

Команда гиков¹ (Geek Squad)

Ричард Тейлер (Foreign Policy, 2 января 2013, оригинал статьи доступен по этой ссылке http://www.foreignpolicy.com/articles/2013/01/02/geek_squad?page=full)

Как специалисты в области человеческого поведения могут сделать успешным второй срок президента Обамы.

Почему это удалось [Нейту Сильверу](#)² в 2012 и не удалось многим остальным? Согласно мнению, доминировавшему во время президентской кампании 2012 года, лидер, обремененный экономическими проблемами, не имел никаких шансов в борьбе против талантливого состоявшегося бизнесмена, вложившего в избирательную кампанию миллионы долларов. Но гики вроде Сильвера, неустанно анализирующие первичные [социологических и демографические] данные, смогли предсказать результаты выборов гораздо точнее, чем опытные политические аналитики.

Одной из причин, по которой президент Обама одержал убедительную победу, ставшую для многих сюрпризом, было спокойное и методичное использование в его кампании инструментов, позаимствованных из науки о поведении (*behavioral science*): волонтеров, вооруженных новейшими технологическими разработками и привлекающих избирателей при помощи протестированных “в полевых условиях” мессиджей. Это, если хотите, можно назвать растущей популярностью политических кампаний, основанных на доказательствах ([evidence-based campaigning](#)).

Научный подход к избирательным кампаниям - лишь вершина того, что можно сейчас можно считать стремительно растущим айсбергом. Чтобы решить целый ряд глобальных проблем - начиная от сбалансированных бюджетов и заканчивая изменением климата, как в США, так и во всем мире, мы должны начать использовать те методы, которые привели к успеху прошедшей президентской кампании. Пришло время пригласить команду гиков и начать использовать науку о поведении для поиска решений тех проблем, которые до сих пор не поддавались решению.

Долгое время на разработку государственной политики оказывали влияние главным образом экономисты, в то время как на другие социальные науки не обращалось особого внимания. Проблема такой ситуации в том, что экономисты, как правило, рекомендуют один подход во всех ситуациях: если стоит задача поощрить какое-то поведение, нужно снизить стоимость или ввести субсидию, если требуется затруднить какое-то поведение, нужно повысить цену. Но цена - лишь один, хоть и важный, компонент дизайна государственной политики. Усовершенствованный подход - тот, в котором будет учитываться все, начиная с понимания, почему мы ленимся заполнять различные бланки и

¹ Гик – энтузиаст, человек, увлеченный техническими или узкоспециальными деталями какого-либо вопроса

² Аналитик, правильно предсказавший результаты президентских выборов 2012 года во всех 50 штатах США, известен своими точными прогнозами результатов бейсбольных матчей и выборов

формуляры, и заканчивая тем, почему люди пытаются заплатить как можно меньше налогов, вплоть до жульничества.

Возьмем, к примеру, задачу помочь людям откладывать деньги себе на пенсию - проблема, которая стоит перед правительствами во всем мире из-за нехватки средств на выплату государственных или частных пенсий. Когда в США создавали такие инструменты, как [401\(k\)s](#) и [IRAs](#), предполагалось, что основной залог их успеха - возможность снизить индивидуальные налоговые выплаты. Однако, в этих случаях имеет значение также то, что [мой коллега] Касс Санстейн, профессор Гарвардского университета и бывший советник Белого дома и я называем «архитектура выбора». Когда сотрудник при поступлении на работу автоматически включается в план выплаты отчислений (с возможностью отказаться от участия), а также соглашается автоматически увеличить отчисления если его заработная плата увеличивается (такой план называется "[Save More Tomorrow](#)") - такой инструмент оказался очень эффективным средством увеличения добровольных пенсионных отчислений. [Недавнее исследование гарвардского экономиста Раджа Четти и коллег](#) также показало, что такие «настройки по умолчанию» в плане добровольных пенсионных отчислений приводят к увеличению их суммы даже более эффективно, чем налоговые льготы.

Давайте на секунду отвлечемся от дебатов по поводу увеличения или снижения налогов. Как нам сделать так, чтобы уже установленные налоги эффективно уплачивались? Группа специалистов в области поведения, созданная британским премьером Дэвидом Камероном (добровольным советником которого я являюсь) показала, что можно добиться успешного сбора задолженностей по налогам, если просто изменить текст письма, посылаемого должникам. С помощью рандомизированных контролируемых исследований было продемонстрировано, что хорошо составленное письмо, в котором должникам напоминалось, что их соседи платят налоги вовремя, увеличило процент собираемости налогов на 15%. Таким образом, этот метод с лихвой окупил себя, и, когда его начнут применять на национальном уровне, сможет приносить в казну до 50 миллионов фунтов ежегодно - по существу, без дополнительных затрат. Разве не все правительства должны задуматься о внедрении такого подхода?

