

С Е Р И Я

Э К О Н О М И Ч Е С К А Я

Т Е О Р И Я

PASSIONS
WITHIN REASON

The Strategic Role of the Emotions

ROBERT H. FRANK

СТРАСТИ В НАШЕМ РАЗУМЕ

Стратегическая роль эмоций

РОБЕРТ ФРЭНК

Перевод с английского

ИННЫ КУШНАРЕВОЙ

Третье издание



*Издательский дом
Высшей школы экономики*
МОСКВА, 2024



ПРОЕКТ СЕРИЙНЫХ МОНОГРАФИЙ
ПО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ
И ГУМАНИТАРНЫМ НАУКАМ

Руководитель проекта
АЛЕКСАНДР ПАВЛОВ

Дизайн серии
ВАЛЕРИЙ КОРШУНОВ

Научный редактор
МАРИЯ ДОБРЯКОВА

Фрэнк, Р. Х.

Ф93 Страсти в нашем разуме: Стратегическая роль эмоций [Текст] / пер. с англ. И. В. Кушнаревой; под науч. ред. М. С. Добряковой; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — 3-е изд. — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2024. — 288 с. — (Экономическая теория). — 500 экз. — ISBN 978-5-7598-4157-9 (в пер.). — ISBN 978-5-7598-4222-4 (e-book).

Почему рационально быть иррациональным? Книга раскрывает стратегическую роль эмоций в человеческом поведении. Автор предпринимает попытку объяснить, каким образом эмоции побуждают людей действовать вразрез с их видимыми материальными интересами и почему такое поведение может оказываться выгодным. Основная гипотеза работы формулируется в терминах экономической теории, реальные дилеммы этического порядка — готовность броситься на помощь постороннему, любовные коллизии, жажда мести и др. — рассматриваются относительно умозрительных версий дилеммы заключенного и проблемы «безбилетника». Фрэнк опирается на эмпирические материалы психологии, эволюционной биологии, культуры, чтобы показать, каким образом благородные человеческие порывы не только смогли выдержать жесткое давление материального мира, но, в сущности, порождены им. Такой результат объясняется парадоксально: так же, как невозможно быть намеренно спонтанным, во многих ситуациях сознательное преследование эгоистического интереса попросту несовместимо с его достижением.

Книга будет полезна представителям социальных наук, а также всем, кто интересуется мотивацией социального поведения человека.

УДК 316.6
ББК 88.5

Книга *Passions within Reason: The Strategic Role of the Emotions* by Robert H. Frank впервые издана на английском языке W.W. Norton & Company, Inc.

Впервые опубликована на русском языке Издательским домом Высшей школы экономики (<http://id.hse.ru>) в 2017 г.

doi:10.17323/978-5-7598-4157-9

ISBN 978-0-393-96022-8 (англ.)
ISBN 978-5-7598-4157-9 (в пер.)
ISBN 978-5-7598-4222-4 (e-book)

Copyright © 1988 by Robert H. Frank
All rights reserved.

© Перевод на русский язык.
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2017; 2021; 2024

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	7
I. ПО ТУ СТОРОНУ ЭГОИЗМА	12
II. ПАРАДОКС АЛЬТРУИЗМА.....	32
III. ТЕОРИЯ НРАВСТВЕННЫХ ЧУВСТВ.....	55
IV. РЕПУТАЦИЯ	82
V. СИГНАЛИЗИРОВАНИЕ	108
VI. КРАСНОРЕЧИВЫЕ ЗНАКИ.....	125
VII. ПРЕДСКАЗАНИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА	146
VIII. НРАВСТВЕННОЕ СТАНОВЛЕНИЕ.....	158
IX. ЧЕСТНОСТЬ	176
X. ЛЮБОВЬ	198
XI. ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ ДОСТОИНСТВО	226
XII. РАЗМЫШЛЕНИЯ	251
БИБЛИОГРАФИЯ	274

Рот преспокойно может лгать, но гримаса
на лице все равно выдаст лгуна.

Ницше

Неумеренная любовь к себе — плохой
советчик в достижении своих интересов;
и сколь бы парадоксальным это
ни казалось, совершенно очевидно,
что именно из любви к себе нам следует
сдерживать чрезмерные усилия
по обретению... собственного счастья.

Джозеф Батлер

ПРЕДИСЛОВИЕ

Главная идея, которую в последние годы стремятся донести до нас ученые-бихевиористы, состоит в том, что люди по существу своему являются эгоистами. Биологи говорят нам, что в конечном счете поведение обусловлено материальным вознаграждением, что неослабевающее давление естественного отбора будет отбраковывать любой организм, который упускает возможность личного выигрыша. Психологи подтверждают это, указывая на важную роль, какую материальное вознаграждение играет в процессе обучения. Экономисты в свою очередь с гордостью указывают на способность эгоизма объяснять и предсказывать поведение не только в мире коммерции, но и в мире личных отношений.

И тем не менее очевидный факт — многие люди не вписываются в эту карикатуру: «на первом месте я». Они делают анонимные пожертвования телеканалам и частным благотворительным организациям. Становятся донорами костного мозга для незнакомых людей, болеющих лейкемией. Готовы страдать и нести расходы ради того, чтобы свершилась справедливость, даже когда это не возместит нанесенный ущерб. Рискуя собой, они вытаскивают людей из горящих зданий и прыгают в ледяную воду на помощь утопающим. Солдаты, чтобы спасти своих товарищей, бросаются на гранаты, которые должны вот-вот взорваться. Сквозь призму современной теории эгоизма подобное поведение вполне может быть сравнимо с планетой, движущейся по квадратной орбите, только в человеческом измерении.

Чтобы показать, как благородные наклонности человека не только выдержали жестокое давление материального мира, но фактически на него опирались, я использовал в этой книге идею, взятую из экономической теории. Идея основана на простом парадоксе: во многих ситуациях осознанное преследование эгоистических целей не совместимо с их достижением. Мы свыклись с подходом, что тот, кто действует на основе спонтанности, никогда своего не добьется. Точно так же, если поразмыслить, станет понятно: тот, кто всегда руководствуется только эгоистическими интересами, обречен на неудачу.

Суть проблемы станет наглядна на следующем примере. У Джонса есть кожаный портфель за 200 долларов. Смит очень хочет заполучить этот портфель. Если Смит его украдет, Джонс должен решить, выдвигать ли против него обвинения. Если Джонс решит их выдвинуть, ему придется обратиться в суд. Он получит обратно портфель, а Смит проведет 60 дней в тюрьме, но день судебных разбирательств обойдется Джонсу в 300 долларов потерянного дохода. Поскольку эта сумма превосходит стоимость портфеля, ясно, что выдвигать обвинения не в материальных интересах Джонса. (Чтобы избежать очевидного осложнения, предположим, что Джонс как раз собирался уехать в далекий город, так что ему нет смысла занимать жесткую позицию, чтобы предотвратить дальнейшие кражи.) Следовательно, если Смит знает, что Джонс — совершенно рациональный, эгоистичный человек, он может безнаказанно украсть у него портфель. Джонс, конечно, может пригрозить подать на него в суд, но угрозы его будут пустыми.

