

МИРОВОЙ БЕСТСЕЛЛЕР

СТИВЕН ЛЕВИТТ
СТИВЕН ДАБНЕР

EDITOR'S
CHOICE

ФРИКО НОМИКА

ЭКОНОМИСТ-ХУЛИГАН
И ЖУРНАЛИСТ-
СОРВИГолова
ИССЛЕДУЮТ
СКРЫТЫЕ
ПРИЧИНЫ
ВСЕГО
НА СВЕТЕ



 альпина
ПАБЛИШЕР

Стивен Левитт

**Фрикономика: Экономист-
хулиган и журналист-
сорвиголова исследуют скрытые
причины всего на свете**

«Альпина Диджитал»

2005

Левитт С.

Фрикономика: Экономист-хулиган и журналист-сорвиголова исследуют скрытые причины всего на свете / С. Левитт — «Альпина Диджитал», 2005

ISBN 978-5-9614-4310-3

Перевернув с ног на голову все представления о законах экономики, эта провокационная книга стала мировым бестселлером. Экономист Стивен Левитт и журналист Стивен Дабнер рассекречивают тайные механизмы экономики, связывая их с человеческой психологией. Организованная преступность, торговля крэком, сайты знакомств, ку-клукс-клан, аборт, инновации в работе полиции и огрехи системы образования – все в нашей жизни может быть рассмотрено через призму экономики. И это нередко интереснее крутого детектива!

ISBN 978-5-9614-4310-3

© Левитт С., 2005

© Альпина Диджитал, 2005

Содержание

Пояснение	7
Введение	9
Глава 1	18
Конец ознакомительного фрагмента.	22

Стивен Левитт, Стивен Дабнер

Фрикономика: Экономист-хулиган и журналист-сорвиголова исследуют скрытые причины всего на свете

Переводчик *Павел Миронов*

Руководитель проекта *О. Равданис*

Корректор *М. Смирнова*

Компьютерная верстка *А. Абрамов*

Дизайн обложки *Ю. Буга*

Иллюстрация на обложке *iStockphoto.com*

© Steven D. Levitt and Stephen J. Dubner, 2005, 2006, 2009.

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина Паблишер», 2016

Все права защищены. Произведение предназначено исключительно для частного использования. Никакая часть электронного экземпляра данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для публичного или коллективного использования без письменного разрешения владельца авторских прав. За нарушение авторских прав законодательством предусмотрена выплата компенсации правообладателя в размере до 5 млн. рублей (ст. 49 ЗОАП), а также уголовная ответственность в виде лишения свободы на срок до 6 лет (ст. 146 УК РФ).

* * *



Editor's choice – выбор главного редактора

Ключевую идею этой книги можно выразить одной фразой: «Общепринятая точка зрения часто оказывается ошибочной». Именно поэтому мы – бизнесмены, политики, родители – часто не решаем проблему, а только делаем ситуацию хуже, хотя трудимся не покладая рук.

Авторы призывают нас развивать критическое мышление, умение абстрагироваться от общепринятой точки зрения, на первый взгляд вполне логичной, но на самом деле неверной, ибо она может не учитывать какой-то важный фактор или просто заставлять нас путать причину и следствие. «Фрикономика» – одна из лучших книг для развития такого типа мышления.

A handwritten signature in dark ink, consisting of a stylized initial 'S' followed by a series of horizontal strokes and a vertical line, likely representing the name 'Sergey Turko'.

Сергей Турко, главный редактор издательства «Альпина Паблишер»

Пояснение

Летом 2003 года журнал *The New York Times* поручил журналисту и писателю Стивену Дабнеру рассказать о Стивене Левитте, знаменитом молодом экономисте из Чикагского университета.

Дабнер, который работал в то время над книгой о психологии денежных отношений, провел множество интервью с экономистами и обнаружил, что их английский настолько странен, что напоминает четвертый или пятый из изученных ими иностранных языков. Левитт, который незадолго до этого получил медаль Джона Бейтса Кларка (которую вручают раз в два года лучшему американскому экономисту в возрасте до сорока лет), также давал интервью многим журналистам и в ходе этого обнаружил, что их мышление было не совсем... *здоровым*, как ска- зал бы типичный экономист.

Однако, беседуя с Дабнером, Левитт пришел к заключению, что тот не является полным идиотом. Дабнер, со своей стороны, посчитал, что Левитт похож на человека, а не на живую логарифмическую линейку. Писатель был поражен изобретательностью экономиста в проведенной им работе и его желанием объяснить то, над чем он думает. Несмотря на все громкие звания Левитта (степень магистра, полученная в Гарварде, докторантура Массачусетского технологического университета и куча разнообразных наград), он подходил к экономическим проблемам с несколько необычной точки зрения. Он пытался смотреть на вещи не как ученый, а как толковый и исполненный любопытства путешественник, режиссер-документалист, эксперт-криминалист или даже букмекер, интересы которого простираются от спорта до криминалистики и поп-культуры. Ему казались не слишком интересными всевозможные денежные вопросы, которые прежде всего приходят на ум людям, задумывающимся об экономике. Иногда он предавался самоуничтожению – как-то раз он заявил Дабнеру, откинув прядь волос, закрывшую ему глаза: «Я не так уж много и знаю об экономике. Я довольно плох в математике, я слабо знаком с эконометрикой и практически не умею формулировать теории. Если вы спросите меня о том, будет ли расти или падать фондовый рынок, или о том, будет ли экономика развиваться или угодит в рецессию, или захотите узнать о чем-то, связанном с налогами, – что ж, думаю, что я покривлю душой, если скажу, что что-то понимаю в каждом из этих вопросов».

