

ФРИКОНОМИКА



СТИВЕН ЛЕВИТТ • СТИВЕН ДАБНЕР

Книга Фрикономика

Стивен Левитт, Стивен Дабнер
Манн, Иванов и Фербер, 2012

Рецензия BooksInShort

Профессиональные интересы экономиста Стивена Левитта свойственны скорее детективу, кинорежиссеру или кладоискателю. Вместе с соавтором – известным писателем Стивеном Дабнером – Левитт затрагивает в этой книге самые необычные вопросы. Например, почему нет смысла переплачивать за хорошую школу для ребенка или почему многие наркодилеры живут с родителями. *BooksInShort* не сомневается, что вы найдете что-то интересное и познавательное на каждой странице этой книги, которая в буквальном смысле открывает читателю глаза на окружающий мир. Впрочем, по одному из положений книги требуется уточнение: как вы узнаете из краткого изложения, авторы полагают, что значительный спад преступности в США в 1990-е годы во многом является следствием легализации аборт в стране (по их мнению, нежеланные дети чаще становятся преступниками). Эту гипотезу опроверг Малкольм Гладуэлл: если следовать той же логике, распространение в 1960-е годы противозачаточных таблеток должно было дать схожий результат. Однако поколение спустя преступность, наоборот, увеличилась. Левитт позже внес поправку в свои умозаключения: “В тот период, – пишет он, – большее количество аборт коррелировало со снижением уровня преступности. Так ли это сейчас – вопрос спорный, подлежащий обсуждению”.

Основные идеи

- Многие трудности в жизни можно преодолеть, если знаешь, как и что измерять.
- Экономика предоставляет точнейшие инструменты для измерений.
- Методы, применяемые в экономической науке, позволяют выделять главное из массива данных.
- Экономика позволяет увидеть связь между далекими друг от друга явлениями.
- Благодаря экономическим методам были получены сведения о склонности к правонарушениям среди офисных работников.
- Согласно закону информационной асимметрии, если одна сторона обладает информацией, недоступной другой, баланс сил и возможностей меняется.
- Обнародование секретов Ку-клукс-клана подорвало влияние этой подпольной организации.
- Автомобильные дилеры, агенты по недвижимости и даже врачи нередко используют информацию в своих интересах.
- Получая в результате иерархического распределения ничтожную прибыль, уличные наркоторговцы вынуждены жить вместе с родителями.
- Поняв, какие стимулы управляют поведением людей, вы поймете, как устроен мир.

Краткое содержание

Как, задав обычный экономический вопрос, получить необычный ответ

Вы готовы выйти за рамки общепринятых истин? Расстаться с популярными заблуждениями и заглянуть в самую суть вещей? Если это так, вы найдете ответы даже на самые трудные вопросы. Правильно сформулировав вопрос и старательно отыскивая на него ответ, вы с удивлением обнаружите, что ключ ко многим тайнам зарыт в доступной всем информации. Экономика как “наука измерений” предоставляет инструменты для осмысления окружающего мира. С ее помощью мы получаем логичные ответы на самые парадоксальные вопросы.

“Если мораль рассказывает о том, каким образом должен, по мнению людей, выглядеть окружающий нас мир, то экономика показывает, как выглядит этот мир на самом деле”.

Экономические данные подтверждают следующие постулаты:

- **Стимулы – неотъемлемая часть современной жизни.** Поняв мотивы тех или иных человеческих поступков, вы найдете разгадку многих тайн.
- **Общепринятые взгляды часто оказываются ложными.** Тот, кто проповедует “прописные истины”, нередко заблуждается.
- **Причиной самых значительных изменений часто бывают ничем не примечательные, далекие от них события.** Наркоманка Норма Маккорви, истица в деле, слушавшемся в 1970-е годы в Верховном суде и фактически легализовавшим аборты в США, сделала для снижения преступности в середине 1990-х больше, чем ужесточение контроля за огнестрельным оружием и усиленная работа полиции. Легализация прерывания беременности привела к тому, что на свет стало появляться меньше нежеланных детей, а, как известно, у таких детей шансы стать преступниками очень высоки.
- **Эксперты нередко используют знания в своих целях.** Но если вы проведете собственное исследование интересующего вас вопроса, то сможете противопоставить свои знания мнению эксперта и свести на нет его преимущество перед вами.
- **Если знаешь, что измерять и как, мир оказывается не таким уж сложным.** Методы, применяемые в экономике, позволяют продраться сквозь горы лишней информации, вычленив показательные примеры из потока событий и разобраться, что к чему.