А теперь предположим, что Джонс *не совсем* рационален, что, если Смит украдет у него портфель, он разозлится и будет готов потерять дневной заработок, или даже недельный, лишь бы возторжествовала справедливость. Если Смит знает, что Джонсом будут двигать эмоции, а не разум, он не тронет портфель. Если люди ожидают, что наши реакции на кражу собственности будут иррациональными, нам едва ли понадобится демонстрировать таковые, ибо кража будет не в их интересах. Склонность к иррациональной реакции в данном случае помогает гораздо больше, чем следование исключительно собственным материальным интересам.

Трудность, с какой сталкиваются люди эгоистичные, не ограничивается ситуациями, где нужно сдерживать агрессию. Трудность эта обнаруживается в случаях, когда необходимо проявить доверие: мы стараемся исключить из предприятия одних людей, чтобы включить других, тех, кого мы считаем честными. Или возьмем ситуации, предполагающие торг: законченные эгоисты преуспевают в них меньше других — тех, кто испытывает сильную эмоциональную привязанность к нормам справедливости. И в сфере личных отношений эгоисты часто проигрывают, даже в чисто материальном смысле, по сравнению с теми, кем движут любовь и привязанность.

Взгляды на человеческую природу — не просто предмет для дискуссий среди ученых-бихевиористов. Они имеют и важные практические последствия. Так, они влияют на стратегию корпорации, побуждающую работников выполнять задания, результат которых трудно проверить, на то, как эта корпорация ведет переговоры с профсоюзами, и даже на то, как она устанавливает цены. Эти взгляды также имеют важные последствия для государственной политики — в том, что касается внешних сношений, разработки и установления объема экономического регулирования и структуры налогообложения. В личной жизни они влияют на то, как мы выбираем возлюбленных и работу, на что тратим доход и насколько полагаемся на формальные контракты.

Что еще важнее, наши представления о человеческой природе помогают формировать самую эту природу. Наши представления о себе и о наших возможностях определяют, кем мы стремимся стать и чему учим наших детей дома и в школе. Особую тревогу в данной области вызывало вредоносное воздействие теории эгоизма. Она утверждает, что, когда мы следуем нормам морали, мы поощряем других людей нами воспользоваться. Побуждая нас ожидать худшего от других, эта теория заставляет нас проявлять наши самые худшие стороны: боясь оказаться в дураках, мы часто стыдимся самых благородных побуждений.

Мы увидим, что современное допущение о суровом наказании за моральное поведение на самом деле не имеет под собой никаких оснований. Мой тезис состоит не в том, что эгоизм — это несущественный мотив для человека, но в том, что материальные силы оставляют место, и даже довольно много, и для более благородных мотивов. Мы всегда знали, что обществу в целом гораздо лучше, если люди уважают законные интересы друг друга. Не столь очевидно было, особенно современным ученым-бихевиористам, что моральное поведение часто приносит материальные выгоды как раз тем, кто ведет себя морально.

То, что такие выгоды существуют — весьма вдохновляющее известие. Под влиянием модели эгоистического интереса наши связи, основанные на доверии, в последние годы сильно пошатнулись. Эту книгу я писал с глубокой надеждой, что она может побудить людей больше заботиться об интересах других. Если она таким образом повлияет хотя бы на одного человека, значит, она действительно стоит потраченных на нее сил и времени.

БЛАГОДАРНОСТИ

Сначала я в общих чертах обрисовал идею, что эмоциональная предрасположенность может оказаться выгодной в работе, которую написал зимой 1981 года. Но по-настоящему оценил потенциал этой идеи только в 1984 году. В то время я полагал, с характерным наивным оптимизмом, что наткнулся на нечто оригинальное и очень важное. Я по-прежнему верю, что эта идея важна, но давно расстался с иллюзией, что был первым, кто это заметил. То, что моя идея основывается на книге Томаса Шеллинга 1960 года «Стратегия конфликта», было ясно для меня изначально. Чего я не знал, так это того, что он наметил мой поворот темы в небольшой работе, опубликованной в 1978 году. Джордж Акерлоф в 1983 году опубликовал более четкое и законченное изложение этой идеи. Год спустя Джек Хиришлейфер написал работу, в которой пошел еще дальше. Амартия Сен обсуждал выгоды от узко иррационального поведения в работе 1985 года. И в том же 1985 году Дэвид Готье опубликовал очень глубокую книгу, затрагивающую близкие вопросы. Если идея, что иррациональные склонности могут быть выгодными, приобретет важность, это полностью будет заслугой названных авторов.

Чтобы такие склонности были выгодными, другие люди должны иметь возможность заметить, что они у нас есть. Хотя вопрос, происходит ли это, а если происходит, то каким образом, имеет центральное значение, ни один из перечисленных авторов им не занимался. Когда я начал серьезно работать над этой темой в 1985 году, было все еще неясно, сложатся ли части в единое целое. Если эта книга представляет собой сколь-нибудь оригинальный вклад в тему, то он заключается именно в том, что части, похоже, действительно складываются.

В ходе ее написания я оказался в долгу перед большим, чем обычно, числом людей. Я особенно благодарен Ларри Зайдмену за его вдумчивые комментарии и активную поддержку на стадии подготовки нескольких ранних вариантов. Мне принесли большую пользу советы и поддержка других друзей, коллег и корреспондентов — всех я даже не надеюсь перечислить. Приношу глубокие извинения тем, кого забыл упомянуть, я благодарю Джорджа Акерлофа, Роберта Аксельрода, Филипа Кука, Юна Эльстера, Стивена Эмлена, Тома Джилевича, Генри Хансмана,

Роберта Хейлбронера, Ричарда Хернштейна, Джека Хиршлейфера, Лоренса Янокони, Мартина Килдаффа, Хартмута Климта, Симона Левина, Джорджа Ловенштейна, Энди Макленнана, Дугласа Мука, Кристофера Морриса, Денниса Ригана, Элизабет Эдкинс Риган, Джона Робертсона, Томаса Шеллинга, Николаса Стерджена, Ричарда Талера, Роберта Трайверса, Гордона Уинстона и Ричарда Зекхаузера. Выражаю благодарность Национальному научному фонду, который поддержал разные части моей работы через гранты SES-8707492 и SES-8605829.

Наконец, я благодарю Дрейка Макфили, Дональда Лэмма, Эвери Хадсона и многих других сотрудников издательства *Norton*, которые так много сделали для того, чтобы эта книга стала лучше.

I. По ту сторону эгоизма

Кровавая вражда между Хэтфилдами и Маккоями началась более столетия назад. Она разворачивалась на далекой горной границе между Кентукки и Западной Вирджинией и длилась более 35 лет. До сих пор никто точно не знает, с чего она началась. Но стоило ей вспыхнуть, как сложилась модель из сменяющих друг друга атак, каждая из которых служила возмездием за предыдущую и потому поводом для последующей.

