактическому состоянию дел<sup>194</sup>. Прогресс в прошлом не *гарантирует* прогресса в будущем, но дает основания для того, чтобы исходить из такого допущения: «На протяжении человеческой истории не было недостатка в предсказаниях грядущего дефицита ресурсов, и, как и сегодня, алармисты всегда утверждали, что прошлое уже не может служить руководством для будущего, потому что мы живем в поворотный момент истории... И каждый раз те, кто ставил на улучшение, а не на ухудшение материальных аспектов жизни – таких как доступность природных ресурсов, – обычно были правы»<sup>195</sup>.

Саймон вызвал огонь на себя, но в современной экономике окружающей среды его основные тезисы, согласно которым природные ресурсы дешевеют, высокая плотность населения не оказывает негативного влияния на развитие, качество воздуха улучшается, сейчас стали практически мейнстримом<sup>196</sup>. После публикации новаторской работы Майкла Кремера «Population Growth and Technological Change: One Million B.C. to 1990», даже «радикальная» идея Саймона

---

<sup>194</sup> Simon (1996, 1995a).

<sup>195</sup> Simon (1995b: 642-43).

<sup>196</sup> См., например: Dasgupta et al. (2002), Freeman (2002), Lomborg (2001) и Johnson (2000). Даже Коул (Cole 2003) в критической рецензии на работу Ломборга делает упор на исключения из оснований для оптимизма по поводу состояния окружающей среды, но признает реальность многих позитивных трендов.

о том, что рост численности населения ведет к *повышению* уровня жизни, получила широкое признание<sup>197</sup>. Вывод: корректировка показателей экономического благосостояния не может служить основанием для возрождения пессимизма. Более того, показатели, включающие в себя больше компонентов, усиливают аргументы оптимистов, поскольку условия жизни улучшались в сферах, не учитываемых текущими показателями<sup>198</sup>. Таким образом вопрос: «Не беспокоитесь ли вы по поводу того, что ухудшающееся качество окружающей среды уничтожит ваше материальное благосостояние?» – подобен вопросу: «Бьете ли вы все еще вашу мать?»

---

<sup>197</sup> Kremer (1993). Отмеченная различными премиями работа Джареда Даймонда «Ружья, микробы и сталь» (Diamond (1997); М.: АСТ, 2010) пытается проследить примерно такую же связь между численностью населения и инновациями, хотя и без особого энтузиазма.

<sup>198</sup> Есть разница между а) пессимистами, которые считают, что страшные сценарии вероятны, и б) пессимистами, которые считают, что страшные сценарии маловероятны, но по их поводу все равно стоит беспокоиться. Мало кто из экономистов, включая меня, имеют что-то против пессимизма второго рода. Было бы глупо отмахиваться от беспокойства по поводу распространения ядерного оружия на том основании, что ядерное оружие, скорее всего, никогда не будет применено. Я бы хотел поблагодарить Эндрю Гельмана за то, что он указал мне на эту разницу.

# Выводы

Экономисты двойственно относятся к систематическим предубеждениям. Как теоретики они отрицают их существование. Как эмпирики, они все в большей степени импортируют их из других отраслей знания. А когда они преподают, обращаются к публике или задумываются о том, что не так с миром, они достают свою заначку. На каком-то уровне экономисты не просто признают, что основанные на систематических предубеждениях взгляды существуют. Они считают, что они нашли угрозу у себя в тылу – основанные на систематических предубеждениях взгляды на экономику<sup>199</sup>.

Антирыночное предубеждение, предубеждение против иностранного, предубеждение в пользу наличия работы и пессимистичное предубеждение являются наиболее значимыми видами предубеждений. Более того, они настолько значимы, что, преподавая экономическую теорию, невозможно не столкнуться с ними. Студенты, изучающие экономическую теорию, не являются чистым листом, на котором преподаватель должен запечатлевать знания. Они приходят к нему, уже имея сильные предубеждения. Они недооценивают выгоду от рынков. Они недооценивают выгоды от взаимодействия с иностранцами. Они недооценивают выгоды от экономии труда. Они недооценивают эффективность эконо-

---

<sup>199</sup> Kirchgassner (2005).

мики и переоценивают ее проблемы.

