

Стивен Д. Левитт, Стивен Дж Дабнер. Когда грабить банк и другие лайфхаки

Экономисты Левитт и Дабнер прославились на весь мир, с хулиганской легкостью изложив сложные экономические законы в бестселлере [Фрикономика](#). В своей новой книге они разбирают проблемы мировой экономики на самых неожиданных и смешных примерах. Отчего потребление креветок постоянно растет? Почему женщины чувствуют себя несчастнее мужчин? Как ради финансовой выгоды увязать экологию и бордели? Какая на самом деле польза от импортозамещения? Почему мы поддаемся стадному чувству? Обо всем этом авторы пишут кратко и подкупающе по-дружески.

Ссылку на книгу я нашел, когда писал заметку [Парадокс Кондорсе, теорема Эрроу, или Как мы принимаем решения](#).

Стивен Д. Левитт, Стивен Дж Дабнер. Когда грабить банк и другие лайфхаки. – М.: [Альпина Паблицер](#), 2017. – 238 с.



Купить цифровую книгу в [ЛитРес](#), бумажную книгу в [Ozon](#)

Глава 1. Мы лишь пытались помочь

Терроризм. Я считаю, что опасность терактов не столь уж велика и мы тратим слишком много средств на борьбу с ней. Или на видимость борьбы. Большинству чиновников важно не столько предотвратить теракт, сколько показать, что они его предотвращают. Если самолет будет сбит ракетой из переносной зенитной установки, начальника Администрации транспортной безопасности винить нельзя, но, если причиной взрыва станет содержимое тюбика с зубной пастой, у него начнутся неприятности. Поэтому мы тратим столько сил на зубную пасту, хотя основная опасность исходит не от нее.

Почему нельзя возвращать призыв в армию. Предложение ввести призыв в армию — чистой воды ретроградство. В строю окажется масса неподходящих людей: те, кому армейская жизнь неинтересна, кто к ней не готов, кто хочет заниматься чем-то еще. Если проблема в том, что молодежь не хочет воевать в Ираке, есть два разумных решения: 1) вывести войска из Ирака; 2) сделать денежное вознаграждение достаточным для появления добровольцев. Конечно, это влетит в копеечку. Но тут и выяснится подлинная цена войн: перевешивают ли выгоды от военных действий расходы на них.

Фрикономика спешит на помощь британской медицине. Всякий, кто в курсе моего мнения об [Obamacare](#), знает, что я не поклонник этой реформы и никогда им не был. Однако не нужно ни большого ума, ни слепой веры в рыночную экономику, чтобы понять: если не брать с людей деньги (в том числе за лечение), они будут потреблять слишком много.

Я могу предложить следующую модель здравоохранения для Британии. Первого января каждого года британское правительство должно посылать каждому гражданину Великобритании чек на £1000. Граждане могут делать с ним все, что им заблагорассудится, но если имеют голову на плечах, то поймут, что деньги можно отложить на лечение. В моей системе люди оплачивают медицинские

услуги полностью, если цена не превышает £2000. Если цена составляет от £2000 до £8000, разница между этой ценой и £2000 оплачивается пополам государством и самим гражданином. Если стоимость услуг превышает £8000, эти дополнительные расходы берет на себя государство. Если окажется, что потребители чутко реагируют на цены (т. е. работает базовый принцип экономики: «кривая спроса направлена вниз»), общие расходы на медицинское обслуживание снизятся. Я думаю, как минимум, на 15%.

Альтернатива демократии? (см. [Парадокс Кондорсе, теорема Эрроу, или Как мы принимаем решения](#))

Не поднимать ли зарплату политикам? Подняв зарплату выборным и прочим должностным лицам, можно добиться многого: а) подчеркнуть важность их деятельности; б) привлечь талантливые кадры, которые в противном случае найдут более оплачиваемую работу; в) позволить политикам сосредоточиться не на доходах, а на выполнении нужных задач; г) сделать политиков менее зависимыми от финансовых кругов.

