

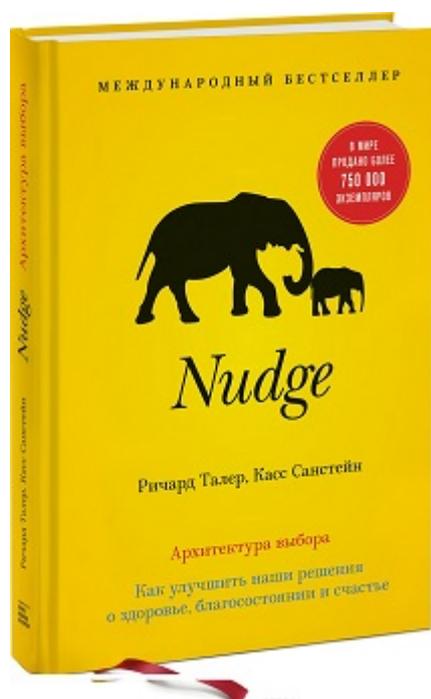
## Ричард Талер. Nudge. Архитектура выбора

Международный бестселлер о том, как мы принимаем решения и делаем выбор, и как можно помогать людям принимать лучшие решения. Люди принимают неправильные решения – делают неудачные инвестиции, не заботятся о природе и естественных ресурсах, питаются некачественной едой... Но многие из таких решений можно предотвратить с помощью разумной «архитектуры выбора», подталкивающей людей к лучшим решениям.

Так-то оно так, но... кто должен/имеет право принимать решение, к какому выбору подталкивать людей!? Нужна ли нам новая мягкая форма [патернализма](#)? Хотим ли мы доверить кому-то решать за нас!?

Мне нравится, как пишет Талер (см. [Новая поведенческая экономика](#)). Он много и плодотворно сотрудничал с Даниэлем Канеманом (наверное, вы читали бестселлер последнего – [Думай медленно... решай быстро](#)), так что, рекомендую книгу *Nudge* (подталкивание).

Ричард Талер, Касс Санстейн. *Nudge. Архитектура выбора*. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 240 с.



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

### Предисловие

**Либертарианский патернализм.** Либертарианский аспект: у людей должна быть возможность делать то, что им нравится, и отказываться от того, что не по душе. Применяя термин «либертарианский», мы просто-напросто подразумеваем сохранение свободы в буквальном значении этого выражения. Если человек хочет поступать по-своему, либертарианские патерналисты готовы помочь ему в этом. Они не намерены никого ограничивать в реализации своей свободы. Патерналистский аспект состоит в том, что архитекторы выбора наделяются полномочиями влиять на поведение людей с целью оздоровления, улучшения и продления жизни. Другими словами, мы выступаем за деликатные попытки со стороны коммерческих организаций и правительства подталкивать людей к выбору, который улучшит их жизнь.

**Гуманы и эконсы: зачем подталкивать.** Большинство, независимо от того, изучали они экономику или нет, по крайней мере, приблизительно представляют, кто такой *Ното есопотисис*, или человек экономический. Это индивид, который думает и выбирает неизменно правильным образом и, следовательно, соответствует представлениям о человеческом существе из учебников экономики. Но ведь люди, которых мы знаем, совсем не такие. В реальности они испытывают сложности с расчетами без калькулятора, забывают дату рождения своих супругов, а 1 января мучаются от

похмелья. Они представители *Homo sapiens*. Чтобы не злоупотреблять латынью, отныне мы будем называть представителей воображаемого и реального видов соответственно *эконами* и *гуманами*.

## Часть 1. ГУМАНЫ И ЭКОНЫ

### Глава 1. Отклонения и просчеты

Взгляните на эти два стола:

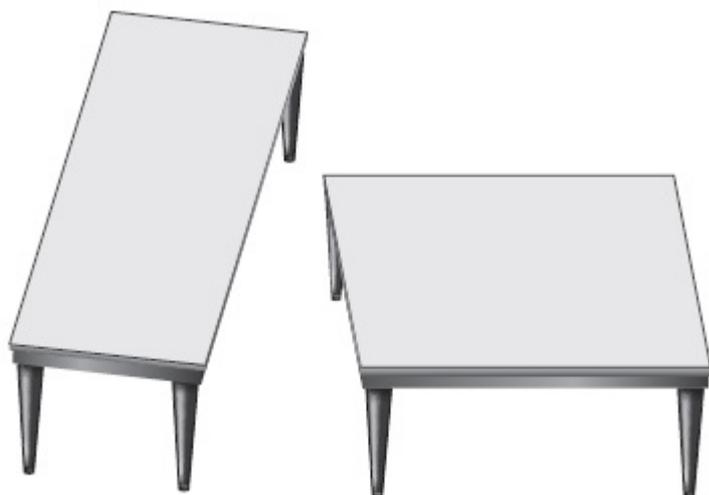


Рис. 1. Два стола

Попробуйте предположить соотношение длины и ширины каждого. Большинству левый кажется гораздо длиннее и уже правого. Обычно отношение длины к ширине первого оценивают, как 3:1, а второго — как 1,5:1. А теперь возьмите линейку и измерьте каждый стол. Они окажутся одинаковыми.

Понимая работу системы зрительного восприятия, психолог и художник Роджер Шепард смог создать иллюзию со столами. Он сумел ввести мозг в заблуждение. В свою очередь знание работы когнитивной системы позволило другим специалистам обнаружить систематические отклонения в образе мыслей.

Психологи и нейробиологи разграничивают два типа мышления: интуитивный и рациональный<sup>1</sup>. Первый мы назовем «автоматической системой», а второй — «аналитической» (рис. 2; Канеман называет их — Система 1 и Система 2; подробнее см. [Даниэль Канеман. Думай медленно... решай быстро](#)).

автоматическая	аналитическая
неконтролируемая	контролируемая
не требует усилий	требует усилий
ассоциативная	дедуктивная
быстрая	медленная
бессознательная	сознательная
изобретательная	работает по правилам

Рис. 2. Две когнитивные системы

Автоматическая система срабатывает быстро. Она инстинктивная или кажется такой. Ей не нужен процесс, который мы называем размышлением. Всякий раз, когда вы уклоняетесь от неожиданно брошенного мяча, нервничаете, попав в турбулентность во время полета, улыбаетесь при виде милого щенка, задействуется автоматическая система. Нейропсихологи соотносят этот тип мышления с древнейшими отделами мозга, которые у нас общие с ящерицами (и щенками).

Аналитическая система более рассудительная и осторожная. Она задействуется, когда нас спрашивают: «Сколько будет 411 умножить на 37?», когда нужно выбрать маршрут либо обучение в юридическом вузе или школе бизнеса.

Можно сказать, что автоматическая система — это инстинктивная реакция, а аналитическая — сознательное мышление. Механизм автоматической системы обрабатывается многократными повторениями, но это требует времени и усилий. Именно поэтому начинающие водители представляют опасность на дороге. Их автоматическая система еще не натренирована, а аналитическая слишком медленная.

Одна из главных целей этой книги — показать, как сделать мир проще или безопаснее. Если люди смогут полагаться на автоматическую систему без риска попасть в неприятности, это облегчит, улучшит и продлит им жизнь.

Люди заняты работой и решением жизненных проблем. Когда нужно вынести оценочное суждение, мы пользуемся приблизительными величинами. Хотя приблизительные величины имеют некоторую пользу, они также могут приводить к систематическим отклонениям. Этот вывод впервые сделали в 1974 году израильские ученые Амос Тверски и Даниэл Канеман, полностью преобразовав взгляд психологов, а затем и экономистов на мышление. Они определили три эвристики, или правила приблизительных величин — привязку, доступность и репрезентативность — и отклонения, связанные с каждой. Ученые положили начало особому подходу в изучении формирования человеческих суждений. Не так давно психологи выявили, что эти эвристики и отклонения возникают в результате взаимодействия автоматической и аналитической систем.

**Привязка (якорь).** Вы отталкиваетесь от привязки, то есть известного количества, и вносите коррективы, которые кажутся разумными. Отклонения обычно возникают из-за неверной корректировки. Как правило, меньшей, чем требуется. В терминологии этой книги привязка выполняет функцию подталкивания. Мы можем влиять на значение, которое человек выберет в определенной ситуации, вкрадчивым предложением точки отсчета для его мыслительного процесса. Сообразительные переговорщики выбивают баснословные условия сделки для своих клиентов, выдвигая такие стартовые предложения, что другая сторона с восторгом расстается с половиной этой огромной суммы.