Бублики как мерило честности

Пол Фельдман много лет проработал аналитиком в одной из государственных структур США. Однажды, желая вознаградить своих подчиненных за то, что они выиграли в конкурсе выгодный контракт, Пол угостил их бубликами с сыром. Со временем это угощение стало традицией: по пятницам в кабинете Фельдмана собирались его сотрудники и знакомые из других отделов. Пол был вынужден покупать до двухсот бубликов еженедельно. Чтобы покрыть расходы, он ставил на стол корзинку для денег и указывал рекомендуемый взнос.

“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”.

Поняв, что созрел для новой жизни, Пол уволился с работы и стал развозить бублики по вашингтонским бизнес-центрам. Утром он оставлял в буфетах корзины с бубликами и коробки для денег, а после обеда забирал нераспроданный товар и выручку. Бизнес рос: еженедельно Пол продавал по 8500 бубликов в буфетах полутора сотен компаний. При этом он вел точный учет как бубликов, так и собранных денег. У него скопился неплохой статистический материал по теме порядочности офисных сотрудников, получивших возможность перекусить “под честное слово”. Учет преступности среди белых воротничков налажен не слишком хорошо, и “бублики Фельдмана” могут считаться одним из точнейших исследований этого вопроса.

“Цифры обладают уникальной силой, способной преодолеть влияние путаницы и противоречий”.

В своем офисе Пол обычно собирал до 95% денег за съеденные бублики. В чужих компаниях дело обстояло хуже. Те фирмы, где возвращали 90% полагавшейся суммы, ему пришлось зачислить в разряд “честных”. Уровень от 80 до 90% считался терпимым. В компаниях, где сборы падали ниже 80%, Фельдман оставлял предупреждающие записки, рассчитывая пристыдить нахлебников. Интересно, что после 11 сентября 2001 года уровень воровства бубликов снизился на 15%. Многие его клиенты, работавшие в вашингтонских компаниях и учреждениях, так или иначе имели отношение к национальной безопасности. По всей видимости, всплеск честности объяснялся возросшим чувством патриотизма.

“Все дело в том, что риски, пугающие людей, и риски, из-за которых люди действительно гибнут, – это совершенно разные вещи” (Питер Сэндмен, «консультант по связям с рисками»).

Фельдман получил и другую интересную информацию. Выяснилось, что в маленьких компаниях сотрудники честнее, чем в крупных. В погожие дни люди вели себя порядочнее, чем в ненастные. Под Рождество и накануне Дня благодарения (праздники, связанные с психологической и финансовой нагрузкой) клиенты становились более “забывчивыми”. Ближе к Четвертому июля или Дню труда (просто дополнительные выходные) увеличения числа неоплаченных бубликов не наблюдалось. Руководство компаний чаще позволяло себе “вольности” с оплатой, чем рядовые сотрудники. В целом 87% съеденных бубликов оказывались оплаченными “под честное слово”. С цифрами не поспоришь.

Информационная асимметрия и разгром Ку-клукс-клана

“Информационная асимметрия” – одно из ключевых понятий экономики – возникает, когда одна из сторон какого-то процесса получает доступ к информации, которой нет у соперника. Баланс сил между сторонами немедленно изменяется.

“Корреляция двух факторов совершенно не означает того, что один из них является причиной другого”.

Рассмотрим пример Ку-клукс-клана. Эта организация появилась вскоре после Гражданской войны в США и поначалу представляла собой банду не слишком образованных, агрессивно настроенных представителей проигравшей стороны. Нарядившись в ритуальные балахоны и колпаки, сшитые из простыней, члены клана поначалу просто пугали жителей южных штатов своим странным видом. Со временем Ку-клукс-клан превратился в расистскую террористическую организацию, преследовавшую чернокожее население с невероятной жестокостью. Запугивание делало свое дело: многие афроамериканцы опасались принимать участие в борьбе за свои права, в особенности на Юге, где многие законы были направлены на сохранение расовой сегрегации. Ку-клукс-клан то набирал силу, то на какое-то время терял популярность. В 1920-е годы в организации состояло восемь миллионов человек, включая президента США Гардинга. Во время Второй мировой войны клан значительно ослаб, но затем произошло его возрождение. Ку-клукс-клан объявил, что будет противостоять не только чернокожим, но и “католикам, евреям, коммунистам, профсоюзным активистам, иммигрантам, агитаторам и другим нарушителям устоявшегося порядка”.