Но двойственное отношение экономистов к систематическим предубеждениям заставляет задаться вопросом: если ведущие фигуры в истории экономической мысли считали эти предубеждения чем-то самим собой разумеющимся, если преподаватели экономики снова и снова борются с ними в процессе обучения, что произойдет, если посмотреть на эти предубеждения с точки зрения современных исследований. Выдержат ли утверждения об их существовании эмпирическую проверку? Или они не более чем истории, которые экономисты любят рассказывать друг другу?

# Глава 3

## Анализ данных опросов американцев и экономистов об экономике

*Может показаться, что я утверждаю, что общепринятая точка зрения на международную торговлю поддерживается абсолютно невежественными людьми, которые смогли убедить себя и всех остальных, чье мнение имеет значение, что у них есть глубокое понимание вопроса, хотя на самом деле они не в курсе даже самых базовых принципов и фактов о мировой экономике; и что постылые академические экономисты по сравнению с ними являются светочами разума и здравого смысла. И именно это я и утверждаю.*

*Paul Krugman, Pop Internationalism<sup>200</sup>*

Экономисты от Смита, Бастиа и Ньюкомба до Мизеса, Блайндера и Кругмана считали и считают, что взгляды большинства людей на экономику основаны на систематических предубеждениях. Правы ли они? Мы можем судить о правильности, например, теории сравнительных преимуществ,

---

<sup>200</sup> Krugman (1996: 78).

не выходя за пределы теории. Но этого недостаточно, чтобы установить существование систематических предубеждений. Даже если известно, что представление об экономике X верно, все равно требуется показать, что в общем и целом а) экономисты считают верным X и б) неэкономисты считают верным не-X. Действительно ли экономисты более положительно оценивают эффекты международной конкуренции, чем неэкономисты?

Это чисто эмпирические вопросы. Преподавательский опыт дает некоторую степень уверенности: не могли же экономисты веками неправильно понимать своих студентов? Однако личных впечатлений недостаточно. Когда психологи и политологи говорят о предубеждениях, они подтверждают свои утверждения данными. Если экономисты хотят принять участие в дискуссии, они должны делать то же самое.

Имеется множество исследований об экономических представлениях как экономистов, так и обычных людей<sup>201</sup>. Они в целом подтверждают ту «большую разницу во взглядах» которая, как утверждал Ньюкомб, «всем известна».

---

<sup>201</sup> Некоторые из наиболее важных: Blinder and Krueger (2004), Chicago Council on Foreign Relations (2004), Fuller and Geide-Stevenson (2003), Chicago Council on Foreign Relations and the German Marshall Fund of the United States (2002a, 2002b, 2002c), Walstad and Rebeck (2002), Scheve and Slaughter (2001a, 2001b), Fuchs, Krueger and Poterba (1998), Walstad (1997, 1992), Frey and Eichenberger (1993, 1992), Walstad and Larsen (1992), Alsten, Kearnl, and Vaughn (1992), Ricketts and Shoosmith (1990), Conover, Feldman and Knight (1986), Rhoads (1985), Pommerehne et al. (1984), McClosky and Zaller (1984), Chong, McClosky, and Zaller (1983) и Kearnl et al. (1979).

Возьмем, например, проблему свободной торговли и протекционизма. В рамках лонгитюдного исследования, проводившегося Д. Б. Керлом с соавторами, экономистам несколько раз задавался вопрос, согласны ли они с тем, что «пошлины и импортные квоты, как правило, снижают уровень благосостояния общества»<sup>202</sup>. В 2000 г., 72,5 % респондентов в целом согласились и еще 20,1 % согласились с оговорками, и только 6 % в целом не согласились. Распределения, полученные в конце 1970-х годов и в 1990 г. были в еще большей степени смещены в пользу свободы торговли.

А что думают рядовые американцы по этому вопросу? В рамках аккуратно составленного опроса Worldviews<sup>203</sup> случайной выборке американцев несколько раз задавался следующий вопрос: «С одной стороны, утверждается, что если все страны ликвидируют пошлины и другие ограничения на импорт товаров, цены товаров снизятся для всех. Другие говорят, что пошлины и ограничения необходимы для защиты определенных рабочих мест в некоторых отраслях промышленности от конкуренции со стороны менее дорогого импорта. Скажите, кому вы симпатизируете больше: тем, кто хочет ликвидировать пошлины, или тем, кто думает, что пошлины

---

<sup>202</sup> См.: Fuller and Geide-Stevenson (2003), Alster, Kearn and Vaughn (1998) и Kearn et al. (1979).

<sup>203</sup> Chicago Council on Foreign Relations and the German Marshall Fund of the United States (2002a).