В некоторых странах уже платят чиновникам массу денег. Одна из них — Сингапур. Зарплата премьер-министра Ли Сянь Луна составил \$3,1 млн. (у Барака Обамы — \$400 000). Но у меня есть более смелая идея. А что, если мотивировать политиков солидным финансовым кушем, когда их деятельность оборачивается благом для общества? Как этого достичь? Сделать их финансово заинтересованными. Если избранный или назначенный чиновник годами работает над проектом, который идет на пользу медицине, образованию или транспорту, выписываем ему чек с выплатой через пять или десять лет, как только результаты подтвердятся.

Глава 3. Да здравствуют высокие цены на бензин!

Потери \$720 млрд. Нашедшего просим вернуть владельцу, желательно наличными. В США в течение 2007 года цены на жилье упали приблизительно на 6%. По моим грубым подсчетам, это означает, что домовладельцы потеряли около \$720 млрд. Получается примерно по \$18 000 на домовладельца. Но намного хуже был бы следующий расклад: цены на недвижимость совсем не падают, но в один прекрасный день вы берете \$18 000 из банка, чтобы заплатить наличными за новую машину, а кто-то крадет ваш кошелек со всеми этими \$18 000. В психологическом плане второй вариант намного хуже.

Экономист Ричард Талер ввел понятие «ментальные счета»: зачастую люди склонны рассматривать различные активы не как взаимозаменяемые, хотя в принципе они именно таковы. Друзья-экономисты поднимают меня на смех, но я пользуюсь «ментальными счетами». Для меня доллар, заработанный игрой в покер, значит намного больше, чем доллар, полученный от взлета цен на бирже.

Сколько налогов хотят платить спортсмены? С помощью кривой Лаффера можно понять, при какой налоговой ставке доходы начнут снижаться, поскольку налогоплательщики уедут или станут зарабатывать меньше (либо займутся мошенничеством). Соединенное Королевство — одна из немногих стран, взимающих налог с дохода от спонсоров с иностранных спортсменов, которые соревнуются на ее территории. (Соединенные Штаты поступают аналогично.)

Из-за этого правила выдающийся легкоатлет Усэйн Болт не соревнуется в Великобритании с 2009 года, если не считать летние Олимпийские игры — 2012, когда налоги не брали (таково было условие, по которому Великобритания получила право на игры). Испанский теннисист Рафаэль Надаль также составляет график соревнований с учетом британской налоговой политики.

Да здравствуют высокие цены на бензин! У меня давно возникло ощущение, что цены на бензин в Соединенных Штатах низковаты. А значит, налог на бензин должен быть существенно повышен. С моим вождением автомобиля связан целый ряд расходов, которые несу не я, а кто-то другой. Экономисты называют это явление «отрицательным внешним эффектом» (подробнее см. [О внешних эффектах, положительных и отрицательных](#)). Поскольку я оплачиваю расходы лишь частично, я слишком много езжу. В идеале государство должно исправить ситуацию через налог на бензин, который соотнесет мой личный стимул водить машину с социальными издержками вождения. С вождением связаны три возможных фактора внешнего порядка:

1. Из-за моей машины увеличиваются пробки на дорогах.
2. Есть опасность, что я врежусь в чью-либо машину или собью пешехода.

3. Моя машина способствует глобальному потеплению.

К сожалению, есть и негативное последствие роста цен на бензин — повышение числа транспортных происшествий со смертельным исходом, так как люди начинают ездить на малолитражках и — все чаще — на мотоциклах. Согласно исследованию, опубликованному в 2014 году в журнале *Injury Prevention*, в одной только Калифорнии 30%-ное повышение цен на галлон бензина привело за девять лет к дополнительным 800 смертям из-за аварий, в которые попадали мотоциклисты.