В новогоднюю ночь 1888 года Хэтфилды попытались покончить с враждой раз и навсегда, перебив всех оставшихся членов семьи из основной ветви Маккоев. Под предводительством Джеймса Вэнса они подожгли ферму Маккоев, задумав перестрелять их, когда те выбегут из дома. Первой пала юная Элифэр Маккой, выскочившая из кухни:

Услышав, что Элифэр подстрелили, Сара Маккой, ее мать, ринулась к задней двери... и подбежала к умирающей дочери. Вэнс подскочил к ней и ударил прикладом ружья. Минуту она, ошеломленная, лежала на холодной земле, стонала и кричала. Наконец встала на четвереньки и поползла к Элифэр... умоляла нападающих: «Ради бога, пустите меня к моей девочке». Затем, осознав ситуацию, закричала: «Она мертва! Ради всего святого, пустите меня к ней!» Вытянув руку, Сара почти дотронулась до ноги Элифэр. Порог, на который упала Элифэр, был обогрен ее кровью. Джонс [Хэтфилд], стоявший с наружной стороны кухни, взял револьвер и разmozжил Саре череп. Она упала на землю и больше не двигалась¹.

Хотя Элифэр и ее брат Кэлвин были убиты, а их мать и несколько других членов семьи получили серьезные ранения, атака Хэтфилдов захлебнулась. Среди тех, кому удалось спастись, был и Рэндольф Маккой, отец Элифэр.

В XIX веке в Аппалачах лишь немногие верили в способность закона разрешать их споры. Поэтому нас не удивляет, что в последующие годы главным делом для Рэндольфа и других Маккоев было убить как можно больше Хэтфилдов. Пока вражда не

¹ Rice O. The Hatfields and McCoys. Lexington: University of Kentucky Press, 1982. P. 62–63.

прекратилась, еще несколько членов обеих семей расстались с жизнью.

Там, где сила закона слаба, циклы нападений и мести — знакомая история. Сегодня они заполнили жизнь на Ближнем Востоке, а ранее отмечались на протяжении всей истории человечества. Вероятно, лишь очень немногие из нас никогда не испытывали желания отомстить. Однако цена, какую приходится платить за осуществление этого желания, зачастую губительна. И Маккои, и Хэтфилды могли в любой момент остановить насилие, отказавшись мстить за самое последнее нападение. На каждом этапе было ясно, что месть ведет к еще одному раунду кровопролития. И тем не менее четыре десятка лет они упорно стремились отомстить.

Что вызывает подобное поведение? Конечно же, не ясная оценка своего интереса. Если рациональное действие — это действие в интересах того, кто его совершает², очевидно, что мстить нерационально, учитывая столь пагубные издержки в будущем.

Саморазрушительная месть — не единственное проявление того, как мы игнорируем наши узкоэгоистические интересы. Мы тащимся в снежную бурю, чтобы опустить бюллетень в урну, даже если уверены, что это не скажется на исходе выборов. Оставляем чаевые в ресторанах далеких городов, в которые больше не придем. Мы делаем анонимные пожертвования благотворительным организациям. Мы часто воздерживаемся от обмана, даже когда знаем наверняка, что он не раскроется. Мы иногда отказываемся от выгодных сделок, полагая, что их условия «нечестны». Мы сражаемся с бесчисленными бюрократическими формальностями, чтобы получить обратно 10 долларов за бракованный товар. И так далее.

² Определений рациональности почти столько же, сколько и людей, писавших на эту тему. Многие авторы (например: *Harsanyi J. Rational Behavior and Bargaining Equilibrium in Games and Social Situations. Cambridge, Eng.: Cambridge University Press, 1977*) определяют ее как использование действенных средств для достижения поставленной цели (сколь бы саморазрушительной ни была эта цель). По этим стандартам даже самая кровавая семейная вражда может быть названа рациональной (если мотивом участников было исключительно желание отомстить за последнюю провокацию). В этой книге я, наоборот, буду использовать термины «рациональное поведение» и «эгоистическое поведение» как синонимические понятия. Излишне говорить, что за этим выбором определений не стоит ничего важного.

Такого рода поведение бросает фундаментальный вызов тем, кто считает, будто люди в основном преследуют свои эгоистические интересы. Философы, биологи и другие ученые приложили много усилий, чтобы объяснить этот факт. Биологи, например, расскажут нам, что кто-то может пожертвовать своей жизнью, чтобы спасти нескольких близких родственников, тем самым увеличив шансы сохранения таких же, как у него, генов. Или экономисты объяснят, что налоговой службе имеет смысл потратить 10 тыс. долларов на преследование того, кто задолжал ей 100 долларов, потому что таким образом она побуждает большее число людей соблюдать налоговое законодательство.

Однако в большинстве случаев таких побочных выгод не наблюдается. Яркий пример — война между Великобританией и Аргентиной за Фолклендские острова. Аргентинский писатель Хорхе Луис Борхес сравнивал ее с борьбой двух лысых за расческу. Обе стороны прекрасно знали, что отдаленные, заброшенные острова, продуваемые всеми ветрами, не имеют практически никакого экономического или стратегического значения. Некогда Британии, возможно, имело смысл их защищать, чтобы сдерживать агрессию против других, более ценных частей своей обширной империи. Но сегодня, естественно, этой империи больше нет. За гораздо меньшие деньги, чем те, что Британия потратила на конфликт, она могла бы подарить каждому жителю Фолклендских островов по замку в Шотландии и щедрую пенсию на всю оставшуюся жизнь. Но лишь немногие британские граждане сожалели, что страна стала воевать с Аргентиной.

Многие действия, предпринятые намеренно и с полным осознанием последствий, *в самом деле* иррациональны. Если бы люди их не совершали, им было бы лучше, и они знают об этом. Много было написано о тенденции страстей и других нерациональных источников мотивации вмешиваться в рассудочное следование эгоистическому интересу³. Главная идея этой литературы — страсти лучше держать в узде.

Я в свою очередь утверждаю, что страсти очень хорошо служат нашим интересам. Внешнее противоречие возникает не из-за каких-то скрытых выгод от бесстрастных действий, но по-

³ См., например: *Hirschman A.O. The Passions and the Interests*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1977 (рус. пер.: *Хиршман А.О. Страсти и интересы*. М.: Изд-во Института Гайдара, 2012).

тому что мы сталкиваемся с важными проблемами, которые попросту не решить путем рациональных поступков. Общая черта этих проблем: для их решения мы должны принудить себя к такому поведению, которое позднее может оказаться противоречащим нашим интересам.

ПРОБЛЕМА ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Томас Шеллинг⁴ приводит яркий пример этого класса проблем. Он описывает похитителя, который внезапно струсил. Он хочет освободить свою жертву, но боится, что та пойдет в полицию. В обмен на освобождение жертва с радостью обещает ему не обращаться в полицию. Проблема, однако, в том, что оба понимают: как только жертва освободится, не в ее интересах будет выполнять это обещание. И потому похититель, скрепя сердце, приходит к заключению, что должен убить жертву.