необходимы?»<sup>204</sup>

Рядовые американцы всегда решительно склоняются к протекционизму. Поддержка свободной торговли опустилась до минимума в 1977 г., когда лишь 18 % респондентов высказались в пользу отмены пошлин, а 66 % считали их необходимыми. И общественное мнение продолжает оставаться протекционистским в абсолютных цифрах. В 2002 г. представления о необходимости отмены пошлин достигли исторического максимума в 38 % против 50 % тех, кто придерживался противоположной точки зрения. При этом 85 % респондентов в том году ответили, что «защита американских рабочих мест» должна быть «очень важной целью» международной политики, что стало историческим максимумом!<sup>205</sup>

---

<sup>204</sup> Вопрос 765.

<sup>205</sup> Вопрос 575/8. Работа Chicago Council on Foreign Relations and the German Marshall Fund of the United States (2002b) придает большое значение результату из Worldviews 2002. Hiscox (2006), в соответствии с которым значительное большинство людей принимают свободу торговли, если ее совместить с оказанием поддержки тем, кто лишился работы. В вопросе 770 у респондентов имеются три варианта ответа: свобода торговли с оказанием поддержки работникам, свобода торговли без оказания поддержки работникам и «я против свободы торговли». Почти 75 % выбирают первый вариант ответа. С моей точки зрения, это в основном влияние формулировки вопроса. Бинарный выбор между «свободой торговли» и «отсутствием свободы торговли» наверняка маскирует предпочтение простых людей в пользу промежуточной политики. Более того, альтернативу свободе торговли следовало бы назвать более позитивно, например «справедливой торговлей». И наконец, последний вариант следовало бы разделить на «отсутствие свободы торговли с оказанием поддержки работникам» и «отсутствие свободы

Именно таких тенденций следует ожидать при существовании предубеждения против иностранного. Подобные данные можно представить и в отношении других предубеждений, рассмотренных в предыдущей главе. Возьмем антирыночное предубеждение. В конце 1970-х годов Керл и др. спросили у экономистов, «нужно ли использовать регулирование цен и заработной платы для борьбы с инфляцией»<sup>206</sup>. Почти три четверти экономистов в целом не согласились. В противоположность этому Общий социологический опрос (General Social Survey, далее – GSS) выявил, что большинство неэкономистов считают, что обязанность государства – «держат цены под контролем»<sup>207</sup>. Отношение количества тех, кто согласен с этим утверждением, к количеству тех, кто не согласен, составило как минимум 2: 1, нередко достигая 3: 1. Неформальные наблюдения соответствуют формальным. Экономисты доверяют конкуренции, неэкономисты хотят, чтобы государство наказывало жадных бизнесменов.

Тем не менее имеющиеся данные не являются истиной

---

торговли без оказания поддержки работникам». Также следует отметить, что подавляющее большинство американцев (93 %) хотят, чтобы торговые соглашения регулировали минимально допустимые условия работы, что является неприемлемым условием для большинства стран с низким уровнем дохода (вопрос 775). Данные относительно влияния формулировок вопросов в исследованиях отношения к торговле см. в: Hiscox (2006).

<sup>206</sup> Kearn et al. (1979:30).

<sup>207</sup> Наименование переменной в GSS – PRICECON (General Social Survey 1998).

в последней инстанции, поскольку результаты различных опросов, строго говоря, несопоставимы друг с другом. Вопросы из опроса Керла похожи на вопросы из опросов Worldviews и GSS, но не идентичны им. Кроме того, опросы редко совпадали во времени. Данные Керла относительно регулирования цен относятся к концу 1970-х годов, а данные GSS к 1980–1990-м.

Таким образом, простота получения данных об экономических взглядах экономистов и рядовых американцев обманчива. Опросы обеих групп имеются в изобилии. Но проблема в том, что почти ни один из опросов не содержал *одних и тех же* вопросов *и* для обычных людей, *и* для экспертов и не проводился для обеих групп *одновременно*. Скептик может объяснить различия во взглядах формулировкой вопросов: если задать экономистам «наводящий» вопрос, сформулированный одним образом, а рядовым американцам – другим образом, то вы «обнаружите» такие тенденции, какие захотите.