“Ку-клукс-клан образца 1940-х... в глазах Стетсона Кеннеди выглядел довольно убогим мужским братством, участники которого были в основном малообразованными, без значительных перспектив в жизни. Они искали для себя отдушину, а порой и отговорку для того, чтобы провести пару ночей вне дома”.

Писатель-фольклорист Стетсон Кеннеди (в роду которого было два человека, подписавших Декларацию независимости, офицер Конфедерации, а также тот самый Стетсон – основатель знаменитой фирмы по производству шляп) с презрением относился к Ку-клукс-клану и его идеологии. В 1940-х годах он сумел внедриться в подразделение клана в Атланте. Ему удалось узнать о многих тайных знаках и ритуалах этого общества, в том числе об особых рукопожатиях и обычае коверкать слова, прибавляя к ним буквы “кл”. Так, два члена Ку-клукс-клана вели не просто разговор (conversation) в закусочной (tavern), а Klonversation в Klavern. Кеннеди решил обнародовать тайные пароли членов клана и подобную конспиративную чепуху, чтобы выставить организацию в смешном свете. Для этого он связался с политическим обозревателем Дрю Пирсоном и с авторами радиоспектаклей о приключениях Супермена. Аудитория у этих передач была многомиллионная, вот только по окончании войны противников, подобных Гитлеру, у героя сериала не осталось. Идея свести в поединке Супермена и Ку-клукс-клан оказалась для сценаристов настоящей находкой.

“Все мы в ходе жизни учимся реагировать на стимулы, как позитивные, так и негативные”.

Переданную Кеннеди инсайдерскую информацию включили в радиопостановки. Использовали в них и претенциозные наименования должностей и званий членов клана – Клалиф (вице-президент), Клокард (пропагандист), Кладд (капеллан), Клиграпп (секретарь) и Клаби (казначей). Вскоре дети по всей стране стали играть в “Супермена против Ку-клукс-клана”, заматываясь в балахоны из старых простыней, используя секретные пароли членов клана и передразнивая ритуалы этой организации.

“Типичный экономист верит в то, что мир еще не создал такой проблемы, которую нельзя решить, имея возможность для применения соответствующей системы стимулирования”.

Кеннеди уподобил Ку-клукс-клан сборищу малолетних, выставив в смешном свете и балахоны с колпаками, и тайные знаки принадлежности к обществу. Иными словами, он обратил конспирологические атрибуты организации против нее самой. В результате послевоенный рост популярности клана пошел на спад. Историк Вин Крейг охарактеризовал деятельность Кеннеди как “важнейший фактор, предотвративший возрождение Ку-клукс-клана в послевоенные годы в Северных штатах”. Кеннеди понимал, что информация – это сила. Он использовал свое знание паролей и прочей атрибутики клана для того, чтобы сломить эту зловещую организацию. Тайны, которые некогда были воплощением могущества клана, после “Приключений Супермена” оказались бесполезной шелухой.

Сила информации

Такое мощное оружие, как информация, применяется не только в борьбе против преступных организаций наподобие Ку-клукс-клана. Вспомните всякого рода экспертов и их узкопрофессиональные знания, пугающие неспециалиста. Врачи, например, могут привести вас в ужас своими размышлениями о том, что жить вам осталось совсем недолго, – если, конечно, вы не согласитесь на операцию по реконструкции сосудов. Менеджер по продажам в автосалоне будет весьма убедительно рассказывать, что только в машине не дешевле 50 тысяч долларов ваши близкие будут ездить сравнительно безопасно; посадив же их в автомобиль вдвое дешевле, вы, оказывается, подвергаете их смертельному риску. Агент по недвижимости в красках опишет вам грядущий крах рынка, чтобы убедить вас как можно скорее продать дом. (Иначе вы, по всей видимости, будете обречены прозябать в нем до конца своих дней). Впрочем, красноречивость агента и его готовность убеждать покупателя в необходимости скорейшего заключения сделки могут напрямую зависеть от величины полагающихся ему комиссионных.

“Эксперт не склонен рассматривать разные точки зрения. Скорее он твердо придерживается одной позиции”.

Легче всего поддаются влиянию разных знатоков родители маленьких детей. Понять их можно: отвечая за жизнь незащитного ребенка, родители больше всего на свете боятся совершить непоправимую ошибку. Ну а противоречивые рекомендации специалистов совсем сбивают родителей с толку. Вот пример: восьмилетняя Молли живет по соседству с двумя подружками – Эми и Имани. У родителей Эми дома есть оружие, и родители Молли не пускают дочку к ней в гости. В то же время они ничего не имеют против того, чтобы Молли проводила много времени в гостях у Имани, совершенно не беспокоясь о том, что во дворе дома этой девочки есть бассейн. Статистика же свидетельствует: шансы утонуть в бассейне у ребенка гораздо выше, чем погибнуть от случайного выстрела.