Шеллинг предлагает следующий выход из этой дилеммы: «Если жертва в прошлом совершила акт, раскрытие которого может привести к шантажу, она может сознаться в этом похитителю, а если нет, то в присутствии своего похитителя она может сделать что-нибудь, что обеспечит ее молчание»⁵. (Возможно, жертва позволит похитителю сфотографировать себя за совершением какого-то особенно отвратительного действия.) Шантаж в данном случае выступает как обязующий механизм, нечто, что даст жертве стимул сдерживать обещание. Жертве по-прежнему будет неприятно выполнять свое обещание, когда она окажется на свободе, но, очевидно, не так неприятно, как не иметь возможности дать правдоподобное обещание.

В повседневном экономическом и социальном взаимодействии мы неоднократно сталкиваемся с проблемами обязательства, подобными той, что встает перед похитителем и жертвой у Шеллинга. Я утверждаю, что отдельные эмоции выступают в качестве обязующего механизма, который помогает решать эти дилеммы.

Рассмотрим человека, который грозит отомстить любому, кто нанесет ему вред. Чтобы его угроза подействовала, другие

⁴ Schelling T. The Strategy of Conflict. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1960 (рус. пер.: Шеллинг Т. Стратегия конфликта. М.: ИРИСЭН, 2007).

⁵ Ibid. P. 43 (рус. пер.: Там же. С. 63).

должны поверить, что он ее осуществит. Но если другие знают, что издержки ее выполнения слишком велики, они поймут — это пустая угроза. Конечно, если только не считают, что имеют дело с человеком, которому *нравится* месть. Такой человек может отомстить, даже когда это не в его интересах. Однако если об этой его склонности известно заранее, маловероятно, что кто-то вообще станет агрессивно наскакивать на него.

Точно так же, человек, известный тем, что «не любит» нечестных сделок, может вполне убедительно встать и уйти, даже когда в его интересах принять сделку. Благодаря тому, что всем известно об этой склонности, этот человек становится более эффективным переговорщиком.

Возьмите также человека, которому становится «не по себе», когда приходится обманывать. Эти чувства могут сделать для него то, чего не сделает рациональная оценка эгоистического интереса: они могут заставить его вести себя честно, даже когда он знает, что обман сойдет с рук. И если другие осознают, что он испытывает эти чувства, они будут стремиться брать его в партнеры в делах, требующих доверия.

Осведомленность других людей, что мы испытываем определенные эмоции, дает нам возможность давать обещания, которые в противном случае показались бы неубедительными. Ирония в том, что эта способность, возникающая из неспособности следовать своему эгоистическому интересу, дает реальные преимущества. При условии, что выполнение этих обещаний всегда будет приводить к издержкам, которые можно избежать — не обманывать, когда есть возможность обмануть; не сводить счеты с большими затратами для себя, когда ущерб уже нанесен, и т.д. Проблема, однако, в том, что невозможность дать убедительное обещание зачастую обходится еще дороже. Столкнувшись с проблемой обязательства, оппортунист терпит неудачу.

ЭМОЦИИ КАК ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Никто теперь не станет спорить, что в мир мы входим с нервной системой, располагающей нас вести себя определенным образом. Циркуляция сигналов в мозге, существовавшая еще до рождения, заставляет человека с низким уровнем сахара в крови испытывать голод, и именно это чувство, а не рациональные

размышления о целях заставляет его есть. Осознанные мысли, конечно, могут вмешиваться, как, например, когда сидящий на диете отказывается от приема пищи. Но даже эти вмешательства «сознания» сами по себе суть проявления мотивационной закономерности: сидящий на диете представляет себе социальные и медицинские последствия лишнего веса, и тревога, вызванная этими образами, побеждает чувство голода.

Помимо врожденных вкусов, привычки тоже важный компонент мотивации. Насколько нам известно, люди не рождаются с пристрастием к кофе по утрам. Но у людей, которые регулярно пьют по утрам кофе, развивается глубокое пристрастие. И если они пытаются бросить эту привычку, они сталкиваются с реальными, а не с воображаемыми трудностями.

Врожденные модели поведения и способность формировать привычки являются адаптивными в широком смысле слова. Тем не менее не следует считать, что поведение, которое они мотивируют, возникает из рациональной оценки личного интереса в каждом конкретном случае. Рациональный анализ, как отмечалось, может вызывать чувства, влияющие на поведение. Он может даже руководить нашим выбором того, какие привычки завести. В этой картине, однако, рациональная оценка — одна из многих сил, способных пробудить чувства, напрямую управляющие поведением.

Чувства «заставляют» человека поступать определенным образом. Человек, который несколько дней не ел, «обязан» есть, тот, кто несколько дней не спал, «обязан» поспать. Подобные обязательства зачастую выгодны, даже если в каком-то частном случае мы можем доказать, что есть — не в интересах голодного человека.

В широких пределах обещания такого рода не являются ни строгими, ни безотзывными. Это просто стимулы того или иного поведения. Человек, который чувствует голод и не ест, должен постоянно терпеть голод. Несправедливо пострадавшая сторона, которая не стала сводить счеты, должна постоянно испытывать негодование. Поведенческая склонность, таким образом, с экономической точки зрения весьма напоминает налог на отказ от определенного рода поведения.

Среди прочего эта книга посвящена таким эмоциям, как чувство вины, гнев, зависть и даже любовь. Эти эмоции часто располагают нас к поведению, которое входит в противоречие

с нашими узкими интересами, и такое расположение может оказаться выгодным. Чтобы это было так, другие люди должны иметь возможность узнать, что у нас есть такая эмоциональная предрасположенность. Но как люди узнают, что чувства человека обязывают его вести себя честно при наличии прекрасной возможности схитрить? Или что он будет стремиться отомстить, даже когда уже поздно возмещать нанесенный ему ущерб? Или что он действительно откажется от нечестной сделки, даже если ему выгоднее ее принять? Большая часть свидетельств, которые обсуждаются далее, касается едва уловимых сигналов, благодаря которым мы можем распознавать такого рода предрасположенность в других людях.

ПРИЗНАКИ ПРЕДРАСПОЛОЖЕННОСТИ К ОПРЕДЕЛЕННОМУ ПОВЕДЕНИЮ

Однажды, почти 20 лет назад, чернокожий активист Рон Делламс выступал на большом митинге в кампусе Калифорнийского университета в Беркли. Опросы показывали, что вскоре он станет первым радикальным конгрессменом от округа Беркли—Северный Окленд. В те дни завести толпу было легко, а эта толпа пребывала в особенно приподнятом настроении. Но по крайней мере на одного молодого человека речь Делламса не производила впечатления. Он сидел каменным изваянием на ступенях Спруул Плазы, находясь под воздействием какого-то наркотика, с пустыми глазами и ничего не выражающим лицом.

И вот из толпы, пригнувшись, появился большой ирландский сеттер и направился напрямиком к юноше, сидящему на ступеньках. Обойдя его кругом, сеттер остановился, задрал лапу и безо всякого злого умысла помочился «изваянию» на спину. Затем снова скрылся в толпе. Парень не пошевелился.