# **Анализ ОАЭЭ: рядовые американцы, экономисты и «просвещенная публика»**

К счастью, эта критика по большей части неприменима к одному крупному и искусно проведенному исследованию. В 1996 г. газета «Washington Post», фонд Kaiser Family Foundation и участники проекта Harvard University Survey Project совместно разработали «Опрос американцев и экономистов об экономике» (the Survey of Americans and Economists on the Economy; далее – ОАЭЭ)<sup>208</sup>. Опрос, который включал в себя интервью с 1510 случайно выбранными американцами и 250 интервью с экономистами, имеющими докторскую степень, идеально подходит для проверки систематических различий между взглядами обычных людей и экспертов<sup>209</sup>. Задававшиеся вопросы были удивительно разнообразны, что позволяет глубоко исследовать разницу во взглядах. Эту информацию можно использовать для проверки теорий об источниках разногласий между экспертами и рядовыми американцами.

Оставшаяся часть этой книги во многом основана на

---

<sup>208</sup> Washington Post, Kaiser Family Foundation, and Harvard University Survey Project (1996).

<sup>209</sup> Более подробная информация об ОАЭЭ содержится в: Blendon et al. (1997).

ОАЭЭ, поэтому стоит описать его подробно. Он состоял из 37 вопросов, разбитых на 4 категории<sup>210</sup>. Вопросы первой и второй категорий спрашивали, какие факторы служат «значимой причиной», «мало значимой причиной» или «вообще не являются причиной» того, почему «состояние экономики не столь хорошее, каким оно могло бы быть». Подобным образом сформулированы 18 вопросов. Третья категория вопросов направлена на выяснение того, следует ли рассматривать то или иное явление чем-то хорошим, нейтральным или плохим для экономики. Так сформулированы 7 вопросов. Последняя категория включает в себя набор прочих вопросов.

В следующих трех параграфах содержится всестороннее описание опроса. Но прежде чем переходить к нему, необходимо ответить на самое серьезное возражение против такого подхода: *эксперты также могут иметь предубеждения*. Значительные различия во взглядах между экономистами и рядовыми американцами существуют. И те и другие не могут быть одновременно правы. Но правомерно ли выводить существование систематических *предубеждений* рядовых американцев из простого существования систематических *различий* между экономистами и неэкономистами?

Как бы элитистски это ни звучало, такой подход стандар-

---

<sup>210</sup> В действительности общее количество вопросов превышает 37. Некоторые вопросы не задавались обеим группам респондентов, что не давало возможности для сравнения. Я исключил еще несколько вопросов из-за их неактуальности.

тен для более общей литературы, изучающей предубеждения. Когнитивные психологи Канеман и Тверски описывают его следующим образом: «Наличие ошибки в суждениях демонстрируется посредством сравнения ответов людей либо с выявленными фактами, либо с общепринятыми принципами арифметики, логики или статистики»<sup>211</sup>. А кем «выявленными» и «принятыми»? Конечно же экспертами.

В принципе могут ошибаться эксперты, а не рядовые американцы. Но когда о том, что рядовые американцы заблуждаются, говорят математики, логики или статистики, кто посмеет «обвинить экспертов»? Экономистов уважают гораздо меньше. Многие, как Уильям Грейдер, считают, что экономистов уважают даже больше, чем они заслуживают: «Демократия сейчас находится в заложниках у „рациональной политики“, узких допущений о том, что является допустимыми доказательствами при разработке экономической политики. Это привилегия-барьер, поскольку она, по сути, занижает ценность политических оценок граждан и преувеличивает значение предубеждений и мнений элит»<sup>212</sup>. С этой точки зрения использование взглядов экономистов для опровержения взглядов рядовых американцев дает обратный эффект. Нет никаких «экспертов в экономической теории», есть только «„эксперты“ в экономической теории».

Наиболее распространенное основание для сомнений от-

---

<sup>211</sup> Kahneman and Tversky (1982: 493).

<sup>212</sup> Greider (1992: 36).

носителем экономистов состоит в их кажущейся неспособности прийти к согласию друг с другом, которую лучше всего охарактеризовал Джордж Бернارد Шоу: «Если всех экономистов положить в ряд друг за другом, они все равно не достигнут согласия»<sup>213</sup>. Но самые упорные противники экономистов признают поверхностность этого сетования. Они знают, что экономисты часто имеют одинаковые взгляды. По остроумному замечанию Стивена Келмана, которое прямо противоречит тому, что написал Шоу, «почти единодушные ответы, которые экономисты дают на вопросы социально-экономической политики, широко обсуждающиеся в среде информированных наблюдателей, но при этом поддающиеся анализу в рамках микроэкономической теории, напоминают единодушные, характерные для таких органов, как Политбюро ЦК КПСС»<sup>214</sup>.