Еще один способ увеличить доходы от налогов, не увеличивая налоговую ставку (в США) - предоставить восьми миллионам иммигрантов, нелегально работающих в США, возможность получить разрешение на работу. Сейчас подавляющее большинство этих работников получают оплату наличными - неофициально. Однако многие «домашние помощники» - няни, садовники, маляры - предпочитают получать неофициальную зарплату, даже если являются гражданами США. Некоторые из них, конечно, поступают так из желания сэкономить на налогах, но многие с радостью заплатили бы налоги, если бы эта чертова бумажная волокита не отнимала столько усилий.

Чтобы найти решение, следует применить один-единственный психологический подход, заслуживающий изучения: если вы хотите поощрить какое-то поведение, сделайте его как можно легким, а еще лучше - автоматическим. Представьте, если вместо заполнения всех

бесконечных форм для оплаты подоходного налога вы смогли бы просто зайти на сайт, ввести номер социального страхования вашего работника и информацию о банковском счете, и программа сама бы заполнила все бланки и перечислила причитающиеся налоги. Некоторые частные компании уже предоставляют такие услуги, и государство, стремящееся получить максимальные налоговые поступления, должно задуматься о внедрении такой онлайн-программы.

Некоторые страны уже нашли такие инновационные пути, чтобы уменьшить объем «серой экономики». В Китае, например, ресторанные счета часто оплачиваются наличными, чтобы избежать налогов. Чтобы добиться официальной оплаты, правительство проводит эксперимент, в котором ресторанные счета одновременно служат билетами в государственной лотерее - такой подход [уже привел к значительным успехам в Южной Корее и Филиппинах](#). Поскольку клиенты хотят получить лотерейный билет, они просят официальный счет. Вуаля! Клиенты довольны, а правительство получает 17-процентное увеличение дохода от налогов на продажу.

Существует множество способов поощрить нужное поведение. Возьмем к примеру окружающую среду. Когда мы читаем, что чуть ли не весь лед в Арктике растаял прошлым летом, проблема кажется слишком обширной, чтобы действия одного человека могли на нее повлиять - независимо от того, сколько газет мы сдаем в макулатуру или сколько раз в неделю ездим на работу на велосипеде. Не все из нас, в конце концов, могут позволить себе купить Приус. А спрашивали ли вы себя, правильно ли настроен у вас дома термостат? Я лично считаю их орудиями пытки. Несмотря на то, что сейчас можно купить простые, удобные в пользовании модели, в миллионах домов эти термостаты не используются как следует. (Недавние исследования, опубликованные в журнале *Building and Environment*, показали, что [90 процентов](#) этих термостатов настроены неправильно). Теперь представьте себе армию старшеклассников, которые за небольшую плату и под руководством учителей физики помогают настроить термостаты у себя в районе. Это не только поможет подросткам немного подработать, но и всем нам сэкономить электроэнергию.

Когда заходит разговор об экономии, государство в первую очередь обвиняют в расточительности. Если нужно найти возможность сэкономить средства, бюджет Пентагона (600 миллиардов долларов в год) - идеальное место. Но не всякий политик найдет в себе достаточно смелости, чтобы даже заикнуться о сокращении военного бюджета. А что, если попробовать другой способ? Одно из самых ранних открытий в экономике поведения - то, что мы называем «эффект обладания» ("endowment effect"). Он постулирует, что если мы обладаем каким-то объектом, мы с неохотой с ним расстаемся, даже если мы не станем покупать ему замену, если потеряем. Примером может быть ваш дом, машина или муж.

Такой же принцип можно применить к различной государственной собственности. Например, к военным базам. Если бы нам вновь пришлось выбирать для них место, выбрали бы те места, где они сейчас расположены? Некоторые из них расположены на участках, которые сейчас стоят сотни миллионов долларов. Возьмем к примеру Camp Pendleton, расположенный в Калифорнии - он занимает 17 миль береговой линии Тихого

океана и 125 тысяч акров площади между округами Сан-Клементе и Сан-Диего. Неужели для танковых маневров необходимо ясное небо, вид на океан и двадцать градусов температуры круглый год?

В последние годы холодной войны США закрыли несколько десятков военных баз при помощи процедуры, к счастью, не требовавшей участия Конгресса. Но этот метод имел один ключевой недостаток: среди критериев для выбора баз, подлежащих закрытию, не было рыночной стоимости земельных участков, которые они занимали. Даже в тех случаях, когда земля продавалась в частные руки, сумма возможной выручки не являлась определяющим фактором. И сейчас, когда военное руководство за ненадобностью продает ту или иную базу, ни армия, ни конкретный род войск не получает никакого процента от выручки.

Это необходимо исправить. Если бы это доверили мне, я бы значительно сократил бюджет Пентагона, но взамен сказал бы финансистам Министерства обороны, что они могут возместить некоторые потери, продав дорогостоящее имущество и используя полученные доходы на самые приоритетные цели из тех, что пострадали от сокращения бюджета.

Это лишь несколько идей из тех, которые администрация Обамы и правительства других стран могут начать использовать для решения своих проблем - в частности, для реализации государственной политики, опирающейся не на перепалки между различными партиями, а на здравый смысл. Но для этого нам нужно нечто большее, чем политики, которые верят, что могут управлять миром. Нам нужна открытость к новому образу мышления и к открытиям науки о поведении людей. Нам нужны гики.