Заметим, что ирландские сеттеры — порода не то чтобы очень умная, однако эта собака без труда нашла в толпе единственного человека, который не стал бы мстить ей за то, что она на него помочилась. Выражение лица и манера держаться дают поведенческие подсказки, которые могут понимать даже собаки. И хотя ни один из нас не видел ничего подобного раньше, никто особенно не удивился, что парень ничего не сделал в ответ. Еще до того как что-то произошло, было некоторым образом *ясно*, что он так и будет сидеть, как сидел.

Без сомнения, поведение юноши было странным. Многие из нас дали бы отпор, рассердились, некоторые бы прибегли к насилию. Однако мы уже знаем, что никаких реальных выгод этот «нормальный» ответ за собой не влечет. В конце концов, раз рубашка намочка, ущерб уже нанесен. А поскольку эта собака едва ли снова встретится юноше, пытаться преподать ей урок было бессмысленно. Наоборот, за такую попытку его могли бы и покусать.

Проблема нашего молодого человека была не в том, что он не сумел гневно отреагировать, а в том, что он не сумел донести до собаки, что он *готов это сделать*. Пустое выражение лица было единственным, что нужно было собаке знать, чтобы понять, что он — безопасен. Большинству из нас удалось избежать «орошения» просто в силу того, что выражение лица у нас было «нормальное».

Есть множество поведенческих подсказок, раскрывающих чувства людей. Поза, частота дыхания, высота и тембр голоса, потливость, тонус лицевых мышц и выражение лица, движения глаз — вот некоторые из сигналов, которые мы можем прочесть. Мы, например, быстро соображаем, что человек, у которого сжаты зубы и покраснело лицо, испытывает ярость, хотя и не обязательно знаем, что же его разгневало. И мы, по-видимому, знаем, даже когда не можем это сформулировать, чем натянутая улыбка отличается от искренней.

По крайней мере на основе таких подсказок мы формируем суждения об эмоциональном настрое людей, с которыми имеем дело. Мы чувствуем, что некоторым людям можем доверять, но к другим относимся настороженно. Чувствуем, что одних можно использовать, при этом инстинктивно ощущаем, что других лучше не провоцировать.

Умение точно производить подобные умозаключения всегда было очевидным преимуществом. Но не меньшим преимуществом может быть и то, что другие могут точно так же судить и о наших склонностях. Краска на лице может разоблачить обман и вызвать большую неловкость, но в обстоятельствах, требующих доверия, она может дать большое преимущество тому, кто краснеет.

ПРОБЛЕМА МИМИКРИИ

Если у того, чтобы быть мстительным или достойным доверия и восприниматься в качестве такового, есть заведомые преиму-

щества, еще больше преимуществ в том, чтобы казаться мстительным или надежным, в действительности не имея этих качеств. Лжец, внушающий доверие, имеет больше шансов, чем тот, у кого глаза бегают, кто обильно потеет, говорит дрожащим голосом и избегает смотреть собеседнику в глаза.

По-видимому, человеком, умеющим лгать убедительно, был Адольф Гитлер. На встрече в сентябре 1938 года Гитлер пообещал британскому премьер-министру Невиллу Чемберлену, что он не будет воевать, если границы Чехословакии будут пересмотрены с учетом его требований. После этой встречи Чемберлен написал сестре: «Несмотря на жестокость и безжалостность, которые, как мне показалось, я увидел у него на лице, у меня сложилось впечатление, что это человек, который держит свое слово»⁶.

Подсказки, указывающие на поведенческие склонности, конечно, не идеальны. Несмотря на помощь сложных приборов, опытные специалисты по проверкам на детекторе лжи не могут быть уверены, что человек лжет. Одни эмоции труднее подделывать, чем другие. Скорее всего, того, кто изображает гнев, поймать легче, чем того, кто делает вид, что радуется. Но какая бы это ни была эмоция, мы почти никогда не можем быть уверены, что то, что мы видим, — настоящее.

В самом деле, здесь действуют такие силы, что всегда будет возможность того, что *некоторым* людям обман удастся. В мире, в котором никто никого не обманывает, никто не будет проявлять осмотрительность. Атмосфера, лишенная настороженности, создавала бы выгодные возможности для обманщиков, так что в ней неизбежно нашлась бы ниша хотя бы для кого-то из них.

Полезные уроки, касающиеся этой проблемы, содержатся в примерах похожей мимикрии, которых много в природе. Есть бабочки, например монарх, чей гниловатый вкус защищает их от хищников. Этот вкус был бы бесполезен, если бы хищники не разбирались в том, каких бабочек избегать. Для этого хищники научились считать характерные отметины на крыльях монарха.

Монарх создал выгодную возможность и для других бабочек, таких как вице-король, например, у которых похожие отметины на крыльях, но они не такие неприятные на вкус. Просто за счет

⁶ Ekman P. Telling Lies. N.Y.: Norton, 1985 (рус. пер.: Экман П. Психология лжи. СПб.: Питер, 1999. С. 15–16).

того, что они выглядят как невкусные монархи, вице-короли смогли избежать хищников, не тратя телесных ресурсов на то, чтобы самим производить неприятный вкус.

В этих случаях ясно, что, если бы подражатели могли *точно* имитировать отметины на крыльях безо всяких затрат и задержек, рухнуло бы все здание: относительно эффективные подражатели в конечном счете превзошли числом других, и первоначальная причина, по которой хищники должны были избегать этих конкретных отметин, в результате исчезла бы. Таким образом, в тех случаях, когда подделка соседствует с подлинным качеством в течение длительного времени, мы можем заключить, что для идеальной мимикрии требуется много времени или же что она влечет за собой существенные издержки. Тот факт, что первый ход в этой игре за носителем истинной черты, часто дает решающее преимущество.

Те же соображения применимы к тем, кто подражает эмоциональным чертам. Если бы сигналы, которые мы используем для распознавания этих черт, не имели бы никакой ценности, мы бы уже давно прекратили на них полагаться. И все же в силу самой своей природы они не могут быть совершенными. Симптомы характера в конечном счете невозможно исследовать без усилий. Если бы никто никогда не обманывал, то никому не было бы пользы от усилий, затраченных на раскрытие обмана. Ирония, конечно, в том, что это будет создавать крайне привлекательные возможности для обмана.

Неизбежный результат — непростое равновесие между людьми, которые на самом деле наделены соответствующими эмоциями, и теми, кто только делает вид. Люди, лучше считывающие соответствующие сигналы, будут успешнее других. Есть выигрыш и для тех, кто умеет эффективно передавать сигнал о своих поведенческих склонностях. И, как ни печально признавать, будет существовать ниша и для тех, кто умеет искусно изображать чувства, которых у них нет.

Действительно, на первый взгляд самый большой выигрыш получают бессовестные лжецы. Однако большинство из нас с особым презрением относится к таким людям и готовы прилагать большие усилия, чтобы оповестить об этом других, когда мы с ними сталкиваемся. Даже если этих людей очень редко ловят с поличным, отсюда отнюдь не следует, что они наделены каким-то особенным преимуществом.

