

МИРОВОЙ БЕСТСЕЛЛЕР

EDITOR'S
CHOICE

СТИВЕН ЛЕВИТТ
СТИВЕН ДАБНЕР

ФРИКО НОМИКА

ЭКОНОМИСТ-ХУЛИГАН
И ЖУРНАЛИСТ-
СОРВИГОЛОВА
ИССЛЕДУЮТ
СКРЫТЫЕ
ПРИЧИНЫ
ВСЕГО
НА СВЕТЕ



альпина
ПАБЛИШЕР

Стивен Левитт, Стивен Дабнер

**Фрикономика: Экономист-хулиган и
журналист-сорвиголова исследуют
скрытые причины всего на свете**

Переводчик *Павел Миронов*

Руководитель проекта *О. Равданис*

Корректор *М. Смирнова*

Компьютерная верстка *А. Абрамов*

Дизайн обложки *Ю. Буга*

Иллюстрация на обложке *iStockphoto.com*

© Steven D. Levitt and Stephen J. Dubner, 2005, 2006, 2009.

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина Паблишер», 2016

Все права защищены. Произведение предназначено исключительно для частного использования. Никакая часть электронного экземпляра данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для публичного или коллективного использования без письменного разрешения владельца авторских прав. За нарушение авторских прав законодательством предусмотрена выплата компенсации правообладателя в размере до 5 млн. рублей (ст. 49 ЗОАП), а также уголовная ответственность в виде лишения свободы на срок до 6 лет (ст. 146 УК РФ).

* * *



Editor's choice – выбор главного редактора

Ключевую идею этой книги можно выразить одной фразой: «Общепринятая точка зрения часто оказывается ошибочной». Именно поэтому мы – бизнесмены, политики, родители – часто не решаем проблему, а только делаем ситуацию хуже, хотя трудимся не покладая рук.

Авторы призывают нас развивать критическое мышление, умение абстрагироваться от общепринятой точки зрения, на первый взгляд вполне логичной, но на самом деле неверной, ибо она может не учитывать какой-то важный фактор или просто заставлять нас путать причину и следствие. «Фрикономика» – одна из лучших книг для развития такого типа мышления.

Сергей Турко, главный редактор издательства «Альпина Паблишер»

Пояснение

Летом 2003 года журнал *The New York Times* поручил журналисту и писателю Стивену Дабнеру рассказать о Стивене Левитте, знаменитом молодом экономисте из Чикагского университета.

Дабнер, который работал в то время над книгой о психологии денежных отношений, провел множество интервью с экономистами и обнаружил, что их английский настолько странен, что напоминает четвертый или пятый из изученных ими иностранных языков. Левитт, который незадолго до этого получил медаль Джона Бейтса Кларка (которую вручают раз в два года лучшему американскому экономисту в возрасте до сорока лет), также давал интервью многим журналистам и в ходе этого обнаружил, что их мышление было не совсем... *здоровым*, как сказал бы типичный экономист.

Однако, беседуя с Дабнером, Левитт пришел к заключению, что тот не является полным идиотом. Дабнер, со своей стороны, посчитал, что Левитт похож на человека, а не на живую логарифмическую линейку. Писатель был поражен изобретательностью экономиста в проведенной им работе и его желанием объяснить то, над чем он думает. Несмотря на все громкие звания Левитта (степень магистра, полученная в Гарварде, докторантура Массачусетского технологического университета и куча разнообразных наград), он подходил к экономическим проблемам с несколько необычной точки зрения. Он пытался смотреть на вещи не как ученый, а как толковый и исполненный любопытства путешественник, режиссер-документалист, эксперт-криминалист или даже букмекер, интересы которого простираются от спорта до криминалистики и поп-культуры. Ему казались не слишком интересными всевозможные денежные вопросы, которые прежде всего приходят на ум людям, задумывающимся об экономике. Иногда он предавался самоуничижению – как-то раз он заявил Дабнеру, откинув прядь волос, закрывшую ему глаза: «Я не так уж много и знаю об экономике. Я довольно плох в математике, я слабо знаком с эконометрикой и практически не умею формулировать теории. Если вы спросите меня о том, будет ли расти или падать фондовый рынок, или о том, будет ли экономика развиваться или угодит в рецессию, или захотите узнать о чем-то, связанном с налогами, – что ж, думаю, что я покривлю душой, если скажу, что что-то понимаю в каждом из этих вопросов».

Для Левитта интерес представляли совершенно другие вещи – загадки и головоломки повседневной жизни. Его исследования оказывались настоящим праздником для всех, кто хотел узнать, как на самом деле работает окружающий нас мир. Его необычные взгляды оказались в полной мере отражены в написанной Дабнером статье:

По мнению Левитта, экономика представляет собой науку с великолепными инструментами для получения ответов, однако с явной нехваткой интересных вопросов. Его особенный дар – способность задавать такие вопросы. К примеру, он может задаться вопросом, почему наркодилеры, зарабатывающие так много денег, продолжают жить со своими матерями? Что более опасно, огнестрельное

оружие или плавательный бассейн? Что явилось истинной причиной снижения уровня преступности за последние десять лет? Воспринимают ли риелторы интересы своих клиентов как свои собственные? Почему чернокожие родители дают своим детям имена, которые могут впоследствии помешать развитию карьеры? Мошенничают ли школьные преподаватели для того, чтобы соответствовать высоким стандартам, установленным для школьных тестов? Коррумпирован ли национальный японский вид спорта сумо?

Многие люди – в том числе и коллеги самого Левитта – считают, что его проекты не относятся к области экономики как таковой. Однако он сам считает, что направил науку, ставшую в последнее время слишком унылой, к ее главной задаче – объяснению того, каким образом люди получают то, чего хотят. В отличие от многих ученых он не боится использовать собственные наблюдения и интересные факты; он также не боится анекдотов и историй из жизни (хотя при этом его пугают любые вычисления). Он склонен считать, что работы не бывает слишком много. Он готов просеивать огромные массы данных для того, чтобы найти факт, на который никто прежде не обращал внимания. Он находит способы измерить то, что многие заслуженные экономисты полагают неизмеряемым. К его неизменным интересам (хотя он утверждает, что интерес носит лишь теоретический характер) относятся обман, коррупция и преступления.

Журнал *The New York Times*, 3 августа 2003 г.

Пылкое любопытство Левитта оказалось очень привлекательным для тысяч читателей *The New York Times*. Его забросали множеством вопросов и просьб. Вопросы поступали и от представителей компании General Motors, и от администрации бейсбольной команды New York Yankees, и от сенаторов США, и от заключенных, и от родителей детей разного возраста, и даже от человека, который на протяжении двадцати лет накапливал детальную статистику своей компании по продаже бубликов. Бывший победитель гонки Tour de France позвонил Левитту и попросил его помочь доказать, что результаты одного из туров гонки в значительной степени определялись применением допинга. А Центральное разведывательное управление США захотело выяснить, каким образом Левитт мог бы применять те или иные данные для поимки террористов или людей, занимавшихся отмыванием денег.

Все эти обращения оказались ответной реакцией на крайне важное для Левитта предположение о том, что современный мир, несмотря на порой избыточную путаницу, сложности и даже прямой обман, не является непроницаемым или непознаваемым. А если мы умеем задавать правильные вопросы, то он даже становится куда более интригующим, чем нам кажется. Все, что для этого требуется, – это взгляд с необычной стороны.

Нью-йоркские издатели настоятельно порекомендовали Левитту написать книгу.

«Написать книгу? – ответил он. – Я не хочу писать книг». Перед ним стоял миллион загадок, и он пытался найти время для решения хотя бы нескольких из них. Кроме того, он не считал себя хорошим писателем. Поэтому он поначалу ответил отказом, однако затем предположил, что если бы ему удалось поработать над этой

задачей вместе с Дабнером, то из этого могло бы получиться что-нибудь путное.

Сотрудничество подходит не всем. Однако эти два человека – то есть *мы*, авторы этой книги, – решили обсудить этот вопрос и поразмышлять над перспективами написания книги. Мы поняли, что это возможно. Надеемся, что вы согласитесь с тем, что книга у нас получилась.

Введение

Тайная сторона всего

Любому человеку, жившему в Соединенных Штатах в начале 1990-х годов и обращавшему хотя бы толику внимания на вечерние новости или ежедневные газеты, можно простить связанное с этим ощущение беспредельного ужаса.

Источником этого ужаса была преступность. Казалось, что она неумолимо растет – графики, изображавшие уровень преступности в любом американском городе за последние десять лет, выглядели как горнолыжный трамплин. Казалось, что мир, каким мы его знаем, подходит к концу. Смерть в перестрелке – как самих ее участников, так и случайных прохожих – стала вполне обычным явлением. То же самое произошло и с угонами автомобилей, и с торговлей крэком^[1], и с грабежами, и с изнасилованиями. Преступления, связанные с насилием, стали ужасными и постоянными спутниками жизни людей. Более того, дела становились все хуже и хуже. Гораздо хуже. Именно так полагали все эксперты.

Причиной этого стал так называемый суперхищник. Какое-то время он был везде. Он смотрел исподлобья с обложки еженедельных журналов. Он высовывался из толстенных правительственных отчетов. Он – тощий подросток из крупного города, в руке которого дешевый пистолет, а в сердце – ничего, кроме жестокости. Нам говорили, что по всей стране можно насчитать тысячи таких подростков – целое поколение убийц, готовых погрузить страну в глубочайший хаос.

В 1995 году криминалист Джеймс Алан Фокс написал для генерального прокурора США отчет, в котором содержалась масса мрачных предсказаний относительно грядущего всплеска убийств, совершаемых подростками. Фокс предложил два сценария: оптимистичный и пессимистичный. По его мнению, оптимистичный сценарий состоял в том, что в течение следующих десяти лет доля убийств, совершаемых подростками, повысится еще на 15 процентов. Пессимистичный сценарий утверждал, что эта доля удвоится. «Грядущая волна преступности будет такой фатальной, – говорил он, – что мы будем вспоминать о 1995 годе как о райских денечках».

Другие криминалисты, политологи и прочие создатели прогнозов придерживались примерно такой же точки зрения. Ее разделял и президент Клинтон. «Мы знаем, что у нас осталось около шести лет для того, чтобы повернуть вспять ситуацию с подростковой преступностью, – говорил он. – Иначе наша страна будет жить в условиях хаоса. И мои преемники не будут рассказывать о прекрасных возможностях глобальной экономики – они будут пытаться удержать вместе души и тела людей на улицах этих городов». Администрация была готова выделить на борьбу с преступностью немалые деньги.

Однако, вместо того чтобы расти выше и выше, уровень преступности начал снижаться. Затем он начал падать – все быстрее и быстрее. Падение уровня преступности было примечательным по ряду причин. Это явление оказалось

повсеместным – показатели практически всех видов преступности снижались во всех регионах страны. Снижение стало последовательным и происходило постепенно год от года. И оно было совершенно непредвиденным для тех экспертов, которые предсказывали абсолютно иное развитие событий.

Размах этой тенденции был поистине поразительным. Доля убийств, совершенных подростками, не выросла на 100 или даже 15 процентов, как предсказывал Джеймс Алан Фокс. Напротив, она упала более чем на 50 процентов за пять лет. К 2000 году общий показатель убийств в Соединенных Штатах упал до минимального значения за тридцать пять лет. То же самое произошло практически со всеми другими видами преступлений – начиная от ограблений и заканчивая угонами автомобилей.

Хотя эксперты не смогли предвидеть падения уровня преступности (которое уже фактически началось даже в то время, когда они еще продолжали давать свои устрашающие прогнозы), теперь они торопились дать объяснение происходящему. Большинство их теорий казались совершенно логичными. По их словам, изменить к лучшему положение дел с преступностью позволила бурно растущая экономика «ревущих 1990-х». Они полагали, что возникновение законов в области контроля над огнестрельным оружием оказалось именно той инновационной политикой, которая позволила, к примеру, снизить количество убийств в Нью-Йорке с 2245 в 1990 году до 596 в 2003-м.

Эти теории были не просто логичными – они также оказались крайне *воодушевляющими*, так как связывали падение уровня преступности с вполне конкретными недавними рукотворными инициативами. Свою лепту внесли и контроль над оружием, и правильная стратегия работы полиции, и повышение зарплат, делавшее преступные занятия не столь выгодными, – но это означало, что средства для обуздания преступности находились в нашем арсенале и раньше. И если дела, не дай бог, вновь пойдут нежелательным образом, нам найдется чем обуздать новую проблему.

Несомненно, эти теории, исходившие из уст экспертов, нашли свой путь к публике с помощью журналистов. Довольно быстро теории превратились в общепринятое мнение.

Существовала, однако, проблема: эти теории не были верными.

На снижение уровня преступности в 1990-х годах *в реальности* повлиял и еще один немаловажный фактор, возникший за двадцать лет до этого и связанный с молодой женщиной из Далласа по имени Норма Мак-Конвей.

Подобно легендарной бабочке, взмах крыльев которой на одном краю Земли постепенно приводит к возникновению урагана на другом, именно история Нормы Мак-Конвей неожиданно повлияла на ход последовавших событий. Все, чего хотела эта женщина, – это сделать аборт. Она была бедной, необразованной и не имевшей особых навыков алкоголичкой и наркоманкой двадцати одного года. У нее уже было двое детей, которых она отдала на усыновление в другие семьи. В 1970 году она обнаружила, что вновь забеременела. Однако в то время в Техасе, как и в большинстве других штатов, аборт был запрещен. Делом Мак-Конвей

занялись другие люди, куда более влиятельные, чем она сама. Они сделали ее ведущим истцом в показательном процессе, направленном на легализацию абортов. Ответчиком в процессе выступал Генри Уэйд, окружной прокурор Далласа. Этот процесс привлек внимание Верховного суда США, в ходе рассмотрения в котором Мак-Конвей выступала под псевдонимом Джейн Роу. 22 января 1973 года суд вынес решение в пользу «госпожи Роу» и тем самым легализовал аборт по всей стране. Разумеется, к этому времени самой Мак-Конвей/Роу уже было поздно делать аборт. Она родила ребенка и отдала его приемным родителям. (Через много лет она отказалась от прежней приверженности идее легализации абортов и стала активно выступать против них.)

Так каким же образом делу «Роу против Уэйда» удалось стать тем спусковым крючком, который (через одно поколение) привел к величайшему падению уровня преступности за всю историю криминальной статистики?

Если говорить с точки зрения преступности, то оказывается, что не все дети рождаются равными. Напротив, десятилетия исследований показывают, что ребенок, рожденный в неблагополучной семейной среде, станет преступником с гораздо большей вероятностью, чем другие дети. И часто неблагоприятное окружение для таких детей представляли их матери – миллионы женщин (незамужних, несовершеннолетних и не имевших денег на подпольные аборт). Однако после вынесения решения по делу «Роу против Уэйда» все эти женщины смогли воспользоваться правом на аборт. Именно их дети, родившись, имели значительные шансы со временем превратиться в преступников. Однако вследствие решения по делу «Роу против Уэйда» эти дети *так и не появились на свет*. Это значительное судебное решение привело через многие годы к одному важному изменению: именно в то время, когда эти нерожденные дети должны были вырасти и начать свои криминальные занятия, и стало происходить снижение преступности.

В конечном счете падение волны преступности в США было связано не с сильной экономикой или стратегией работы полиции. Факт состоял в том, что (помимо прочих факторов) именно в это время и снизилось количество потенциальных преступников.

Эксперты по вопросу снижения преступности (которые не так давно пугали всех своими страшилками) начали делиться новыми теориями с представителями СМИ. А знаете, сколько раз они упоминали легализацию абортов в качестве причины снижения преступности?

Ни одного.

* * *

Когда вы нанимаете риелтора для продажи своего дома, ваши отношения с ним представляют собой странный сплав деловых и товарищеских.

Риелтор расточает комплименты, делает несколько фотоснимков, устанавливает цену, пишет соблазнительное рекламное объявление, с напором рассказывает заинтересовавшимся обо всех плюсах вашего дома, обсуждает различные условия и осуществляет надзор за сделкой вплоть до ее завершения. Разумеется, это значительная работа, но она хорошо оплачивается.

При продаже дома ценой 300 тысяч долларов обычное шестипроцентное вознаграждение агента составит 18 тысяч. Ого, целых 18 тысяч долларов, говорите вы себе, это немалая сумма. Но тут же вам приходится признать, что самостоятельно вы вряд ли смогли продать дом за 300 тысяч долларов. Риелтор знает, как именно «максимизировать ценность продаваемого вами дома». Он (или она) может принести вам целую кучу денег.

Правильно?

Разумеется, риелтор – вовсе не такой же тип эксперта, как, например, криминалист, но он является экспертом до мозга костей. Иными словами, риелтор разбирается в своей работе куда лучше, чем клиенты, использующие его услуги. Он лучше информирован о стоимости дома, состоянии рынка жилой недвижимости и даже о том, каким образом покупатели принимают решения. И вы полагаетесь на знания риелтора в этой области. Именно по этой причине вы и привлекаете его как эксперта.

По мере нарастания специализации в нашем мире бесчисленное множество подобных экспертов пытаются выгнать в наших глазах незаменимыми.

Врачи, юристы, подрядчики, фондовые брокеры, автомеханики, ипотечные брокеры, финансовые консультанты – все они успешно пользуются гигантским информационным преимуществом. И все они используют имеющиеся преимущества для того, чтобы помочь вам, нанявшему их человеку, получить именно то, что вы хотите, и по наилучшей цене.

Правильно?

Как бы нам хотелось так думать. Однако любой эксперт остается человеком, а людям свойственно реагировать на стимулы. Поэтому отношение любого отдельно взятого эксперта к вам будет зависеть от имеющихся у него стимулов. Иногда его стимулы могут работать вам на пользу.

К примеру, изучение деятельности калифорнийских автомехаников показало, что часто они не выставляют клиентам счета за не слишком значительные работы по подготовке машин к прохождению экологического контроля. Великодушные механики с лихвой компенсируют свои затраты за счет обращения клиента к ним по другим вопросам. Однако в других случаях стимулы экспертов могут играть против вас. Так, в ходе одного исследования деятельности докторов выяснилось, что акушеры в регионах со снижающейся рождаемостью предпочитают производить кесарево сечение значительно чаще, чем акушеры в регионах с растущим населением. Это наводит на мысль о том, что доктора, находящиеся в сравнительно более стесненных обстоятельствах, склонны рекомендовать пациентам более дорогостоящие процедуры.

Но одно дело – предполагать наличие злоупотреблений со стороны специалистов, а другое – доказать это. Лучший способ доказательства в подобных ситуациях – сравнение того, как профессионал делает что-то в ваших интересах, с тем, как он делает ту же самую работу для самого себя. К сожалению, хирург не делает операций самому себе. История его болезней не является достоянием гласности; точно так же мы не знаем, что именно делает автомеханик с собственной

машиной.

Однако в нашем распоряжении *есть* статистика по деятельности риелторов.

Риелторы иногда продают и свои собственные дома. Довольно свежий набор данных по продаже почти 100 тысяч домов в пригородах Чикаго позволяет увидеть, что более трех тысяч домов принадлежали самим риелторам.

Перед тем как погрузиться в изучение данных, имеет смысл задать себе вопрос: в чем состоят стимулы риелтора, продающего свой собственный дом? Ответ прост: он хочет заключить сделку на самых выгодных для себя условиях. Можно предположить, что этот же стимул есть и у вас, когда вы продаете свой дом. То есть в данном случае ваш стимул и стимул риелтора идеально сочетаются между собой. В конце концов, его комиссия зависит от цены продажи.

Однако вопрос комиссионных несколько щекотливый. Прежде всего, шестипроцентная комиссия за сделку обычно делится между риелторами, обслуживающими покупателя и продавца. Затем каждый агент отдает половину своей доли агентству. Это означает, что в карман вашему агенту попадает всего полтора процента от цены продажи дома.

Поэтому при продаже вашего дома ценой 300 тысяч долларов его личная комиссия составит не 18 тысяч, а всего четыре с половиной тысячи долларов. Вы можете сказать, что и это неплохо. Но что, если ваш дом в действительности стоит больше, чем 300 тысяч долларов? Что, если при должном усилии, терпении и публикации еще нескольких объявлений в газетах риелтор мог бы продать ваш дом за 310 тысяч долларов? После уплаты комиссионных это бы добавило в ваш карман еще 9400 долларов. Однако ваш агент получит лишь жалкие 150 долларов – полтора процента от дополнительных десяти тысяч долларов. Если вы зарабатываете на сделке 9400 долларов, а ваш агент – всего 150, то, пожалуй, ваши стимулы не являются сбалансированными (в особенности когда именно риелтор платит за рекламные объявления и делает всю работу). Готов ли риелтор потратить дополнительное время, деньги и энергию за 150 долларов?

Есть только один способ выяснить это: измерить разницу между данными по продажам домов, принадлежащих самим риелторам, и продажам домов, которые они производят по поручению клиентов. Используя данные о продаже 100 тысяч чикагских домов и принимая во внимание различные переменные – расположение, возраст и состояние дома, его эстетические качества и т. д., можно определить, что риелтор обычно продает свой собственный дом на десять дней дольше, а цена продажи оказывается в среднем на три процента выше (то есть разница составляет от десяти тысяч долларов при продаже дома ценой в 300 тысяч). При продаже собственного дома риелтор выжидает лучшего предложения; при продаже вашего он хватывается за первое же достойное предложение, которое появляется в поле его зрения. Подобно фондовому брокеру, риелтор стремится получить свои комиссионные максимально быстро и зарабатывать деньги за счет заключения большого количества сделок. Почему бы и нет? В более дорогостоящей сделке увеличение его доли составляет всего 150 долларов, и у него нет стимула долго бороться за такую цену.

Из всех трюизмов о политике один кажется нам чуть более правдивым, чем все остальные: деньги покупают голоса. Арнольд Шварценеггер, Майкл Блумберг, Джон Корзин^[2] – это лишь несколько недавних примеров работы этого трюизма на практике (давайте на минуту оставим в стороне примеры обратного, показанные Говардом Дином, Стивом Форбсом, Майклом Хаффингтоном^[3] и в особенности Томасом Голисаном, который трижды баллотировался на пост губернатора штата Нью-Йорк, потратил на избирательные кампании 93 миллиона собственных средств и получил соответственно по четыре, восемь и четырнадцать процентов голосов). Большинство людей согласится с тем, что деньги, несомненно, способны повлиять на исход выборов, и с тем, что на политические кампании расходуется слишком много средств.

Данные избирательных кампаний показывают, что их обычно выигрывает кандидат, потративший больше денег. Но являются ли деньги истинной *причиной* победы?