Для Левитта интерес представляли совершенно другие вещи – загадки и головоломки повседневной жизни. Его исследования оказывались настоящим праздником для всех, кто хотел узнать, как на самом деле работает окружающий нас мир. Его необычные взгляды оказались в полной мере отражены в написанной Дабнером статье:

По мнению Левитта, экономика представляет собой науку с великолепными инструментами для получения ответов, однако с явной нехваткой интересных вопросов. Его особенный дар – способность задавать такие вопросы. К примеру, он может задаться вопросом, почему наркодилеры, зарабатывающие так много денег, продолжают жить со своими матерями? Что более опасно, огнестрельное оружие или плавательный бассейн? Что явилось истинной причиной снижения уровня преступности за последние десять лет? Воспринимают ли риелторы интересы своих клиентов как свои собственные? Почему чернокожие родители дают своим детям имена, которые могут впоследствии помешать развитию карьеры? Мошенничают ли школьные преподаватели для того, чтобы соответствовать высоким стандартам, установленным для школьных тестов? Коррумпирован ли национальный японский вид спорта сумо?

Многие люди – в том числе и коллеги самого Левитта – считают, что его проекты не относятся к области экономики как таковой. Однако он сам считает, что направил науку, ставшую в последнее время слишком унылой, к ее главной задаче – объяснению того, каким образом люди получают то, чего хотят. В отличие от многих ученых он не боится использовать собственные наблюдения и интересные факты; он также не боится анекдотов и историй из жизни (хотя при этом его пугают любые вычисления). Он склонен считать, что работы не бывает слишком много. Он готов просеивать огромные массы данных для того, чтобы найти факт, на который никто прежде не обращал внимания. Он находит способы измерить то, что многие заслуженные экономисты полагают неизмеряемым. К его неизменным интересам (хотя он утверждает, что интерес носит лишь теоретический характер) относятся обман, коррупция и преступления.

Журнал The New York Times, 3 августа 2003 г.

Пылкое любопытство Левитта оказалось очень привлекательным для тысяч читателей *The New York Times*. Его забросали множеством вопросов и просьб. Вопросы поступали и от представителей компании General Motors, и от администрации бейсбольной команды New York Yankees, и от сенаторов США, и от заключенных, и от родителей детей разного возраста, и даже от человека, который на протяжении двадцати лет накапливал детальную статистику своей компании по продаже бубликов. Бывший победитель гонки Tour de France позвонил Левитту и попросил его помочь доказать, что результаты одного из туров гонки в значительной степени определялись применением допинга. А Центральное разведывательное управление США захотело выяснить, каким образом Левитт мог бы применять те или иные данные для поимки террористов или людей, занимавшихся отмыванием денег.

Все эти обращения оказались ответной реакцией на крайне важное для Левитта предположение о том, что современный мир, несмотря на порой избыточную путаницу, сложности и даже прямой обман, не является непроницаемым или непознаваемым. А если мы умеем задавать правильные вопросы, то он даже становится куда более интригующим, чем нам кажется. Все, что для этого требуется, – это взгляд с необычной стороны.

Нью-йоркские издатели настоятельно порекомендовали Левитту написать книгу.

«Написать книгу? – ответил он. – Я не хочу писать книг». Перед ним стоял миллион загадок, и он пытался найти время для решения хотя бы нескольких из них. Кроме того, он не считал себя хорошим писателем. Поэтому он поначалу ответил отказом, однако затем предположил, что если бы ему удалось поработать над этой задачей вместе с Дабнером, то из этого могло бы получиться что-нибудь путное.

Сотрудничество подходит не всем. Однако эти два человека – то есть *мы*, авторы этой книги, – решили обсудить этот вопрос и поразмышлять над перспективами написания книги. Мы поняли, что это возможно. Надеемся, что вы согласитесь с тем, что книга у нас получилась.

Введение

Тайная сторона всего

Любому человеку, жившему в Соединенных Штатах в начале 1990-х годов и обращавшему хотя бы толику внимания на вечерние новости или ежедневные газеты, можно простить связанное с этим ощущение беспредельного ужаса.

Источником этого ужаса была преступность. Казалось, что она неумолимо растет – графики, изображавшие уровень преступности в любом американском городе за последние десять лет, выглядели как горнолыжный трамплин. Казалось, что мир, каким мы его знаем, подходит к концу. Смерть в перестрелке – как самих ее участников, так и случайных прохожих – стала вполне обычным явлением. То же самое произошло и с угонами автомобилей, и с торговлей крэком¹, и с грабежами, и с изнасилованиями. Преступления, связанные с насилием, стали ужасными и постоянными спутниками жизни людей. Более того, дела становились все хуже и хуже. Гораздо хуже. Именно так полагали все эксперты.

Причиной этого стал так называемый суперхищник. Какое-то время он был везде. Он смотрел исподлобья с обложки еженедельных журналов. Он высовывался из толстенных правительственных отчетов. Он – тощий подросток из крупного города, в руке которого дешевый пистолет, а в сердце – ничего, кроме жестокости. Нам говорили, что по всей стране можно насчитать тысячи таких подростков – целое поколение убийц, готовых погрузить страну в глубочайший хаос.

В 1995 году криминалист Джеймс Алан Фокс написал для генерального прокурора США отчет, в котором содержалась масса мрачных предсказаний относительно грядущего всплеска убийств, совершаемых подростками. Фокс предложил два сценария: оптимистичный и пессимистичный. По его мнению, оптимистичный сценарий состоял в том, что в течение следующих десяти лет доля убийств, совершаемых подростками, повысится еще на 15 процентов. Пессимистичный сценарий утверждал, что эта доля удвоится. «Грядущая волна преступности будет такой фатальной, – говорил он, – что мы будем вспоминать о 1995 годе как о райских денечках».

Другие криминалисты, политологи и прочие создатели прогнозов придерживались примерно такой же точки зрения. Ее разделял и президент Клинтон. «Мы знаем, что у нас осталось около шести лет для того, чтобы повернуть вспять ситуацию с подростковой преступностью, – говорил он. – Иначе наша страна будет жить в условиях хаоса. И мои преемники не будут рассказывать о прекрасных возможностях глобальной экономики – они будут пытаться удерживать вместе души и тела людей на улицах этих городов». Администрация была готова выделить на борьбу с преступностью немалые деньги.

Однако, вместо того чтобы расти выше и выше, уровень преступности начал снижаться. Затем он начал падать – все быстрее и быстрее. Падение уровня преступности было примечательным по ряду причин. Это явление оказалось повсеместным – показатели практически всех видов преступности снижались во всех регионах страны. Снижение стало последовательным и происходило постепенно год от года. И оно было совершенно непредвиденным для тех экспертов, которые предсказывали абсолютно иное развитие событий.