Глава 5. У страха глаза велики

Даниэль Канеман отвечает на вопросы. Вскоре после публикации «Суперфрикономики» мне довелось обедать с Дэнни Канеманом. «Мне понравилась ваша новая книга, — сказал Дэнни, — она изменит мир». Я просиял от гордости, но Дэнни еще не закончил: «Она изменит мир — и не к лучшему». Он не единственный, кто так думает, но лишь он сказал мне это в лицо! Даниэль Канеман — психолог и единственный неэкономист, который получил Нобелевскую премию по экономике (за новаторские исследования в области поведенческой экономики). Он написал замечательную популярную книгу под названием [Думай медленно... Решай быстро](#). Это увлекательный экскурс в мир поведенческой экономики и вообще книга, говорить о которой будут еще долго. Дэнни любезно согласился ответить на вопросы читателей нашего блога.

Вопрос. Вы, как и другие исследователи, доказываете, что мы зачастую принимаем иррациональные решения. Но может ли наука подсказать способ быть более рациональным?

Ответ. Да, конечно, пытались многие. Но работа над собой здесь особых результатов не даст, хотя и полезно снизить темп, когда ставки высоки. (Однако ценность даже этого совета оспаривается.) Зато в организациях можно улучшить процесс принятия решений.

Вопрос. Как объяснить в целом неглупым людям, отвергающим научные идеи и факты, что нужно с ними считаться?

Ответ. Полезно отличать содержание мыслей от механизмов мышления. Одни предубеждения (например, предвзятые мнения, ненаучные взгляды, конкретные стереотипы) связаны с содержанием и обычно обусловлены культурным контекстом. Другие (например, нежелание считаться со статистикой, признавать неопределенность и общая наша склонность к стереотипам) суть неизбежные побочные эффекты обычных психологических механизмов.

Цена страха перед незнакомцами. Большинство людей не умеют оценивать риски. Люди переоценивают вероятность ужасных, но редких происшествий и недооценивают вероятность событий столь же опасных, но повседневных. Человек может больше всего на свете бояться теракта и коровьего бешенства, хотя ему лучше бы опасаться инфаркта (и принимать меры) и сальмонеллеза (и лучше мыть кухонную доску).

Почему мы боимся неизвестного больше, чем известного? На этот вопрос здесь вкратце не ответишь, да я и не знаю, как отвечать, но, возможно, дело в эвристических правилах, используя которые наш мозг решает проблемы, и в том, что эти правила опираются на информацию, уже содержащуюся в памяти.

А что откладывается в памяти? События аномальные, странные, необычные и непривычные, возможно, глобальные. Они прочно оседают в сознании, и мы начинаем считать их если не типичными, то как минимум вероятными, тогда как на самом деле они чрезвычайно редки.

В целом мы боимся незнакомцев больше, чем надо бы. В 2007 году в журнале *Slate* была опубликована статья, в которой содержалась следующая статистика по пропавшим детям: 203 900 случаев составляли семейные похищения, 58 200 случаев — несемейные похищения, и только 115 случаев были «стереотипными похищениями», ради выкупа или с целью оставить ребенка себе либо убить.

Глава 6. Если вы не обманываете, вы просто не стараетесь

Почему вы лжете? Как люди лгут о самих себе. Меня всегда поражает, что мы, люди, легко лжем. Это для нас как нечего делать. Исследование Сезара Мартинелли и Сьюзен Паркер («Обман и недостоверная информация в социальной программе») содержит интересные материалы на эту тему. В основу положены богатые данные по мексиканской благотворительной программе *Oportunidades*. Ученые сравнили, о каких предметах быта люди, желавшие воспользоваться

благотворительной помощью, сообщали при подаче заявления и какие предметы были потом обнаружены в их домах.

Доклад Мартинелли и Паркер имеет значение для оценки не только социальных программ, но и любых проектов, в которых люди дают информацию о себе. Взять хотя бы типичные опросы об использовании наркотиков, о сексуальном поведении, личной гигиене, предпочтениях при голосовании, внимании к экологии и т.д. Становится понятнее, почему мы лжем, но важно не только это: перед нами трезвое напоминание о том, сколь опасно доверять информации, которую люди сообщают о себе. Ведь наука еще не сделала возможным чтение чужих мыслей... (см. также [Пол Экман. Психология лжи. Обмани меня, если сможешь](#)).