**Доступность.** Большинство оценивают вероятность рисков исходя из прецедентов. Если примеры сразу придут в голову, люди скорее встревожатся и испугаются. Например, информация об убийствах более доступна, чем о суицидах, поэтому все склоняются к ошибочному предположению, что таких смертей больше. Недавние события в большей степени воздействуют на наше поведение и провоцируют страхи, чем происшедшие гораздо раньше. Во всех широко распространенных случаях автоматическая система активно и, возможно, чрезмерно реагирует на угрозу, не утруждаясь обращением к сухой статистике.

**Репрезентативность.** Можно также именовать ее «эвристикой сходства». При ответе на вопрос, с какой вероятностью А относится к категории Б, люди, а именно автоматическая система, руководствуются тем, насколько А соответствует образу или стереотипу Б. Иначе говоря, в какой мере А «репрезентативно» Б. Как и две другие эвристики, данная используется потому, что часто работает. Двухметровый афроамериканец с большей вероятностью окажется профессиональным баскетболистом, чем еврейский юноша ростом 1 м 70 см. И снова вкрадываются отклонения, когда люди путают сходство и частоту.

Использование эвристики репрезентативности может порождать серьезные заблуждения в оценке закономерностей повседневной жизни. Когда, например, при подбрасывании монеты, результат непредсказуем, люди ожидают, что порядок орла и решки будет репрезентативным случайной последовательности. К сожалению, они не слишком точно представляют, что это такое. Когда мы наблюдаем результаты случайных процессов, то обычно отмечаем закономерности. Они кажутся значимыми, но фактически это дело случая. Можно подбросить монету трижды, увидеть три орла подряд и усмотреть закономерность. Но если много раз подкинуть монетку, то это уже не будет казаться чем-то необычным.

Существуют и другие когнитивные искажения. Мы слишком оптимистичны и самонадеянны. Для большинства горечь утраты в два раза больше, чем радость приобретения одной и той же вещи. Людям свойственно оставаться в текущей ситуации, и они не любят перемен. Людям свойственен фрейминг, то есть их реакция зависит от того, как сформулирована проблема. Например, есть заметная разница в реакции людей на утверждения «90 из 100 живы» и «10 из 100 умерли», хотя их смысл идентичен.

## Глава 2. Соппротивление соблазну

Судья Верховного суда США Поттер Стюарт, когда его однажды попросили дать определение порнографии, сказал: «Узнаю, когда увижу». Выражение стало крылатым. Аналогично искушение проще узнать, чем описать. Мы предпочитаем определение, учитывающее разные степени возбуждения. Для упрощения рассмотрим крайности — горячее и холодное состояния.

Большинство осознает искушение и старается его преодолеть. Классический пример — история Одиссея. Он сумел противостоять опасности, исходящей от сирен с чарующими голосами. В холодном состоянии древнегреческий герой приказал команде заткнуть уши воском. Себя он распорядился привязать к мачте, чтобы слышать пение, но не иметь возможности подвести корабль ближе, поддавшись искушению.

Трудности с самоконтролем можно устранить, если рассматривать личность как два полуавтономных «я» — дальновидного «планировщика» и близорукого «деятеля». Первый выражает работу аналитической системы мышления. «Деятель» находится под влиянием автоматической системы мышления.

Большие тарелки и крупные упаковки увеличивают потребление и работают как большинство подталкиваний (это форма архитектуры выбора). *Подсказка:* если хотите похудеть, пользуйтесь маленькими тарелками, покупайте вкусного понемногу и не храните запасы любимой еды в холодильнике.

**Ментальный учет.** Согласно экономической теории (и обычной логике) деньги «взаимозаменяемы», то есть предназначены не для конкретных трат. Но домохозяйства применяют ментальный учет, пренебрегающий взаимозаменяемостью. Причина та же, что и у компаний, — чтобы контролировать расходы. В большинстве организаций для каждой цели заведен отдельный бюджет.