“Шансы погибнуть, торгуя наркотиками на улицах Чикаго, выше, чем шансы быть казненным после вынесения смертного приговора в Техасе”.

Серьезно относятся родители и к выбору школы для ребенка. Нет сомнений в важности хорошего образования для развития личности, а следовательно, и выбор учебного заведения имеет огромное значение. Возьмем, к примеру, Чикаго. В этом городе раздельное обучение для белых и черных существовало десятилетия спустя после того, как в 1954 году Верховный суд принял постановление о недопустимости расовой сегрегации в школах. Для решения этой проблемы в 1980 году был дан старт совместной программе Управления образования и Департамента юстиции: набор в старшие классы организовали по принципу жеребьевки. Попасть можно было в любую школу района. Специалисты называют такие программы “крупномасштабными экспериментами в естественных условиях”. Появилась возможность понять, насколько школа помогает подростку хорошо учиться. Анализ данных об успеваемости тысяч чикагских школьников дал интересные результаты: выяснилось, что в долгосрочной перспективе выбор школы не играет практически никакой роли. Если ребенок настроен на учебу, то он будет показывать хорошие результаты в учебном заведении любого уровня. В чикагском эксперименте обнаружилось лишь одно исключение: резкий скачок успеваемости показывали те школьники, которые переходили не в обычные старшие классы, а шли в техникумы или школы при университетах.

Наркодилеры, живущие с папами и мамами

Социолог из Чикагского университета Судхир Венкатеш проводил исследование соотношения оптимистических и пессимистических настроений среди жителей беднейших районов Чикаго. Он сумел установить контакты с местной бандой торговцев наркотиками. Исследование продолжалось несколько лет; один из членов банды передал в распоряжение ученого тетради, где были подробно зафиксированы все доходы и расходы этой группировки за четыре года. Судя по записям, эта чикагская банда была одним из сотни “филиалов” синдиката Black Gangster Disciple Nation.

Местный главарь отчитывался перед “советом директоров” из двадцати участников (хотя примерно треть из них в любой отдельно взятый день находилась в заключении). “Директорат” выделил этому подразделению двенадцать городских кварталов: здесь банда организованно продавала крэк. 20% выручки уходило верхушке синдиката. Главарь банды руководил своими заместителями – так называемыми “офицерами”. Непосредственно торговлей наркотиками на улицах занималась “пехота”. Все это весьма напоминало какую-нибудь сетевую структуру с филиалами, работающими по франшизе.

“Лгать могут и учителя, и преступники, и риелторы, и политики, и даже аналитики из ЦРУ. Однако цифры лгать не могут” (Журнал New York Times, 3 августа 2003 г.).

Судя по отчетности банды, ее ежемесячный доход составлял 24 800 долларов от продажи наркотиков и еще 7200 долларов от различных поборов и “добровольных” взносов. Расходы на оптовую закупку крэка составляли пять тысяч. Еще 9000 долларов уходило на выплату комиссионных членам банды и на закупку оружия для них. Главарь банды оставлял себе лично около 8500 долларов, что складывалось в доход, равный 100 тысячам в год. Члены “правления” синдиката получали за год около полумиллиона долларов. При этом доход “офицеров” банды, представленный в виде временной оплаты, составлял не более семи долларов в час. “Пехота” зарабатывала и того меньше – три доллара и тридцать центов в час: это намного ниже минимальной официальной зарплаты. Вот почему большинство наркюдилеров низшего звена не могли позволить себе отдельное жилье и продолжали жить с родителями. Тем не менее пример богатой жизни руководства банды и синдиката, а также возможность своего рода постоянного трудоустройства в банде были серьезными стимулами для “пехотинцев”, удерживавшими их в преступном бизнесе. Кстати, судьба их примера для подражания оказалась весьма незавидной: главарь чикагской банды был арестован и приговорен к длительному сроку тюремного заключения.

Об авторах

Стивен Левит – преподаватель экономики в Университете Чикаго, обладатель награды, которая присуждается лучшим молодым экономистам США. **Стивен Дабнер** – автор книг “Беспокойные души” и “Признания поклонника героя”.