Экологический баланс между более и менее оппортунистическими стратегиями согласуется одновременно и с тем взглядом, что эгоизм лежит в основе всех действий, и с противоположным мнением, что люди часто преодолевают свои эгоистические наклонности. Ключ к разрешению противоречия между этими взглядами — понимание того, что безжалостное следование своим эгоистическим интересам часто обречено на провал. Как всегда знали мастера дзен, наилучший исход порой достижим тогда, когда люди отказываются от борьбы. Здесь мы увидим, что эгоистический интерес часто требует от нас следовать поведению, которое, будучи однажды инициированным, может в итоге вступить в глубокое противоречие с нашими интересами.

В большинстве случаев практическими средствами для осуществления такого рода обязательств будут эмоции, имеющие заметные симптомы. Далее я обращаюсь к убедительным свидетельствам того, что некоторые из этих эмоций являются врожденными. Но даже если они передаются только через культурное обучение, они все равно не теряют своей эффективности. В обоих случаях важно, чтобы люди, у которых они есть, как правило, внешне отличались от тех, у кого их нет. Для удобства я буду использовать термин «*модель обязательства*» в качестве условного обозначения представления о том, что внешне иррациональное поведение иногда может объясняться эмоциональными склонностями, которые помогают решать проблему обязательства. Противоположный взгляд, согласно которому люди всегда эффективно действуют в собственных эгоистических интересах, я буду называть «*моделью эгоистического интереса*».

Чисто теоретически модель обязательства показывает, что движущей силой морального поведения является не рациональный анализ, а эмоции. Этот взгляд согласуется с обширным корпусом эмпирических фактов, о которых пишет Джером Каган, специалист в области возрастной психологии. Он следующим образом резюмирует свою интерпретацию этих фактов:

Создание убедительного рационального основания для морального поведения было проблемой, на которой споткнулось большинство философов морали. Я полагаю, что они так и будут спотыкаться о нее, пока не признают то, что уже давно известно китайским философам: а именно, что чувство, а не логика, — опора суперэго⁷.

⁷ Kagan J. The Nature of the Child. N.Y.: Basic Books, 1984. P. XIV.

Эмоции и в самом деле становятся опорой суперэго. Но, как покажет модель обязательства, именно логика эгоистического интереса может в конечном счете оказаться тем, на что опираются эти эмоции.

ПРОСТОЙ МЫСЛЕННЫЙ ЭКСПЕРИМЕНТ

Критическое допущение, лежащее в основе модели обязательства, повторимся, заключается в том, что люди могут делать разумные заключения о чертах характера других людей. Говоря о «разумных заключениях», я не имею в виду, что необходимо предсказывать эмоциональные склонности других наверняка. Точно так же, как прогноз погоды, сообщающий о 20% вероятности дождя, может оказаться бесценным для человека, собирающегося провести время на свежем воздухе, так и вероятностные оценки черт характера могут оказаться полезными для людей, выбирающих, кому довериться. Конечно, в обоих случаях точность не помешает. Но часто достаточно быть правым лишь частично.

Разумно ли предположить, что мы можем делать выводы об эмоциональных склонностях других людей? Представьте, что вы только что пришли с многолюдного концерта и выяснили, что потеряли 1000 долларов наличными. Деньги были у вас в кармане пальто в простом конверте с вашим именем. Знаете ли вы кого-то, кто не связан с вами родственными узами или узами брака, кто наверняка вернул бы вам эти деньги, если бы нашел их?

В интересах обсуждения я предположу, что вам повезло ответить положительно на этот вопрос. Подумайте о человеке, который, как вы уверены, вернет вам деньги, назовем его «Добродетель». Попробуйте объяснить, *почему* вы в нем так уверены. Не забывайте, что ситуация такова, что, если бы он оставил деньги себе, вы бы об этом не узнали. Исходя из опыта отношений с этим человеком, самое большее, что вы можете знать, — что он не обманывал во *всех* подобных случаях в прошлом. Даже если он вернул потерянные вами деньги в прошлом, это не доказывает, что он не обманет вас в другой раз. (В конце концов, если он обманывал вас в похожей ситуации, вы бы все равно об этом не узнали.) В любом случае у вас почти наверняка нет логического основания в опыте, чтобы заключить, что Добродетель не

обманет вас сейчас. Если вы такой же, как большинство людей, вы просто верите в то, что можете представить себе его внутренние мотивы: вы уверены, что он вернет вам деньги, потому что уверены, что он будет себя ужасно чувствовать, если этого не сделает.

Мысленный эксперимент также показывает, что такие эмоциональные склонности могут зависеть от обстоятельств. Подумайте, например, о ваших отношениях с Добродетелем. Обычно это близкий друг. Это естественно по крайней мере по двум причинам. Во-первых, у вас гораздо больше возможностей наблюдать за поведением близкого друга; если ситуации, проливающие свет на характер человека, случаются только изредка, то вероятность стать свидетелем такой ситуации у вас гораздо больше. Во-вторых, и что, вероятно, еще важнее, вы гораздо больше склонны доверять другу, ибо полагаете, что он испытывает особое чувство верности по отношению к вам. В самом деле, ваша вера в то, что Добродетель отдаст вам деньги, необязательно подразумевает веру в то, что он вернул бы конверт, на котором было бы совершенно незнакомое имя. Его готовность вернуть деньги может быть обусловлена вашими с ним отношениями.

Ваша интуиция также может подсказать, что важно и то, сколько в конверте денег. Большинство людей считают, что знают гораздо больше людей, которые вернут 100 долларов, но не 1000. По той же логике человек, который без колебаний вернет 1000 долларов, может тем не менее прикарманить конверт с 50 тыс. долларов.

Представления людей о добре и зле, очевидно, не единственная сила, управляющая поведением. Как уже давно подчеркивали Уолтер Мишел⁸ и социальные психологи, почти все виды поведения испытывают сильное влияние деталей и нюансов контекста. Но несмотря на очевидную важность ситуационных факторов, это еще не все. Наоборот, большинство участников этого мысленного эксперимента отвечают, что знают человека, который вернул бы деньги незнакомцу или даже человеку, который им глубоко несимпатичен, независимо от размеров суммы. Я не хочу отрицать очевидную важность контекста здесь или в последующих главах, когда говорю о чертах характера, отлича-

⁸ *Mischel W. Personality and Assessment. N.Y.: Wiley, 1968.*

ющих людей друг от друга. Было бы ошибкой делать вид, что черты характера объясняют все важные различия в поведении. Но, возможно, еще более ошибочно предполагать, что поведение определяется *исключительно* контекстом.

Конечно, факт вашей уверенности, что какой-то человек вернет деньги незнакомцу, не обязательно делает это реальностью. Множество внешне вполне достойных доверия людей подводили своих друзей в ситуациях, подобных той, что рассматривается в нашем мысленном эксперименте. Что этот эксперимент на самом деле подтверждает (при условии, что вы ответили утвердительно) — так это то, что вы принимаете ключевую посылку модели обязательства. Факты, которые мы рассмотрим в последующих главах, хотя и далеко не решающие, могут только усилить вашу веру в то, что мы действительно можем распознавать эмоциональные склонности в других людях.