Подобная точка зрения может показаться довольно логичной, точно так же, как логичной казалась мысль о том, что растущая экономика 1990-х годов помогла снизить уровень преступности. Однако корреляция двух факторов совершенно не означает того, что один из них является причиной другого. Корреляция означает всего лишь наличие связи между двумя факторами – давайте назовем их X и Y , но ничего не говорит о направлении этой связи. Возможно, что X приводит к возникновению Y ; точно так же возможно, что Y вызывает к жизни X . И столь же вероятно, что и X , и Y оба являются следствием некоего третьего фактора – Z .

Подумайте о следующей корреляции: в городах, в которых происходит самое большое количество убийств, обычно работает больше полицейских. Давайте рассмотрим корреляцию между количеством убийств и полицейских в двух реально существующих городах. Денвер и Вашингтон имеют примерно одинаковое население, однако в Вашингтоне работает почти в три раза больше полицейских по сравнению с Денвером, а количество убийств в Вашингтоне превышает количество убийств в Денвере почти в восемь раз. Пока в нашем распоряжении нет дополнительной информации, нам сложно сказать, какой из факторов является причиной другого. Человек, не владеющий достаточным количеством фактов, может сопоставить эти цифры и прийти к заключению о том, что именно наличие дополнительных полицейских в Вашингтоне приводит к росту убийств. Подобное неправильное мышление, имеющее давнюю историю, приводит, как правило, к неправильным выводам. Возможно, вы помните притчу о правителе, который узнал о том, что в провинции с самым высоким уровнем заболеваемости оказалось больше всего врачей. Какое решение он принял, узнав об этом? Он приказал незамедлительно казнить всех врачей.

Давайте вернемся к вопросу о предвыборных расходах. Для того чтобы выявить связь между деньгами и выборами, представляется полезным понять, какие стимулы играют роль в финансировании избирательных кампаний. Давайте предположим, что вы готовы поддержать кандидата суммой в одну тысячу долларов. Довольно велики шансы, что вы отдадите ему свои деньги в одной из двух ситуаций: либо

в условиях, когда два кандидата идут бок о бок и вы считаете, что деньги способны повлиять на изменение ситуации; либо вы ставите на явного фаворита, с тем чтобы разделить с ним будущую славу и получить от своей поддержки какие-то преимущества. В этом случае вы *совершенно точно* не будете поддерживать явного неудачника (типа кандидата, способного проиграть самые знаковые выборы в штатах Айова или Нью-Хэмпшир). Поэтому явные фавориты и уже действующие должностные лица собирают гораздо больше денег, чем новые и мало кому известные кандидаты. А что насчет расходования этих сумм? Очевидно, что фавориты и действующие руководители имеют в своем распоряжении больше денег, однако они начинают тратить эти деньги только тогда, когда у них появляются оправданные опасения проиграть гонку. Им не имеет смысла ввязываться в войну раньше времени и тратить деньги, которые могли бы пригодиться им в случае возникновения более грозного оппонента.

Теперь представьте себе двух кандидатов: один из них вызывает у аудитории теплые чувства, а второй – нет. Привлекательный кандидат привлекает больше денег и легко выигрывает гонку.

Но действительно ли он выигрывает гонку за счет этих денег либо же деньги и победа являются следствием его привлекательности?

Этот вопрос крайне важен, однако ответить на него нелегко. Прежде всего, довольно сложно дать количественную оценку симпатиям со стороны избирателей. Как можно это измерить?

Пожалуй, что никак – за исключением одного случая. Можно сравнить кандидата с самим собой. Иными словами, можно считать, что через два или четыре года кандидат А будет столь же привлекателен, что и сегодня. Это же можно сказать в отношении кандидата В. Кандидат А может выигрывать несколько последовательных выборов у кандидата В, каждый раз тратя на кампанию разные суммы. Соответственно, при условии, что степень привлекательности кандидатов останется примерно на одном и том же уровне, мы сможем измерить степень влияния денег на результаты.

Как показывает огромное количество избирательных кампаний в конгресс США начиная с 1972 года, очень часто одна и та же пара кандидатов постоянно борется друг с другом на нескольких последовательно проходящих выборах. Что говорят нам о выборах факты и цифры?

Удивительно, но суммы, тратящиеся кандидатами, *практически не играют никакой роли*. Кандидат-победитель может сократить свои расходы в два раза и при этом потерять всего один процент голосов. А проигрывающий кандидат, который удваивает свои расходы, может в результате приобрести все тот же один дополнительный процент голосов. Для политического кандидата неважно, как много он тратит, – важно, кем он является. (То же самое мы можем сказать – и обязательно скажем в главе 5 – о родителях.) Некоторые политики обладают врожденной привлекательностью для избирателей, а другие – нет. И никакие деньги не могут с этим ничего поделать. (Разумеется, теперь этот факт известен и господам Дину, Форбсу, Хаффингтону и Голисану.)

А что насчет второй половины трюизма, связанного с выборами, – говорящей о том, что сумма, тратящаяся на избирательные кампании, зачастую оказывается слишком большой? В ходе обычного избирательного периода, включающего в себя выборы президента, сенаторов и конгрессменов, ежегодно тратится около миллиарда долларов. Может показаться, что эта сумма крайне велика, – однако лишь до тех пор, пока вы не начнете сравнивать ее с чем-то значительно менее важным, чем демократические выборы.

К примеру, такую же сумму американцы ежегодно тратят на покупку жевательной резинки.

* * *

Эта книга не ставит своей целью сравнить расходы на жевательную резинку с расходами на избирательные кампании. Мы не хотим рассказывать о лицемерии риелторов или о влиянии легализации аборт на уровень преступности. Разумеется, мы будем упоминать эти и многие другие примеры. Мы поговорим об искусстве воспитания детей и о механике обмана, о внутренней структуре ку-клукс-клана и о расовой дискриминации в телевизионном шоу «Слабое звено». Однако основная цель этой книги заключается в том, чтобы снять один-два поверхностных слоя с современной жизни и увидеть то, что творится в глубине. Мы зададим множество вопросов, некоторые из них покажутся легковесными, а другие затронут жизненно важные темы. Ответы будут представляться странными, однако при должном размышлении вы поймете всю их очевидность. Мы станем искать ответы на наши вопросы в данных – и в сводках ответов школьников на стандартные тесты, и в статистике преступности в Нью-Йорке, и в финансовой отчетности наркоторговцев (часто мы будем пользоваться почти незаметными следами, оставленными в статистических данных, подобно белому следу в небе после пролетевшего самолета). Умозрительные рассуждения о том или ином явлении – дело, конечно, хорошее, однако когда моральная позиция заменяется непредвзятой оценкой данных, то в результате мы получаем новое, более глубокое и удивительное понимание.

Можно сказать, что мораль представляет собой видение желательного устройства мира, а экономика демонстрирует, как этот мир работает *на самом деле*. Экономика является прежде всего наукой, основанной на измерениях. Она обладает набором крайне мощных и гибких инструментов, способных с высокой степенью надежности оценивать информацию и определять степень влияния одного или нескольких факторов. Вот в чем, по сути, и заключается «экономика»: это массив информации о рабочих местах, недвижимости, банковском деле и инвестициях. Однако инструменты экономики могут быть точно таким же образом применены для изучения других, скажем так, более *интересных* вещей.

Эта книга написана с определенных позиций, основанных на ряде фундаментальных идей.

Стимулы являются краеугольным камнем современной жизни. И их понимание – или, скажем, попытка их понимания – это ключ к решению практически любой головоломки, начиная с преступлений, связанных с насилием,

и заканчивая мошенничеством в области спорта или онлайн-свиданий.

Общепринятая точка зрения часто оказывается ошибочной. Преступность не набрала обороты в 1990-х, деньги сами по себе не могут выиграть выборы, а если (сюрприз! сюрприз!) вы выпиваете по восемь стаканов воды в день, это не помогает вам на самом деле улучшить состояние своего здоровья. Подобные установки могут глубоко укорениться в мозгах людей, и изменить их, как оказывается, крайне трудно, однако это возможно.

К самым значительным последствиям в будущем часто приводят незаметные на первый взгляд причины. Ответ на ту или иную загадку не всегда находится прямо перед вами. Норма Мак-Конвей оказала значительно большее влияние на уровень преступности, чем контроль над оружием, сильная экономика и новая стратегия работы полиции, вместе взятые. То же самое сделал (как мы увидим чуть позже) и человек по имени Оскар Данило Бландон, также известный в мире наркодилеров под именем Джонни Кокаиновое Зернышко (Johnny Appleseed of Crack)^[4].

«Эксперты» – начиная от криминалистов и заканчивая риелторами – используют свое информационное преимущество для решения своих собственных задач. Однако вы можете переиграть их на их собственном поле. С появлением Интернета их информационное преимущество уменьшается практически каждый день. Об этом говорит множество фактов, в частности постоянное снижение цен на гробы и размера выплат по страхованию жизни.

Если вы знаете, что и как измерять, то мир перестает казаться вам столь же сложным, как раньше. Если вы научитесь правильным образом подходить к данным, то сможете расшифровывать головоломки, решение которых прежде представлялось невозможным. Это связано с тем, что цифры обладают уникальной силой, способной преодолеть влияние путаницы и противоречий.

Цель этой книги состоит в том, чтобы исследовать скрытую сторону... всего. Время от времени это может представляться трудным упражнением. Порой вам может показаться, что вы видите мир через соломинку или даже смотрите на себя самого в кривое зеркало в комнате смеха. Однако наш метод заключается в том, чтобы взглянуть на множество различных сценариев и изучить их с помощью необычных способов. В каком-то смысле это несколько странная концепция для написания книги. В большинстве книг существует некая единая тема, которую можно сначала выразить одним-двумя предложениями, а затем объяснять со множеством деталей. Так можно рассказывать об истории солеварения, хрупкости демократии или правильном и неправильном использовании пунктуации. В нашей книге нет никакой объединяющей темы. В самом начале нашей работы первые шесть минут мы думали над тем, чтобы написать книгу, содержание которой будет вращаться вокруг одной темы – к примеру, теории и практики прикладной экономики. Однако вместо этого мы решили использовать другой подход: а именно охоту за сокровищами. Разумеется, для этого подхода нужны лучшие из доступных для экономистов аналитические инструменты, но его принятие позволяет нам использовать любой, пусть и странный, но интересный для нас вопрос. Поэтому мы решили назвать нашу область работы «фрикономикой». Истории, о которых мы будем рассказывать, пока что сложно отнести к экономике в чистом виде, однако,

возможно, когда-нибудь это будет по-другому. Поскольку экономическая наука представляет собой, по сути, набор инструментов, а не предмет изучения, то отсутствие предмета изучения не должно мешать применению инструментов, пусть это и может показаться странным.

В этой связи стоит вспомнить, что Адам Смит, основатель классической экономики, являлся прежде всего философом. Он стремился быть моралистом и в какой-то момент на этом пути стал экономистом. В то время, когда он опубликовал в 1759 году книгу «Теория нравственных чувств», капитализм в его современных формах только зарождался. Смит был очарован происходившими вокруг него изменениями, вызванными новыми силами, однако его интересовали не только цифры. Большой интерес для него представлял «человеческий эффект», то есть тот факт, что экономические силы значительно изменяли образ мыслей и действий личности в той или иной ситуации. Что заставляет одного человека обманывать и воровать, а другого – не заниматься этими неблагоприятными делами? Каким образом хорошее или плохое решение, кажущееся для одного человека довольно безобидным, может повлиять на множество окружающих его людей? Во времена Смита причинно-следственные связи начали набирать все большие обороты; количество возможных стимулов многократно увеличилось. Значимость и серьезность потрясений были столь же ошеломляющими для людей его эпохи, что и значимость и серьезность изменений, с которыми мы сталкиваемся в наши времена.

В сущности, Смит занимался изучением противоречий между желаниями отдельной личности и принятыми в обществе нормами. Историк экономической науки Роберт Хейлбронер в своей книге «Всемирные философы» задавался вопросом, каким образом Смицу удалось отделить действия человека, основанные на собственных интересах, от более широкого морального окружения, в котором этот человек действовал. «Смит обнаружил, что ответ заключается в нашей способности встать на место третьей стороны, независимого наблюдателя, – писал Хейлбронер, – и сформировать из этой позиции объективное заключение по тому или иному вопросу».

Теперь представьте себе, что вы находитесь в компании независимого наблюдателя – или, если хотите, пары независимых наблюдателей, жаждущих объективно изучить ряд интересных вопросов. Процесс исследования обычно начинается с простого вопроса, который никто не удосужился задать прежде. Например: что общего между школьными преподавателями и борцами сумо?

Глава 1

Что общего между школьными преподавателями и борцами сумо?

«Я бы хотел создать ряд инструментов, позволяющих поймать террористов, – сказал Левитт. – Пока что не знаю, каким образом буду это делать. Однако при наличии правильных данных я смогу, вне всякого сомнения, найти правильный ответ».

Желание экономиста заняться поимкой террористов может показаться кому-то абсурдным. Точно так же может показаться абсурдной ситуация, в которой вас, школьного преподавателя из Чикаго, приглашают к начальству и заявляют, что согласно алгоритмам, разработанным вот этим худым человеком в очках с толстыми стеклами, вы мошенничаете с оценками. После чего вас увольняют. Возможно, Стивен Левитт не верит в самого себя на сто процентов. Однако он убежден в следующем: лгать могут и учителя, и преступники, и риелторы, и политики, и даже аналитики из ЦРУ. Однако цифры лгать не могут.

Журнал The New York Times, 3 августа 2003 года

Представьте на минуту, что вы руководите детским садом. Вы выработали четкую политику, согласно которой родители должны забирать детей домой не позднее четырех часов вечера. Но очень часто родители опаздывают. Что получается в результате? В конце дня ваш детский сад наполнен обеспокоенными детьми. Кроме того, в саду должен находиться хотя бы один воспитатель, присматривающий за детьми, пока их не заберут родители. Что делать?

Пара экономистов, прослышавшая об этой довольно широко распространенной проблеме, предложила свое решение: опаздывающих родителей нужно штрафовать. Почему, в конце концов, детский сад должен бесплатно заботиться о детях?

Экономисты решили протестировать предложенное решение и для этого провели исследование в одном из детских садов в израильском городе Хайфе. Исследование продолжалось двадцать недель, однако штрафы были введены в действие не сразу. В течение первых четырех недель экономисты просто фиксировали, сколько родителей не забирают своих детей вовремя – в среднем каждую неделю опоздания происходили по восемь раз. На пятой неделе были введены штрафы. Было объявлено, что каждый родитель, приходящий в центр позже чем через десять минут после установленного срока, будет оштрафован. Размер штрафа составлял три доллара за каждого ребенка и каждый случай опоздания. Сумма штрафа добавлялась к счету, ежемесячно выставляемому каждой семье, – около 380 долларов.

После внедрения системы штрафов количество опозданий родителей резко пошло... вверх. Вскоре их количество достигло двадцати в неделю, что превышало

прежний показатель более чем в два раза. Стимул оказал неожиданное влияние.

Экономика, по сути, занимается изучением стимулов: каким образом люди получают то, чего хотят или в чем нуждаются, в особенности в случаях, когда другие люди хотят или нуждаются в том же. Экономисты любят стимулы. Они любят создавать их, затем тестировать, изучать их воздействие и применять в той или иной ситуации. Типичный экономист верит в то, что мир еще не создал такой проблемы, которую нельзя решить, имея возможность для применения соответствующей системы стимулирования. Его решение не всегда может оказаться приятным – в ряде случаев речь может идти о принуждении, серьезном наказании или даже о нарушении гражданских свобод, однако благодаря этому первоначальная проблема будет решена. Стимул представляет собой пулю, рычаг или даже ключ. Часто в его роли выступает крошечный объект с огромным потенциалом для изменения ситуации.

Все мы в ходе жизни учимся реагировать на стимулы, как позитивные, так и негативные^[5]. Если вы, будучи малолетним ребенком, прикасаетесь к раскаленной плите, то обжигаете палец. А если вы приносите домой из школы одни пятерки, то получаете в награду новый велосипед. Если вы ковыряете пальцем в носу на виду всего класса, то получаете замечание. А если вы организуете баскетбольную команду, то продвигаетесь вверх по социальной лестнице. Если вы завалите экзамены, то вас накажут. А если вы успешно сдадите выпускные экзамены, то сможете поступить в хороший университет. Если вас выгоняют с юридического факультета, то вам придется работать в страховой компании вашего отца. Однако если вы работаете так хорошо, что конкуренты начнут за вас бороться, то быстро становитесь вице-президентом и больше не должны работать на своего отца. Если, узнав восхитительную новость о том, что стали вице-президентом, едете домой на скорости 120 километров в час, то вас останавливает дорожная полиция и штрафует на 100 долларов. Однако если вы достигаете поставленных целей в области продаж компании и получаете за это значительный бонус по итогам года, то вы не только перестаете беспокоиться о стодолларовом штрафе, но можете купить себе модную кухонную плиту, о которой давно мечтали – и о которую теперь может обжечь пальцы ваш собственный ребенок.

Стимул, по сути, является способом побуждения людей делать больше хороших вещей и меньше плохих. Однако большинство стимулов не появляется естественным образом. Их должен кто-то придумать – будь то экономист, политик или родитель. Ваш трехлетний ребенок ест овощи в достаточном количестве? Если да, то он или она заслуживает похода в магазин игрушек. Крупный сталелитейный комбинат выбрасывает в атмосферу слишком много вредных газов? Компания получает штраф за каждый кубометр вредных газов, выбрасываемых в атмосферу выше установленного лимита. Слишком многие американцы не платят подоходный налог в полной мере? Экономист Милтон Фридман помог решить эту проблему: он предложил автоматически удерживать суммы налогов из зарплаты сотрудников.

Существует три основных разновидности стимулов: экономические, социальные и моральные. Часто схема стимулирования включает в себя элементы всех трех видов. Вспомните хотя бы о недавней кампании против курения. Добавление

дополнительного «налога на порок» в размере трех долларов на каждую пачку явилось сильным экономическим стимулом против покупки сигарет. Запрещение курения в ресторанах и барах стало мощным социальным стимулом. А заявление правительства США, что за счет нелегальной торговли сигаретами может финансироваться деятельность террористов, выступает в качестве убийственного морального стимула.

Пожалуй, самые убедительные из придуманных человеком стимулов связаны с предотвращением преступлений. С учетом этого факта возникает резонный вопрос: почему же преступность в современном обществе настолько распространена? И этот вопрос можно перевернуть с ног на голову: почему преступность находится именно на этом уровне, а не на *более высоком*?

В конце концов, у каждого из нас постоянно возникает возможность покалечить ближнего, украсть или обмануть. Разумеется, угроза попасть в тюрьму (а следовательно, потерять работу, дом и свободу – то есть попасть под действие экономических санкций) является мощным сдерживающим фактором. Однако, когда речь заходит о преступлениях, люди реагируют еще и на моральные стимулы (они не желают делать что-то, что сами считают неправильным) и социальные стимулы (они не хотят выглядеть в глазах других людьми склонными к неправильным поступкам). Для некоторых типов неправомерного поведения социальные стимулы крайне сильны. Подобно истории с красной буквой Эстер Прин^[6], многие американские города борются с проституцией за счет использования стыда – они размещают фотографии сутенеров и проституток, признанных виновными, на веб-сайтах или местных каналах телевидения. Что кажется вам более суровым наказанием: штраф за сутенерство в размере 500 долларов или угроза того, что ваша семья и друзья увидят вашу фотографию на сайте www.HookersandJohns.com?

И вот таким образом, с помощью сложных, запутанных и постоянно пересматриваемых переплетений экономических, социальных и моральных стимулов, современное общество делает все возможное для победы над преступностью. Может показаться, что мы делаем не такую уж хорошую работу. Но в долгосрочной перспективе эта точка зрения определенно оказывается неверной. Давайте возьмем, к примеру, историческую тенденцию смертности вследствие убийств (за исключением войн) – статистика по данному виду преступлений не только является достаточно точной, но и может служить отличным измерителем общего уровня развития преступности в обществе. Статистика, собранная криминалистом Мануэлем Эйснером, отслеживает исторические уровни убийств в пяти регионах Европы.

Убийства (на 100 тысяч жителей)

	Велико- британия	Нидерланды и Бельгия	Сканди- навия	Германия и Швейцария	Италия
XIII и XIV века	23,0	47,0	Нет данных	37,0	56,0
XV век	Нет данных	45,0	46,0	16,0	73,0
XVI век	7,0	25,0	21,0	11,0	47,0
XVII век	5,0	7,5	18,0	7,0	32,0
XVIII век	1,5	5,5	1,9	7,5	10,5
XIX век	1,7	1,6	1,1	2,8	12,6
1900–1949 гг.	0,8	1,5	0,7	1,7	3,2
1950–1994 гг.	0,9	0,9	0,9	1,0	1,5

Резкое снижение этих показателей на протяжении ряда столетий дает основания считать, что мы смогли создать достаточно сильные стимулы для того, чтобы предотвратить одну из самых больших опасностей для человека – возможность быть убитым. И эти стимулы работают все лучше и лучше.

Так в чем же была ошибка в процессе стимулирования в израильском детском саду?

Возможно, вы считаете, что размер штрафа (три доллара) был слишком небольшим. При такой величине штрафа родитель одного ребенка может позволить себе опаздывать каждый день и платить за это всего шестьдесят долларов, то есть одну шестую своей обычной ежемесячной платы. Это довольно скромная плата за услуги няни. Что, если бы штраф составил не три, а сто долларов? Возможно, эта мера могла бы положить конец опозданиям, хотя и вызвала бы явное неудовольствие со стороны родителей (по сути, любой стимул представляет собой компромисс, основная задача которого состоит в том, чтобы сбалансировать крайности). Однако со штрафом в детском саду была еще одна проблема. Этот штраф поставил экономический стимул (величиной в три доллара) на место морального стимула (чувства вины, которое могли бы испытывать родители, не успевающие забрать своего ребенка в установленное время). Всего за несколько долларов в день родители могли купить себе индульгенцию. Более того, небольшой размер штрафа сигнализировал родителям о том, что их опоздание не является такой уж серьезной проблемой. Если детский сад оценивает свои проблемы всего в три доллара за каждое опоздание, то стоит ли прерывать ради этого теннисный матч? Стоит отметить, что, когда экономисты отменили трехдолларовый штраф на семнадцатой неделе своего исследования, количество опозданий родителей не изменилось. Теперь они могли не просто опаздывать, но и не платить за это денег и *при этом* не испытывать чувства вины.