Размах этой тенденции был поистине поразительным. Доля убийств, совершенных подростками, не выросла на 100 или даже 15 процентов, как предсказывал Джеймс Алан Фокс. Напротив, она упала более чем на 50 процентов за пять лет. К 2000 году общий показатель

¹ Крэк-смесь кокаина с содой; при сгорании соды (или, по другим версиям, при отламывании куска от пластинки) раздается характерный звук, которому этот наркотик и обязан своим названием. – *Прим. ред.*

убийств в Соединенных Штатах упал до минимального значения за тридцать пять лет. То же самое произошло практически со всеми другими видами преступлений – начиная от ограблений и заканчивая угонами автомобилей.

Хотя эксперты не смогли предвидеть падения уровня преступности (которое уже фактически началось даже в то время, когда они еще продолжали давать свои устрашающие прогнозы), теперь они торопились дать объяснение происходящему. Большинство их теорий казались совершенно логичными. По их словам, изменить к лучшему положение дел с преступностью позволила бурно растущая экономика «ревущих 1990-х». Они полагали, что возникновение законов в области контроля над огнестрельным оружием оказалось именно той инновационной политикой, которая позволила, к примеру, снизить количество убийств в Нью-Йорке с 2245 в 1990 году до 596 в 2003-м.

Эти теории были не просто логичными – они также оказались крайне *воодушевляющими*, так как связывали падение уровня преступности с вполне конкретными недавними рукотворными инициативами. Свою лепту внесли и контроль над оружием, и правильная стратегия работы полиции, и повышение зарплат, делавшее преступные занятия не столь выгодными, – но это означало, что средства для обуздания преступности находились в нашем арсенале и раньше. И если дела, не дай бог, вновь пойдут нежелательным образом, нам найдется чем обуздать новую проблему.

Несомненно, эти теории, исходившие из уст экспертов, нашли свой путь к публике с помощью журналистов. Довольно быстро теории превратились в общепринятое мнение.

Существовала, однако, проблема: эти теории не были верными.

На снижение уровня преступности в 1990-х годах *в реальности* повлиял и еще один немаловажный фактор, возникший за двадцать лет до этого и связанный с молодой женщиной из Далласа по имени Норма Мак-Конвей.

Подобно легендарной бабочке, взмах крыльев которой на одном краю Земли постепенно приводит к возникновению урагана на другом, именно история Нормы Мак-Конвей неожиданно повлияла на ход последовавших событий. Все, чего хотела эта женщина, – это сделать аборт. Она была бедной, необразованной и не имевшей особых навыков алкоголичкой и наркоманкой двадцати одного года. У нее уже было двое детей, которых она отдала на усыновление в другие семьи. В 1970 году она обнаружила, что вновь забеременела. Однако в то время в Техасе, как и в большинстве других штатов, аборт был запрещен. Делом Мак-Конвей занялись другие люди, куда более влиятельные, чем она сама. Они сделали ее ведущим истцом в показательном процессе, направленном на легализацию абортов. Ответчиком в процессе выступал Генри Уэйд, окружной прокурор Далласа. Этот процесс привлек внимание Верховного суда США, в ходе рассмотрения в котором Мак-Конвей выступала под псевдонимом Джейн Роу. 22 января 1973 года суд вынес решение в пользу «госпожи Роу» и тем самым легализовал аборт по всей стране. Разумеется, к этому времени самой Мак-Конвей/Роу уже было поздно делать аборт. Она родила ребенка и отдала его приемным родителям. (Через много лет она отказалась от прежней приверженности идее легализации абортов и стала активно выступать против них.)

Так каким же образом делу «Роу против Уэйда» удалось стать тем спусковым крючком, который (через одно поколение) привел к величайшему падению уровня преступности за всю историю криминальной статистики?

Если говорить с точки зрения преступности, то оказывается, что не все дети рождаются равными. Напротив, десятилетия исследований показывают, что ребенок, рожденный в неблагополучной семейной среде, станет преступником с гораздо большей вероятностью, чем другие дети. И часто неблагоприятное окружение для таких детей представляли их матери – миллионы женщин (незамужних, несовершеннолетних и не имевших денег на подпольные аборт). Однако после вынесения решения по делу «Роу против Уэйда» все эти женщины смогли вос-

пользоваться правом на аборт. Именно их дети, родившись, имели значительные шансы со временем превратиться в преступников. Однако вследствие решения по делу «Роу против Уэйда» эти дети *так и не появились на свет*. Это значительное судебное решение привело через многие годы к одному важному изменению: именно в то время, когда эти нерожденные дети должны были вырасти и начать свои криминальные занятия, и стало происходить снижение преступности.

В конечном счете падение волны преступности в США было связано не с сильной экономикой или стратегией работы полиции. Факт состоял в том, что (помимо прочих факторов) именно в это время и снизилось количество потенциальных преступников.

Эксперты по вопросу снижения преступности (которые не так давно пугали всех своими страшилками) начали делиться новыми теориями с представителями СМИ. А знаете, сколько раз они упоминали легализацию абортов в качестве причины снижения преступности?

Ни одного.

* * *

Когда вы нанимаете риелтора для продажи своего дома, ваши отношения с ним представляют собой странный сплав деловых и товарищеских.

Риелтор расточает комплименты, делает несколько фотоснимков, устанавливает цену, пишет соблазнительное рекламное объявление, с напором рассказывает заинтересовавшимся обо всех плюсах вашего дома, обсуждает различные условия и осуществляет надзор за сделкой вплоть до ее завершения. Разумеется, это значительная работа, но она хорошо оплачивается.

При продаже дома ценой 300 тысяч долларов обычное шестипроцентное вознаграждение агента составит 18 тысяч. Ого, целых 18 тысяч долларов, говорите вы себе, это немалая сумма. Но тут же вам приходится признать, что самостоятельно вы вряд ли смогли продать дом за 300 тысяч долларов. Риелтор знает, как именно «максимизировать ценность продаваемого вами дома». Он (или она) может принести вам целую кучу денег.

Правильно?