ВАЖНОСТЬ ПРИСТРАСТИЙ

Модель эгоистического интереса допускает существование определенных пристрастий и ограничений, а затем подсчитывает, какие действия наилучшим образом служат этим пристрастиям. Широко используемая в военном деле, социальных науках, теории игр, философии и проч., эта модель влияет на решения, которые сказываются на всех нас. В стандартной форме она предполагает чисто эгоистические пристрастия, а именно: пристрастия к настоящим и будущим потребительским товарам разного рода, досугу и т.д. Зависть, чувство вины, гнев, гордость, любовь и тому подобные вещи обычно роли не играют⁹.

⁹ Если быть совсем честным, я должен отметить, что многие экономисты и бихевиористы признают ограниченность модели эгоистического интереса. См., в частности: *Schelling T.* Altruism, Meanness, and Other Potentially Strategic Behaviors // *American Economic Review*. 1978. Vol. 68. P. 229–230; *Akerlof G.* Loyalty Filters // *American Economic Review*. 1983. Vol. 73. P. 54–63; *Hirshleifer J.* The Emotions as Guarantors of Threats and Promises // UCLA Department of Economics Working Paper. August 1984; *Sen A.* Goals, Commitment and Identity // *Journal of Law, Economics, and Organization*. 1985. Vol. 1. P. 341–355; *Arrow K.* Gifts and Exchanges // *Altruism, Morality and Economic Theory* / ed. by E.S. Phelps. N.Y.: Russell Sage, 1975. P. 13–28. См. также: *Leibenstein H.* Beyond Economic Man. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1976; *Scitovsky T.* The Joyless Economy. N.Y.: Oxford University Press, 1976; *Harsanyi J.* Rule Utilitarianism, Rights, Obligations, and the Theory of Rational Behavior // *Theory and*

Модель обязательства, наоборот, подчеркивает роль этих эмоций в поведении. Рационалисты говорят о пристрастиях, не об эмоциях, но с точки зрения анализа два этих понятия могут использоваться как взаимозаменяемые. Так, например, человек, мотивированный избегать чувства вины, может быть также описан как некто с «пристрастием» к честному поведению.

Пристрастия имеют важные последствия для действия. Включение пристрастий, которые помогают решить проблемы принятия на себя обязательств, существенным образом меняет предсказания моделей эгоистического интереса. Мы увидим, что людям может принести пользу чувство зависти, потому что оно позволяет им лучше торговаться. Но люди, испытывающие зависть, будут соглашаться на другие работы, получать другие зарплаты, иначе их тратить, иначе откладывать деньги и иначе голосовать, чем это предсказывает модель эгоистического интереса¹⁰.

Чувство зависти также тесно связано с чувством честности. Если последнее не учитывать, мы больше не сможем прогнозировать, какие цены установят магазины, какие зарплаты потребуют работники, как долго руководство будет сопротивляться забастовке, какие налоги введет государство, как быстро будут расти военные бюджеты и будут ли переизбраны руководители профсоюзов.

Присутствие совести меняет предсказания моделей эгоистического интереса. Эти модели ясно предсказывают, что, когда интеракции между людьми носят однократный характер, люди будут обманывать, если знают, что это сойдет им с рук. Однако факты снова и снова показывают, что большинство людей не будут обманывать в такой ситуации. Модели эгоистического интереса также указывают, что владелец малого бизнеса не будет участвовать в лоббировании торговых ассоциаций. Как голос одного избирателя, его вклад покажется слишком малой частью целого, чтобы он что-то менял. И тем не менее многие владель-

Decision. 1980. Vol. 12. P. 115–133; *Phelps E.S.* (ed.). *Altruism, Morality, and Economic Theory*. N.Y.: Russell Sage, 1975; *Collard D.* *Altruism and Economy*. Oxford, Eng.: Martin Robertson, 1978; *Margolis H.* *Selfishness, Altruism, and Rationality*. Cambridge, Eng.: Cambridge University Press, 1982; *Rubin P., Paul P.* *An Evolutionary Model of Taste for Risk* // *Economic Inquiry*. 1979. Vol. 17. P. 585–596.

¹⁰ Я подробно развиваю этот тезис в книге 1985 года.

цы малого бизнеса платят взносы в торговые ассоциации, и многие люди голосуют. Масштабы деятельности благотворительных организаций также гораздо шире, чем те, что могла бы предсказать модель эгоистического интереса.

В эмоциях, которые вызывают подобное поведение, нет ничего мистического. Наоборот, они — очевидная часть психологического устройства большинства людей. Здесь я надеюсь показать, что их присутствие прекрасно согласуется с требованиями, лежащими в основе последовательной теории рационального поведения.

Модель эгоистического интереса доказала свою полезность для понимания и предсказания поведения человека. Но она остается неполной в некоторых существенных аспектах. Большинство аналитиков рассматривают «иррациональное» поведение, мотивированное эмоциями, как выходящее за пределы этой модели. Однако, как мы увидим, нет необходимости — и даже контрпродуктивно — соглашаться с этим взглядом. Если мы будем внимательнее изучать те вещи, которые небезразличны людям, и причины, по которым они им небезразличны, мы можем получить гораздо более ясное представление о том, почему мы ведем себя так, а не иначе.

МОТИВАЦИЯ ЧЕСТНОСТИ

Когда оппортуниста заставляют вести себя морально, его почти незамедлительный, хотя и невысказанный вслух, вопрос: «Что я от этого получу?» Традиционное обоснование максимы «Честность — лучшая политика»: обман зачастую сурово карается, и никогда нельзя быть уверенным, что тебя не раскроют. Далее срабатывает инерция: однажды сдержанное обещание создает впечатление, что вы сделаете то же самое в будущем. Это, в свою очередь, располагает людей больше вам доверять, что порой дает решающее преимущество.

В некоторых случаях легко увидеть, почему честность — это действительно лучшая политика, согласно традиционно приводимым доводам. Рассмотрим, например, практику, которая со всей очевидностью зиждется на доверии: чаевые в ресторане. Поскольку чаевые принято оставлять в конце, официант или официантка должны полагаться на имплицитное обеща-

ние клиента наградить их за быстрое и вежливое обслуживание¹¹. Добившись хорошего обслуживания, клиент может надуть официанта. Но хотя так время от времени и происходит, для большинства людей, неоднократно посещающих одни и те же рестораны, такая политика была бы неразумной. Человек, оставляющий щедрые чаевые всякий раз, когда посещает свой любимый ресторан, может рассматриваться как тот, кто делает рациональную инвестицию в получение хорошего обслуживания в будущем. Выполнение его имплицитного обещания, очевидно, не только не противоречит реализации его эгоистического интереса, но даже необходимо для активного стремления к этой реализации.

Трудность в том, что на самом деле поведение дающего чаевые в данном случае не отражает то, что мы понимаем под «честностью». Возможно, точнее будет описать его как «осторожность». Он выполнил обещание, да, но, поскольку его невыполнение привело бы к плохому обслуживанию в будущем, мы не можем заключить, что верность обещанию была здесь важным фактором мотивации.