Вот как может выглядеть странная и мощная природа стимулов. Небольшая корректировка может привести к радикальным и порой непредвиденным результатам. Томас Джефферсон в свое время заметил это, размышляя о крошечных

стимулах, которые привели к «Бостонскому чаепитию»^[7], а затем и к революции в США: «Причинно-следственные связи в этом мире являются настолько скрытыми, что несправедливо начисляемая в одной его части пошлина на чай в размере двух пенни изменяет условия жизни для всех его обитателей».

В 1970-х годах группа исследователей провела эксперимент, в ходе которого (так же как в эксперименте с израильским детским садом) моральные стимулы противопоставлялись экономическим. В данном случае они хотели изучить мотивацию доноров крови. Они пришли к следующему открытию: когда людей не просто благодарят за проявленный альтруизм, а вручают им небольшое вознаграждение, они склонны сдавать *меньше* крови. Подобное вознаграждение превратило акт благотворительности в болезненный способ заработка, при этом недостаточно большого.

Что могло бы произойти, если бы донорам крови предложили стимул в размере 50, 500 или 5000 долларов? Разумеется, количество доноров изменилось бы значительным образом.

Однако возникли бы и иные изменения, так как у каждого стимула есть своя темная сторона. Если бы пол-литра крови стали бы внезапно стоить пять тысяч долларов, то можно быть уверенным в том, что на это обратило бы внимание множество людей. Кое-кто стал бы красть на бойнях и продавать свиную кровь, выдавая ее за человеческую. Кто-то начал бы сдавать кровь чаще, чем допускается соображениями безопасности для здоровья, используя для этого фальшивые удостоверения личности. Вне зависимости от типа стимула или ситуации, в которой он применяется, бесчестные люди будут пытаться получить преимущества для себя любой ценой.

Как однажды сказал У. С. Филдс, «по-настоящему достойная вещь – это та вещь, ради которой вы пойдете на обман».

* * *

Кто обычно обманывает?

Почти любой человек, если ставки достаточно высоки. Вы можете сказать самому себе: «*Лично я* не буду обманывать вне зависимости от того, что поставлено на карту». А затем вы вспоминаете, когда в последний раз смошенничали, скажем, играя в настольную игру. На прошлой неделе. На днях вы подтолкнули мяч для гольфа, чтобы ваш удар был лучше. Или вы хотели съесть бублик в офисной столовой, но у вас не было доллара, чтобы за него заплатить, и вы просто стащили этот бублик. При этом вы сказали себе, что в следующий раз заплатите за бублик двойную цену. А потом так и не сделали этого.

На каждого толкового человека, перед которым стоит задача создать схему стимулирования, испокон веков находится целая армия людей, готовых потратить кучу времени на то, чтобы обмануть эту схему. Неизвестно, насколько обман изначально присущ человеческой природе. Однако вполне очевидно, что обман можно встретить практически в любом направлении человеческой деятельности. Обман представляет собой первичный экономический акт: получение большего

в обмен на меньшее. Поэтому обманом занимаются не только руководители, злоупотребляющие инсайдерской информацией, или хитрые политики – это удел всех. И официантки, предпочитающей прикарманить чаевые, а не сложить их в общий котел. И менеджера по кадрам компании Walmart, корректирующего записи о количестве отработанных его сотрудниками часов, с тем чтобы результаты его деятельности выглядели более привлекательными. И ученика третьего класса школы, который беспокоится о том, что не перейдет в четвертый класс, и поэтому списывает ответы у своего соседа.

Некоторые виды обмана почти не оставляют следов. В других случаях можно найти массу свидетельств. Знаете, что произошло в одну полночь весной 1987 года? Семь миллионов американских детей внезапно исчезли. Что это было – крупнейшее похищение в истории человечества? Вряд ли. Это случилось ночью 15 апреля, сразу же после того, как Internal Revenue Service изменила одно правило. Вместо того чтобы просто указывать количество детей-иждивенцев, налогоплательщики оказались обязаны указывать номер карточки социального страхования каждого ребенка. Внезапно семь миллионов детей, существовавших лишь в виде призраков в налоговом уведомлении по форме 1040, испарились. Эта цифра была крайне значительной – речь шла почти о каждом десятом ребенке-иждивенце в Соединенных Штатах.

Стимул для налогоплательщиков, практиковавших подобный вид обмана, был вполне очевиден. Так же понятно и поведение официантки, менеджера по зарплате и третьеклассника. Но что можно сказать про *учительницу* этого третьеклассника? Может ли у нее оказаться какой-либо стимул для обмана? И если да, то каким образом она может обмануть?

* * *

Представьте себе, что вместо того, чтобы управлять детским садом в Хайфе, вы управляете системой государственных школ в Чикаго, занимающейся образованием примерно 400 тысяч учеников.

Основные разногласия между администрацией, учителями американских школ, родителями и учениками связаны с тестированием по итогам года – подобное тестирование считается крайне важным, так как оно не только фиксирует результаты учебы, но и является основным критерием для оценки качества работы учителей.

Федеральное правительство сделало подобное тестирование обязательным после подписания президентом Бушем закона No Child Left Behind^[8] в 2002 году. Однако даже до принятия этого закона в большинстве штатов использовались стандартизированные тесты для учащихся начальных и средних школ. В двадцати штатах поощрялись школы, показывавшие хорошие результаты или значительное улучшение. В тридцати двух штатах школы, показывавшие недостаточно хорошие результаты, подвергались санкциям.

Система государственных школ Чикаго начала пользоваться итоговым тестированием с 1996 года. В соответствии с новой политикой школа, ученики которой получали низкие оценки по чтению, находилась на испытательном сроке,

при неудачных результатах следующего периода этого срока ей грозило закрытие, роспуск штата или понижение сотрудников в должности. Помимо этого было запрещено так называемое социальное продвижение. В прошлом на второй год могли остаться только крайне неумелые или проблемные ученики. Теперь же для того, чтобы перейти в следующий класс, каждый ученик третьего, шестого и девятого года обучения должен был получить хотя бы минимальную оценку по итогам стандартизированного теста, имевшего форму выбора ответа из нескольких вариантов и получившего название «Тест штата Айова по оценке основных навыков».

Защитники подобного тестирования утверждают, что оно помогает повысить стандарты образования и дает ученикам стимулы к хорошей учебе. Кроме того, если такие тесты не позволят плохим ученикам незаслуженно перейти в следующий класс, то те не смогут помешать хорошим ученикам усваивать знания и быстро продвигаться вперед. Однако оппоненты этой точки зрения предупреждают, что некоторые ученики подвергнутся несправедливому наказанию, если по каким-то причинам случайно завалят тест, и что учителя в процессе обучения могут сконцентрироваться на изучении вопросов, входящих в состав теста, в ущерб другим важным элементам учебной программы.

Разумеется, у учеников имелись стимулы к обману с момента появления самых первых тестов. Однако именно тестирование по итогам года настолько радикально изменило всю систему стимулов для учителей, что и они получили основание для осуществления обмана. Учителей, чьи ученики получали низкие оценки на итоговом тестировании, могли не продвинуть по службе или подвергнуть порицанию. Если плохие результаты показывала вся школа, это могло привести к снижению ее государственного финансирования; если школа оказывалась на испытательном периоде, перед учителями вставала угроза увольнения. Итоговое тестирование также предполагало получение учителями ряда позитивных стимулов. Если ученики показывали высокие результаты, то учитель мог получить более высокую должность, поощрение или даже прибавку к жалованью: одно время в Калифорнии были даже введены бонусы в размере 25 тысяч долларов для учителей, классы которых показали высокие оценки.

Если учителя внимательно изучали новую реальность, связанную со стимулами, и пытались задуматься о том, чтобы повысить оценки учеников каким-то недобросовестным образом, то быстро осознавали еще один стимул: над учителями-обманщиками практически отсутствует контроль, факт обмана вряд ли можно распознать, а формальное наказание за него отсутствует.

Каким образом учителя могут обманывать? Для этого существует целый ряд возможностей, от крайне наглых до более изощренных. Ученик пятого класса из Окленда не так давно вернулся домой, где гордо заявил своей матери о том, что добрый учитель написал ответы на вопросы экзамена прямо на доске перед всем классом. Конечно, подобное случается крайне редко – даже самые бессовестные учителя считают крайне рискованным доверить свою судьбу тридцати несовершеннолетним свидетелям. Разумеется, учитель из Окленда был вполне заслуженно уволен. Существует множество более хитрых способов поднять оценки

учеников. Например, учитель может дать ученикам больше времени на работу с тестом. Если учитель заблаговременно (то есть незаконно) получает список вопросов экзамена, то может подготовить учеников к ответам на вопросы определенного рода. Рассуждая в более широком смысле, учителя могут «научить школьников заполнять тесты», строя свои занятия на вопросах из тестов предыдущих лет. Это не считается обманом, однако, вне всякого сомнения, противоречит духу тестирования. Поскольку тестирование предполагает выбор из нескольких вариантов ответов на вопросы, а за неправильные ответы ученики не подвергаются наказанию, учитель может проинструктировать их заполнить варианты ответов случайным образом в тех случаях, когда им не хватает времени подумать над ними. К примеру, ученики могут заполнить в оставшихся вопросах вариант ответа В или чередовать варианты В и С. Учитель может пойти еще дальше и заполнить незаполненные варианты ответов в тестах учеников после того, как те покинут класс.

Однако если учитель хочет обмануть *по-крупному* (и в этом случае обман действительно имеет смысл), то он соберет заполненные листки у учеников, а затем в течение часа (пока анкеты не будут переданы в электронный сканер) будет стирать неправильные ответы и заменять их правильными (вы думали, что *только дети* могут стирать неправильные ответы и заменять их другими?). Как можно выявить обман учителя в подобном случае?

Для того чтобы поймать обманщика, нужно научиться думать как он сам. Если бы вы хотели стереть неправильные варианты ответов учеников и заменить их правильными, то вы, скорее всего, не стали бы исправлять все неправильные ответы. Это было бы слишком подозрительно. Более того, вы не стали бы заменять неправильные ответы правильными в тестах, заполненных каждым учеником. Кроме того, у вас не будет достаточного времени на то, чтобы исправить все ошибки, так как ответы на вопросы тестов должны быть переданы дальше вскоре после окончания теста. Скорее всего, вы бы выбрали последовательность из восьми – десяти вопросов и заполнили бы ее правильными ответами, скажем, для половины или двух третей ваших учеников. Несложно запомнить некую последовательность правильных ответов, и вы сможете изменить неправильные ответы на правильные значительно быстрее, чем исправить все ответы в одной анкете за другой. Возможно, вы посчитаете правильным исправить ответы в последней части теста, вопросы которой обычно оказываются более сложными, чем в начале. Действуя таким образом, вы сможете заменить больше неправильных ответов на правильные.

Хотя экономика представляет собой, по сути, науку, связанную со стимулами, она – к нашему большому счастью – обладает также набором статистических инструментов, позволяющих измерить реакцию людей на эти стимулы. Все, что вам нужно, – это немного данных.

В данном случае руководство системы государственных школ в Чикаго посчитало необходимым установить истину. В его распоряжении находилась база данных ответов на вопросы тестов для каждого ученика государственной школы с третьего по седьмой класс с 1993 по 2000 год. Каждый год тест заполняли около

30 тысяч учеников каждого класса, в базе содержалось более 700 тысяч наборов вопросов и около 100 миллионов индивидуальных ответов. Оцифрованные данные, собранные по классам, включали индивидуальные ответы каждого ученика на вопросы, связанные с чтением и математикой. (Сами бумажные формы ответов в базе отсутствовали; обычно они уничтожались сразу же после тестирования.) Данные включали в себя также информацию о каждом учителе и демографическую информацию о каждом ученике и о результатах его предыдущих и последующих тестов, что могло бы служить основным элементом в процессе выявления учителей-обманщиков.

Теперь настало время создания алгоритма, позволявшего сделать некоторые общие заключения в отношении всей базы данных. Как мог бы выглядеть класс учителя-обманщика?

Первое, на что можно было бы обратить внимание, – это, к примеру, последовательности правильных ответов, в особенности на более сложные вопросы. В случае если на первые пять вопросов теста (обычно самые простые) давали правильные ответы толковые ученики (оценки которых по предыдущим и последующим тестам были столь же высокими), такие идентичные последовательности вряд ли стоило бы считать подозрительными. Однако если на пять *последних* (самых сложных) вопросов теста давали правильные ответы десять самых слабых учеников, то этот факт заслуживал пристального внимания. Другим «красным флажком» могла бы служить странная тенденция, при которой ученик давал правильные ответы на более сложные вопросы, в то же время пропуская самые простые. В особенности эта тенденция выглядит подозрительной при сравнении результатов отдельного ученика с результатами тысяч учеников других школ, заполнивших аналогичный тест в то же самое время.

Более того, алгоритм должен был выявлять классы, ученики которых показывали куда лучшие результаты, чем ожидалось по итогам предыдущих тестов, а по итогам следующих тестов вновь показывали плохие результаты.

Резкий скачок результата годового теста можно поставить в заслугу *хорошему* учителю; однако, когда прирост сменяется падением, это означает значительную вероятность того, что скачок возник не по естественным причинам.

Давайте теперь посмотрим на ответы двух групп учеников шестого класса, проходивших один и тот же математический тест. Каждая строка содержит варианты ответов на вопросы, данных одним учеником. Буква a, b, c или d указывает точный ответ; цифра обозначает неправильный ответ – 1 соответствует варианту a, 2 – варианту b и т. д. Ноль означает, что на вопрос не был дан ответ и соответствующее поле осталось пустым. Учитель одного из этих классов почти гарантированно занимается обманом, а наставник другого – скорее всего, нет. Попытайтесь найти отличия в результатах тестов – сразу же хотим вас предупредить о том, что это довольно сложно сделать невооруженным глазом.

Класс А

112a4a342cb214d0001acd24a3a12dadbc4a0000000
d4a2341cacbddad3142a2344a2ac23421c00adb4b3cb
1b2a34d4ac42d23b141acd24a3a12dadbc4a2134141
dbaab3dcacbl dadbc42ac2cc31012dadbc4adb40000
d12443d43232d32323c213c22d2c23234c332db4b300
db2abad1acbdda212b1acd24a3a12dadbc400000000
d4aab2124cbddadbc1a42cca3412dadbc423134bc1
1b33b4d4a2bl dadbc3ca22c00000000000000000000
d43a3a24acbl d32b412acd24a3a12dadbc422143bc0
313a3ad1ac3d2a23431223c000012dadbc40000000
db2a33dcacbd32d313c21142323cc30000000000000
d43ab4d1ac3dd43421240d24a3a12dadbc400000000
db22 3a24acbl1a3b24cacd12a241cdadbc4adb4b300
db4abadcacbl dad3141ac212a3a1c3a144ba2db41b43
1142340c2cbddadb4blacd24a3a12dadbc43d133bc4
214ab4dc4cbdd31b1b2213c4ad412dadbc4adb00000
1423b4d4a23d24131413234123a243a2413a21441343
3b3ab4d14c3d2ad4cbca1c003a12dadbc4adb40000
dba2ba21ac3d2ad3c4c4cd40a3a12dadbc400000000
d122ba2cacbd1a13211a2d02a2412d0dbcb4adb4b3c0
144a3adc4cbddadbc4c2c2cc43a12dadbc4211ab343
d43aba3cacbddadbc4ca42c2a3212dadbc42344b3cb

Класс В

db3a431422bd131b4413cd422a1acda332342d3ab4c4
dlfaalallacb2d3dbc1ca22c23242c3a142b3adb243c1
d42a12d2a4b1d32b21ca2312a3411d00000000000000
3b2a34344c32d21b1123cdc00000000000000000000
34aabad12cbdd3d4c1ca112cad2ccd00000000000000
d33a3431a2b2d2d44b2acd2cad2c222 3b40000000000
23aa32d2a1bd2431141342c13d212d233c34a3b3b000
d32234d4a1bdd23b242a22c2a1alcda2b1baa33a0000
d3aab23c4cbddadb23c322c2a222223232b443b24bc3
d13a14313c31d42b14c421c42332cd2242b3433a3343
d13a3ad122b1da2b11242dc1a3a12100000000000000
d12a3ad1a13d23d3cb2a21ccada24d2131b440000000
314a133c4cbdl42141ca424cad34c122413223ba4b40
d42a3adcacbddadbc42ac2c2ada2cda341baa3b24321
db1134dc2cb2dad24c412clada2c3a341ba20000000
d1341431acbddd3c4c213412da22d3d1132a1344b1b
1ba41a21a1b2dad24ca22clada2cd32413200000000
dbaa33d2a2bddadbc4ca11c2a2accda1b2ba20000000

Если вы догадались, в каком классе был допущен обман, то поздравляем вас. Давайте посмотрим на последовательности ответов учеников из класса А, перераспределенные с помощью компьютера в другом порядке. Компьютеру была поставлена задача применить сформулированный ранее алгоритм и выявить подозрительные последовательности ответов.

Класс А

(данные после применения алгоритма)

1. 112a4a342cb214d0001**acd24a3a12dadbc**b4****a0000000
2. 1b2a34d4ac42d23b141**acd24a3a12dadbc**b4****a2134141
3. db2abad1acbdda212bl**acd24a3a12dadbc**b4****00000000
4. d43a3a24acbl**d32b412acd24a3a12dadbc**b4****22143bc0
5. d43ab4dlac3dd43421240d**24a3a12dadbc**b4****00000000
6. 1142340c2cbddadb4bl**acd24a3a12dadbc**b4****43d133bc4
7. dba2ba21ac3d2ad3c4c4cd40**a3a12dadbc**b4****00000000
8. 144a3adc4cbddadbc**bc2c2cc43a12dadbc**b4****211ab343
9. 3b3ab4d14c3d2ad4cbca**lc003a12dadbc**b4****adb40000
10. d43aba3cacbddadbc**bca42c2a3212dadbc**b4****2344b3cb
11. 214ab4dc4cbdd31b1b2213c4ad4**12dadbc**b4****adb00000
12. 313a3ad1ac3d2a23431223c0000**12dadbc**b4****00000000
13. d4aab2124cbddadbc**bla42cca3412dadbc**b4****23134bc1
14. dbaab3dcacbl**dadbc42ac2cc31012dadbc**b4****adb40000
15. db223a24acbl**la3b24cacd12a241cdadbc**b4****adb4b300
16. d122ba2cacbd1a13211a2d02a2412d0dbcb4adb4b3c0
17. 1423b4d4a23d24131413234123a243a2413a21441343
18. db4abadcacbl**dad3141ac212a3alc3a144ba2db41b43**
19. db2a33dcacbd32d313c21142323cc3000000000000000
20. 1b33b4d4a2b1dadbc3ca22c00000000000000000000
21. d12443d43232d32323c213c22d2c23234c332db4b300
22. d4a2341cacbddad3142a2344a2ac23421c00adb4b3cb

Посмотрите на ответы, выделенные жирным шрифтом. Неужели пятнадцати ученикам из двадцати двух удалось каким-то образом дать самостоятельно шесть последовательных правильных ответов (последовательность d-a-d-b-c-b)?

Есть как минимум четыре причины, по которым это может показаться маловероятным. Первая: вопросы в конце теста были сложнее, чем вопросы в начале. Вторая: эти ученики были в основном отстающими – мало кто из них смог дать шесть правильных ответов подряд в какой-либо другой части теста. Следовательно, кажется еще менее вероятным, что они смогли дать шесть правильных ответов подряд, отвечая на самые сложные вопросы. Третья: вплоть до данного момента между вариантами ответов учеников на вопросы теста отсутствовала какая-либо корреляция. Четвертая: три ученика (под номерами 1, 9 и 12) не дали ответов на вопросы, *предшествовавшие* подозрительной последовательности, а затем не ответили на ряд последних вопросов теста. Это дает основания предполагать, что длинная и непрерывная последовательность вопросов без ответов была прервана не самим учеником, а его учителем.

В этой последовательности ответов есть еще одна странность: в девяти из пятнадцати тестов шести правильным ответам предшествует еще одна идентичная последовательность, 3-a-1-2, включающая три из четырех *неправильных* ответов. А во всех пятнадцати тестах после шести правильных ответов следует один и тот же неправильный ответ – 4. К чему бы обманывавшему учителю нужно было стереть ответ ученика и заменять его *неправильным* ответом?

Возможно, дело здесь заключается в стратегическом расчете. В случае если

учителя ловят за неблаговидным занятием и заставляют объясняться в кабинете директора, неправильные ответы в тестах могут служить доказательством отсутствия обмана. Возможно (хотя это и не красит учителя), что он или она не знает правильного ответа (при проведении стандартизированных тестов учителям обычно не дают ключа с правильными ответами). Если это действительно так, то у нас возникает хорошее объяснение того, почему ученикам нужно приписывать правильные ответы: просто у них плохой учитель.

Еще одним индикатором мошенничества со стороны учителя может являться общий результат его класса. Для того чтобы соответствовать национальному стандарту, шестиклассникам, отвечавшим на вопросы теста в ходе восьмого месяца учебного года, необходимо было получить средний балл не менее 6,8 (пятиклассникам, также проходящим тестирование на восьмом месяце обучения, нужно набрать 5,8, семиклассникам – 7,8 и т. д.). Средний балл учеников класса А составил 5,8, то есть оказался на целый балл ниже требовавшегося значения. Очевидно, что в этом классе учатся относительно слабые школьники. Однако год назад, делая тесты для перехода в пятый класс, эти же ученики показали еще более низкие результаты – средний балл составил всего 4,1. Соответственно, их результаты между пятым и шестым классами улучшились не на один полный балл, как можно было бы ожидать, а на целых 1,7 балла – как если бы они перескочили через целый год. Однако это чудесное улучшение было недолговечным. Когда эти шестиклассники перешли в седьмой класс, то при заполнении следующего теста их средний результат составил 5,5 – он оказался на два балла ниже стандарта и значительно хуже, чем результат экзамена за прошлый год. Давайте внимательно посмотрим на неустойчивые оценки трех конкретных учеников из класса А:

	Оценка за 5-й класс	Оценка за 6-й класс	Оценка за 7-й класс
Ученик 3	3,0	6,5	5,1
Ученик 6	3,6	6,3	4,9
Ученик 14	3,8	7,1	5,6

Результаты за три года у учеников класса В также являются относительно низкими, но, по крайней мере, показывают степень их усердия: 4,2, затем 5,1 и 6,0. Либо целый класс А внезапно стал крайне умным в один год, а затем столь же внезапно поглупел, либо их учитель умело потрудился карандашом над их работами.