Информированных критиков выводит из себя не отсутствие консенсуса, а то, как экономисты отстаивают *неприятные* для них выводы, например сомнения относительно выгод регулирования. Келман сокрушается по поводу того, что даже в администрации Картера экономисты были прежде всего экономистами, а только потом либералами:

«Я работал в государственном агентстве, где взаимодействуют между собой работающие там юристы и экономисты... Юристы часто приходят в отчаяние не только из-

---

<sup>213</sup> Andrews (1993: 262).

<sup>214</sup> Kelman (1981: 7).

за того, что экономисты часто критикуют их предложения, но и из-за царящего единодушия среди экономистов агентства. Юристы склонны (ошибочно) объяснять эту оппозицию неспособностью нанять экономистов „из более широкого спектра“ и умоляют экономистов, чтобы они хотя бы предоставили „лучшие экономические аргументы“ в пользу предложений юристов, если уж не могут поддержать их. <...> Ответ экономистов обычно звучат примерно так: „В пользу вашего предложения хороших экономических аргументов не существует“»<sup>215</sup>. Как это обычно бывает, мало кто всерьез задумывается: «Возможно, остальные не согласны со мной, потому что *знают больше* меня». Для критиков наиболее правдоподобное объяснение специфического мировоззрения экономистов состоит в наличии предубеждений.

Однако простое утверждение: «Они не правы, потому что исходят из предубеждений», – ничего не объясняет. Даже критики чувствуют, что должны указать источник предубеждений. Против научной объективности экономистов выдвигается два основных аргумента.

Первый: *корыстное предубеждение (self-serving bias)*. О том, что люди стремятся иметь выгодные для себя представления, написано немало<sup>216</sup>. Раз экономисты имеют высокие доходы и стабильную работу, может быть, они считают, что

---

<sup>215</sup> Kelman (1981: 7).

<sup>216</sup> См., например: Dahl and Ransom (1999) и Babcock and Loewenstein (1997).

то, что благоприятно для них, благоприятно для всех. Маркс известен своим высмеиванием экономистов как апологетов вскормившей их экономической системы. Например, он охарактеризовал Иеремию Бентама как «трезво-педантичного, тоскливо-болтливого оракула пошлого буржуазного рассудка XIX в.»<sup>217</sup> Людвиг фон Мизес красочно описывает, как в межвоенной Германии «все, что студенты, изучающие общественные дисциплины, узнавали от своих преподавателей, сводилось к тому, что экономическая теория – ложная наука, а так называемые экономисты являются, как сказал Маркс, сикофантами-апологетами несправедливых классовых интересов буржуазных эксплуататоров»<sup>218</sup>. Броссард и Перлстайн, писавшие для газеты «Washington Post» полстолетия спустя, отмечают: «Несовпадение во взглядах между экономистами и обычными американцами как минимум частично связано с тем, что экономисты, как правило, принадлежат к социальной, интеллектуальной и экономической элите, которая в последние 20 лет жила относительно неплохо... Причем многие экономисты работают по контрактам пожизненного найма, обеспечивающим им стабильную работу до самой пенсии»<sup>219</sup>. Можно даже сравнить комфортные рабочие места экономистов со своего рода взяткой: зачем раскачивать лодку, если у вас есть роскошная каюта?

---

<sup>217</sup> Marx (1965: 609); Маркс (1960: 623).

<sup>218</sup> Mises (1962: 86); Мизес (2006: 133–134).

<sup>219</sup> Brossard and Pearlstein (1996: A6).

Второе основание для сомнений в объективности экономистов, *идеологическое предубеждение (ideological bias)*, является не столь корыстным, но столь же компрометирующим<sup>220</sup>. Роберт Каттнер неодобительно пишет, что «многие представители экономической профессии после окончания эры преклонения перед смешанной экономикой перешли под знамена нового фундаментализма, восхваляющего прелести рынков»<sup>221</sup>. Консенсус фундаменталистов едва ли внушает доверие. Это похоже на интеллектуальное «письмо счастья»: возможно, каждому выпуску аспирантов промыли мозги предыдущие поколения идеологов.