Разумеется, риелтор – вовсе не такой же тип эксперта, как, например, криминалист, но он является экспертом до мозга костей. Иными словами, риелтор разбирается в своей работе куда лучше, чем клиенты, использующие его услуги. Он лучше информирован о стоимости дома, состоянии рынка жилой недвижимости и даже о том, каким образом покупатели принимают решения. И вы полагаетесь на знания риелтора в этой области. Именно по этой причине вы и привлекаете его как эксперта.

По мере нарастания специализации в нашем мире бесчисленное множество подобных экспертов пытаются выглядеть в наших глазах незаменимыми.

Врачи, юристы, подрядчики, фондовые брокеры, автомеханики, ипотечные брокеры, финансовые консультанты – все они успешно пользуются гигантским информационным преимуществом. И все они используют имеющиеся преимущества для того, чтобы помочь вам, нанявшему их человеку, получить именно то, что вы хотите, и по наилучшей цене.

Правильно?

Как бы нам хотелось так думать. Однако любой эксперт остается человеком, а людям свойственно реагировать на стимулы. Поэтому отношение любого отдельно взятого эксперта к вам будет зависеть от имеющихся у него стимулов. Иногда его стимулы могут работать вам на пользу.

К примеру, изучение деятельности калифорнийских автомехаников показало, что часто они не выставляют клиентам счета за не слишком значительные работы по подготовке машин к прохождению экологического контроля. Великодушные механики с лихвой компенсируют свои затраты за счет обращения клиента к ним по другим вопросам. Однако в других случаях

стимулы экспертов могут играть против вас. Так, в ходе одного исследования деятельности докторов выяснилось, что акушеры в регионах со снижающейся рождаемостью предпочитают производить кесарево сечение значительно чаще, чем акушеры в регионах с растущим населением. Это наводит на мысль о том, что доктора, находящиеся в сравнительно более стесненных обстоятельствах, склонны рекомендовать пациентам более дорогостоящие процедуры.

Но одно дело – предполагать наличие злоупотреблений со стороны специалистов, а другое – доказать это. Лучший способ доказательства в подобных ситуациях – сравнение того, как профессионал делает что-то в ваших интересах, с тем, как он делает ту же самую работу для самого себя. К сожалению, хирург не делает операций самому себе. История его болезней не является достоянием гласности; точно так же мы не знаем, что именно делает автомеханик с собственной машиной.

Однако в нашем распоряжении *есть* статистика по деятельности риелторов.

Риелторы иногда продают и свои собственные дома. Довольно свежий набор данных по продаже почти 100 тысяч домов в пригородах Чикаго позволяет увидеть, что более трех тысяч домов принадлежали самим риелторам.

Перед тем как погрузиться в изучение данных, имеет смысл задать себе вопрос: в чем состоят стимулы риелтора, продающего свой собственный дом? Ответ прост: он хочет заключить сделку на самых выгодных для себя условиях. Можно предположить, что этот же стимул есть и у вас, когда вы продаете свой дом. То есть в данном случае ваш стимул и стимул риелтора идеально сочетаются между собой. В конце концов, его комиссия зависит от цены продажи.

Однако вопрос комиссионных несколько щекотливый. Прежде всего, шестипроцентная комиссия за сделку обычно делится между риелторами, обслуживающими покупателя и продавца. Затем каждый агент отдает половину своей доли агентству. Это означает, что в карман вашему агенту попадает всего полтора процента от цены продажи дома.

Поэтому при продаже вашего дома ценой 300 тысяч долларов его личная комиссия составит не 18 тысяч, а всего четыре с половиной тысячи долларов. Вы можете сказать, что и это неплохо. Но что, если ваш дом в действительности стоит больше, чем 300 тысяч долларов? Что, если при должном усилии, терпении и публикации еще нескольких объявлений в газетах риелтор мог бы продать ваш дом за 310 тысяч долларов? После уплаты комиссионных это бы добавило в ваш карман еще 9400 долларов. Однако ваш агент получит лишь жалкие 150 долларов – полтора процента от дополнительных десяти тысяч долларов. Если вы зарабатываете на сделке 9400 долларов, а ваш агент – всего 150, то, пожалуй, ваши стимулы не являются сбалансированными (в особенности когда именно риелтор платит за рекламные объявления и делает всю работу). Готов ли риелтор потратить дополнительное время, деньги и энергию за 150 долларов?

Есть только один способ выяснить это: измерить разницу между данными по продажам домов, принадлежащих самим риелторам, и продажам домов, которые они производят по поручению клиентов. Используя данные о продаже 100 тысяч чикагских домов и принимая во внимание различные переменные – расположение, возраст и состояние дома, его эстетические качества и т. д., можно определить, что риелтор обычно продает свой собственный дом на десять дней дольше, а цена продажи оказывается в среднем на три процента выше (то есть разница составляет от десяти тысяч долларов при продаже дома ценой в 300 тысяч). При продаже собственного дома риелтор выжидает лучшего предложения; при продаже вашего он ухватывается за первое же достойное предложение, которое появляется в поле его зрения. Подобно фондовому брокеру, риелтор стремится получить свои комиссионные максимально быстро и зарабатывать деньги за счет заключения большого количества сделок. Почему бы и нет? В более дорогостоящей сделке увеличение его доли составляет всего 150 долларов, и у него нет стимула долго бороться за такую цену.

* * *

Из всех трюизмов о политике один кажется нам чуть более правдивым, чем все остальные: деньги покупают голоса. Арнольд Шварценеггер, Майкл Блумберг, Джон Корзин² – это лишь несколько недавних примеров работы этого трюизма на практике (давайте на минуту оставим в стороне примеры обратного, показанные Говардом Дином, Стивом Форбсом, Майклом Хаффингтоном³ и в особенности Томасом Голисаном, который трижды баллотировался на пост губернатора штата Нью-Йорк, потратил на избирательные кампании 93 миллиона собственных средств и получил соответственно по четыре, восемь и четырнадцать процентов голосов). Большинство людей согласится с тем, что деньги, несомненно, способны повлиять на исход выборов, и с тем, что на политические кампании расходуется слишком много средств.

Данные избирательных кампаний показывают, что их обычно выигрывает кандидат, потративший больше денег. Но являются ли деньги истинной *причиной* победы?