Стоит отметить два момента в отношении детей из класса А, имеющих некоторое отношение к обману как таковому. Первое – они находились в довольно плохой учебной форме, и от результатов теста зависело, перейдут ли они в следующий класс. Второе – все эти ученики, начав учиться в седьмом классе, испытали огромный шок. Они знали лишь то, что благодаря результатам тестирования смогли благополучно продолжить свое обучение (действительно,

ни один ребенок не остался без внимания). Сами они не пытались искусственным образом завесить свои оценки; возможно, они ожидали, что их результаты после седьмого класса окажутся столь же хорошими. Однако они потерпели сокрушительное поражение. Пожалуй, это стало самым неприятным последствием ежегодного тестирования. Учительница-обманщица могла убеждать себя в том, что помогает своим ученикам, однако, по сути, она была куда больше озабочена тем, чтобы помочь самой себе.

Анализ всего массива чикагских данных показал, что обман со стороны учителей ежегодно возникает примерно в 200 классах, что составляет около пяти процентов от общего количества. Эти результаты приблизительны, так как применявшийся алгоритм был направлен на выявление лишь самих форм подтасовок, при которых учителя систематически корректировали ответы учеников. С помощью этого алгоритма было сложно выявить более изощренные формы обмана. В недавнем исследовании школьных преподавателей в Северной Каролине около 35 процентов респондентов заявили о том, что стали свидетелями обмана со стороны своих коллег. Он выражался либо в предоставлении ученикам дополнительного времени, либо в сообщении им правильных ответов, либо в корректировке ответов учеников руками учителей.

Каковы же характеристики обманывающего учителя? Данные из Чикаго показывают, что к обману склонны в равной степени и мужчины и женщины. Учитель-обманщик обычно моложе среднего возраста и обладает сравнительно низкой квалификацией. Обычно желание обмануть возникает у учителя после изменения его системы стимулирования. Поскольку чикагские данные охватывали период с 1993 по 2000 год, у исследователей появилась возможность оценить последствия ежегодного тестирования, внедренного в 1996 году. Было очевидно, что в 1996 году произошел настоящий скачок количества обманов. И эти обманы распределялись не случайным образом. Чаще всего обманом занимались учителя, руководившие классами с самыми низкими оценками. Стоит также отметить, что Калифорния была вынуждена отказаться от прежде обещанного бонуса в 25 тысяч долларов – отчасти из-за опасений, что слишком большие деньги будут попадать к учителям-мошенникам.

Однако не все результаты анализа были связаны с выявлением обманщиков. Алгоритм также позволял выявлять лучших учителей во всей школьной системе. Влияние хорошего учителя было заметно ничуть не меньше, чем влияние обманщика. Правильные ответы на вопросы в классе возникают не случайным образом – ученики показывают улучшение результатов по более простым вопросам, что является критерием хорошего обучения. Результаты, достигнутые учениками хорошего учителя, сохраняются и в последующие периоды.

Большинство научных исследований этого вопроса, как правило, пылятся непрочитанными на полках библиотек. Однако в начале 2002 года Арни Дункан, новый СЕО системы государственных школ Чикаго, связался с авторами исследования, о котором мы рассказали выше. Он не собирался опротестовать выводы исследования. Напротив, он хотел сначала убедиться в том, что учителя, признанные благодаря применению алгоритма обманщиками, действительно

являлись таковыми, а затем исправить эту ситуацию.

Дункан был нетипичным кандидатом на столь значимую должность. На момент назначения ему исполнилось тридцать шесть лет, прежде он занимался научной деятельностью в Гарварде, а затем профессионально играл в баскетбол в Австралии. До того момента, как он занял пост СЕО, Дункан провел в системе государственных школ всего три года, и при этом никогда не занимал столь важной должности, чтобы позволить себе секретаршу. Однако он вырос в Чикаго, его отец преподавал психологию в Чикагском университете, а мать на протяжении сорока лет бесплатно занималась различными внешкольными программами в бедном районе города. Когда Дункан еще был мальчиком, он часто играл во дворе именно с теми ребятами из бедных семей, о которых заботилась его мать. Поэтому когда он возглавил систему государственных школ, то поставил во главу угла интересы школьников и их семей, а не учителей или их профсоюза.

Дункан решил, что лучший способ избавиться от учителей-обманщиков – повторное проведение стандартизованного экзамена. В его распоряжении находились ограниченные ресурсы – он мог проводить повторное тестирование лишь в 120 классах, поэтому попросил авторов алгоритма по выявлению обманщиков помочь ему выбрать классы для проведения тестирования.

Каким образом результаты этих 120 повторных тестов можно использовать наиболее эффективно? Разумным казалось провести повторные тесты лишь в тех классах, учителя которых заподозрены в обмане. Однако даже в случае более низких оценок по итогам повторного теста эти учителя могли бы заявить, что результаты оказались хуже лишь потому, что эти оценки не имели никакой официальной силы. Для того чтобы сделать результаты повторного тестирования более убедительными, привлекли контрольную группу из классов, в отношении наставников которых не было никаких подозрений. Кто же мог войти в такую группу? В ее состав вошло несколько классов, учителя которых, по данным алгоритма, признаны лучшими, а ученики заслуженно получили более высокие оценки. Если бы эти классы показали столь же высокие результаты, в то время как результаты классов под руководством возможного обманщика оказались бы ниже прежнего, то у обманщиков не нашлось бы оснований утверждать, что более низкие результаты явились следствием неофициального характера теста.

Итак, был сформирован список, состоявший из классов нескольких видов. Более чем половиной из 120 классов, проходивших повторное тестирование, руководили учителя-обманщики. Оставшаяся часть представляла собой две группы: классы под руководством хороших учителей (то есть заслуженно получившие высокие оценки) и, для пущей уверенности, классы, не вызывавшие подозрений и получившие средний балл.

Повторный тест проводился через несколько недель после основного экзамена. Детям не сообщили причины проведения повторного теста. Не сказали об этом и учителям. Однако они могли понять причины происходящего, так как повторные тесты должны были проводиться сотрудниками CPS, а не самими учителями. Учителей попросили остаться в классах с учениками, однако им не разрешалось даже прикасаться к листам с ответами.

Результаты оказались в точности такими же, как ранее показал алгоритм. В классах, принадлежавших к контрольной группе (где не было оснований заподозрить обман), оценки оказались на том же или даже более высоком уровне. Напротив, ученики обманщиков показали худшие результаты – ниже среднего уровня.

В результате из общественных школ Чикаго начали увольнять учителей-мошенников. Убедительные доказательства были собраны лишь против дюжины учителей, однако все остальные обманщики получили достойное предупреждение. Итог чикагского эксперимента позволил еще раз засвидетельствовать силу стимулирования: на следующий год количество обманов со стороны учителей сократилось более чем на 30 процентов.

Можно предположить, что хитроумие учителей-обманщиков будет лишь усиливаться по мере повышения образовательной ступени в системе. Однако этот довод можно поставить под сомнение после изучения результатов экзамена в Университете Джорджии осенью 2001 года. Экзамен проводился по курсу под названием «Принципы работы тренеров и стратегии в баскетболе» и состоял из двадцати вопросов. В их числе были следующие.

Из скольких таймов состоит баскетбольный матч в колледже?

- a. 1 b. 2 c. 3 d. 4

Сколько очков приносит трехочковый бросок в баскетбольном матче?

- a. 1 b. 2 c. 3 d. 4

Как называется экзамен, который должны сдать все студенты-старшекурсники Университета Джорджии?

- a. Глазной экзамен
- b. Экзамен на вкус гравия
- c. Экзамен на контроль жуков
- d. Выпускной экзамен штата Джорджия

Кто является лучшим помощником тренера в Первом баскетбольном дивизионе?

- a. Рон Джирса
- b. Джон Пелфри
- c. Джим Хэррик-младший
- d. Стив Войцеховски

Если последний вопрос кажется вам странным, то вам стоит знать, что преподавателем по курсу «Принципы работы тренеров» являлся как раз Джим

Хэррик-младший, помощник тренера университетской команды по баскетболу. Небезынтересным оказалось также то, что его отец, Джим Хэррик-старший, был главным тренером той же баскетбольной команды. Поэтому нет ничего удивительного в том, что курс по «Принципам работы тренеров» стал любимым курсом среди игроков команды Хэррика. Каждый студент команды получил высшую отметку на экзамене, вскоре после которого отца и сына Хэрриков освободили от исполнения своих тренерских обязанностей.

Если вас шокирует то, что учителя из Чикаго и преподаватели Университета Джорджии способны на обман (ведь учителя должны не только передавать знания, но и прививать определенные ценности), то история с обманами в среде борцов сумо покажется вам еще более устрашающей. Сумо в Японии является не только национальным видом спорта, но и «контейнером» для различных эмоций, связанных с религией страны, ее военными и историческими традициями. Сумо со своими сложными ритуалами и имперскими корнями для японцев почти священное действо – вряд ли кто-нибудь из американцев относится к какому-либо виду спорта столь же серьезно. По сути, принципы сумо связаны не столько с соревнованием, сколько с понятием чести.

Известно, что спорт и обман часто идут рука об руку. Это связано с тем, что обман гораздо чаще встречается в случаях явно выраженного стимула (к примеру, в противопоставлении поражения и победы), чем в случаях, когда стимулы не выражены так ярко. Взгляните на олимпийских спринтеров, тяжелоатлетов, велосипедистов, участвующих в Tour de France, футболистов или бейсболистов – всем известно, что одна таблетка или порция порошка способна дать им значительное преимущество. Обманывают не только сами участники соревнований. Коварные бейсбольные тренеры пытаются перехватить тайные знаки, принятые в команде противников. На соревнованиях по фигурному катанию в ходе зимней Олимпиады 2002 года французский и русский судьи были уличены в попытке сговора, направленного на получение нужных оценок фигуристами определенной команды. (Человека, обвиненного в организации подтасовки, – это известный российский криминальный авторитет по имени Алимжан Тохтахунов – подозревали также в махинациях на конкурсах красоты в Москве.)

Спортсмена, попадающего на обмане, обычно подвергают санкциям, однако большинство поклонников склонны по крайней мере понимать его мотивацию: он настолько хотел победить, что отступил от правил. (Как однажды сказал бейсболист Марк Грейс, «если вы не обманываете, то это значит, что вы не пытаетесь выиграть».) Однако спортсмен, который обманывает с целью *проиграть* соревнование, попадает в более суровые круги спортивного ада. В 1919 году чикагская команда White Socks вступила в сговор с букмекерами и сознательно проиграла чемпионат страны (после чего за ней навсегда закрепилась кличка Black Socks) – этот обман является эталоном беззакония даже среди самых упертых бейсбольных фанатов. Команда по баскетболу City College of New York, когда-то любимая многими за свой умный и красивый стиль игры, моментально впала в немилость после того, как в 1951 году нескольких ее игроков уличили в обмане – они брали деньги за то, чтобы промахиваться мимо корзины, тем самым помогая букмекерам в махинациях со ставками. Возможно, вы помните Терри

Маллоя, героя фильма «В порту» в исполнении Марлона Брандо. По мнению Маллоя, все его беды в жизни начались после одного поединка, в котором он поддался сопернику. Поступив иначе, он мог бы не только победить противника, но и стать претендентом на звание чемпиона.

Если обман с целью проигрыша является смертным грехом для спорта и если сумо является ведущим видом спорта великой нации, то можно предположить, что подобный вид обмана невозможен в сумо. Правильно?

И вновь реальную картину помогают восстановить данные. Так же, как и в случае со школьным тестированием в Чикаго, для анализа имеется достаточно большой информационный массив: результаты почти всех официальных матчей по сумо среди ведущих спортсменов в период между январем 1989 и январем 2000 года. Всего в базе имелись данные о 32 тысячах боев, проведенных 281 борцом.

Схема стимулирования, применяющаяся в сумо, сложная и чрезвычайно мощная. Каждый борец имеет собственный рейтинг, влияющий на каждый элемент его жизни: размер вознаграждения, количество помощников, объем потребляемой еды, количество часов сна. Элита сумо в Японии состоит из шестидесяти шести спортсменов, формирующих два дивизиона под названиями *takuiuchi* и *juryo*. Борец, находящийся наверху пирамиды этой спортивной элиты, может зарабатывать многие миллионы долларов, и к нему относятся как к особе королевской крови. Борец, входящий в число сорока лучших спортсменов, зарабатывает не менее 170 тысяч долларов в год. А борец, занимающий семидесятое место в рейтинге, получает в год лишь 15 тысяч долларов. Жизнь вне элиты не так уж сладка. Борцы более низкого уровня должны прислуживать чемпионам, готовить им еду, убирать их квартиры и даже помогать им в процедуре мытья. В этом виде спорта рейтинг – это все.

Рейтинг борца зависит от его результата по итогам турнира среди представителей элиты, проводящегося шесть раз в год. Каждый борец участвует в пятнадцати поединках на турнире, по одному на каждый день турнира. Если он оказывается победителем (то есть выигрывает в ходе турнира восемь и больше поединков), то его рейтинг повышается. Если же он проигрывает большинство поединков, то рейтинг снижается. Если проигрыши повторяются часто, то он выпадает из списка элиты сумо. Соответственно, восьмая победа в поединках является для каждого спортсмена крайне важной – именно здесь проходит граница между движением вверх или вниз; победа в восьмом поединке примерно в четыре раза более ценна для рейтинга, чем в любом другом.

Теперь представьте себе борца, выигравшего и проигравшего по семь поединков, которому предстоит принять участие в последнем поединке в рамках турнира. Очевидно, что ему есть что терять по сравнению с противником, который к этому времени уже выиграл не менее восьми поединков.

Возможно ли, что борец, выигравший восемь и проигравший шесть поединков, уступит борцу, выигравшему и проигравшему по семь поединков? Бой в сумо представляет собой сконцентрированный шквал силы, скорости и массы и зачастую

длится всего несколько секунд. Поэтому любой спортсмен может довольно легко и незаметно поддаться противнику. Давайте представим себе на минуту, что на соревнованиях по сумо *действительно* совершается обман. Каким образом данные могут помочь нам подтвердить или опровергнуть этот факт?

Для начала нам потребуется выделить поединки со спорными результатами: к ним относятся поединки между борцом, стоящим на грани поражения, и борцом, уже обеспечившим себе восемь побед. (Этому критерию соответствуют сотни матчей, так как больше половины борцов заканчивают поединки с семью, восемью или девятью победами.) Для наших целей поединки между двумя борцами, имеющими по семь побед и поражений, вряд ли стоит принимать во внимание, так как в данном случае каждый из них будет биться за свою победу. Борец с десятью или более победами вряд ли поддастся сопернику, так как у него возникает новый стимул к победе: 100 тысяч долларов приза за победу в чемпионате и ряд призов по 20 тысяч долларов за «выдающуюся технику боя», «бойцовский дух» и т. д.

Теперь давайте рассмотрим следующую статистику, отражающую результаты сотен матчей, в которых борец со счетом 7:7 участвовал в последний день турнира в поединке с борцом, на счету которого было восемь побед и шесть поражений. В левой колонке приведены данные по вероятности выигрыша борца с результатом 7:7, основанные на результатах всех прошедших матчей в этот же день. В правой колонке приведены данные о реальном количестве выигрышей борца с результатом 7:7.

Предсказанная доля побед борцов, имеющих семь побед и семь поражений, против борца, имеющего восемь побед и шесть поражений	Реальная доля побед борцов, имеющих семь побед и семь поражений, против борца, имеющего восемь побед и шесть поражений
48,7%	79,6%

Итак, предполагалось, что борцы, на счету которых было по семь поражений и побед, выиграют менее чем в половине матчей. Это кажется вполне разумным; данные предыдущих боев в турнире дают основания полагать, что класс борцов с результатом 8:6 является более высоким. Однако в реальности борец, стоявший на грани поражения, выигрывал *восемь из десяти поединков* против оппонентов, уже выигравших к тому моменту по восемь поединков. Борцы, стоявшие на грани поражения, показывали столь же хорошие результаты в поединках с борцами, имевшими по девять побед и пять поражений.

Предсказанная доля побед борцов, имеющих семь побед и семь поражений, против борца, имеющего девять побед и пять поражений	Реальная доля побед борцов, имеющих семь побед и семь поражений, против борца, имеющего девять побед и пять поражений
47,2%	73,4%

Хотя это и выглядит довольно подозрительно, но высокий процент побед в данном случае еще не является доказательством мошенничества. Хотя бы потому, что борцы, у которых все поставлено на карту, будут сражаться куда более решительно. Возможно, ответ сможет дать анализ дополнительных данных.

Есть смысл разобраться с тем, какие стимулы может получить борец, сознательно проигрывающий матч. Возможно, он получит взятку (и, разумеется, этот факт никак не будет отражен в имеющихся данных). Возможно, борцы придут к какой-то другой договоренности. Не забудьте: у участников элитарной лиги крайне тесные связи. Каждый из 66 ведущих борцов сражается с 15 другими в рамках турниров каждые два месяца. Более того, каждый борец принадлежит к определенной корпорации, которая обычно управляется одним из бывших чемпионов по сумо, поэтому даже между противоборствующими корпорациями могут быть тесные связи. (Борцы из одной и той же корпорации не борются друг с другом на официальных поединках.)

А теперь давайте посмотрим на пропорцию поражений и побед в матчах между борцами с результатом 7:7 и 8:6 в *следующих* матчах, когда ни один из них не находится на грани поражения. В данном случае следующий матч не связан с прежним уровнем напряжения. Поэтому следует ожидать, что борцы с результатом 7:7, выигравшие решающий матч в предыдущем турнире, смогут показать столь же удачный результат в поединке с теми же соперниками, то есть выиграют примерно в 50 процентах случаев. Разумеется, не стоит ожидать, что они покажут прежний результат, то есть выиграют в 80 процентах случаев.

Однако данные показывают, что эти борцы (с прежним результатом, составлявшим 7:7) выигрывают у тех же оппонентов в последующих турнирах лишь в 40 процентах случаев. Восемьдесят процентов выигрышей в одном турнире, а затем лишь 40 – в следующем? Можно ли дать этому разумное объяснение?

Наиболее логичное объяснение этому факту состоит в том, что борцы заключали

взаимовыгодное соглашение: ты позволяешь мне выиграть сегодня, когда мне необходима победа, а я уступаю тебе в следующий раз (подобное соглашение не исключает и взятки в денежной форме). Особенно интересно отметить, что, когда приходит время *третьего* поединка между теми же двумя борцами, процент выигрыша каждого из них вновь начинает колебаться в районе ожидаемых 50 процентов. Видимо, действие соглашения ограничивается двумя матчами.

Подозрения вызывают не только результаты отдельных борцов. Определенные отклонения можно встретить и в коллективных отчетах о деятельности различных корпораций. После успешного выигрыша спортсменами одной корпорации наиболее важных матчей они начинают *крайне часто* проигрывать спортсменам другой корпорации, находящимся на грани проигрыша. Это дает основания предположить, что матчи могут инсценироваться на самом высоком уровне – подобно тому, как происходили манипуляции с баллами у судей олимпийских соревнований по фигурному катанию.

По отношению к борцам сумо никогда не выдвигались дисциплинарные санкции – официальные лица из Японской ассоциации сумо обычно отмахиваются от подобных обвинений, считая их сфабрированными недовольными бывшими борцами. Фактически даже само упоминание в одном предложении слов «сумо» и «фальсификация» может привести к скандалу национального масштаба. Люди склонны занимать оборонительную позицию, когда под угрозой оказывается целостность их национального вида спорта.

Тем не менее обвинения в фальсификации матчей все же иногда попадают в японские средства массовой информации. Эти периодические медиаураганы предоставляют нам новые возможности для измерения уровня возможной коррупции в мире сумо. В конце концов, контроль со стороны СМИ создает мощный стимул: если два борца сумо или их корпорации *действительно* занимаются фальсификацией результатов матчей, то им приходится действовать очень осмотрительно, ведь в любой момент они могут оказаться перед толпой журналистов и кучей телекамер.

Что же происходит, когда это случается на самом деле? Данные показывают, что если турниры по сумо происходят сразу же после публикации о возможной фальсификации результатов матчей, то борцы с результатом 7:7 выигрывают лишь 50 процентов (вместо обычных 80) своих финальных матчей против борцов с результатом 8:6. Вне зависимости от того, как именно сортируются и фильтруются данные, они упорно заявляют об одном и том же: крайне сложно считать, что результаты поединков в сумо не являются предметом фальсификаций и сговора.

Несколько лет назад два бывших борца сумо выступили с широкомасштабными обвинениями в фальсификации результатов матчей – и не только. По их утверждению, помимо сговоров на матчах борцы сумо были связаны с наркотиками, преступлениями на сексуальной почве, взятками, уклонением от налогов и тесными связями с *якудза*, японской мафией. Эти двое мужчин стали получать угрожающие телефонные звонки; один из них сказал, что боится быть убитым *якудза*. Поэтому они решили реализовать свой план и созвать пресс-конференцию в токийском Клубе иностранных корреспондентов. Однако незадолго до пресс-конференции оба

мужчины умерли – с интервалом в несколько часов, в одной и той же больнице, от одной и той же болезни дыхательных путей. Полиция заявила об отсутствии насильственного характера этих смертей, однако надлежащее расследование так и не было проведено. «Представляется крайне странным, что эти два человека умерли в один и тот же день в одной и той же больнице, – заявил Митцуру Миякэ, редактор журнала, посвященного сумо. – Но нет никаких свидетельств тому, что они были отравлены. Поэтому мы не можем подтвердить имеющиеся подозрения».

Вне зависимости от того, являлась ли смерть этих двоих мужчин насильственной, они смогли сделать то, что до этого не удавалось ни одному из инсайдеров в мире сумо: они назвали имена. Они рассказали о 29 коррумпированных борцах из 281, чьи данные изучались в исследовании, описанном выше. Кроме того, они заявили о неподкупности еще 11 борцов из списка.

Что могло произойти после того, как исследователи провели бы более глубокий анализ данных на основании этих показаний? В поединках между двумя коррумпированными борцами один из них, находившийся на грани поражения, выигрывал примерно в 80 процентах случаев. В решающих матчах против неподкупных противников они выигрывали не чаще, чем показывал предварительный прогноз. Более того, в случаях, когда коррумпированный борец выступал против борца, не отнесенного ни к коррумпированным, ни к «чистым», результат был близок к результату договорной схватки. Это дает основания предполагать, что большинство борцов, чьи имена не были названы, *также являлись подкупленными*.

Если принять во внимание, что к обману склонны и борцы сумо, и школьные преподаватели, и родители детей дошкольного возраста, можем ли мы считать, что человечество является повсеместно коррумпированным или что склонность к обману является врожденной чертой человека? И если это так, то насколько глубока коррупция?

Ответ можно найти в... бубликах. Мы хотим познакомить вас с реальной историей человека по имени Пол Фельдман.