Соблюдают ли люди свои договоренности, когда предполагают, что будут взаимодействовать с нами неоднократно, — это, конечно, важно. Но большую часть времени мы озабочены тем, как они себя поведут либо при мимолетной встрече, либо в ситуациях, когда за их поведением нельзя проследить. В конце концов, именно в таких ситуациях по-настоящему проверяется характер человека. В них честный поступок будет действительно требовать самопожертвования. Яркий пример — чаевые, оставленные в ресторане в далеком городе. Когда приезжий нарушает имплицитное обещание оставить чаевые, он экономит какие-то деньги, а у разгневанного официанта нет возможности с ним поквитаться.

Держа в голове подобные ситуации, многие люди цинично реагируют на идею, что честность — лучшая политика. Они понимают, что гарантированный успех — необязательное условие прибыльности обмана. Конечно, всегда есть некоторая вероят-

¹¹ Недавняя карикатура в журнале *The New Yorker* подсказывает способ уменьшить риск для официанта. Она изображает одинокого клиента в самый разгар обеда. На столе стоит тарелка с горсткой монет и табличка, на которой написано: «Ваши чаевые на данный момент».

ность, что официант, разозлившись, устроит сцену, свидетелем которой станет кто-то из ваших знакомых. Но, если не брать в расчет знаменитостей, этот риск не страшен или же слишком мал, чтобы всерьез рассматриваться как эгоистическое основание для чаевых. Трудность с традиционными эгоистическими апелляциями к морали в том, что они не дают причин не обманывать в ситуациях, в которых разоблачение абсолютно невозможно.

Модель обязательства предлагает совершенно иное основание для честности, одновременно и эгоистичное, и релевантное для ситуаций, в которых обман нельзя разоблачить. Если в человеке можно заметить такие черты характера, как честность, честный человек выиграет, имея возможность решить важные проблемы обязательства. Он окажется достойным доверия в ситуациях, в которых законченный эгоист будет казаться недостаточно надежным и потому будет не особенно популярен в ситуациях, предполагающих доверие.

Оставляя чаевые в далеком городе, человек подкрепляет собственные привычки, которые хочет в себе культивировать. Ибо, хотя современные биологи установили, что способность развивать различные черты характера является наследственной, никто до сих пор успешно не оспорил оставшееся с XIX века представление: для того чтобы проявились черты характера, нужны воспитание и практика. Таким образом, причинно-следственные отношения между характером и поведением действуют в обе стороны. Характер, конечно же, влияет на поведение. Но поведение так же влияет на характер. Несмотря на наши очевидные способности к самообману и рационализации, лишь немногие люди могут сохранять способности к честному поведению, если при этом им приходится часто демонстрировать явно оппортунистическое поведение.

Цель оппортуниста — выглядеть честным, не упуская при этом ни одной возможности для личной выгоды. Он хочет выглядеть хорошим человеком перед людьми, которые важны для него, но в то же время не оставлять чаевые в далеком городе. Однако, если черты характера считываются, это может оказаться невозможно. Может случиться и так: чтобы *выглядеть* честным, необходимо или по крайней мере полезно быть честным.

Эти наблюдения содержат в себе зерно совершенно иного основания для того, чтобы оставлять чаевые в ресторанах в дале-

ком городе. Мотивация не в том, чтобы избежать поимки с личным, а в том, чтобы поддерживать и укреплять склонность к честному поведению. То, что я не оставлю чаевые в далеком городе, помешает мне культивировать эмоции, мотивирующие поступать честно в других ситуациях. *Именно это изменение в моем эмоциональном настрое, а не факт отсутствия чаевых может быть замечен другими людьми.*

Философы морали и проч. часто подчеркивали негативные социальные последствия необузданной погони за своим эгоистическим интересом. Представители утилитаризма, например, призывают нас практиковать сдержанность, ибо мир станет лучше, если все будут сдержаннее. Но для оппортунистов такие призывы непривлекательны. С внешне безупречной логикой они рассуждают о том, что их собственное поведение не слишком влияет на то, что делают другие. Поскольку положение в мире оказывается в основном независимым от их собственного поведения, они делают вывод, что им лучше брать все, что можно, и предполагать, что другие поступают так же. По мере того как все больше людей начинают придерживаться этих взглядов, даже по-настоящему честным людям становится все труднее поступать иначе.

Многие из моих друзей и я сам в прошлые годы жаловались, что чувствуем себя идиотами, когда платим подоходный налог, в то время как так много людей открыто уклоняются от его уплаты. Однако не так давно занятия моделью обязательства радикально изменили взгляды на этот вопрос. Я по-прежнему раздражаюсь, когда сантехник просит меня заплатить наличными, но теперь мою обиду сглаживает мысль, что уплата налогов — это моя инвестиция в поддержание моей предрасположенности к честности. Добродетель здесь не только сама по себе награда, она также может привести к материальному вознаграждению в других контекстах. Больше ли этот внешний выигрыш того, что я мог бы спокойно украсть у государства — я точно не знаю. Но факты, как мы увидим, подсказывают, что, может быть, и больше.

Сама возможность подобных вознаграждений трансформирует решение человека, культивировать ли ему в себе склонность к честности или нет. С традиционной точки зрения на мораль, оппортунисты имеют все основания нарушать правила

I. По ту сторону эгоизма

(и учить своих детей поступать так же) всегда, когда они могут сделать это с пользой для себя. Модель обязательства ставит под сомнение саму суть этого взгляда, что для меня является самой восхитительной ее особенностью. Поскольку эта модель дает понятный ответ на насущный вопрос: «Что я от этого получу?», я надеюсь, что она вдохновит даже самых закоренелых циников с большим уважением относиться к другим людям.

СЕРИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»
основана в 2009 г. Валерием Анашвили

В серии вышли: <https://id.hse.ru/books/series/25279647>

Научное издание

РОБЕРТ ФРЭНК

СТРАСТИ В НАШЕМ РАЗУМЕ СТРАТЕГИЧЕСКАЯ РОЛЬ ЭМОЦИЙ

Третье издание

Зав. книжной редакцией

ЕЛЕНА БЕРЕЖНОВА

Редактор

ИРИНА ОСТАЩЕНКО

Художник

ВАЛЕРИЙ КОРШУНОВ

Верстка

НАТАЛЬЯ ПУЗАНОВА

Корректор

ВАЛЕРИЯ КАМЕНЕВА

Все новости издательства — <http://id.hse.ru>

По вопросам закупки книг

обращайтесь в отдел реализации

Тел.: +7 495 772-95-90 доб. 15295, 15296, 15297

bookmarket@hse.ru

НАЦИОНАЛЬНЫЙ

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

«ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ»

101000, Москва, ул. Мясницкая, 20

Тел.: +7 495 772-95-90 доб. 15285

Подписано в печать 19.03.2024. Формат 60×90/16

Усл. печ. л. 18,0. Уч.-изд. л. 15,5

Тираж 500 экз. Изд. № 2909. Заказ №

Отпечатано ООО «Фотоэксперт»

109316, Москва, Волгоградский проспект, д. 42