Критики рискуют, апеллируя к этим двум предубеждениям. И гипотеза о корыстном предубеждении, и гипотеза об идеологическом предубеждении *в принципе* поддаются эмпирической проверке. Взгляды экономистов определяются их богатством? Тогда взгляды богатых экономистов и богатых неэкономистов должны совпадать. Экономистам мешают шоры консервативной идеологии? Тогда консервативные экономисты должны соглашаться с консервативными неэкономистами. ОАЭЭ замечателен тем, что содержит достаточно информации для проверки обеих гипотез. Он измеряет все основные социальные характеристики: доход семьи, стабильность работы, расовую и половую принадлежность, да-

---

<sup>220</sup> См., например: Soros (1998), Kuttner (1997, 1991, 1984), Greider (1997, 1992) и Lazonick (1991).

<sup>221</sup> Kuttner (1997: 3–4).

же рост доходов. В нем также есть две идеологические характеристики.

Можно использовать эту информацию, чтобы статистически учесть в выводах как корыстное предубеждение, так и идеологическое предубеждение. Я называю это взглядами *просвещенной публики*. Взгляды просвещенной публики можно получить, ответив на вопрос: какими были бы взгляды среднестатистического человека, если бы он имел докторскую степень по экономике? Или на эквивалентный вопрос: какими были бы взгляды экономистов с докторской степенью, если бы их доходы и идеология совпадали с доходами и идеологией среднестатистического человека?<sup>222</sup>

Далее, представим, что обычные люди и экономисты имеют одинаковые доходы, расовую и половую принадлежность, возраст, идеологию и партийную принадлежность. Сохранятся ли разногласия в этом случае? Если бы корыстное предубеждение и идеологическое предубеждение были *единственным объяснением* разницы во взглядах, расчетные взгляды просвещенной публики должны были бы соответствовать наблюдаемым взглядам типичных неэкономистов<sup>223</sup>. Используя правильные контрольные переменные,

---

<sup>222</sup> Более подробно этот вопрос рассматривается в техническом приложении к настоящей главе.

<sup>223</sup> Предубеждения экспертов не являются единственной причиной того, что добавление статистических проверок может привести к исчезновению различий во взглядах. Если правильное понимание экономической теории позволяет людям процветать, богатые неэкономисты в отсутствие корыстного предубеждения

можно сделать так, чтобы рядовые американцы и эксперты имели одинаковую точку зрения. В то же время, если гипотезы о наличии корыстного предубеждения и идеологического предубеждения *не имеют под собой оснований*, взгляды просвещенной публики совпали бы с наблюдаемыми взглядами экономистов. Какие бы контрольные переменные вы ни использовали, разница между рядовыми американцами и экспертами сохранится.

Обратите внимание на параллели с анализом политологами «просвещенных предпочтений» в главе 2. При использовании подхода с точки зрения просвещенных предпочтений требуется оценить, что считал бы человек, если бы его знания о политике достигли максимального уровня, при том что остальные его характеристики оставались бы неизменными. Аналогичным образом, используя ОАЭЭ, я оцениваю, какими были бы взгляды человека, если бы он превратился в экономиста с докторской степенью при сохранении остальных его характеристик фиксированными. Ключевая разница состоит в том, что политологи обычно измеряют уровень знаний напрямую, в то время как мой подход представляет собой косвенное измерение через образовательные характеристики.

В следующих четырех разделах мы пройдемся по всему

---

соглашались бы с профессиональными экономистами. Или предположим, что недооценка экономической теории делает людей более консервативными. При отсутствии идеологического предубеждения консерваторы были бы склонны соглашаться с экономистами.

«Опросу американцев и экономистов об экономике», проанализировав ответы на каждый из задававшихся вопросов. По каждому вопросу дается три итоговых статистических показателя:

- во-первых, «сырые» среднестатистические взгляды рядовых граждан;
- во-вторых, «сырые» среднестатистические представления экономистов с докторской степенью.
- в-третьих, оценка взглядов просвещенных граждан.

Повторюсь, что если корыстные предубеждения и идеологические предубеждения *полностью* объясняют разницу во взглядах между неспециалистами и экспертами, то среднестатистический ответ просвещенной публики будет равен среднестатистическому ответу рядовых американцев. Если же корыстные предубеждения и идеологическое предубеждение *вообще не* объясняют разницы во взглядах между неспециалистами и экспертами, то среднестатистический ответ просвещенной публики будет равен среднестатистическому ответу экономистов. Если истина лежит где-то посередине, то среднестатистический ответ просвещенной публики будет стоять где-то посередине между ответами рядовых американцев и экономистов.