Когда-то Фельдман мечтал о том, чтобы совершить нечто по-настоящему великое. Будучи по образованию экономистом в области сельского хозяйства, он размышлял о решении проблемы глобального голода. Однако вместо этого ему пришлось поступить на работу в Вашингтоне, где он начиная с 1962 года занимался исследованиями в области расходов на вооружение для флота Соединенных Штатов. Следующие двадцать с лишним лет он делал примерно то же самое. Он занимал высокие посты и зарабатывал неплохие деньги, однако не посвящал себя работе целиком. На рождественских вечеринках коллеги, знакомившие его со своими женами, представляли его не как «руководителя отдела общественных исследований» (каковым он и являлся), а как «парня, который приносит бублики».

История с бубликами началась в общем-то случайно – начальник захотел как-то вознаградить своих подчиненных за выигрыш контракта на проведение

исследований. Затем это превратилось в традицию. Каждую пятницу он приносил в офис бублики, зубчатый нож и мягкий сыр. Когда про бублики прослышали коллеги с других этажей, то тоже захотели присоединиться к трапезе. В итоге дело закончилось тем, что наш герой начал приносить до сотни бубликов в неделю. Для того чтобы компенсировать свои расходы, он поставил в офисе корзинку, а рядом с ней – записку с рекомендуемой ценой. Он получал обратно до 95 процентов потраченных денег и предполагал, что не получает всю сумму вследствие забывчивости коллег, а не сознательного обмана.

В 1984 году, когда в его исследовательский институт пришло новое руководство, Фельдман оценил пройденный им карьерный путь, и увиденное ему совсем не понравилось. Он решил уйти с работы и начать торговать бубликами. Его друзья-экономисты посчитали, что он выжил из ума, однако его жена всецело поддержала его идею. Младший из его троих детей оканчивал колледж, а ипотека была полностью выплачена.

Он начал колесить на своей машине вокруг Вашингтона от одного офисного центра к другому и предлагать потребителям простую сделку: каждое утро он привозил бублики и корзинку для сбора денег в столовую компании, а перед обедом забирал вырученные деньги и оставшиеся бублики. Это была коммерческая система, основанная на человеческой честности, и она заработала так, как он и ожидал. Через несколько лет Фельдман уже доставлял около 8400 бубликов в неделю в офисы 140 компаний, зарабатывая на этом не меньше, чем в прошлые годы работы исследователем-аналитиком. Он сбросил с себя оковы офисной жизни и был полностью счастлив.

Кроме того, он, совершенно того не ожидая, смог провести отличный экономический эксперимент. С самых первых дней Фельдман вел тщательный учет своей деятельности. Сопоставляя суммы заработанных денег с количеством проданных бубликов, Фельдман мог с точностью до копейки оценить степень честности своих клиентов. Пытались ли они обокрасть его? И если да, то насколько компания, в которой происходили кражи бубликов, отличалась от компании, в которой краж не было? При каких условиях люди склонны воровать больше или меньше?

Как это часто бывает, случайное исследование Фельдмана позволило оценить форму обмана, давно интересовавшую аналитиков: преступность среди «белых воротничков». (Да, кражу бублика можно отнести к этой категории, невзирая на небольшую сумму украденного.) Конечно, может показаться смешным стремление исследовать такой сложный вопрос, как преступность среди менеджеров компаний, с помощью данных продавца бубликов. Однако часто небольшие и простые вопросы помогают решению проблем куда большего масштаба.

Несмотря на все внимание, которое уделяется компаниям-изгоям типа Enron, ученые знают относительно мало о специфических чертах преступности в среде «белых воротничков». Почему? Ответ прост: нехватка данных. Все примеры преступности в этой социальной группе, о которых мы слышим, представляют собой лишь минимальную часть преступлений «белых воротничков», участники

которых *были пойманы*. Большинство жуликов ведут тихую и теоретически счастливую жизнь; крайне редко можно выявить сотрудников, обкрадывающих собственную компанию.

С уличной преступностью дела обстоят совершенно иным образом. Грабежи, кражи со взломом или убийства обычно фиксируются вне зависимости от того, был ли пойман преступник или нет. У уличных преступлений обычно есть жертва, которая чаще всего информирует о случившемся полицию. Полиция собирает данные, которые, в свою очередь, приводят к возникновению тысяч научных трудов, выходящих из-под пера криминалистов, социологов и экономистов. Однако в преступлениях, совершенных «белыми воротничками», часто не существует явной жертвы. Кого конкретно обокрали люди, управлявшие компанией Enron? И как можно измерить что-то, если вы не знаете, с кем это случается, как часто и в каких размерах?

Однако в случае Пола Фельдмана все было по-иному. В деле присутствовала явная жертва. Сам Пол Фельдман.

Когда он только начинал свой бизнес, то предполагал, что оплата будет производиться в 95 процентах случаев – примерно такие же результаты он получал, продавая бублики в своем офисе. Однако подобно тому, как уличная преступность значительно снижается на тех улицах, где припаркованы полицейские машины, уровень в 95 процентов был слишком завышен: само присутствие Фельдмана в офисе противодействовало воровству. Дело было не только в этом – люди, евшие бублики, лично знали человека, который их приносил, и у них были по отношению к нему определенные чувства (видимо, теплые). Большое количество психологических и экономических исследований показывает, что люди готовы платить различные суммы за один и тот же предмет в зависимости от того, от кого его получают. Экономист Ричард Талер в своем исследовании, проведенном в 1985 году и озаглавленном «Пиво на пляже», показал, что страдающий от жажды человек на пляже готов заплатить 2,65 доллара за банку пива в ближайшей гостинице, но лишь 1,50 – за банку такого же пива, купленную в неухоженном ларьке.

В условиях реального мира Фельдман на собственном опыте убедился в том, что реальный процент оказывается значительно ниже 95. Он начал считать компанию «честной», если показатель возврата денег в ней составлял выше 90 процентов. Уровень между 80 и 90 процентами считался «раздражающим, но терпимым». Если же показатель в той или иной компании составлял меньше 80 процентов, Фельдман вешал в ее столовой пугающее объявление такого рода:

«С начала года значительно выросли затраты на бублики, которые я поставляю в ваш офис. К сожалению, количество бубликов, пропадающих в этой компании без оплаты, также выросло. Это не может продолжаться. Я уверен, что вы не учите своих детей обманывать, так почему же делаете это сами?»

Поначалу Фельдман оставлял корзину для денег открытой, но частенько деньги таинственным образом испарялись из нее. Затем он попытался использовать для сбора денег банку из-под кофе со щелью, прорезанной в пластиковой крышке,

однако это также оказалось слишком большим искушением. Дело закончилось небольшими фанерными ящиками с отверстиями на крышках. Фанерные ящики оказались отличным решением. Каждый год он пользовался примерно семью тысячами ящиков, при этом теряя вследствие краж всего один. Эта статистика является по-настоящему поразительной: люди, которые без зазрения совести крали до 10 процентов бубликов, почти никогда не осмеливались украсть фанерные ящики с деньгами – видимо, здесь проходила тонкая грань между тем, что считается в обществе воровством, а что – нет. С точки зрения Фельдмана, офисный сотрудник, съедающий бублик и не платящий за него, совершает преступление; однако с точки зрения самого офисного сотрудника это, может быть, выглядит совсем иначе. Это различие, по всей видимости, связано не с незначительной суммой, вовлеченной в процесс (каждый бублик Фельдмана, включая сыр, обошелся всего в один доллар), а скорее с понятием «преступления». Тот же самый офисный сотрудник, который отказывается заплатить за бублик, может выпить лишний стакан содовой в ресторане самообслуживания, однако он не уйдет из ресторана, не заплатив.

Так о чем же нам могут сказать данные о продаже бубликов? В последние годы проявились две заслуживающие внимания тенденции в размере оплаты. Начиная с 1992 года доля оплаты бубликов долго и медленно снижалась. К лету 2001 года общий показатель возврата снизился примерно до 87 процентов. Однако сразу же после террористических актов 11 сентября того же года доля возврата подпрыгнула на два процента и с тех пор не снижалась (если вам кажется, что двухпроцентный прирост не является столь значимым, посмотрите на эти цифры по-другому – показатель неуплаты снизился с 13 до 11 процентов, что означает снижение показателя воровства на 15 процентов). Так как многие из клиентов Фельдмана работали в области национальной безопасности, то, возможно, этот эффект «11 сентября» каким-то образом связан с чувством патриотизма. Возможно, однако, что он был связан с общей тенденцией к усилению сострадания.

Данные также показывают, что в небольших компаниях работают более честные люди, чем в больших. Компания с количеством сотрудников, составляющим несколько десятков людей, обычно платит на три-пять процентов больше, чем компания с несколькими сотнями сотрудников. Это кажется противоречащим здравому смыслу. Казалось бы, в столовых крупных компаний находится больше людей, которые могут засвидетельствовать, бросите ли вы деньги за бублик в ящик или нет. Однако сравнение между крупными и мелкими компаниями отображает, в определенном смысле, ситуацию с уличной преступностью. В деревнях уровень преступности на душу населения обычно ниже, чем в городах. Во многом это связано с тем, что преступник в сельской местности чаще известен (следовательно, его проще поймать). Кроме того, в небольших сообществах имеются более важные социальные стимулы против преступлений – речь идет в основном о чувстве стыда.

Данные о продаже бубликов также показывают, насколько большое влияние на уровень честности может оказать настроение человека. К примеру, важным фактором, определяющим решение, является погода. Неожиданно приятная погода заставляет людей чаще платить. А необычно холодная погода, ливни или сильный ветер вынуждают людей чаще красть. Хуже всего обстоят дела во время

праздников. Неделя перед Рождеством приводит к падению оплаты на два процента (то есть к 15-процентному росту краж). Этот эффект носит полностью обратный характер случившемуся после 11 сентября. Так же плохо обстоят дела в День благодарения; в дни, предшествующие Дню святого Валентина и в течение нескольких дней до и после 15 апреля – дня подачи налоговой декларации. Есть, правда, и хорошие праздники: кражи практически не растут в недели, на которые приходится День независимости, День труда и День Колумба. В чем заключается разница между двумя типами праздников? Праздники, в которые не наблюдается роста краж, олицетворяют собой нечто большее, чем просто лишней выходной. А праздники, связанные с ростом краж, связаны также с различными причинами для беспокойства или стремлением соответствовать высоким ожиданиям со стороны близких.

Фельдман сделал целый ряд заключений, основываясь не только на данных о продажах, но и на своем собственном опыте. Он стал верить в то, что мораль является очень важным фактором – сотрудники становятся более честными в случаях, когда им нравится их начальник и работа, которой они занимаются. Он также верит в то, что сотрудники, стоящие выше на корпоративной лестнице, склонны обманывать больше, чем их подчиненные. Он пришел к этой идее после того, как начал обслуживать компанию, располагавшуюся на трех этажах: на самом верху сидели руководители, а на двух этажах ниже – отдел продаж, сервисные службы и административный персонал. (Фельдман предположил, что руководители занимаются обманом вследствие чрезмерно раздутых амбиций и неверного восприятия собственных прав. Возможно, он не учел в своих рассуждениях, что некоторые руководители как раз и *смогли добиться своего места* благодаря обману.)

Если мораль представляет собой то, каким мы хотели бы видеть наш мир, а экономика показывает, каким образом мир работает на самом деле, то история с бубликами Фельдмана находится как раз на пересечении морали и экономики. Да, многие люди предпочитали украсть бублик, а не купить его, однако большинство предпочитали заплатить даже в тех случаях, когда за ними никто не присматривал. Подобный исход мог бы удивить многих людей, в том числе экономистов – друзей Фельдмана, двадцать лет назад уверявших его в том, что его система, основанная на честности, не будет работать. Однако это не удивило бы Адама Смита. Первая книга Смита «Теория нравственных чувств» была как раз посвящена теме врожденной честности человечества. «Хотя принято считать, что человек является эгоистичным, – писал Смит, – его природе, по всей видимости, присущ ряд принципов, согласно которым он интересуется судьбой других людей, а их счастье становится для него необходимым – несмотря на то что он не получает от этого ничего, кроме удовлетворения от наблюдения за чужим счастьем».

Фельдман любит рассказывать своим друзьям-экономистам одну историю под названием «Кольцо Гига», приведенную в «Республике» Платона. Ученик по имени Главкон рассказал эту историю в ответ на урок, данный ему Сократом – который, так же как и Адам Смит, верил в то, что люди являются в целом хорошими даже без принуждения. Главкон подобно экономистам – друзьям Фельдмана не согласился с этим. В ответ он рассказал историю о пастухе по имени Гиг,

случайно попавшем в тайное убежище, в котором лежало мертвое тело. На пальце мертвеца было надето кольцо. Примерив его, Гиг обнаружил, что стал невидимым. Убедившись в том, что его поведение остается незаметным для окружающих, Гиг начал делать ужасные вещи – соблазнил королеву, убил короля и т. д. История Главкона поставила важный моральный вопрос: может ли человек отказаться от искушения совершить злодеяние, если знает, что никто не может его увидеть? Главкону казалось, что ответ на этот вопрос «нет». Однако Пол Фельдман солидарен с Сократом и Адамом Смитом – он знает, что как минимум в 87 процентах случаев люди способны противостоять искушению.

Глава 2

Что общего у ку-клукс-клана с риелторами?

Левитт и сам говорит, что некоторые из исследуемых им вопросов – к примеру, исследование дискриминации в шоу «Слабое звено» – балансируют на грани банальности. Однако он может в то же самое время показать другим экономистам, насколько хорошо их инструменты применимы для анализа реального мира. «Левитт считается полубогом, одним из наиболее творческих людей в экономике и, может быть, даже в области социальных наук в целом, – полагает Колин Камерер, экономист из California Institute of Technology. – Он занимается именно тем, о чем задумываются многие экономисты, поступающие в аспирантуру. Однако их творческий запал угасает, оказываясь погребенным под бесконечными математическими расчетами. Левитт выступает в роли своего рода детектива-интеллектуала, ставящего перед собой на первый взгляд неразрешимые задачи».

Журнал The New York Times, 3 августа 2003 года

Как и многие другие организации, ку-клукс-клан имеет свою примечательную историю взлетов и падений. Он был основан шестью бывшими солдатами армии Конфедерации в городе Пуласки, штат Теннесси, сразу же по окончании Гражданской войны. Эти шестеро молодых людей, четверо из которых были многообещающими юристами, относились к своему детищу как к кружку единомышленников. Именно поэтому для названия своей организации они использовали слово *kuklux*, представляющее собой немного видоизмененное греческое слово *kuklos*, обозначающее «круг». Они добавили в название слово «клан», так как были потомками шотландцев и ирландцев. Изначально они всего лишь безобидно забавлялись по ночам – например, катались на лошадях по сельской местности облаченными в белые простыни и капюшоны, сделанные из наволочек. Однако относительно быстро клан трансформировался в террористическую организацию, действовавшую во многих штатах и призванную запугивать и убивать рабов, получивших свободу. Среди лидеров клана в ряде регионов были бывшие генералы армии Конфедерации; его активно поддерживали многие плантаторы, для которых Реконструкция^[9] оказалась настоящим экономическим и политическим кошмаром. В 1872 году президент Улисс Грант в выступлении перед конгрессом назвал вслух истинные цели ку-клукс-клана: «Силой и террором противостоять любым политическим действиям, не соответствующим взглядам членов клана, противостоять праву цветных граждан на ношение оружия и голосование на выборах, запретить работу школ, в которых обучаются цветные дети, и вновь низвести цветных граждан до состояния рабов».

Поначалу клан добивался своих целей с помощью распространения печатных материалов, организации самосудов, стрельбы, поджогов, кастрации, побоев

и тысячи других форм устрашения. Клан преследовал бывших рабов и белых, поддерживавших право чернокожих на голосование, на приобретение земли в собственность и на получение образования. Однако всего за десять лет деятельность клана была значительно приглушена во многом благодаря военному и юридическому вмешательству из Вашингтона.

Однако, несмотря на поражение клана, значительная часть его целей была достигнута после принятия законов Джима Кроу^[10]. Конгресс, который в годы Реконструкции быстро принимал законы, направленные на обеспечение юридической, социальной и экономической свободы для чернокожих, теперь начал столь же быстро отбирать у них права. Федеральное правительство согласилось вывести оккупационные войска с Юга, фактически позволив ему восстановить прежние порядки. Принятое по делу «Плесси против Фергюсона» решение Верховного суда США фактически дало «зеленый свет» полномасштабной расовой сегрегации.

Ку-клукс-клан в основном бездействовал до 1915 года. Однако выход фильма Д. У. Гриффита «Рождение нации» – изначально он назывался «Человек из клана (The Clansman)» возвестил о его возрождении. Гриффит изображал членов клана как крестоносцев, защищавших белую нацию и представителей одного из самых благородных общественных движений в американской истории. В фильме цитировались строки из книги A History of the American People, написанной признанным историком: «И наконец возник великий ку-клукс-клан, истинная империя, призванная защитить Юг». Автором книги был президент США Вудро Вильсон, бывший прежде научным сотрудником, а затем и президентом Принстонского университета.

К 1920-м годам возродившийся ку-клукс-клан утверждал, что в его деятельности участвует восемь миллионов человек, в том числе президент Уоррен Гардинг, который, по слухам, принял присягу на верность ку-клукс-клану в Зеленом зале Белого дома. На этот раз ку-клукс-клан не ограничивал свою деятельность Югом, а распространил ее на всю страну; теперь он противостоял не только чернокожим, но и католикам, евреям, коммунистам, членам профсоюзов, иммигрантам, агитаторам и другим нарушителям устоявшегося порядка. В 1933 году, после прихода Гитлера к власти в Германии, Уилл Роджерс первым провел параллель между деятельностью обновленного ку-клукс-клана и новой европейской угрозой: «В газетах пишут, что Гитлер пытается копировать Муссолини, – писал он. – Лично мне кажется, что он копирует ку-клукс-клан».

Начало Второй мировой войны и ряд внутренних скандалов вновь привели к уменьшению активности ку-клукс-клана. Общественное мнение повернулось против него – единство страны, ведущей войну, никак не сочеталось с идеями сепаратизма.

Но уже через несколько лет стали заметны признаки активного возрождения ку-клукс-клана. Деятельность его стала расширяться, когда тревога военного времени сменилась послевоенной неопределенностью. Всего лишь через два месяца после завершения Второй мировой войны ку-клукс-клан сжег 90-метровый крест, установленный рядом с барельефом генерала Ли на горе Стоун-Маунтин

в окрестностях Атланты. Эта экстравагантная акция, по словам одного ку-клуксклановца, была предпринята для того, чтобы «негры знали: война закончилась, и ку-клукс-клан возвращается к своим делам».

К тому моменту Атланта превратилась в основную штаб-квартиру ку-клукс-клана.

Он оказывал большое влияние на ключевых политиков в Джорджии, в его состав входили многие полицейские и помощники шерифов штата. Разумеется, ку-клукс-клан оставался тайным обществом, со своими паролями и уловками «рыцарей плаща и кинжала», однако его истинная сила была связана со страхом, который он вызывал в обществе, – масла в огонь подливал тот (не особо скрываемый) факт, что ку-клукс-клан и силы правопорядка действуют рука об руку.

Атланта, получившая на жаргоне ку-клукс-клана звание «Столица невидимой империи ККК», была родным городом тридцатилетнего Стетсона Кеннеди, имевшего, несмотря на происхождение, взгляды, совершенно противоречащие идеологии ку-клукс-клана. Кеннеди был уроженцем знатной южной семьи, и среди его предков были два человека, подписавшие Декларацию о независимости, офицер армии Конфедерации, а также Джон Стетсон, основатель знаменитой компании по производству шляп, давший свое имя Стетсонскому университету.

Стетсон Кеннеди вырос в доме из четырнадцати комнат в Джексонвилле, штат Флорида. Он был младшим из пяти детей. Его дядя Брейди был членом ку-клукс-клана. Однако первое столкновение Стетсона с ним произошло не благодаря дяде, а тогда, когда работавшую в его доме служанку по имени Фло, приложившую немало сил для воспитания Стетсона, привязала к дереву, избила и изнасиловала банда ку-клуксклановцев. Ее преступление заключалось в том, что она осмелилась спорить с белым кучером, недодавшим ей сдачу.

Кеннеди не мог сражаться на полях Второй мировой войны, так как у него с детства была больная спина, поэтому он был вынужден защищать свою страну дома. Он был убежден в том, что его злейшим врагом является фанатизм. Кеннеди стал, по его словам, «масштабным диссидентом» и начал писать статьи и книги, направленные против различных проявлений фанатизма. Он подружился с Вуди Гатри, Ричардом Райтом^[11], а также многими другими людьми прогрессивных взглядов; Жан-Поль Сартр опубликовал во Франции одну из его книг.

Писательский труд давался Кеннеди с большим трудом и не доставлял ему большого удовольствия. В душе он оставался простым парнем, который предпочел бы проводить дни на рыбалке. Однако он решил полностью отдаться своему делу. Кеннеди стал единственным неевреем, входившим в Антидиффамационную лигу, противостоявшую после войны различным проявлениям нетерпимости. (Именно он придумал фразу «Сила неодобрения» (Frown Power), ставшую лейтмотивом массовой кампании лиги, призывавшей людей активно выражать свое неодобрение по отношению к любым публичным проявлениям нетерпимости.) Он стал единственным белым корреспондентом газеты *Pittsburgh Courier*, крупнейшей газеты чернокожих в стране: он написал колонку о расовых столкновениях на Юге, взяв псевдоним Дэдди Меншн – имя чернокожего

героя народных историй, умевшего, по преданию, уклоняться от пуль шерифа.

Движущей силой Кеннеди была ненависть к ограниченности, невежеству, склонности к обструкциям и запугиванию, которые, с его точки зрения, были присущи ку-клукс-клану куда больше, чем множеству других организаций. Кеннеди воспринимал ку-клукс-клан как банду террористов на службе белого общества, и это понимание заставляло его сталкиваться с целым рядом неразрешимых вопросов. Так, ку-клукс-клан был в сговоре с политиками, бизнесменами и представителями правопорядка. Общество было напугано и не находило в себе сил сражаться против него. А те немногочисленные группы, которые ставили своей целью борьбу против ненависти, не могли повлиять на деятельность ку-клукс-клана, а порой даже не имели о нем достаточной информации. Как позднее писал Кеннеди, он был особенно удручен той обстановкой, которая окружала ку-клукс-клан: «Почти вся информация в прессе о его деятельности представляла собой небольшие обзоры от редакторов, а не глубокие аналитические статьи. Конечно, было здорово, что журналисты выступали против ку-клукс-клана, однако у них почти не было фактов о нем».

Поэтому Кеннеди решил – как, возможно, решил бы любой безрассудный, бесстрашный и немного упертый противник фанатизма – поработать под прикрытием и вступить в ку-клукс-клан.