Подобная точка зрения может показаться довольно логичной, точно так же, как логичной казалась мысль о том, что растущая экономика 1990-х годов помогла снизить уровень преступности. Однако корреляция двух факторов совершенно не означает того, что один из них является причиной другого. Корреляция означает всего лишь наличие связи между двумя факторами – давайте назовем их X и Y, но ничего не говорит о направлении этой связи. Возможно, что X приводит к возникновению Y; точно так же возможно, что Y вызывает к жизни X. И столь же вероятно, что и X, и Y оба являются следствием некоего третьего фактора – Z.

Подумайте о следующей корреляции: в городах, в которых происходит самое большое количество убийств, обычно работает больше полицейских. Давайте рассмотрим корреляцию между количеством убийств и полицейских в двух реально существующих городах. Денвер и Вашингтон имеют примерно одинаковое население, однако в Вашингтоне работает почти в три раза больше полицейских по сравнению с Денвером, а количество убийств в Вашингтоне превышает количество убийств в Денвере почти в восемь раз. Пока в нашем распоряжении нет дополнительной информации, нам сложно сказать, какой из факторов является причиной другого. Человек, не владеющий достаточным количеством фактов, может сопоставить эти цифры и прийти к заключению о том, что именно наличие дополнительных полицейских в Вашингтоне приводит к росту убийств. Подобное неправильное мышление, имеющее давнюю историю, приводит, как правило, к неправильным выводам. Возможно, вы помните притчу о правителе, который узнал о том, что в провинции с самым высоким уровнем заболеваемости оказалось больше всего врачей. Какое решение он принял, узнав об этом? Он приказал незамедлительно казнить всех врачей.

Давайте вернемся к вопросу о предвыборных расходах. Для того чтобы выявить связь между деньгами и выборами, представляется полезным понять, какие стимулы играют роль в финансировании избирательных кампаний. Давайте предположим, что вы готовы поддержать кандидата суммой в одну тысячу долларов. Довольно велики шансы, что вы отдадите ему свои деньги в одной из двух ситуаций: либо в условиях, когда два кандидата идут бок о бок и вы считаете, что деньги способны повлиять на изменение ситуации; либо вы ставите на явного фаворита, с тем чтобы разделить с ним будущую славу и получить от своей поддержки какие-

² Арнольд Шварценеггер – губернатор Калифорнии (с 2003 года); Майкл Блумберг в настоящее время – мэр Нью-Йорка, входит в первую десятку самых богатых людей США; Джон Корзин – губернатор штата Нью-Джерси в 2006–2010 годов. – *Прим. пер.*

³ Говард Дин – губернатор штата Вермонт, безуспешно номинировавшийся на пост президента США в 2004 году; Стив Форбс – редактор журнала *Forbes*, номинировался на пост президента США в 1996 и 2000 годах; Майкл Хаффингтон – американский политик, потративший в 1994 году свыше 28 миллионов долларов на свою избирательную кампанию в сенат США и проигравший выборы другому кандидату с перевесом в 1,9 процента голосов. – *Прим. пер.*

то преимущества. В этом случае вы *совершенно точно* не будете поддерживать явного неудачника (типа кандидата, способного проиграть самые знаковые выборы в штатах Айова или Нью-Хэмпшир). Поэтому явные фавориты и уже действующие должностные лица собирают гораздо больше денег, чем новые и мало кому известные кандидаты. А что насчет расходования этих сумм? Очевидно, что фавориты и действующие руководители имеют в своем распоряжении больше денег, однако они начинают тратить эти деньги только тогда, когда у них появляются оправданные опасения проиграть гонку. Им не имеет смысла ввязываться в войну раньше времени и тратить деньги, которые могли бы пригодиться им в случае возникновения более грозного оппонента.

Теперь представьте себе двух кандидатов: один из них вызывает у аудитории теплые чувства, а второй – нет. Привлекательный кандидат привлекает больше денег и легко выигрывает гонку.

Но действительно ли он выигрывает гонку за счет этих денег либо же деньги и победа являются следствием его привлекательности?

Этот вопрос крайне важен, однако ответить на него нелегко. Прежде всего, довольно сложно дать количественную оценку симпатиям со стороны избирателей. Как можно это измерить?

Пожалуй, что никак – за исключением одного случая. Можно сравнить кандидата с самим собой. Иными словами, можно считать, что через два или четыре года кандидат А будет столь же привлекателен, что и сегодня. Это же можно сказать в отношении кандидата В. Кандидат А может выигрывать несколько последовательных выборов у кандидата В, каждый раз тратя на кампанию разные суммы. Соответственно, при условии, что степень привлекательности кандидатов останется примерно на одном и том же уровне, мы сможем измерить степень влияния денег на результаты.

Как показывает огромное количество избирательных кампаний в конгресс США начиная с 1972 года, очень часто одна и та же пара кандидатов постоянно борется друг с другом на нескольких последовательно проходящих выборах. Что говорят нам о выборах факты и цифры?

Удивительно, но суммы, тратящиеся кандидатами, *практически не играют никакой роли*. Кандидат-победитель может сократить свои расходы в два раза и при этом потерять всего один процент голосов. А проигрывающий кандидат, который удваивает свои расходы, может в результате приобрести все тот же один дополнительный процент голосов. Для политического кандидата неважно, как много он тратит, – важно, кем он является. (То же самое мы можем сказать – и обязательно скажем в главе 5 – о родителях.) Некоторые политики обладают врожденной привлекательностью для избирателей, а другие – нет. И никакие деньги не могут с этим ничего поделать. (Разумеется, теперь этот факт известен и господам Дину, Форбсу, Хаффингтону и Голисану.)

А что насчет второй половины трюизма, связанного с выборами, – говорящей о том, что сумма, тратящаяся на избирательные кампании, зачастую оказывается слишком большой? В ходе обычного избирательного периода, включающего в себя выборы президента, сенаторов и конгрессменов, ежегодно тратится около миллиарда долларов. Может показаться, что эта сумма крайне велика, – однако лишь до тех пор, пока вы не начнете сравнивать ее с чем-то значительно менее важным, чем демократические выборы.