## Глава 3. Стадное чувство

Гуманы не совсем как лемминги, но все же легко поддаются под влияние утверждений и поступков окружающих. Когда вы видите на экране смеющихся людей, то с большой вероятностью тоже улыбнетесь (не важно, веселый фильм или нет). Зевота также заразительна. Согласно расхожему мнению, если двое живут вместе достаточно долго, то становятся похожими друг на друга.

Почти все учатся у других. Обычно это хорошо. Благодаря такому обучению индивиды и общества развиваются. Но львиная доля самых больших заблуждений у нас также от окружающих. Самые эффективные приемы подталкивания к чему-то хорошему или, наоборот, дурному предполагают общественное воздействие.

В середине XX века блестящий социальный психолог Соломон Аш провел серию экспериментов. Представьте: вы в группе из шести человек, проходящих тест на визуальное восприятие. Испытуемым дали смехотворное по своей простоте задание. К линии на большом белом листе нужно подобрать равную по длине черту из трех, спроецированных на экран. Когда люди отвечали отдельно, не слыша других, то почти не ошибались благодаря простоте задания. Но, если кто-то давал неверный ответ, испытуемые попадали впросак более чем в трети случаев.

Почему люди иногда не верят своим глазам? На то есть две причины. Первая: информация, которую дают ответы других. Вторая причина: давление окружающих и нежелание вызвать их осуждение. Эти выводы позволяют объяснить, как похожие группы, города и даже нации могут приходиться к очень разным убеждениям из-за малейших и даже случайных различий в первоначальных условиях становления.

Социальные влияния могут заметно сказываться и на рынке в целом. Они сыграли ключевую роль в спекулятивном буме, который привел к финансовому кризису 2008 года. Лучше всех этот процесс описал Роберт Шиллер, подчеркнувший роль психологических факторов и стадного поведения на волатильном рынке. По его словам, единственный неотъемлемый элемент любого спекулятивного бума — социальное заражение сенсационным мышлением, опосредованное всеобщим вниманием к быстро растущим ценам. При этом общественное мнение развивается по спирали. То есть большинство принимает оптимистическую точку зрения, полагая, что ее разделяют все. Поскольку СМИ поддерживают эту позицию, люди начинают верить в приход новой эры, и циклы обратной связи влекут за собой дальнейший рост цен. Последовательность «цена — новость — цена»

повторяется снова и снова, пока растет спекулятивный пузырь. Однажды он лопнет, потому что зависит от изменчивого общественного мнения.

Разумеется, легко провести такой пронизательный анализ задним числом. Но Шиллер сделал свое предсказание задолго до кризиса, описывая влияние социального взаимодействия на формирование пузыря на рынке недвижимости (см. [Роберт Шиллер. Иррациональный оптимизм](#)).

Общие выводы ясны. Если архитекторы выбора хотят изменить поведение индивидов с помощью подталкивания, нужно просто сообщить, что делают остальные.

**Прайминг.** Незначительное воздействие может повысить легкость, с которой в голову западает определенная информация. Социологи открыли неожиданный факт: измеряя намерения людей, можно повлиять на их поступки. Эффект простых измерений — способ подталкивания и может быть использован архитекторами выбора. Например, респондентам задавали простой вопрос: «Собираетесь ли вы менять машину в следующие полгода?» В результате продажи увеличились на 35%.

#### Глава 4. Когда требуется подталкивание?

Людей нужно подталкивать к принятию сложных и редких решений, когда нет быстрой обратной связи и когда им трудно интерпретировать ситуацию из-за нестандартных условий. Предсказуемые проблемы возникают, когда для принятия решения людям нужно прибегнуть к самоконтролю. Проблемы с самоконтролем чаще возникают в тех случаях, когда выбор и его последствия разведены по времени. Подталкивать людей нужно при принятии решений с отложенными последствиями, сложных, редких, с недостаточной обратной связью, а также с неопределенным результатом.