Он начал проводить время неподалеку от бильярдного зала в Атланте, завсегдатаи которого (как писал он об этом позже) «имели жестокую и пугающую репутацию сторонников ку-клукс-клана». Как-то раз рядом с ним в баре присел водитель такси по имени Слим. «Этой стране нужна хорошая встряска со стороны ку-клукс-клана, – сказал он. – Это единственный способ указать нигерам, жидам, макаронникам и краснопузым их место!»

Кеннеди вступил в разговор и представился заранее придуманным вымышленным именем Джон Перкинс. Он сказал Слиму, практически не кривя душой, что его дядя Брейди Перкинс, живший во Флориде, когда-то был «великим титаном» ку-клукс-клана. «Но ведь ку-клукс-клан больше не действует?» – спросил он затем у Слива.

В ответ на этот вопрос Слим громко выкрикнул лозунг ку-клукс-клана: «Мы здесь вчера, сегодня и навсегда! Ку-клукс-клан жив! Боже, пошли нам настоящих мужчин!» Слим поведал псевдо-Перкинсу о большой удаче: о том, что как раз в то самое время проходил набор новых членов ку-клукс-клана и обычный размер вступительного взноса был снижен с десяти долларов до восьми. (Интересно, что для вступления в ку-клукс-клан было необходимо положительно ответить на три вопроса: «Ненавидите ли вы черномазых? Ненавидите ли вы евреев? Есть ли у вас десять долларов?».) Вступившему в ку-клукс-клан нужно было заплатить ежегодный взнос в размере десяти долларов, а также пятнадцать долларов за балахон с капюшоном.

Кеннеди притворился недовольным всеми этими выплатами, однако потом дал себя уговорить. Вскоре после этого он дал клятву на верность ку-клукс-клану во время массовой ночной присяги на вершине Стоун-Маунтин. Кеннеди начал

посещать еженедельные собрания ку-клукс-клана, после которых торопливо прибегал домой и делал заметки, используя придуманный им самим шифр. Он узнал имена местных и региональных лидеров ку-клукс-клана и разобрался в его иерархии, ритуалах и тайном языке. У ку-клукс-клана существовал обычай присоединять буквы «Kl» ко множеству обычных слов. К примеру, два члена ку-клукс-клана (Klansmen) устраивали не просто обсуждение (conversation) в условленном месте вроде таверны (tavern), а Klonversation в Klavern. Многие обычаи показались Кеннеди смехотворными и даже детскими. К примеру, у ку-клукс-клана было тайное рукопожатие – его члены пожимали друг другу левую руку мягким волнообразным движением, напоминая движение рыбьего хвоста. Когда путешествующий член ку-клукс-клана намеревался найти собратьев в чужом городе, он мог обратиться к незнакомцу: «Ваше имя, случайно, не мистер Ауак?» – слово АУАК было аббревиатурой фразы Are You a Klansman? (Вы член клана?). При благоприятном исходе он мог услышать в ответ: «Да, и я хорошо знаю мистера Акай» – аббревиатура АКАИ означала A Klansman Am I (Я член клана).

Вскоре после вступления Кеннеди в ку-клукс-клан его пригласили присоединиться к команде клавалеров (Klavalers), представлявшей собой секретную полицию и карательную службу. Для того чтобы попасть туда, ему пришлось надрезать себе запястье ножом, а затем принять клятву на крови такого содержания:

«Клянешься ли ты, член клана, Господом и дьяволом никогда не предать секреты, переданные тебе как клавалеру клана?»

«Клянусь», – ответил на этот вопрос Кеннеди.

«Клянешься ли ты найти себе хорошее оружие и достаточное количество амуниции для отпора зарвавшимся ниггерам?»

«Клянусь».

«Клянешься ли ты также делать все, что в твоих силах, для повышения рождаемости среди белой расы?»

«Клянусь».

Затем Кеннеди попросили заплатить десять долларов вступительного взноса в клавалеры, а также обязали платить ежемесячно по доллару для покрытия расходов организации. Ему также было необходимо купить себе второй балахон с капюшоном, на этот раз черного цвета.

Кеннеди опасался, что, став клавалером, он должен будет рано или поздно совершить акт насилия. Однако вскоре он обнаружил интересную вещь, присущую как ку-клукс-клану, так и терроризму в целом: большинство угроз так и остается угрозами, и чаще всего дело не доходит до актов реального насилия.

Возьмем, к примеру, самосуд (суд Линча), являющийся отличительным знаком насилия со стороны ку-клукс-клана. Посмотрите на статистику линчевания негров в Соединенных Штатах по ряду десятилетий, подготовленную институтом Tuskegee:

Период	Количество случаев линчевания негров
1890–1899	1111
1900–1909	791
1910–1919	569
1920–1929	281
1930–1939	119
1940–1949	31
1950–1959	6
1960–1969	3

Учтем, что речь идет об общем количестве актов самосуда, а не только о приписываемых ку-клукс-клану. Статистика позволяет сделать три примечательных вывода. Первый – вполне очевидное снижение количества актов самосуда с течением времени. Второй – отсутствие корреляции между количеством актов самосуда и количеством членов ку-клукс-клана: число случаев линчевания чернокожих в период между 1900 и 1909 годом (когда ку-клукс-клан практически не вел деятельности) было значительно выше, чем в 1920-х, когда у него насчитывалось несколько миллионов членов. Это дает основания предполагать, что ку-клукс-клан отвечает за гораздо меньшее количество актов самосуда, чем принято считать. Третий – можно сказать, что с учетом численности чернокожего населения акты самосуда были крайне редкими. Разумеется, за каждым случаем линчевания стоит своя трагедия. Однако даже в самом начале XX века акты самосуда были куда более редкими, чем нам могло бы показаться. Сравните 281 жертву линчевания в 1920-х годах с количеством чернокожих детей, умерших от недостатка пищи, пневмонии, диареи и т. п. В 1920-х годах примерно 13 из каждых 100 чернокожих детей умерли в раннем возрасте. Это составляет примерно 20 тысяч детей в год – а количество актов самосуда в год составляло в среднем 28. Даже в 1940-х годах ежегодно умирало около десяти тысяч чернокожих детей.

Какую же истину позволяют нам открыть эти цифры? Что означает небольшое количество линчеваний, которое постоянно снижалось, даже невзирая на рост количества членов ку-клукс-клана?

Возможно, страх перед линчеванием можно объяснить воспоминаниями о былом. Белые расисты – вне зависимости от своей принадлежности к ку-клукс-клану – думали, что их действия и слова привели к возникновению довольно четкой, сильной и пугающей системы стимулов. Если чернокожий человек нарушал принятые правила поведения, вступая в спор с белым или осмеливаясь прийти на выборы, он знал, что его ждет наказание и, возможно, даже смерть.

Поэтому к середине 1940-х годов, когда Стетсон Кеннеди вступил в ку-клукс-клан, тому уже не требовались акты насилия как таковые. Многие чернокожие, которым так долго говорилось о том, что они должны вести себя как граждане второго сорта, попросту подчинились приказу. Один или два самосуда привели в итоге длинного пути к покорности даже среди больших групп населения, потому

что люди склонны решительно реагировать на сильные стимулы. И вряд ли можно найти более сильные стимулы, чем страх внезапного насилия. В сущности, именно поэтому терроризм и является столь эффективным средством решения проблем.

Но если ку-клукс-клан образца 1940-х не был столь склонен к насильственным действиям, то что же он собой представлял в таком случае? Он, в глазах Стетсона Кеннеди, выглядел довольно убогим мужским братством, участники которого были в основном малообразованными, без значительных перспектив в жизни. Они искали для себя отдушину, а порой и отговорку для того, чтобы провести пару ночей вне дома. Многие находили привлекательной саму идею секретного братства, псевдорелигиозных обрядов, принятия присяги и совместных песнопений.

Кеннеди также обнаружил, что ку-клукс-клан превратился в мошенническую машину по выкачиванию денег, по крайней мере в верхних эшелонах организации. Лидеры его имели неограниченное количество источников дохода: тысячи рядовых участников, плативших членские взносы; владельцы компаний, нанимавшие ку-клукс-клан для того, чтобы припугнуть профсоюзы, или платившие ему деньги за защиту; марши ку-клукс-клана, привлекавшие большие спонсорские взносы. Порой они не гнушались и торговлей оружием или другой незаконной деятельностью. Кроме того, деньги поступали и от организованной ку-клукс-кланом Death Benefit Association (Ассоциации Выгоды от Смерти), продававшей его членам страховые полисы и принимавшей в оплату лишь наличные или чеки, выписанные лично на имя Великого Дракона Клана.

Уже через несколько месяцев после вступления Кеннеди был готов вредить ку-клукс-клану множеством способов. Когда он услышал о планах по проведению акции, направленной против профсоюзов, то немедленно рассказал об этом своему другу – профсоюзному активисту. Кроме того, он передал много информации помощнику генерального прокурора штата Джорджия, известному своей неприязнью к ку-клукс-клану. После изучения устава ку-клукс-клана Кеннеди написал письмо губернатору штата, в котором предложил основание для роспуска организации: в уставе было заявлено, что ку-клукс-клан является некоммерческой и неполитической организацией, но у Кеннеди на руках было достаточно доказательств как коммерческой, так и политической его деятельности.

Однако усилия Кеннеди не привели к желаемым результатам. Клан был настолько крепок и вездесущ, что Кеннеди казалось, будто он бросает мелкие камешки, пытаясь сбить с ног великана. И даже если бы он мог нанести хоть какой-то урон ку-клукс-клану в Атланте, то тысячи других его подразделений по всей стране (в это время он переживал возрождение) остались бы в неприкосновенности.

Кеннеди был крайне разочарован происходившим, и разочарование подтолкнуло его к великолепной и неожиданной идее. Как-то раз он заметил группу подростков, игравших в шпионов и обменивавшихся глупыми секретными паролями. Эта игра чем-то напомнила ему ку-клукс-клан. Он подумал, что было бы здорово поделиться паролями ку-клукс-клана и другими его секретами с подростками всей страны. Что могло бы послужить лучше для обезвреживания секретного общества, чем окраска его деятельности в тона инфантильности и предание гласности его основных секретов? (Как ни странно, в фильме «Рождение нации» показано,

как бывший солдат армии Конфедерации приходит к мысли о создании ку-клукс-клана, наблюдая за тем, как парочка белых детей прячется под одеялом, желая напугать группу чернокожих ровесников.)

Кеннеди придумал идеальное средство для выполнения своей миссии – это можно было сделать с помощью радиошоу «Приключения Супермена», которое транслировалось в обеденное время и привлекало миллионы слушателей по всей стране. Он связался с продюсерами шоу и поинтересовался, не хотели бы те включить в шоу сюжет, связанный с деятельностью ку-клукс-клана. Продюсеры восприняли эту идею с энтузиазмом. Супермен на протяжении ряда лет сражался с Гитлером, Муссолини и японским императором Хирохито, однако после того, как война закончилась, ему были нужны новые соперники.

Кеннеди начал снабжать своей информацией о ку-клукс-клане продюсеров шоу. Он рассказал им о господине Ауак и господине Акаи. Он передал продюсерам ряд эмоциональных пассажей из главной книги ку-клукс-клана, которая называлась «Клоран» (Кеннеди никогда не мог понять, почему группа людей, утверждавших превосходство белой христианской расы, дала своей главной книге название, практически совпадавшее с названием священной книги мусульман). Он объяснил, в чем заключаются различные роли членов ку-клукс-клана: Клалифа (вице-президента), Клокарда (пропагандиста), Кладда (капеллана), Клиграппа (секретаря), Клаби (казначей), Кладда (проводника), Кларого (внутренней охраны), Клекстера (внешней охраны), Клоканна (следственного комитета, состоявшего из пяти человек) и Клавалеров (вооруженных групп, к одной из которых принадлежал и сам Кеннеди, а руководитель которой носил титул Главного Надиральщика Задниц). Он рассказал обо всей иерархии ку-клукс-клана, начиная с национального уровня: о Благородных Циклопах и находившихся в их подчинении двенадцати Мучителях; о Великом Титане и его двенадцати Фуриях; о Великом Драконе и его девяти Гидрах; об Имперском Маге и его пятнадцати Гениях. Кеннеди поделился с продюсерами всеми действовавшими на тот момент паролями, знаками и слухами, циркулировавшими в его собственном подразделении ку-клукс-клана, которое называлось «Лесная Клаверна Натана Бедфорда номер 1, Атланта, Царство Джорджия».

Радиопродюсеры приступили к написанию сценария передач, которые должны были идти на протяжении четырех недель. Суть сюжета заключалась в освобождении Суперменом страны от ку-клукс-клана. Кеннеди с нетерпением ждал первого собрания ку-клукс-клана после начала трансляции шоу. Само собой, вся Клаверна была в смятении. Великий Дракон пытался вести собрание как обычно, однако крики рядовых членов быстро заставили его замолчать. «Когда я пришел домой с работы, – пожаловался один из членов, – там был мой сын с несколькими приятелями. У одних на шеях были завязаны большие полотенца, напоминавшие плащи, а у других на головах были надеты наволочки. Дети в плащах во весь дух гоняли своих противников с наволочками на головах. Когда я спросил, чем они занимаются, они ответили, что играют в новую игру – Супермен против Клана. Знаете, как они ее называли? Ловля банды! Они знали все наши секреты, пароли и все тому подобное. Я никогда в жизни не чувствовал себя так нелепо! А что, если они когда-нибудь найдут мой балахон со знаком ку-клукс-клана?»

Великий Дракон пообещал найти иуду в рядах организации.

«Но нам уже нанесен немалый ущерб!» – заявил один куклуксклановец.

«Наш священный ритуал был осквернен кучкой детей, слушающих радио!» – сказал Кладд.

«В эфире прозвучало далеко не все!» – ответил на это Великий Дракон.

«Они не рассказали только о некоторых деталях, не заслуживавших трансляции!» – возразил ему Кладд.

Дракон предложил незамедлительно изменить пароль: вместо прежнего «красная кровь» должен был использоваться новый – «смерть предателям!».

Сразу же после ночной встречи Кеннеди сообщил новый пароль продюсеру шоу, а тот пообещал включить его в сценарий очередной серии. На следующей неделе комната заседаний ку-клукс-клана была почти пустой, а количество желающих вступить в него упало до нуля.

Из всех идей Кеннеди, направленных на борьбу с фанатизмом, в итоге именно кампания с шоу о Супермене оказалась самой удачной и самой результативной. Она произвела именно тот эффект, которого он добивался: вся секретность ку-клукс-клана была обращена против него самого. Секретное знание превратилось в оружие для его осмеяния. Вместо того чтобы объединить миллионы участников (как это и было всего одно поколение назад), ку-клукс-клан потерял импульс к развитию и стал терпеть одну неудачу за другой. Клан так и не умер до конца, в особенности на Юге. Немалую роль в его сохранении сыграл говорливый деятель из Луизианы по имени Дэвид Дьюк, продвигавший его идеи в сенате США и ряде других органов власти. Тем не менее ку-клукс-клан потерял былую силу. В своей книге «Пылающий крест: Ку-клукс-клан в Америке» историк Вин Крейг Уэйд называет Стетсона Кеннеди «единственным наиболее значимым фактором, благодаря которому ку-клукс-клан не смог возродиться на Севере».

Все это случилось не потому, что Кеннеди был смелым, решительным или невозмутимым человеком (хотя все эти качества у него присутствовали в полной мере). Просто Кеннеди понял всю мощь информации. Ку-клукс-клан представлял собой группу, чья сила (так же, как у политиков, риелторов или фондовых брокеров) в основном заключалась во владении информацией. Как только эта информация попадает в неправильные руки (или, в зависимости от вашей точки зрения, в правильные руки), преимущество прежней группы значительно ослабевает.

В конце 1990-х годов было заметно значительное снижение стоимости полисов страхования жизни. Это казалось крайне странным, потому что очевидных предпосылок для такого падения не было. Другие типы страхования, в том числе медицинское страхование и страхование недвижимости, оставались на том же ценовом уровне. Не было заметно каких-либо радикальных изменений в действиях страховых компаний, страховых брокеров или людей, покупающих срочные полисы страхования жизни. Так что же случилось?

Ответ – появился Интернет. Весной 1996 года сайт Quotesmith.com одним

из первых запустил механизм, позволявший потребителям всего за несколько секунд сравнить условия срочного страхования жизни, предлагавшиеся десятками различных компаний. Для подобных сайтов срочное страхование жизни было идеальным продуктом. В отличие от других форм страхования (таких как пожизненное страхование – более сложный с финансовой точки зрения инструмент) срочные полисы страхования жизни, в принципе, однородны: один полис на тридцать лет с гарантированной выплатой одного миллиона долларов является, в сущности, идентичным другому. Поэтому единственным значимым фактором в данном случае становится цена. Внезапно процесс поиска и покупки самого дешевого полиса (который прежде был затратным с точки зрения времени и сил) стал крайне простым. Когда у потребителей появилась возможность моментально найти самый дешевый полис, компаниям с более высокими ценами не оставалось ничего иного, как снизить расценки. Внезапно сумма платежей по срочному страхованию жизни сократилась на один миллиард долларов в год.

Следует отметить, что на сайтах лишь публиковались цены; там даже не занимались продажей самих полисов. Так что сайты, по сути, не влезали на рынок страховых услуг. Подобно Стетсону Кеннеди, они работали с информацией. (Если бы в те времена, когда Стетсон Кеннеди проник в ку-клукс-клан, уже существовал Интернет, то он наверняка бежал бы домой, а затем публиковал свои размышления в блоге.) Разумеется, мы должны отметить, что между ку-клукс-кланом и страховыми компаниями с высокими премиями есть значительная разница. Если клан вызывал страх из-за того, что информация о его деятельности хранилась в секрете, то цены на страховые услуги не являлись секретом – просто информация была разбросана таким образом, что собрать ее воедино и провести сравнение различных вариантов было крайне сложно. Однако в подобных случаях предание информации огласке лишает ее силы. Как однажды написал судья Верховного суда Льюис Брандейс, «мы знаем, что лучшим дезинфектантом служит солнечный свет».

Информация может быть и кнутом, и пряником, и маяком, и оливковой ветвью, и непреодолимой стеной – все зависит от того, кто ею владеет и каким образом ее использует. Информация носит настолько мощный характер, что даже предположение о наличии какой-то информации (при ее отсутствии) способно оказать поразительное воздействие. Взглянем, к примеру, на машину на следующий день после ее покупки в автосалоне.

День, когда машина с новым владельцем выезжает за пределы парковки автосалона, является худшим днем в ее жизни – она моментально теряет до четверти своей цены. Это может показаться абсурдным, но мы все знаем, что на практике так оно и происходит. Новый автомобиль, купленный за 20 тысяч долларов, вряд ли может быть перепродан дороже чем за 15 тысяч. Почему? Потому что, с логической точки зрения, единственный человек, который хочет перепродать только что купленный автомобиль, – это тот, кто обнаружил в этом автомобиле какой-то скрытый дефект. Поэтому, даже когда у машины на самом деле нет никаких дефектов, потенциальный покупатель вправе заподозрить обратное. Он предполагает, что у продавца есть какая-то информация об автомобиле, недоступная самому покупателю, поэтому он наказывает продавца, основываясь

на наличии этой предполагаемой информации.

А что, если в машине действительно есть дефекты? В этом случае продавцу имеет смысл выждать перед продажей хотя бы год. К этому времени сделка будет казаться менее подозрительной; некоторые люди уже начнут продавать другие годовалые машины в хорошем состоянии, поэтому дефектная машина растворится в общем потоке и, возможно, будет продана дороже, чем должна стоить на самом деле.

Наличие у одной из сторон сделки большей информации, чем у другой, дело вполне нормальное. В мире экономистов подобная ситуация носит название информационной асимметрии. В условиях капитализма одна сторона (обычно являющаяся экспертом) знает больше, чем другая (потребитель). Однако благодаря появлению Интернета информационная асимметрия получила смертельное ранение.

Информация представляет собой валюту Интернета. Интернет как посредник крайне эффективен для передачи информации от тех, у кого она есть, тем, у кого ее еще нет. Часто, так же как в случае с ценами на полисы срочного страхования жизни, информация изначально существует в совершенно раздробленном состоянии. (И в этих случаях Интернет действует подобно гигантскому подковообразному магниту, которым мы машем над бескрайним морем стогов, вытаскивая из каждого иголку.) Подобно тому, как Стетсон Кеннеди смог сделать то, чего не смог бы сделать ни один журналист, реформатор или прокурор, Интернет сделал то, что было не под силу никакому защитнику прав потребителей: он значительно сократил разрыв между экспертами и обществом.

Интернет оказался особенно полезным в ситуациях, когда лобовое столкновение с экспертом способно усугубить проблемы асимметричной информации, то есть в ситуациях, когда эксперт использует свое информационное преимущество для того, чтобы заставить нас чувствовать себя глупыми, недалекими, невежественными или побудить нас к более быстрым действиям. Представьте себе, что ваш близкий человек умирает. Директор похоронного бюро уверен в том, что вы ничего не знаете о специфике его бизнеса, а кроме того, находитесь в эмоционально неуравновешенном состоянии. Поэтому он предлагает вам купить гроб из красного дерева за семь тысяч долларов. Либо представьте себе другую ситуацию. Продавец в компании-дилере пытается сделать все возможное для того, чтобы скрыть базовую цену автомобиля. Для этого он предлагает вам все новые дополнительные опции и стимулы. Позднее, оказавшись дома и расслабившись, вы можете использовать Интернет для того, чтобы понять, сколько дилер на самом деле заплатил производителю за этот автомобиль. Либо вы можете зайти на сайт www.TributeDirect.com и купить тот же гроб из красного дерева всего за 3200 и получить его на следующий же день. При этом, зайдя на сайт, вы можете выбрать и другие варианты гробов – например, «Последняя лунка» за 2995 долларов (гроб с изображением сцен из игры в гольф), или «Воспоминание об охоте» (с изображением погони и охотничьих трофеев), или какую-нибудь другую, более дешевую модель, о которой директор похоронного бюро даже и не заикался.

Но даже Интернет, со всей своей мощью, вряд ли сможет победить чудовище информационной асимметрии. Давайте рассмотрим так называемые корпоративные

скандалы начала 2000-х. Компания Enron совершила множество преступлений, в том числе организовывала негласные партнерства, маскировала долги, а также производила различные манипуляции на энергетическом рынке. Генри Блоджет из Merrill Lynch и Джек Грабман из Salomon Smith Barney сделали потрясающее исследование компаний, известных своими неправомерными действиями. Фрэнк Куаттоне из Credit Suisse First Boston провел тщательное расследование того, каким образом его собственная компания торговала в обход рынка акциями, на которые имелся ажиотажный спрос. Сэм Уэксел моментально распродав принадлежавшие ему акции компании ImClone, как только увидел первые угрожающие компании строки отчета Управления США по контролю за продуктами и лекарствами. Его приятельница Марта Стюарт сделала то же самое, а затем еще солгала об истинных причинах своих действий. Компании WorldCom и Global Crossing сфабриковали данные о своих миллиардных доходах для того, чтобы взвинтить цены на свои акции на рынке. Одна компания из группы, составлявшей взаимный фонд, позволила своим наиболее значительным клиентам торговать по предпочтительным ценам, а другая скрывала в своей отчетности затраты на выплаты руководителям.