К примеру, такую же сумму американцы ежегодно тратят на покупку жевательной резинки.

* * *

Эта книга не ставит своей целью сравнить расходы на жевательную резинку с расходами на избирательные кампании. Мы не хотим рассказывать о лицемерии риелторов или о влиянии легализации абортов на уровень преступности. Разумеется, мы будем упоминать эти и многие другие примеры. Мы поговорим об искусстве воспитания детей и о механике обмана, о внутренней структуре ку-клукс-клана и о расовой дискриминации в телевизионном шоу «Слабое звено». Однако основная цель этой книги заключается в том, чтобы снять один-два поверхностных слоя с современной жизни и увидеть то, что творится в глубине. Мы зададим множество вопросов, некоторые из них покажутся легковесными, а другие затронут жизненно важные темы. Ответы будут представляться странными, однако при должном размышлении вы поймете всю их очевидность. Мы станем искать ответы на наши вопросы в данных – и в сводках ответов школьников на стандартные тесты, и в статистике преступности в Нью-Йорке, и в финансовой отчетности наркодилеров (часто мы будем пользоваться почти незаметными следами, оставленными в статистических данных, подобно белому следу в небе после пролетевшего самолета). Умозрительные рассуждения о том или ином явлении – дело, конечно, хорошее, однако когда моральная позиция заменяется непредвзятой оценкой данных, то в результате мы получаем новое, более глубокое и удивительное понимание.

Можно сказать, что мораль представляет собой видение желательного устройства мира, а экономика демонстрирует, как этот мир работает *на самом деле*. Экономика является прежде всего наукой, основанной на измерениях. Она обладает набором крайне мощных и гибких инструментов, способных с высокой степенью надежности оценивать информацию и определять степень влияния одного или нескольких факторов. Вот в чем, по сути, и заключается «экономика»: это массив информации о рабочих местах, недвижимости, банковском деле и инвестициях. Однако инструменты экономики могут быть точно таким же образом применены для изучения других, скажем так, более *интересных* вещей.

Эта книга написана с определенных позиций, основанных на ряде фундаментальных идей.

Стимулы являются краеугольным камнем современной жизни. И их понимание – или, скажем, попытка их понимания – это ключ к решению практически любой головоломки, начиная с преступлений, связанных с насилием, и заканчивая мошенничеством в области спорта или онлайн-овых свиданий.

Общепринятая точка зрения часто оказывается ошибочной. Преступность не набрала обороты в 1990-х, деньги сами по себе не могут выиграть выборы, а если (сюрприз! сюрприз!) вы выпиваете по восемь стаканов воды в день, это не помогает вам на самом деле улучшить состояние своего здоровья. Подобные установки могут глубоко укорениться в мозгах людей, и изменить их, как оказывается, крайне трудно, однако это возможно.

К самым значительным последствиям в будущем часто приводят незаметные на первый взгляд причины. Ответ на ту или иную загадку не всегда находится прямо перед вами. Норма Мак-Конвей оказала значительно большее влияние на уровень преступности, чем контроль над оружием, сильная экономика и новая стратегия работы полиции, вместе взятые. То же самое сделал (как мы увидим чуть позже) и человек по имени Оскар Данило Бландон, также известный в мире наркодилеров под именем Джонни Кокаиновое Зернышко (Johnny Appleseed of Crack)⁴.

⁴ Дословный перевод прозвища – Джонни Яблочное Зернышко из Страны Крэка. Дело в том, что Джонни Эплсид («яблочное зернышко») – прозвище известного персонажа американского фольклора и детской литературы бродяги Джона Чапмана (1774–1845), который прославился тем, что странствовал по Америке и везде сажал яблочные семечки, оставив за собой

«Эксперты» – начиная от криминалистов и заканчивая риелторами – используют свое информационное преимущество для решения своих собственных задач. Однако вы можете переиграть их на их собственном поле. С появлением Интернета их информационное преимущество уменьшается практически каждый день. Об этом говорит множество фактов, в частности постоянное снижение цен на гробы и размера выплат по страхованию жизни.

Если вы знаете, что и как измерять, то мир перестает казаться вам столь же сложным, как раньше. Если вы научитесь правильным образом подходить к данным, то сможете расшифровывать головоломки, решение которых прежде представлялось невозможным. Это связано с тем, что цифры обладают уникальной силой, способной преодолеть влияние путаницы и противоречий.

Цель этой книги состоит в том, чтобы исследовать скрытую сторону... всего. Время от времени это может представляться трудным упражнением. Порой вам может показаться, что вы видите мир через соломинку или даже смотрите на себя самого в кривое зеркало в комнате смеха. Однако наш метод заключается в том, чтобы взглянуть на множество различных сценариев и изучить их с помощью необычных способов. В каком-то смысле это несколько странная концепция для написания книги. В большинстве книг существует некая единая тема, которую можно сначала выразить одним-двумя предложениями, а затем объяснять со множеством деталей. Так можно рассказывать об истории солеварения, хрупкости демократии или правильном и неправильном использовании пунктуации. В нашей книге нет никакой объединяющей темы. В самом начале нашей работы первые шесть минут мы думали над тем, чтобы написать книгу, содержание которой будет вращаться вокруг одной темы – к примеру, теории и практики прикладной экономики. Однако вместо этого мы решили использовать другой подход: а именно охоту за сокровищами. Разумеется, для этого подхода нужны лучшие из доступных для экономистов аналитические инструменты, но его принятие позволяет нам использовать любой, пусть и странный, но интересный для нас вопрос. Поэтому мы решили назвать нашу область работы «фрикономикой». Истории, о которых мы будем рассказывать, пока что сложно отнести к экономике в чистом виде, однако, возможно, когда-нибудь это будет по-другому. Поскольку экономическая наука представляет собой, по сути, набор инструментов, а не предмет изучения, то отсутствие предмета изучения не должно мешать применению инструментов, пусть это и может показаться странным.