Если корыстное предубеждение и идеологическое предубеждение ничего не объясняют, то вполне вероятно, что экономисты подвержены совершенно иному предубеждению. То же самое верно для любого эмпирического резуль-

тата. Вне зависимости от того, насколько безупречным кажется ваше объяснение, истина, возможно, на стороне другой теории, которая настолько оригинальна, что ни у кого еще не хватило ума ее изложить. Возможно, но маловероятно. Если два основных аргумента против объективности экономистов будут опровергнуты, бремя доказательства снова ложится на критиков. После учета всех соответствующих переменных остающиеся *различия* во взглядах разумнее всего интерпретировать как *предубеждения* рядовых американцев.

Для затравки скажу, что, оказывается, взгляды просвещенной публики намного ближе к взглядам экономистов, чем рядовых американцев. Корыстное предубеждение и идеологическое предубеждение вместе взятые могут объяснить только 20 % разницы во взглядах между неспециалистами и экспертами. Остальные 80 % можно объяснить большими знаниями экспертов. Наивная теория о том, что «эксперты правы, а неспециалисты заблуждаются» соответствует данным, а теория о том, что «эксперты обманываются, а неспециалисты правы», им не соответствует.

Это не означает, что среднестатистические взгляды экономистов являются неопровержимой истиной. Я никогда так не считал. Бывают случаи, когда, с моей точки зрения, взгляды рядовых американцев ближе к истине. Есть темы, по которым *обе* группы, по моему мнению, демонстрируют серьезное непонимание. Мое утверждение (после корректив-

ровки на измеримые предубеждения) состоит лишь в том, что экономисты не должны менять свои взгляды только потому, что неэкономисты считают иначе.

Ветеранам преподавания вводного курса по экономике вместе с экономически грамотными неспециалистами большая часть результатов опроса покажется очевидной, но не обойдется и без сюрпризов. Привилегированные экономисты, которые обучают только лучших аспирантов, знакомясь с анализом ОАЭЭ, скорее всего, испытают чувство дежавю. Даже если они никогда не обсуждали экономическую теорию с неэкономистами с тех времен, когда сами были студентами-первокурсниками, им вспомнятся забытые воспоминания об их мировоззрении до изучения экономической теории. У читателей с незначительными знаниями в области экономической теории или не имеющих таковых опрос может вызвать чувство удивления, озадаченности и гнева. Я немного могу изменить в отношении этого гнева. Но я постараюсь направить читателей по верному пути, объясняя основные причины, по которым экономисты считают именно так.

# Анализ ОАЭЭ, часть I

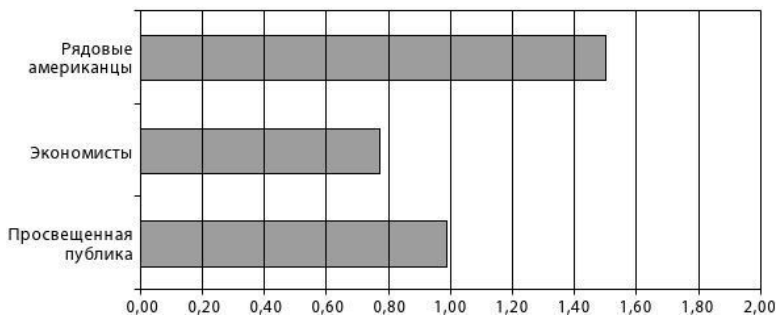
Первые 11 вопросов ОАЭЭ предваряет следующая инструкция: «Вне зависимости от ваших взглядов на текущее состояние экономики всегда существуют проблемы, которые не дают ей достичь того состояния, которого она могла бы достичь.

Я сейчас зачитаю вам список причин, которые, с точки зрения разных людей, приводят к тому, что экономика функционирует не так хорошо, как могла бы. Для каждой из причин ответьте: считаете ли вы эту причину значимой, мало-значимой или вообще не являющейся причиной».

Вы правильно интерпретируете рис. 3.1: экономисты *менее* озабочены экономическим ущербом от избыточного налогообложения, чем рядовые американцы. Если вы считаете экономистов крайне правыми идеологами, это должно заставить вас задуматься. Просвещенная публика разделяет этот взгляд, но более умеренно. Причина состоит в том, что богатые люди и люди со стабильной работой *меньше* беспокоятся по поводу налогообложения, чем остальное большинство рядовых американцев, что, по-видимому, противоположно тому, что предсказывает корыстное предубеждение.