Несмотря на все разнообразие, эти преступления имеют одну общую черту: все они тесно связаны с информацией. Чаще всего в них были вовлечены эксперт или даже целая банда экспертов, занимавшихся распространением неверной информации или скрывавших истинную информацию; в каждом случае эксперты пытались сохранить максимальную степень информационной асимметрии.

Лица, занимавшиеся такой деятельностью, особенно в области крупных сумм, постоянно пользовались одним и тем же оправданием: «Так поступают все остальные!» Не исключено, что так оно и есть. Одна из значимых характеристик преступлений, связанных с информацией, заключается в том, что они крайне редко обнаруживаются. В отличие от уличной преступности они не оставляют однозначных следов, таких как мертвые тела или разбитые окна. В отличие от воришек бубликов, объедавших Пола Фельдмана и не плативших за свою еду, в области информационных преступлений нет своего Фельдмана, скрупулезно подсчитывающего каждую монетку. Для того чтобы информационное преступление всплыло на поверхность, должно произойти нечто значительное. И когда это происходит, результат оказывается потрясающим. Виновники подобных преступлений не думают о том, что их частные делишки станут достоянием общественности. Достаточно вспомнить о записях разговоров сотрудников компании Enron, тайно сделанных после распада компании. 5 августа 2000 года два трейдера разговаривали по телефону о том, каким образом лесные пожары в Калифорнии помогут Enron взвинтить цены на электричество. «Сегодня мы все повторяем одно и то же заклинание: “Гори, детка, гори сильнее!”» – сказал один трейдер. Несколько месяцев спустя трейдеры Кевин и Том беседовали о том, что официальные лица Калифорнии хотели заставить Enron вернуть доходы, полученные вследствие взвинчивания цен.

Кевин: Они что, блин, совсем обнаглели – заставляя вас вернуть все деньги? Все деньги, которые вы, ребята, с таким трудом украли у бедных калифорнийских бабушек?

Том: Да, приятель, особенно мы обидели бабушку Милли.

Кевин: И теперь она хочет получить обратно свои гребаные деньги за электроэнергию, которую вы засунули ей в задницу по ставке 250 долларов за мегаватт в час.

Если вам кажется, что многие эксперты используют имеющуюся у вас информацию вам во вред, то вы не ошибаетесь. Вся работа экспертов зависит от того, что у вас нет той информации, которая есть у них. Порой вы бываете под таким впечатлением от сложности их работы, что не знаете, что делать с информацией, даже если она у вас в руках. Или вы можете быть в таком восторге от их профессионализма, что даже и не помышляете о том, чтобы противостоять им. Если ваш врач предполагает, что вам необходимо провести ангиопластику (хотя некоторые недавние исследования показывают, что ангиопластика почти не помогает предотвратить сердечные приступы), вы не склонны думать, что врач использует свое информационное преимущество только для того, чтобы обеспечить себя и пару коллег несколькими тысячами долларов. Однако, как сообщил в интервью *The New York Times* Дэвид Хиллис, кардиолог из Юго-Западного медицинского центра Техасского университета, расположенного в Далласе, у доктора могут иметься те же самые экономические стимулы, что и у продавца автомобилей или управляющего взаимным фондом: «Представьте себе, что вы хирург-кардиолог, и какой-то терапевт по имени Джо Смит постоянно направляет к вам пациентов. Если вы будете раз за разом убеждать их в том, что процедура им не нужна, то вскоре он просто перестанет посылать к вам новых пациентов».

Эксперты, вооруженные информацией, могут использовать в своих интересах мощный невидимый рычаг – страх. Страх того, что ваши дети когда-нибудь найдут вас на полу ванной умершим от сердечного приступа (и не произведенной вовремя ангиопластики). Страх того, что вашей покойной бабушке будет значительно хуже лежать под землей в дешевом гробу. Страх того, что машина ценой 25 тысяч долларов рассыплется на куски при мало-мальски серьезном инциденте, а машина за 50 тысяч долларов окутает ваших близких непробиваемым стальным коконом. Страх, формируемый экспертами в области того или иного направления бизнеса, несоизмерим со страхом, создаваемым террористами или ку-клукс-кланом, однако в обоих случаях действует один и тот же принцип.

Рассмотрим, к примеру, сделку, которая не должна вас особенно пугать: продажу вашего дома. В этом нет ничего страшного, не так ли? Давайте не будем принимать во внимание то, что продажа дома обычно является самой крупной финансовой сделкой в вашей жизни и что вам наверняка недостает опыта в области торговли недвижимостью, а также то, что у вас, скорее всего, существует неестественно большая эмоциональная привязанность к своему дому. Помимо всего этого на вас оказывают влияние как минимум два источника страха: первый – вы боитесь продать дом дешевле, чем он стоит, и второй – вы боитесь, что вообще не сможете его продать.

В первом случае вы боитесь установить слишком низкую, а во втором – слишком высокую цену. Разумеется, работа вашего риелтора как раз и состоит в том, чтобы найти золотую середину. Именно у него есть вся нужная информация

о сходных с вашим дома, о текущих тенденциях в области продаж, о колебаниях на рынке ипотеки и, может быть, даже о людях, заинтересованных в покупке вашего дома. Вы считаете, что вам очень повезло иметь в качестве своего союзника в столь сложном предприятии знающего эксперта.

К большому сожалению, риелтор видит ситуацию совсем не так, как вы сами. Риелтор воспринимает вас не как союзника, а как объект для возможных махинаций. Вспомните об исследовании, упомянутом нами в начале книги, которое измеряло разницу между ценой продажи домов, принадлежащих самим риелторам, и домов, продаваемых ими по поручению клиентов. Исследование показало, что агент продает свой собственный дом в среднем на десять дней дольше, ждет появления лучшего предложения и продает его на три процента дороже, чем дом, принадлежащий вам. Иными словами, он получает на 10 тысяч долларов больше при продаже дома ценой в 300 тысяч долларов. Риелтор кладет себе в карман десять тысяч долларов и даже не думает сделать то же самое для вас. Что ж – неплохая прибыль от неправомерного использования информации и досконального понимания природы стимулов. Проблема заключается в том, что, продавая ваш дом на десять тысяч долларов дороже, агент заработает на этом всего 150 долларов. Вряд ли это можно считать адекватным вознаграждением за изрядный объем дополнительной работы. Поэтому задача риелтора состоит в убеждении вас в том, что 300 тысяч долларов – это хорошая, даже высокая цена, отказаться от которой может лишь глупец.

Эта игра может оказаться довольно сложной. Агент не ставил цель открыто выступить против вас и назвать вас глупцом. Поэтому он действует подспудно – например, рассказывает вам о том, что стоящий неподалеку от вашего новый, красивый и большой по размеру дом никак не может продаться вот уже шесть месяцев. И здесь агент пускает в ход свое главное оружие: он превращает информацию в средство устрашения. Подумайте об истории, рассказанной Джоном Донахью, преподавателем юриспруденции, работавшим в 2001 году в Стэнфордском университете. «Я собирался купить дом на территории университетского городка, – вспоминает он, – и агент продавца постоянно твердил мне о том, как мне повезло с этим предложением. По его словам, спрос на дома был значительно выше предложения. Как только я подписал контракт на покупку дома, он поинтересовался у меня, не нужен ли мне будет агент для продажи дома, в котором я жил до этого. Я сообщил ему, что попробую обойтись собственными силами, а он тут же ответил мне: “Джон, вы могли бы легко это сделать в нормальных условиях, однако сейчас рынок находится в застое. Вам не обойтись без посредника”».

Так всего за пять минут динамично росший рынок оказался в состоянии застоя. Риелторы в поисках сделок могут творить и не такие чудеса.

Вот вам еще одна история о злоупотреблениях информацией со стороны агента по недвижимости. Участником этой истории стал К., близкий друг одного из авторов этой книги. К. хотел купить дом, заявленная цена которого составляла 469 тысяч долларов. Он был готов предложить за дом 450 тысяч долларов, но сперва решил позвонить агенту продавца и попросить его назвать минимальную цену,

за которую владелец был бы готов продать дом. Риелтор отреагировал довольно бурно. «Вам должно быть стыдно задавать такие вопросы, – сказал он. – Это явное нарушение этики работы на рынке недвижимости».

К. извинился. Разговор переключился на другие, менее щекотливые темы. Через десять минут, когда разговор близился к концу, риелтор вдруг обратился к К.: «Позвольте мне сказать вам еще кое-что. Мой клиент готов продать дом за сумму значительно меньшую, чем вы можете подумать».

После этого разговора К. предложил за дом 425 тысяч долларов вместо изначально запланированных 450 тысяч. В конце концов продавец согласился с суммой в 430 тысяч. Благодаря вмешательству своего агента продавец потерял 20 тысяч долларов. А потери агента составили всего 300 долларов – сравнительно небольшую сумму – в обмен на гарантию быстрого и простого заключения сделки, принесшей ему комиссию в размере 6450 долларов.

Поэтому, по всей видимости, значительная часть работы риелтора состоит в том, чтобы, с одной стороны, убедить владельцев домов продать их за чуть меньшую сумму, а с другой – намекнуть покупателям, что дом можно купить за сумму, меньшую изначально заявленной. Существует множество других, менее явных способов сообщить покупателю о возможности купить дом подешевле. Исследование деятельности риелторов, о котором мы говорили выше, содержит небезынтересный раздел о том, каким образом агенты транслируют нужную информацию через составляемые ими объявления о продаже. К примеру, фраза типа «дом в хорошем состоянии» значит для других риелторов так же много, как и упоминание господина Ауак в разговоре двух членов ку-клукс-клана. Это дает четко понять, что дом старый, однако еще не разваливается на части. Толковый покупатель поймет это из объявления (или выяснит при личном осмотре), однако для шестидесятипятилетнего пенсионера, продающего свой дом, слова о «хорошем состоянии» звучат как комплимент – чего и добивается агент.

Анализ языка, используемого в объявлениях о продаже недвижимости, показывает, что некоторые из используемых слов тесно связаны с конечной ценой продажи дома. Это не обязательно означает, что ярлык «дом в хорошем состоянии» обязательно приведет к продаже дома по более низкой цене. Это, однако, дает основания считать, что когда агент говорит, что дом «в хорошем состоянии», то тем самым он побуждает покупателя назначить меньшую цену.

Ниже приведены десять терминов, широко используемых в объявлениях о торговле недвижимостью. Пять из них оказывают на цену сделки сильное положительное, а пять других – не менее сильное отрицательное воздействие. Попробуйте догадаться, какие из них относятся к каждой из групп.

Десять широко используемых терминов в области торговли недвижимостью

Фантастический
Гранит
Просторный
Современный
!
Искусственный камень
Очаровательный
Клен
Отличное окружение
Изысканный

Что ж, «фантастический» дом должен быть достаточно фантастическим для того, чтобы просить за него высокую цену, не правда ли? А что насчет «очаровательного» и «просторного» дома в «отличном окружении!»? Нет, нет и нет. Вот как происходит разбивка на две группы на самом деле.

Пять понятий, связанных с высокой ценой

Гранит
Современный
Искусственный камень
Клен
Изысканный

Пять понятий, связанных с низкой ценой

Фантастический
Просторный
!
Очаровательный
Отличное окружение

Три из пяти понятий, связанных с высокой ценой, являются физическим описанием самого дома: гранит, искусственный камень и клен. С информационной точки зрения эти понятия недвусмысленные, а потому полезные. Если вам нравится гранит, то вам может понравиться и сам дом; однако даже если дом вам не понравится, то само слово «гранит» никак не свидетельствует о запредельной цене дома.

Однако понятия «изысканный» и «современный» направлены на то, чтобы убедить покупателя в том, что дом в каком-то смысле действительно является фантастическим. При этом само понятие «фантастический», равно как и «очаровательный», является опасным в силу своей двусмысленности. Оба этих термина представляют собой своего рода код, которым риелторы обозначают дома, не имеющие никаких особых преимуществ. «Просторные» дома могут оказаться ветхими или непрактичными. «Отличное окружение» говорит о том, что сам дом может быть не особенно хорош, в отличие от других, окружающих его со всех сторон. Восклицательный знак в рекламном объявлении является явным признаком плохих новостей, попыткой скрыть реальные недостатки дома за фальшивым энтузиазмом.

Если же вы изучите слова, которые риелторы используют в объявлениях о продаже собственных домов, то заметите, что авторы активно применяют описания (в особенности слова «новый», «гранит», «клен» и «готовый к вселению»), при этом избегая бессмысленных прилагательных (вроде «прекрасный», «безукоризненный» и «сказочный»). Затем риелтор принимается терпеливо ждать прихода лучшего покупателя. Он может рассказать покупателю о том, что дом по соседству был не так давно продан по цене, превышавшей изначально запрашиваемую на 25 тысяч долларов, или о другом доме, вокруг которого развернулась настоящая битва потенциальных покупателей. Он тщательно использует каждое из преимуществ имеющейся у него информационной асимметрии.

Однако точно так же, как в случае с директором похоронного бюро, продавцом автомобилей или компанией, занимающейся страхованием жизни, преимущества риелторов были во многом подорваны появлением Интернета. В конце концов, теперь каждый продавец дома может выйти в Сеть и самостоятельно собрать информацию о тенденциях на рынке, текущем предложении и ставках по ипотеке. Информация выпущена на волю. Результаты этого видны при анализе динамики продаж. Как и прежде, риелторы выручают от продажи собственных домов больше, чем от продажи аналогичных домов от имени клиентов, однако благодаря активному развитию сайтов по тематике недвижимости разрыв между двумя группами цен сократился почти на треть.

Было бы наивно считать, что люди склонны злоупотреблять информацией только в случаях, когда им приходится выступать в качестве экспертов или коммерческих агентов. Агенты и эксперты – всего лишь люди. Это значит, что и мы сами можем легко злоупотребить информацией в нашей повседневной жизни – например, за счет утаивания истинного положения вещей или фильтрации выдаваемой нами информации. Агент по продаже недвижимости может подмигивать или кивать, рассказывая о «доме в хорошем состоянии». Точно так же у каждого из нас могут быть свои уловки.

Подумайте хотя бы о том, каким образом вы рассказываете о себе на собеседовании при приеме на работу, и сравните это с тем, как вы ведете себя на первом свидании. (Для пущего удовольствия сравните ваш разговор на первом свидании с разговором с тем же собеседником после десяти лет супружества.)

Подумайте о том, каким образом вы бы хотели выглядеть, впервые попав на экраны национального телеканала. Какой образ вы хотели бы нарисовать? Возможно, вы хотели бы показаться умным, добрым или красивым. Вряд ли вы захотели бы выглядеть фанатичным или жестоким. Во время расцвета ку-клукс-клана его члены гордились своим публичным пренебрежением к людям, не являвшимся консервативными белыми христианами. Однако с тех пор публично демонстрируемый фанатизм стал куда менее популярным (Стетсон Кеннеди, которому не так давно исполнилось восемьдесят девять лет, связывает эту эволюцию с проведенной им много лет назад кампанией «Сила неодобрения»). В наше время даже незначительные проявления фанатизма на публике могут обойтись довольно дорого. Трент Лотт, лидер парламентского большинства в сенате США, усвоил этот урок в 2002 году после того, как произнес приветственную речь на торжественном мероприятии, посвященном столетию Строма Тёрмонда, своего земляка и коллеги-сенатора. В своем приветствии Лотт упомянул президентскую кампанию Тёрмонда, проводившуюся в 1948 году и основанную на идее сегрегации. Эта кампания была поддержана всего четырьмя штатами, в том числе Миссисипи (родным штатом Лотта). «И мы гордимся этим, – заявил Лотт собравшимся. – Если бы за нами последовала вся страна, то мы смогли бы избежать множества проблем, с которыми нам пришлось столкнуться в последующие годы». Намека на то, что Лотт был сторонником сегрегации, оказалось достаточно для массового возмущения, в результате которого ему пришлось покинуть свой руководящий пост в сенате.

Даже если вы являетесь обычным гражданином, то вам, вне всякого сомнения, не захочется выглядеть в глазах окружающих фанатиком. Однако может ли это являться тестом на дискриминацию в гражданском обществе?

Как ни странно, но уникальной лабораторией для исследования дискриминации может стать телевизионное шоу «Слабое звено». Впервые появившееся в Великобритании, это телешоу довольно быстро набрало популярность в Соединенных Штатах. В игре участвуют восемь игроков (в одной из версий игры их число ограничивается шестью), каждый из которых отвечает на относительно простые вопросы и соревнуется с другими за денежный приз. Однако в этой игре выигрывает далеко не тот игрок, который дает максимальное количество правильных ответов. После каждого раунда игры участники голосуют за исключение одного из них из дальнейшего соревнования. Разумным было бы предположить, что единственным фактором, который нужно принимать во внимание при голосовании, является способность отвечать на простые вопросы. Другие факторы, такие как раса, пол и возраст, не должны играть никакой роли. Однако так ли обстоят дела на самом деле? Сравнивая реальные результаты голосования участника с ожидаемыми, максимально полезными для него, можно выяснить, имеет ли место дискриминация.

Стратегия голосования обычно меняется по ходу игры. В нескольких первых раундах имеет смысл вышибать из игры плохих игроков, так как размер призового фонда растет только в случае верных ответов. Однако на следующих этапах стратегические стимулы меняются. Желание каждого из участников выиграть джекпот становится для него куда более важным, чем рост призового фонда.

Сорвать куш проще, если вам удастся выбить из игры других сильных игроков. То есть, грубо говоря, типичный участник соревнования будет сначала голосовать за исключение худших игроков (в первых раундах), а затем – лучших (по мере приближения к финалу).

Ключевым фактором для анализа данных о голосовании в телешоу является способность отделить интеллектуальные способности игрока от его расы, пола и возраста. Если нам удастся доказать, что молодой чернокожий участник отвечает на многие вопросы правильно, однако вылетает из игры на ранних этапах, то это будет свидетельствовать о присутствии дискриминации. А если пожилая белая дама не отвечает правильно ни на один вопрос, однако продолжает играть, то это может свидетельствовать об избирательном фаворитизме.

Стоит также помнить о том, что все участники играют перед телевизионной камерой. Каждый участник знает, что за ним наблюдают его друзья, близкие и коллеги. Так на кого же направлена дискриминация в «Слабом звене»?

Как ни странно, не на чернокожих. Анализ более чем 160 эпизодов шоу показывает, что чернокожие участники как на ранних, так и на поздних этапах игры исключаются в довольно точном соответствии с уровнем их способности отвечать на банальные вопросы. То же самое справедливо в отношении участниц женского пола. В общем-то в этих выводах нет ничего неожиданного. Две самые мощные социальные кампании за последние пятьдесят лет были проведены движением в защиту гражданских прав и феминистским движением, что привело к демонизации каких-либо проявлений дискриминации в отношении чернокожих или женщин.

Не исключено, что вы тайно надеетесь на то, что дискриминация была почти полностью уничтожена в конце XX века, подобно полиомиелиту.

Скорее можно утверждать, что дискриминация против той или иной группы стала настолько непопулярной, что мало кто (кроме разве что самых толстокожих людей) готов показаться несправедливым, по крайней мере на публике. Иными словами, дискриминация сама по себе вряд ли умерла, скорее людям становится стыдно публично демонстрировать ее проявления. Каким образом мы можем выявить, является ли отсутствие признаков дискриминации против чернокожих и женщин свидетельством ее истинного отсутствия или же притворством? Ответ можно найти, взглянув на другие группы, которые общество не склонно защищать столь же яростно. Данные о голосовании на «Слабом звене» показывают присутствие постоянной дискриминации в отношении двух других групп: участников старшего возраста и латиноамериканцев.

Среди экономистов бытуют две основные теории в отношении дискриминации. Интересно отметить, что пожилые участники шоу страдают от одного типа дискриминации, а латиноамериканцы – от другого. Первый тип дискриминации называется дискриминацией на основе предпочтений (taste-based discrimination). Предполагается, что один человек подвергает дискриминации другого из-за того, что не хочет общаться с определенным типом людей. Второй тип дискриминации, известный как дискриминация на основе информации (information-based

discrimination), предполагает, что некий тип личности обладает слабо развитыми навыками и потому всегда действует неэффективным образом.

Латиноамериканские участники «Слабого звена» страдают от дискриминации на основе информации. Прочие участники были склонны воспринимать латиноамериканцев как плохих игроков, даже если факты говорили об обратном. Это восприятие приводит к тому, что от латиноамериканцев избавляются в первых же раундах, даже если они дают много правильных ответов на вопросы. Напротив, ближе к концу игры игроки стараются удержать их в игре, для того чтобы обеспечить себе соревнование со слабым (как может показаться) противником.

Старшие же игроки становятся жертвами дискриминации на основе предпочтений: как в первых, так и в последующих раундах от них избавляются вне зависимости от уровня их знаний. Создается впечатление, что все другие участники (средний возраст которых составляет около тридцати четырех лет) просто не хотят, чтобы рядом с ними находились старики.

Вполне возможно, что типичный игрок «Слабого звена» даже не осознает, что склонен к дискриминации в отношении латиноамериканцев и игроков старшего возраста (точно так же он не замечает и отсутствия дискриминации по отношению к женщинам и чернокожим). Типичный игрок обязательно нервничает, поскольку играет в динамичную игру под ярким светом телевизионных прожекторов. Это заставляет нас задаться еще одним вопросом: каким образом этот человек будет выражать свои предпочтения и делиться информацией о себе, находясь в уютной обстановке собственного дома? Всего лишь за один год около 40 миллионов американцев сообщают интимные подробности своей жизни совершенно чужим людям. Это происходит на интернет-сайтах, посвященных теме знакомств. Некоторые из них, такие как Match.com, eHarmony.com, и Yahoo Singles, нацелены на широкую аудиторию. Другие же ориентируются на людей с определенными пристрастиями и привычками: христиан (ChristianSingles.com), евреев (JDate.com), латиноамериканцев (LatinMatcher.com), негров (BlackSinglesConnection.com), жителей Среднего Запада (CountryWesternSingles.com), военнослужащих (USMilitarySingles.com), людей с излишками веса (PlusSizeSingles.com) и гомосексуалистов (Gay.com). Сайты знакомств оказались самым удачным типом сервисов по подписке из существующих в Интернете.