В главах 6-13 авторы рассматривают несколько конкретных проблем, решение которых с помощью подталкивания, уже зарекомендовало себя, или является многообещающим. Выбор пенсионного плана, и подталкивание к достаточным отчислениям, чтобы не оказаться в старости у разбитого корыта. Выбор инвестиционного портфеля для пенсионных накоплений. Приватизация социальной сферы на примере Швеции и США. Ипотека, и в частности, субстандартные кредиты. Рациональное использование кредитных карт (*подсказка*: не используйте их). Выбор страховой программы приобретения лекарств в рамках программы «Медикэр» (США). Приватизация брака. Чуть подробнее о донорстве органов и вопросах экологии.

В США в большинстве штатов используется так называемое правило прямого согласия. То есть человек должен предпринять ряд конкретных шагов, чтобы зафиксировать свою готовность стать донором.

Стратегия, которая прошла бы нашу проверку на соответствие либертарианскому патернализму, называется презумпцией согласия. Она сохраняет свободу выбора, но отличается от ясно выраженного согласия противоположным значением правила по умолчанию. При такой стратегии все граждане считаются готовыми стать донорами. Тем не менее у них остается возможность зарегистрировать свое нежелание жертвовать органы. Процедура отказа должна быть простой, поскольку чем она сложнее, тем меньше у людей свободы выбора. Либертарианский патернализм стремится к минимальным, а лучше — нулевым издержкам для тех, кто предпочитает поступать по-своему. Хотя презумпция согласия в каком-то смысле противоположна прямому согласию, между ними есть ключевое сходство. При обоих режимах не поддерживающие правило по умолчанию должны засвидетельствовать свой отказ.

Получить представление о силе правила по умолчанию можно на примере количества готовых к донорству в двух похожих странах — Австрии и Германии. В Германии, где нужно изъявить свое согласие, это сделали только 12%, тогда как в Австрии — почти все (99%).

К охране окружающей среды есть два широких подхода. Первый — обложить источники загрязнений налогом и ввести соответствующие штрафы. Второй подход называется системой абсолютного ограничения и торговли выбросами. Виновники загрязнения получают или покупают права на выбросы в ограниченном размере. Эти квоты затем обращаются на рынке. Подходы, основанные на стимулах, более целесообразны и эффективны. С ними больше свобода выбора.

В большинстве случаев, чтобы решить проблему загрязнения, нужно ввести налоги на деятельность, причиняющую вред окружающей среде. Рынок реагирует на повышение расходов. Цены на

товары, связанные с токсичным производством, поднимутся, и их потребление снизится. В случае торговли выбросами, тем, чьи выбросы ниже определенного уровня, разрешат продавать квоты. Одним махом такая система создаст рыночные условия для сдерживания производства выбросов и стимулирования контроля загрязнения. Благодаря частным рынкам при таком подходе скорее поощряются, чем подавляются технологические инновации, нацеленные на ограничение выбросов.

## Глава 15. Возражения

**Скользкий путь.** Напрашивается критика, что сторонники либертарианского патернализма ступают на скользкую дорожку. Скептики, вероятно, опасаются, что мягкий патернализм в сферах сбережений, общественного питания и охраны окружающей среды вскоре непременно повлечет за собой более навязчивое вмешательство. Они могут не одобрять наше отношение к информационным кампаниям, поощряющим энергосбережение. Ведь, по их мнению, машина государственной пропаганды быстро перейдет от просветительской работы к прямому манипулированию, а далее — к принуждениям и запретам.

Против этих возражений есть три довода. Первый. Отсылка к скользкой стезе, по сути — уход от ответа на вопрос: достойны ли внимания наши предложения как таковые? А это, безусловно, стоит обсуждения. Если проекты помогут людям экономить, лучше питаться, более осмысленно инвестировать и выбирать планы страхования и кредитные карты, причем только когда они действительно этого хотят, разве это плохо?

Второй довод заключается в том, что либертарианский характер проектов требует минимальных издержек для тех, кто не хочет в них участвовать. В результате путь перестает быть таким уж скользким. В своих предложениях мы категорически настаиваем на сохранении свободы выбора.

Третий довод. Во многих случаях какое-либо подталкивание неизбежно, поэтому бессмысленно просить государство просто оставаться в стороне.