Эксперимент с фальшивыми мемуарами. Почему появляется так много фальшивых мемуаров? Возможно, лучше поставить вопрос иначе: в чем плюсы публикации книги как мемуаров, а не как романа? Я вижу несколько возможных ответов:

- Подлинная история больше освещается в прессе, чем реалистичный роман.
- Подлинная история вызывает больший резонанс: скажем, ее могут экранизировать, а автора приглашать для выступлений.
- Когда читатель считает историю подлинной, он воспринимает ее острее, чем, когда считает ее выдуманной.

Вспомнив многочисленные истории о том, как дорогая плацебо-таблетка из сахара действует сильнее дешевой плацебо-таблетки из сахара, я придумал забавный эксперимент с мемуарами/романом. Вот что вам надо сделать. Возьмите неопубликованную рукопись, в которой повествование идет от первого лица и рассказывается напряженная и душераздирающая история. Найдите сто добровольцев и произвольно разделите их на две группы. И тем и другим дайте прочесть рукопись, но одним скажите, что это мемуары, а другим — что роман. В обоих случаях придумайте вопросы относительно восприятия книги. Потом посмотрите на результаты. Действительно ли «мемуары» будут иметь больший успех, чем «роман»?

Глава 7. Хорошо ли это для планеты?

Помогайте экологии — и обогащайтесь. Бизнесмены ломают голову, как увеличивать доходы, повышая степень экологической ответственности. Способов много. Скажем, гостиница экономит деньги и бережет окружающую среду, если не стирает полотенца, пока клиент не попросит. Снова и снова на «зеленые» инновации обращает внимание реклама, привлекая покупателей. Еще один потенциальный плюс экологической сознательности состоит в том, что она увеличивает позитивные эмоции тех сотрудников фирмы, для которых важна защита природы. А значит, их лояльность фирме увеличивается.

Упаковывать ли яблоки? Упаковок слишком много. Возникают горы мусора, и чем меньше упаковок, тем лучше. Такие настроения популярны среди защитников природы, которые зачастую призывают реже использовать для упаковок пластик, картон и алюминий. Однако все не так просто. Задумавшись, зачем нам вообще упаковки. Во-первых, они защищают пищу от микробов. Во-вторых, они значительно продлевают срок годности, а значит, и вероятность того, что продукт не выбросят. Отходы неизбежны при любом производстве. Потребители должны понимать, что использованная упаковка — это форма отходов и нужно ее оптимизировать в плане экологии.

Глава 9. Когда грабить банк?

Когда грабить банк? Недавно я читал о человеке, который ограбил шесть банков в Нью-Джерси. На дело он выходил только по четвергам. Почему — непонятно. Может, он знал нечто о работе банков. Может, астролог сказал, что для него четверг — счастливый день. А может, так было удобнее. По данным ФБР, ежегодно в США происходят около 5000 ограблений банков. В выходные дни грабят редко, а в остальном выделяются пятницы: на пятницу приходится 1042 ограбления в год. После пятницы идут вторник (922), четверг (885), понедельник (858) и среда (842). Однако ни из чего не видно, что какой-либо день наиболее целесообразен с точки зрения успеха. Но успех бывает реже, чем я думал: в 35% случаев преступников ловят.

Не напоминайте преступникам, что они преступники. Психологи давно говорят о силе прайминга, то есть о влиянии тонких сигналов и напоминаний на поведение. Например, многие исследователи заявляют, что, если вы попросите женщину перед сдачей экзамена по математике указать на листке

бумаги не только имя и фамилию, но и пол, результаты будут хуже, чем в случае, когда она укажет только имя и фамилию. Мол, женщины сомневаются в своих математических способностях, а тут им как раз напоминают, что они женщины, а значит, не сильны в математике. Мне всегда казались странными эти результаты (и мне не удалось воспроизвести их в совместном исследовании с Роландом Фрайером и Джоном Листом): пол играет столь важную роль в нашей идентичности, что я не могу поверить, будто женщинам нужно напоминать, что они женщины!