В этой связи стоит вспомнить, что Адам Смит, основатель классической экономики, являлся прежде всего философом. Он стремился быть моралистом и в какой-то момент на этом пути стал экономистом. В то время, когда он опубликовал в 1759 году книгу «Теория нравственных чувств», капитализм в его современных формах только зарождался. Смит был очарован происходившими вокруг него изменениями, вызванными новыми силами, однако его интересовали не только цифры. Большой интерес для него представлял «человеческий эффект», то есть тот факт, что экономические силы значительно изменяли образ мыслей и действий личности в той или иной ситуации. Что заставляет одного человека обманывать и воровать, а другого – не заниматься этими неблагоприятными делами? Каким образом хорошее или плохое решение, кажущееся для одного человека довольно безобидным, может повлиять на множество окружающих его людей? Во времена Смита причинно-следственные связи начали набирать все большие обороты; количество возможных стимулов многократно увеличилось. Значимость и серьезность потрясений были столь же ошеломляющими для людей его эпохи, что и значимость и серьезность изменений, с которыми мы сталкиваемся в наши времена.

В сущности, Смит занимался изучением противоречий между желаниями отдельной личности и принятыми в обществе нормами. Историк экономической науки Роберт Хейлбронер в своей книге «Всемирные философы» задавался вопросом, каким образом Смит

удалось отделить действия человека, основанные на собственных интересах, от более широкого морального окружения, в котором этот человек действовал. «Смит обнаружил, что ответ заключается в нашей способности встать на место третьей стороны, независимого наблюдателя, – писал Хейлбронер, – и сформировать из этой позиции объективное заключение по тому или иному вопросу».

Теперь представьте себе, что вы находитесь в компании независимого наблюдателя – или, если хотите, пары независимых наблюдателей, жаждущих объективно изучить ряд интересных вопросов. Процесс исследования обычно начинается с простого вопроса, который никто не удосужился задать прежде. Например: что общего между школьными преподавателями и борцами сумо?

Глава 1

Что общего между школьными преподавателями и борцами сумо?

«Я бы хотел создать ряд инструментов, позволяющих поймать террористов, – сказал Левитт. – Пока что не знаю, каким образом буду это делать. Однако при наличии правильных данных я смогу, вне всякого сомнения, найти правильный ответ».

Желание экономиста заняться поимкой террористов может показаться кому-то абсурдным. Точно так же может показаться абсурдной ситуация, в которой вас, школьного преподавателя из Чикаго, приглашают к начальству и заявляют, что согласно алгоритмам, разработанным вот этим худым человеком в очках с толстыми стеклами, вы мошенничаете с оценками. После чего вас увольняют. Возможно, Стивен Левитт не верит в самого себя на сто процентов. Однако он убежден в следующем: лгать могут и учителя, и преступники, и риелторы, и политики, и даже аналитики из ЦРУ. Однако цифры лгать не могут.

Журнал The New York Times, 3 августа 2003 года

Представьте на минуту, что вы руководите детским садом. Вы выработали четкую политику, согласно которой родители должны забирать детей домой не позднее четырех часов вечера. Но очень часто родители опаздывают. Что получается в результате? В конце дня ваш детский сад наполнен обеспокоенными детьми. Кроме того, в саду должен находиться хотя бы один воспитатель, присматривающий за детьми, пока их не заберут родители. Что делать?

Пара экономистов, прослышавшая об этой довольно широко распространенной проблеме, предложила свое решение: опаздывающих родителей нужно штрафовать. Почему, в конце концов, детский сад должен бесплатно заботиться о детях?

Экономисты решили протестировать предложенное решение и для этого провели исследование в одном из детских садов в израильском городе Хайфе. Исследование продолжалось двадцать недель, однако штрафы были введены в действие не сразу. В течение первых четырех недель экономисты просто фиксировали, сколько родителей не забирают своих детей вовремя – в среднем каждую неделю опоздания происходили по восемь раз. На пятой неделе были введены штрафы. Было объявлено, что каждый родитель, приходящий в центр позже чем через десять минут после установленного срока, будет оштрафован. Размер штрафа составлял три доллара за каждого ребенка и каждый случай опоздания. Сумма штрафа добавлялась к счету, ежемесячно выставляемому каждой семье, – около 380 долларов.

После внедрения системы штрафов количество опозданий родителей резко пошло... вверх. Вскоре их количество достигло двадцати в неделю, что превышало прежний показатель более чем в два раза. Стимул оказал неожиданное влияние.

Экономика, по сути, занимается изучением стимулов: каким образом люди получают то, чего хотят или в чем нуждаются, в особенности в случаях, когда другие люди хотят или нуждаются в том же. Экономисты любят стимулы. Они любят создавать их, затем тестировать, изучать их воздействие и применять в той или иной ситуации. Типичный экономист верит в то, что мир еще не создал такой проблемы, которую нельзя решить, имея возможность для применения соответствующей системы стимулирования. Его решение не всегда может оказаться приятным – в ряде случаев речь может идти о принуждении, серьезном наказании или даже о нарушении гражданских свобод, однако благодаря этому первоначальная проблема будет решена.

Стимул представляет собой пулю, рычаг или даже ключ. Часто в его роли выступает крошечный объект с огромным потенциалом для изменения ситуации.

Все мы в ходе жизни учимся реагировать на стимулы, как позитивные, так и негативные⁵. Если вы, будучи малолетним ребенком, прикасаетесь к раскаленной плите, то обжигаете палец. А если вы приносите домой из школы одни пятерки, то получаете в награду новый велосипед. Если вы ковыряете пальцем в носу на виду всего класса, то получаете замечание. А если вы организуете баскетбольную команду, то продвигаетесь вверх по социальной лестнице. Если вы завалите экзамены, то вас накажут. А если вы успешно сдадите выпускные экзамены, то сможете поступить в хороший университет. Если вас выгоняют с юридического факультета, то вам придется работать в страховой компании вашего отца. Однако если вы работаете так хорошо, что конкуренты начнут за вас бороться, то быстро становитесь вице-президентом и больше не должны работать на своего отца. Если, узнав восхитительную новость о том, что стали вице-президентом, едете домой на скорости 120 километров в час, то вас останавливает дорожная полиция и штрафует на 100 долларов. Однако если вы достигаете поставленных целей в области продаж компании и получаете за это значительный бонус по итогам года, то вы не только перестаете беспокоиться о стодолларовом штрафе, но можете купить себе модную кухонную плиту, о которой давно мечтали – и о которую теперь может обжечь пальцы ваш собственный ребенок.