Наиболее правдоподобным объяснением этой разницы во взглядах служит пессимистичное предубеждение. Рядовые американцы обеспокоены тем, что заключили плохую сдел-

ку; налоги могли бы быть существенно снижены без ущерба для популярных государственных функций. Но экономисты осознают, что выявление очевидно бессмысленных затрат представляет трудности, а такие непопулярные программы, как международная помощь, занимают незначительное место в бюджете. Экономисты также знают, что снижение налогов без сокращения расходов грозит бедами в будущем<sup>224</sup>.



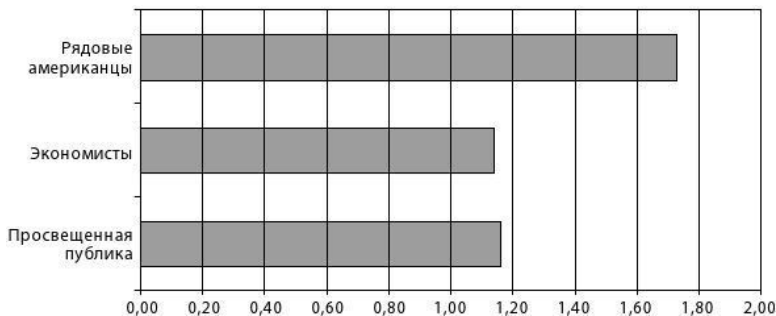
**Рис. 3.1.** Вопрос 1: «Налоги слишком высоки».

0 = «не причина»; 1 = «малозначимая причина»; 2 = «значимая причина»

Рядовых американцев часто критикуют за то, что они вы-

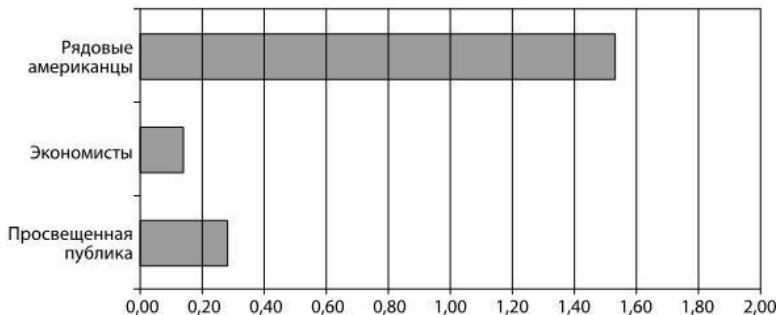
<sup>224</sup> Это вопрос, на который рефлексорным ответом для меня является солидарность с рядовыми американцами. Но мое имплицитное допущение состоит в том, что более низкие налоги были бы уравновешены приватизацией и сокращениями таких популярных программ, как социальное страхование и «Медикер». Если сокращения ограничатся «мусором» и непопулярными программами, то мои коллеги-экономисты, вероятно, правы.

ступают против повышения налогов, сокращения государственных расходов и бюджетного дефицита одновременно. Ответы на этот вопрос убедительно подтверждают третью часть этой тенденции (см. рис. 3.2). Ни одна другая проблема в ОАЭЭ не вызвала столько пессимизма. Экономисты тоже серьезно относятся к дефициту, но смотрят на это зло как на незначительное и исправимое. Заметьте, что просвещенная публика всецело на стороне экономистов; личные обстоятельства экономистов и их идеология никак не объясняют их несогласия с рядовыми американцами.



**Рис. 3.2.** Вопрос 2: «Дефицит федерального бюджета слишком велик».

0 = «не причина»; 1 = «малозначимая причина»; 2 = «значимая причина»



**Рис. 3.3.** Вопрос 3: «Затраты на международную помощь слишком велики».

0 = «не причина»; 1 = «малозначимая причина»; 2 = «значимая причина»

Разница во взглядах на международную помощь (рис. 3.3) является наибольшей и почти не меняется даже после внесения поправки на предубеждения. Рядовые американцы считают расходы на международную помощь серьезной проблемой. Экономисты почти единогласно считают, что эти расходы даже недостойны упоминания, и просвещенная публика придерживается почти столь же радикального мнения. Учитывая критику международной помощи многими экономистами, этот результат, на первый взгляд, кажется удивительным<sup>225</sup>

<sup>225</sup> См., например: Easterly (2001).

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.