Глава 11. Калейдоскопия

Стоматологическая мудрость. Я побаиваюсь зубоврачебного кресла, но на приеме всегда что-нибудь узнаю. И вчерашний день не исключение. Я расспрашивал доктора Рейсса о причинах кариеса — в генетике ли дело, в питании ли... И тут он начал объяснять, как нас дурачат с зубной пастой. По словам доктора Рейсса, рассказы о том, что зубная паста предотвращает кариес, отбеливает зубы и т.д., не соответствуют действительности, поскольку Управление по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов не допускает, чтобы ингредиенты, необходимые для этого, присутствовали в безрецептурном товаре, до которого легко могут добраться дети. (Вот почему он рекомендует такое антибактериальное средство, как Gly-Oxide: оно омерзительно на вкус, но эффективно убивает бактерии, вызывающие кариес.)

Также доктор Рейсс объяснил, что лекарства от сердечных болезней, повышенного холестерина, депрессии снижают слюноотделение (вызывают сухость во рту). Поскольку слюна убивает бактерии, нехватка ее увеличивает число бактерий, а значит, и вероятность кариеса.

Откуда столько дерьма? Всех изумил бестселлер «О брехне»¹, произведение профессора философии Гарри Франкфурта. Лавры Франкфурта, по-видимому, вдохновили других авторов, и в последнее время вышло немало книг с этим словом в заголовке.

Статистика — не для медицины. Я не доверяю статистическим данным, которые получаю от медиков. А моя любимая история касается моего сына Николаса. Когда моя жена только забеременела, мы отправились делать УЗИ. Врач сказал, что, хотя еще очень рано, он может предсказать пол ребенка, если нам интересно. Мы ответили: «Да, мы очень хотим это знать». Врач заявил, что родится мальчик, хотя полной гарантии нет. «А насколько вы уверены?» — спросил я. «Примерно пятьдесят на пятьдесят», — последовал ответ.

От хорошего к великому... и посредственному. Я почти не читаю книг по бизнесу. Начитался на многие годы вперед, когда работал консультантом по менеджменту. (Потом я вернулся к учебе и защитил диссертацию.) Однако на прошлой неделе я взялся за книгу [От хорошего к великому](#) Джима Коллинза. Эта книга — абсолютный феномен в издательском мире. С момента ее выхода в свет проданы миллионы экземпляров.

Книга рассказывает об 11 компаниях. Из неплохих они стали «великими». Под величием понимается более-менее длительный период, в течение которого стоимость акций компании существенно превышала средние показатели ее конкурентов. Как ни смешно, я стал читать Коллинза в день, когда одна из 11 «великих» компаний, Fannie Mae, попала в заголовки деловых изданий. Похоже, федеральным властям нужно вызволять ее из беды. Если бы вы купили акции Fannie Mae, когда была опубликована книга «От хорошего к великому», то потеряли бы 80% первоначальных инвестиций.

А вот еще одна «великая» компания — Circuit City. Вы основательно погорели бы, инвестируя в нее: ее акции также упали на 80%, а то и больше. С остальными девятью компаниями все более или менее в порядке. Но лишь одна из них (Nucor) показывала результаты намного выше рыночных с момента публикации книги (я провел аналогичное исследование, см. [По следам великих компаний Джима Коллинза. Каковы их результаты сегодня, и что из этого следует...](#) — Прим. Багузина).

Автор пытается показать, что именно сделало компании такими успешными. Будущее всегда сложно прогнозировать, а понять прошлое полезно. С другой стороны, книги подразумевают: упомянутые компании используют принципы, которые не только обусловили их успех в прошлом, но и обеспечат такой же успех в будущем. В той степени, в какой это оказывается неверным, основной тезис данных книг ставится под сомнение, не так ли?

¹ Слово bullshit (дерьмо) часто употребляется в переносном значении («брехня»). Ирония автора связана с тем, что говорящие по-английски ощущают здесь как переносное значение, так и буквальное. — Прим. пер.