**Архитекторы выбора со злыми намерениями и вредное подталкивание.** В случае с предположительно полезным подталкиванием архитекторы выбора могут исходить из собственных целей. Когда они предпочитают одно стандартное правило другому, то, возможно, руководствуются своими экономическими интересами. Иногда компании предоставляют специальные цены в первый месяц, а затем по окончании льготного периода автоматически регистрируют потребителя в программе по полной стоимости. Редакторы *The Economist*, в целом сочувствующие либертарианскому патернализму, предупреждали: «С точки зрения свободы есть серьезная опасность перейти границу, а, следовательно, и основания поостеречься».

Согласны, что государственные служащие, выборные или нет, часто выражают интересы коммерческих компаний. А их руководители в свою очередь стремятся подтолкнуть людей к решениям, удовлетворяющим их эгоистичным целям. Как раз по этой причине мы хотим сохранить свободу выбора. Но если интересы компаний следуют за невидимой рукой рынка и в результате идут на пользу потребителям, то в чем проблема? Серьезное беспокойство у нас вызывают все архитекторы выбора, в государственном и коммерческом секторе в равной степени. Следует оговорить правила в целях снижения вероятности обмана и других злоупотреблений, здоровой конкуренции и ограничения влияния заинтересованных групп. К тому же появятся стимулы для архитекторов выбора действовать в интересах общества. Как в государственном, так и в коммерческом секторе основной целью должно стать *увеличение прозрачности*. В сфере защиты окружающей среды эффективным и низкозатратным инструментом мониторинга может стать раскрытие информации.

**Право ошибаться.** Скептики утверждают, что в свободном обществе у всех есть право на ошибку. Иногда быть неправым полезно, поскольку именно так и происходит обучение. С первым пунктом мы охотно соглашаемся. Именно поэтому настаиваем на праве отказа от участия. Если человек действительно хочет вложить все пенсионные накопления в акции румынских компаний высоких технологий, мы только за. Но если расставить на пути к решению предупреждающие знаки для неискушенных людей, большого вреда не будет. Это как объявления на горнолыжных курортах, адресованные начинающим и продвинутым лыжникам: «Не вздумайте спускаться по этой трассе, если вы не профессионал». Мы больше беспокоимся о небогатых людях, которых одурачили, и они взяли слишком дорогую ипотеку, чем об инвестиционных компаниях, скупающих эти ипотечные портфели.

**О наказании, перераспределении и выборе.** У наших самых рьяных критиков есть возражение, которое многим читателям покажется по меньшей мере странным. Они выступают против любого вынужденного обмена. Они не хотят ничего забирать у Питера, чтобы отдать Полу. Пусть даже первый фантастически богат, а второй чрезвычайно беден. Эти противники подталкивания также борются с прогрессивным налогом, как и почти со всеми государственными сборами. Они не одобряют стратегии, направленные на благо слабых, бедных, необразованных или наивных. Причем не потому, что не сострадают этим категориям. Просто эти критики полагают, что любая помощь должна добровольно исходить от частных компаний, таких как благотворительные фонды. А государство, по их мнению, помогает слабым за счет других категорий, как правило, сильных, богатых, образованных и опытных. Им не по душе политика государства, когда у одних отбирают ресурсы в пользу других.

Признаемся, мы не разделяем мнение о неправомерности любого перераспределения. Здоровое общество способно на компромисс между защитой обездоленных и поощрением инициативы и работы над собой. На баланс между тем, чтобы всем раздать по куску пирога, и тем, чтобы сделать его больше. С нашей точки зрения, оптимальный уровень перераспределения не равен нулю.

**Границы и принцип публичности.** Какими должны быть допустимые пределы манипуляций со стороны частных компаний и государства? Общее возражение против либертарианского патернализма и определенных видов подталкивания состоит в том, что они действуют незаметно. Таким образом, власти получают не только полномочия направлять людей в своих целях, но и превосходные инструменты для этого.

В связи с этими проблемами снова обратимся к одному из наших основных постулатов — прозрачности. В этом контексте мы поддерживаем так называемый принцип публичности философа Джона Ролза. В простейшей форме эта концепция запрещает государству избирать политику, которую оно неспособно или не готово публично отстаивать перед своими гражданами. Нам этот принцип нравится по двум причинам. Первая — практическая. Если государство внедряет политику, которую не смогло бы отстаивать публично, то ставит себя в довольно-таки неловкое положение.<sup>1</sup> Тем хуже, если эта политика и ее цели будут раскрыты. Тем, кто санкционировал жестокие и унижительные наказания в тюрьме Абу-Грейб, этот принцип не помешал бы (подробнее см. [Филип Зимбардо. Эффект Люцифера](#)).