Стимул, по сути, является способом побуждения людей делать больше хороших вещей и меньше плохих. Однако большинство стимулов не появляется естественным образом. Их должен кто-то придумать – будь то экономист, политик или родитель. Ваш трехлетний ребенок ест овощи в достаточном количестве? Если да, то он или она заслуживает похода в магазин игрушек. Крупный сталелитейный комбинат выбрасывает в атмосферу слишком много вредных газов? Компания получает штраф за каждый кубометр вредных газов, выбрасываемых в атмосферу свыше установленного лимита. Слишком многие американцы не платят подоходный налог в полной мере? Экономист Милтон Фридман помог решить эту проблему: он предложил автоматически удерживать суммы налогов из зарплаты сотрудников.

Существует три основных разновидности стимулов: экономические, социальные и моральные. Часто схема стимулирования включает в себя элементы всех трех видов. Вспомните хотя бы о недавней кампании против курения. Добавление дополнительного «налога на порок» в размере трех долларов на каждую пачку явилось сильным экономическим стимулом против покупки сигарет. Запрещение курения в ресторанах и барах стало мощным социальным стимулом. А заявление правительства США, что за счет нелегальной торговли сигаретами может финансироваться деятельность террористов, выступает в качестве убийственного морального стимула.

Пожалуй, самые убедительные из придуманных человеком стимулов связаны с предотвращением преступлений. С учетом этого факта возникает резонный вопрос: почему же преступность в современном обществе настолько распространена? И этот вопрос можно перевернуть с ног на голову: почему преступность находится именно на этом уровне, а не на *более высоком*?

В конце концов, у каждого из нас постоянно возникает возможность покалечить ближнего, украсть или обмануть. Разумеется, угроза попасть в тюрьму (а следовательно, потерять работу, дом и свободу – то есть попасть под действие экономических санкций) является мощным сдерживающим фактором. Однако, когда речь заходит о преступлениях, люди реагируют еще и на моральные стимулы (они не желают делать что-то, что сами считают неправильным) и социальные стимулы (они не хотят выглядеть в глазах других людьми склонными

⁵ Негативными стимулами авторы называют сдерживающие факторы, угрозы, дестимулирующие меры и средства. – Прим. ред.

к неправильным поступкам). Для некоторых типов неправомерного поведения социальные стимулы крайне сильны. Подобно истории с красной буквой Эстер Прин⁶, многие американские города борются с проституцией за счет использования стыда – они размещают фотографии сутенеров и проституток, признанных виновными, на веб-сайтах или местных каналах телевидения. Что кажется вам более суровым наказанием: штраф за сутенерство в размере 500 долларов или угроза того, что ваша семья и друзья увидят вашу фотографию на сайте www.HookersandJohns.com?

И вот таким образом, с помощью сложных, запутанных и постоянно пересматриваемых переплетений экономических, социальных и моральных стимулов, современное общество делает все возможное для победы над преступностью. Может показаться, что мы делаем не такую уж хорошую работу. Но в долгосрочной перспективе эта точка зрения определенно оказывается неверной. Давайте возьмем, к примеру, историческую тенденцию смертности вследствие убийств (за исключением войн) – статистика по данному виду преступлений не только является достаточно точной, но и может служить отличным измерителем общего уровня развития преступности в обществе. Статистика, собранная криминалистом Мануэлем Эйсером, отслеживает исторические уровни убийств в пяти регионах Европы.

Убийства (на 100 тысяч жителей)

	Велико- британия	Нидерланды и Бельгия	Сканди- навия	Германия и Швейцария	Италия
XIII и XIV века	23,0	47,0	Нет данных	37,0	56,0
XV век	Нет данных	45,0	46,0	16,0	73,0
XVI век	7,0	25,0	21,0	11,0	47,0
XVII век	5,0	7,5	18,0	7,0	32,0
XVIII век	1,5	5,5	1,9	7,5	10,5
XIX век	1,7	1,6	1,1	2,8	12,6
1900–1949 гг.	0,8	1,5	0,7	1,7	3,2
1950–1994 гг.	0,9	0,9	0,9	1,0	1,5

Резкое снижение этих показателей на протяжении ряда столетий дает основания считать, что мы смогли создать достаточно сильные стимулы для того, чтобы предотвратить одну из самых больших опасностей для человека – возможность быть убитым. И эти стимулы работают все лучше и лучше.

Так в чем же была ошибка в процессе стимулирования в израильском детском саду?

Возможно, вы считаете, что размер штрафа (три доллара) был слишком небольшим. При такой величине штрафа родитель одного ребенка может позволить себе опаздывать каждый день и платить за это всего шестьдесят долларов, то есть одну шестую своей обычной ежемесячной платы. Это довольно скромная плата за услуги няни. Что, если бы штраф составил не три, а сто долларов? Возможно, эта мера могла бы положить конец опозданиям, хотя и вызвала бы явное неудовольствие со стороны родителей (по сути, любой стимул представляет

⁶ *Scarlett Letter* (1850), классическое произведение американской литературы авторства Натаниэла Готорна. Главная героиня книги – Эстер Прин – уличена в измене мужу и обязана пожизненно носить на одежде вышитую алую букву А (адюльтер). – *Прим. пер.*

собой компромисс, основная задача которого состоит в том, чтобы сбалансировать крайности). Однако со штрафом в детском саду была еще одна проблема. Этот штраф поставил экономический стимул (величиной в три доллара) на место морального стимула (чувства вины, которое могли бы испытывать родители, не успевающие забрать своего ребенка в установленное время). Всего за несколько долларов в день родители могли купить себе индульгенцию. Более того, небольшой размер штрафа сигнализировал родителям о том, что их опоздание не является такой уж серьезной проблемой. Если детский сад оценивает свои проблемы всего в три доллара за каждое опоздание, то стоит ли прерывать ради этого теннисный матч? Стоит отметить, что, когда экономисты отменили трехдолларовый штраф на семнадцатой неделе своего исследования, количество опозданий родителей не изменилось. Теперь они могли не просто опаздывать, но и не платить за это денег и *при этом*

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.