Вторая и более важная причина касается уважения. Государство должно считаться с гражданами. Внедрение политики, которую оно не смогло бы отстаивать публично, этому противоречит. Вместо уважения правительство использует народ для собственных манипуляций. В этом смысле принцип публичности можно объединить с запретом на неправду. Лжец относится к людям как к средству, а не как к цели.

**Нейтралитет.** Мы подчеркивали, что во многих ситуациях государство не может оставаться абсолютно индифферентным. Тем не менее иногда нейтральная позиция все же достижима и важна. Рассмотрим голосование. Кандидаты в бюллетенях должны быть расположены в каком-либо порядке. Хорошо известно, что выгоднее находиться в начале списка. Одно из исследований показало: у кандидата, чье имя стоит в списке первым, примерно на 3,5 процентных пункта больше голосов. Никого не обрадует ситуация, в которой государство, а точнее занимающие выборные должности определяют порядок перечисления имен кандидатов. При составлении избирательных бюллетеней принцип нейтралитета имеет большой смысл. В этом контексте часто предполагается, что лучшим будет случайный порядок.

Почему же тогда государство заслуживает доверия, когда применяет подталкивание к участникам «Медикэр», чтобы они выбрали наилучший для себя вариант? Или платит за рекламу, предупреждающую: «Не шутите с Техасом!»? Почему случайный порядок хорош для бюллетеней, а для регистрации в планах страхования не годится? Частично в качестве ответа можно указать на то, что иногда у людей есть право, даже конституционное, на нейтралитет со стороны государства. Таково избирательное право. Правительству необходимо избегать намеренного подталкивания.

---

<sup>1</sup> Задумайтесь, как часто руководители компаний внедряют принципы, которые скрывают от подчиненных, и не готовы отстаивать их публично!? Хорошо ли это в долгосрочной перспективе!?

Именно поэтому в архитектуре выбора не должно присутствовать одобрение определенных кандидатов. Почти то же самое можно сказать о свободе вероисповедания и свободе слова.

Вне контекста конституционных прав также стоит вопрос о нейтралитете в более общем виде. Это касается и коммерческого, и государственного секторов. Мы осуждаем компании, которые подталкивают сотрудников к приобретению излишков акций. При этом аплодируем тем фирмам, которые используют подталкивание для преумножения пенсионных накоплений работников. Основной вывод такой: оценка подталкивания зависит от того, помогает оно людям или вредит. Скептики могут возразить, что в некоторых сферах лучше всего полностью отказаться от подталкивания. Но как компаниям это сделать? Невозможно избежать архитектуры выбора, и в этом смысле нельзя не влиять на людей.

**Зачем останавливаться на либертарианском патернализме?** Надеемся, что консерваторы, люди с умеренными взглядами, либералы, самоопределившиеся либертарианцы и многие другие поддержат наш вариант патернализма. Пока мы рассматривали критику некоторых консерваторов и самых увлеченных либертарианцев. Возражения могут поступить и с противоположного направления. Доказательства человеческих слабостей наверняка подстегнут завзятых патерналистов. Причем настолько, что они будут настаивать: во многих сферах подталкивание и либертарианский патернализм являются слишком незначительными и осторожными мерами. Почему бы не пойти дальше в желании защитить людей? Не станет ли наша жизнь лучше, если в некоторых обстоятельствах лишит нас свободы выбора? Нет ли тут законных возможностей для принуждения и запрета? Если гуманы действительно ошибаются, почему им это не запретить в целях защиты?

Правда в том, что нет раз и навсегда определенных границ. Либертарианский патернализм состоит из действий, правил и других приемов подталкивания, которых легко можно избежать отказом от участия. У нас нет четкого определения выражения «легко избежать». С нынешними технологиями наиболее близка к этому понятию возможность отказаться от участия одним кликом. Надеемся, что в будущем это будет одна мысль или одно моргание. Наша цель — позволить людям идти своим путем с минимальными возможными издержками.