Каждый сайт работает в соответствии со своим алгоритмом, однако основная процедура едина: вы размещаете на сайте информацию о себе – фотографию, основные параметры, уровень дохода, уровень образования, привычки и симпатии и т. д. Если ваше объявление привлекает чье-то внимание, то этот человек пишет вам электронное письмо или даже приглашает вас на свидание. На некоторых сайтах допускается указание ваших пожеланий к цели знакомства: «долгосрочная связь», «периодические интимные отношения» или «простой интерес».

Огромные массивы данных, хранящиеся на сайтах, позволяют провести исследование двух вопросов: первое – какую информацию о себе люди предпочитают публиковать, второе – какой уровень отдачи получает то или иное объявление. Для каждого из массивов данных можно поставить ряд вопросов.

Например, если речь заходит о самих объявлениях, то насколько искренними (и честными) становятся люди, когда речь заходит об их личной информации? А когда мы изучаем откликаемость, то можем задаться вопросом: какие элементы объявлений кажутся читателям наиболее (и наименее) привлекательными?

Два экономиста и один психолог, захотевшие получить ответы на эти вопросы, объединились в команду. Али Хортаску, Гюнтер Хитч и Дэн Ариэли проанализировали один из ведущих сайтов знакомств, изучив данные почти 30 тысяч пользователей, половина которых жила в Бостоне, а вторая – в Сан-Диего. Пятьдесят семь процентов пользователей были мужчинами, а основной возраст участников колебался между двадцатью шестью и тридцатью пятью годами. Хотя расовый состав участников сайта был разнообразным, подавляющее большинство являлись белыми.

Участники были значительно богаче, выше, стройнее и привлекательнее обычных среднестатистических жителей страны. По крайней мере, именно это следовало из той информации о себе, которую они оставляли на сайте. Более четырех процентов посетителей сайта заявили о том, что их доход превышает 200 тысяч долларов в год, хотя при этом такой доход имеет меньше одного процента пользователей Интернета. Такое расхождение заставило исследователей прийти к выводу, что по крайней мере трое из четырех посетителей сайта преувеличивают размер своего дохода. Как мужчины, так и женщины, заполнявшие анкеты на сайте, заявляли, что их рост (в среднем) выше среднего роста по стране на один-два сантиметра. Что касается веса, то вес среднего посетителя сайта в целом соответствовал среднему весу по стране, а женщины-посетительницы (по их собственным словам) весили примерно на шесть килограммов меньше среднего значения.

Но самое удивительное заключалось в том, что не менее 70 процентов женщин заявили о своей «привлекательной внешности», в том числе 24 процента заявили о том, что они «очень красивы». Мужчины – посетители сайта были столь же откровенны: 67 процентов назвали свою внешность «привлекательной», при этом 21 процент из них заявили, что «красивы». Это означает, что «обычной» внешностью обладает лишь около 30 процентов пользователей сайта, в том числе лишь один процент оценивают себя как «некрасивых». Это дает основания предположить, что типичный посетитель сайта знакомств является либо фантазером, либо склонен к нарциссизму, либо просто не хочет применять по отношению к себе понятие «средний». (Возможно, однако, что все эти посетители являются на самом деле реалистами. Ведь, как известно любому риелтору, типичный дом никогда не является «очаровательным» или «фантастическим». Однако, если вы его не назовете подобными эпитетами, никто даже не захочет бросить на него взгляд.) Двадцать восемь процентов посетительниц сайта заявили, что они блондинки (это значительно меньше, чем говорят данные национальных исследований). По всей видимости, здесь оказались замешанными окраска волос или наглая ложь (а может быть, и то и другое).

Некоторые пользователи тем не менее оказались на удивление честными.

Восемь процентов мужчин – примерно каждый двенадцатый – признались в том, что состоят в браке, при этом половина этих восьми процентов заявила о том, что они «счастливы в браке». Однако сам факт честности в этом вопросе еще не говорит об их неосмотрительности. Из 258 «счастливых в браке» мужчин, включенных исследователями в выборку, лишь девять решились разместить в Сети собственную фотографию. Шансы найти себе любовницу казались им куда меньшими, чем шансы того, что их собственная жена в один прекрасный день наткнется на их объявление. (Конечно, муж в таком случае будет долго кричать «А что на этом сайте делала ты сама?», однако вряд ли это ему поможет.)

Отсутствие фотографии – одна из самых главных причин неудачи при размещении своего объявления (разумеется, вы могли бы поместить на сайте чужое фото, к примеру какого-нибудь красивого незнакомца, однако рано или поздно ваш обман раскроется). Мужчина, не размещающий фотографии, получает в четыре раза меньше писем, чем мужчина, разместивший ее; а женщина, объявление которой не содержит фотографии, получает в шесть раз меньше писем. Иными словами, лысеющий мужчина с низким доходом и средним образованием, не очень привлекательный и имеющий излишки веса, который решается разместить свое фото, может получить значительно больше писем, чем мужчина, утверждающий, что он зарабатывает 200 тысяч долларов в год и обладает привлекательной внешностью (однако не подкрепляющий это утверждение фотоснимком). Существует множество причин, по которым человек не размещает свое фото, – он не разбирается в технике, испытывает стыд или боится насмешек со стороны друзей. Однако, так же как в случае с новым автомобилем, к ветровому стеклу которого приклеено объявление «Продается», потенциальные клиенты могут предположить, что у него имеется значительная проблема или он что-то скрывает.

Однако получить письмо куда легче, чем договориться о свидании. Пятьдесят семь процентов мужчин, размещающих объявления, не получают ни одного письма; та же проблема происходит с 23 процентами женщин. Успех в этом деле вызывается факторами, вполне очевидными даже для тех, кто знает о взаимоотношениях полов относительно мало. В сущности, предпочтения посетителей сайта вполне соответствуют стереотипам в отношении мужчин и женщин.

К примеру, мужчины, заявляющие о желании выстроить долгосрочные отношения, привлекают больше внимания, чем мужчины, ищущие случайных связей. Напротив, женщины, ищущие себе партнера для случайных связей, пользуются куда большей популярностью. Для мужчин внешность женщины имеет особо важное значение. Для женщин особую важность имеет размер дохода мужчины. Чем богаче мужчина, тем больше писем он получает. Связь привлекательности женщины с размером ее дохода имеет иную форму, чем-то напоминающую колокол. Мужчины не хотят встречаться с женщинами с небольшим доходом. Однако, как только доход женщины начинает превышать определенный порог, это начинает отпугивать мужчин. Мужчинам нравится встречаться со студентками, художницами, музыкантами, ветеринарами и знаменитостями (куда меньше их привлекают секретарши, безработные, женщины-военнослужащие и сотрудницы полиции). Женщины не хотят встречаться с военными, полицейскими и пожарными (возможно, это стало таким же

последствием терактов 11 сентября, как повышение доли полученных платежей за бублики Пола Фельдмана), а также юристами и корпоративными финансистами. Женщины избегают встреч с рабочими, актерами, студентами, а также служащими общепита или сферы обслуживания. Мужчины считают, что их низкий рост является существенным недостатком (видимо, потому они так склонны приписывать себе несколько сантиметров), а лишний вес их вполне устраивает. Для женщин излишки веса кажутся смертельным грехом (видимо, поэтому они лгут, отвечая на этот вопрос). С точки зрения мужчин, рыжие или вьющиеся волосы являются недостатком, а наголо побритая голова – нет. Женщины считают, что седина ужасна, а превращение в блондинку с помощью краски вполне нормально. В мире онлайн-овых свиданий светлые волосы у женщины оцениваются почти так же высоко, как высшее образование, а обходятся куда более дешево (сравните окраску волос за 100 долларов со 100 тысячами долларов, которые нужно заплатить за образование в университете).

Помимо информации об уровне дохода, образования и внешности, мужчины и женщины указывают в объявлениях на сайте свою расу. Кроме того, их просят указать свои предпочтения относительно расы своих потенциальных партнеров. Им предлагается выбрать из двух вариантов ответа: «Такая же раса, что и у меня» и «Не имеет значения». Так же как участники телешоу «Слабое звено», пользователи сайта знакомств могут выразить свое отношение к людям, выглядящим не совсем так, как они сами. Разумеется, они могут позднее скорректировать свою позицию, к примеру, отвечая лишь на письма тем людям, с которым они на самом деле хотели бы встретиться.

Примерно половина белых женщин на сайте и 80 процентов белых мужчин заявили, что раса потенциального партнера не имеет для них никакого значения. Однако данные об ответах на письма говорят совсем о другом. Белые мужчины, утверждавшие, что раса не имеет для них значения, отправляли 90 процентов своих запросов белым женщинам. А белые женщины, говорившие о том, что им все равно, к какой расе будет принадлежать потенциальный партнер, посылали белым мужчинам 97 процентов своих писем с запросами.

Возможно ли, что раса на самом деле не имела значения для этих белых мужчин и женщин, а просто им не повезло встретить заинтересовавшего их представителя другой расы? А может быть, дело заключалось в другом? Может быть, они просто хотели выглядеть в глазах других (в особенности своих потенциальных партнеров той же расы) как люди широких взглядов?

Пропасть между тем, что мы говорим на публике, и тем, что мы на самом деле имеем в виду, часто бездонная (давайте скажем то же самое более привычными словами – мы думаем одно, а говорим другое). Это можно увидеть как в личных отношениях, так и в деловых сделках и, само собой, в политике.

Мы уже привыкли к тому, что политики склонны делать пустые публичные заявления. Однако часто лгут и сами избиратели. Рассмотрим выбор между чернокожим и белым кандидатами. Представим себе избирательную кампанию, в которой участвуют черный и белый кандидаты. Способны ли белые избиратели солгать социологам, проводящим опросы на выборах, и заявить о том, что будут

поддерживать черного кандидата (стремясь продемонстрировать своим ответом бóльшую толерантность, чем есть у них на самом деле)? Наверняка. По итогам выборной кампании на должность мэра Нью-Йорка в 1989 году между Дэвидом Динкинсом (черным кандидатом) и Рудольфом Джулиани (белым) Динкинс выиграл с крайне незначительным перевесом. Хотя Динкинс и смог стать первым в истории чернокожим мэром Нью-Йорка, столь незначительный перевес голосов оказался для всех большой неожиданностью – согласно социологическим опросам, предшествовавшим голосованию, Динкинс должен был выиграть с перевесом не менее 15 процентов. На выборах в сенат США в 1990 году сторонник расистских взглядов Дэвид Дьюк получил почти на 20 процентов голосов больше, чем показывали опросы социологов. Это явно говорит о том, что тысячи избирателей из Луизианы не захотели признаться в своих симпатиях к кандидату с расистскими убеждениями.

Дьюку не удалось получить столь желанный пост, однако он показал себя как настоящий мастер в деле злоупотребления информацией. Будучи Великим Мудрецом Рыцарей ку-клукс-клана, он смог привлечь к своей кампании тысячи его участников и других своих сторонников, ставших его политической базой.

Собрав значительное количество сторонников, он не ограничился их использованием в своих интересах – позднее он продал список соратников губернатору Луизианы за 150 тысяч долларов. Через несколько лет Дьюк вновь воспользовался этим списком, сообщив соратникам о том, что он переживает непростые времена и нуждается в их финансовой поддержке. Действуя таким образом, Дьюк смог собрать в своих руках сотни тысяч долларов и продолжить свою деятельность по защите превосходства белой расы. В письме, адресованном сторонникам, Дьюк жаловался на то, что, пользуясь его стесненными обстоятельствами, банк попытался отнять у него дом.

Оказалось, что в реальности Дьюк сам продал свой дом, да еще с немалой прибылью (достоверно неизвестно, использовал ли он для этого услуги риелтора). А бóльшую часть денег, собранных сторонниками, Дьюк использовал не для политической деятельности, а для удовлетворения своего пристрастия к азартным играм. Все шло мило и приятно, но лишь до тех пор, пока он не был арестован и посажен в федеральную тюрьму в тexasском городе Биг-Спринг.

Глава 3

Почему наркодилеры продолжают жить со своими матерями?

Левитт умудряется присутствовать везде и нигде. Он чем-то напоминает фантастическую бабочку, о которой все говорят, но которую никому не удастся поймать. В свое время ему предложили работать в команде экономистов для президента Клинтона, а во время президентской кампании в 2000 году советники Джорджа Буша предложили ему стать их консультантом по вопросам преступности. Он приобрел широкую известность как мастер простых и умных решений. Отчасти напоминает парня из анекдота, который наблюдает за инженерами, суеязящимися вокруг неработающего агрегата, а затем обращает их внимание на то, что никто не догадался просто включить его в электрическую сеть.

Журнал The New York Times, 3 августа 2003 года

Две предыдущих главы были посвящены решению пары довольно странных вопросов: «Что общего между школьными преподавателями и борцами сумо?» и «Что общего у ку-клукс-клана с риелторами?». Однако, если вы задаете себе достаточное количество вопросов, пусть сначала и кажущихся странными, постепенно вы сможете научиться кое-чему ценному.

Первая задача в процессе задавания вопросов состоит в том, чтобы понять, достаточно ли хорош ваш вопрос. Тот факт, что этим вопросом прежде никто не задавался, еще не делает его хорошим. Множество толковых людей на протяжении столетий задавали себе и окружающим массу вопросов. Поэтому очевидно, что значительная часть *незаданных* вопросов попросту неинтересна.

Однако если вы задаете вопросы о чем-то, по-настоящему заботящем людей, и находите ответ, способный их удивить (то есть нарушить общепринятую логику), то считайте, что вам повезло.

Выражение *conventional wisdom* (в приблизительном переводе на русский – расхожее мнение; то, что подсказано здравым смыслом) появилось в нашем языке благодаря Джону Гэлбрейту, выдающемуся ученому-экономисту. С его точки зрения, это выражение не свидетельствует ни о чем хорошем. «Мы склонны связывать истину с чем-то удобным для нас, – писал он, – с тем, что в наибольшей степени соответствует нашим личным интересам или нашему пониманию хорошей жизни, с тем, что, как нам кажется, позволит избежать неловких усилий или нежелательного развития событий. Мы также склонны принимать во внимание то, что помогает нам в поддержании самооценки». «Экономическое и социальное поведение» являются, по мнению Гэлбрейта, «сложными материями, и осознание их смысла может быть непосильным делом для ума. Поэтому мы держимся, как за спасательный плот, за те идеи, которые соответствуют нашему пониманию».

Поэтому расхожее мнение, с точки зрения Гэлбрейта, должно быть простым, комфортабельным и утешительным – но при этом не обязательно верным. Было бы глупо утверждать, что расхожее мнение ошибочно *всегда*. Однако стоит нам лишь принять к сведению, что расхожее мнение может быть ошибочным – хотя бы в силу того, что в нем содержатся элементы эгоистичных мыслей, и у нас сразу же возникает неплохая точка старта для новых вопросов.

Рассмотрим, к примеру, недавнюю историю, связанную с числом бездомных в Соединенных Штатах. В начале 1980-х годов защитник бездомных по имени Митч Снайдер утверждал, что бездомными являются около трех миллионов американцев. Общество встrepенулась и удивилась. Получается, что бездомным является как минимум каждый сотый американец. Это казалось нереально высокой цифрой, однако... она прозвучала из уст эксперта. Прежде не замечаемая никем проблема внезапно проникла в сознание всей нации. Снайдер даже давал показания на слушаниях в конгрессе по этой значительной проблеме. По некоторым сведениям, на одном публичном выступлении он заявил, что каждую секунду в стране умирают 45 бездомных людей – в пересчете на год это составляло поразительную цифру: 1,4 миллиарда смертей. (Население всех США в то время составляло около 225 миллионов.) Можно предположить, что Снайдер оговорился и на самом деле хотел сказать, что *один* бездомный умирает каждые *сорок пять секунд*. Но даже при этом речь может идти о 701 тысяче ежегодных смертей бездомных – иными словами, об одной трети всех смертей в США. Не правда ли, это звучит странно? Когда же Снайдера прижали к стене и вынудили ответить на вопрос о трех миллионах бездомных, он признался, что эта цифра была выдумана. По его словам, журналисты требовали от него конкретных цифр, а он не хотел отпускать их с пустыми руками.

Тот факт, что эксперты, подобные Снайдеру, случается, пользуются обманом в своих интересах, может нас опечалить, но никак не должен удивлять. Однако никакой эксперт не может заниматься обманом без достаточного прикрытия. Журналисты нуждаются в экспертах точно так же, как эксперты нуждаются в журналистах. Каждый день им необходимо чем-то наполнять страницы газет и телевизионные передачи, и поэтому эксперт, способный поделиться мудрой мыслью, всегда желанный гость в СМИ. Работая рука об руку, журналисты и эксперты становятся архитекторами значительной доли расхожих мнений.

Отличным инструментом для формирования расхожих мнений может служить реклама. К примеру, лекарство под названием листерин было изобретено в девятнадцатом веке и использовалось в качестве мощного хирургического антисептика. Позднее это же лекарство продавалось в виде раствора как средство для мытья полов и, в то же самое время, как средство для лечения гонореи. Однако дела приняли совершенно другой оборот в 1920-х годах, когда это лекарство стало использоваться для лечения «хронического галитоза» – под этим несколько туманным термином скрывался дурной запах изо рта. В новой рекламе листерина участвовали одинокие молодые женщины и мужчины, желающие пожениться, но не выносившие гнилого запаха, исходившего от своих партнеров. «Могу ли я быть счастлива вместе с ним, невзирая на *это*?» – задавалась вопросом одна молодая героиня рекламы. До сих пор дурной запах изо рта не казался кому-либо

такой уж большой катастрофой. Однако листерин изменил эту точку зрения. Как пишет исследователь рекламы Джеймс Твитчелл, «листерин не столько боролся с запахом изо рта, сколько придавал этой проблеме важность». Всего за семь лет доходы компании выросли со 115 тысяч долларов до восьми миллионов.

Однажды возникнув, расхожее мнение остается надолго. Пол Кругман, автор колонки в *The New York Times* и фанатичный критик Джорджа Буша-младшего, сетовал на этот факт в ходе второй президентской кампании Буша в начале 2004 года: «Согласно утвержденной легенде, мистер Буш – честный и откровенный парень. Появилось даже несколько анекдотов, подчеркивающих именно эти его качества. Однако, если бы восприятие расхожего мнения изменилось и мы стали бы воспринимать его как везунчика, притворяющегося ковбоем, у журналистов появилась бы куча материала для работы».

В месяцы, предшествовавшие вторжению США в Ирак в 2003 году, эксперты высказывали совершенно противоположные прогнозы относительно наличия у Ирака оружия массового поражения. Однако гораздо чаще, так же как и в случае со «статистикой» Митча Снайдера относительно количества бездомных, одна из сторон побеждает в битве, привлекая для этого расхожие мнения. К примеру, защитники прав женщин значительно преувеличивали количество случаев сексуального насилия, заявляя о том, что каждая третья женщина в Америке была жертвой изнасилования или попытки изнасилования (реальные цифры говорят об одной женщине из восьми – однако защитники прав женщин знают, что для публичного противостояния их точке зрения нужна немалая смелость). Точно так же с завидной регулярностью ведут себя борцы с различными смертельно опасными заболеваниями. Почему бы и нет? Ложь, в особенности ярко поданная, способна привлечь внимание, вызвать возмущение, а самое главное – привлечь деньги и политический капитал, необходимые для решения реально существующей проблемы.

Разумеется, эксперты, будь то защитники здоровья женщин, или политические консультанты, или рекламные деятели, имеют стимулы, отличающиеся от стимулов большинства из нас. И стимулы эксперта могут повернуться на 180 градусов в зависимости от ситуации.

Рассмотрим, к примеру, полицию. Недавнее расследование выявило, что полиция Атланты с начала 1990-х годов значительно преуменьшала показатели преступности в городе. Это началось, по всей видимости, когда Атланта готовилась принять летние Олимпийские игры 1996 года. Городу было необходимо как-то приукрасить свой образ, и сделать это нужно было достаточно быстро. Поэтому год за годом тысячи полицейских рапортов о совершенных преступлениях либо просто выбрасывались, либо фиксировались в отчетности как связанные с менее тяжкими преступлениями. Несмотря на эти упорные усилия (в одном только 2002 году было утеряно свыше 22 тысяч рапортов), Атланта регулярно входит в число американских городов с самым высоким уровнем преступности.

Тем временем полиция в других городах в 1990-е годы занималась другими делами. Внезапный и резкий рост торговли крэком заставил полицию по всей стране требовать дополнительных ресурсов. Полиция заявляла о неравной борьбе:

наркодилеры имели в своем распоряжении самое современное оружие и практически неограниченные финансовые возможности. По всей видимости, упоминание о безграничных денежных запасах оказало самое значительное влияние – ничто не способно разъярить законопослушное общество больше, чем образ миллионера-наркодилера. Средства массовой информации уцепились за эту историю и начали изображать торговлю наркотиками как чуть ли не самую прибыльную работу в Америке.

Однако если бы вы провели хотя бы немного времени в неблагополучных районах, где сконцентрирована основная часть торговли крэком, то обнаружили бы довольно странную картину: торговцы крэком не только продолжают жить в этих районах, но и делят дом со своими матерями. Что ж, самое время почесать в затылке и подумать: почему же так происходит?

Ответ на этот вопрос связан с получением правильных данных. А секрет получения правильных данных часто связан с привлечением нужного человека. Разумеется, заявить об этом проще, чем найти такого человека. Наркодилеры редко изучают экономику, а экономисты редко проводят время в компании наркодилеров. Поэтому для ответа на этот вопрос может понадобиться человек, который *действительно* провел некоторое время в обществе наркодилеров, а затем смог уйти от них, держа в голове все секреты их ремесла.

Судхир Венкатеш – друзья детства звали его Сид, но теперь он предпочитает, чтобы его звали Судхир, – родился в Индии, вырос в пригородах северной части Нью-Йорка и Южной Калифорнии. Он окончил Калифорнийский университет в Сан-Диего с научной степенью в области математики. В 1989 году он начал работать над получением докторской степени по социологии в Чикагском университете. Он стремился понять, каким образом происходит формирование личности у молодых людей, а непосредственно перед началом своей научной работы провел несколько месяцев в путешествии по стране вместе с рок-группой Grateful Dead. Он совершенно не интересовался изнурительной полевой работой, типичной для социологии.

Однако его наставник, признанный эксперт в области изучения бедности Уильям Уилсон, довольно быстро вынудил Венкатеша заняться работой «в поле».

Его задание заключалось в том, чтобы посетить самые бедные пригороды Чикаго и убедить жителей заполнить анкету из семидесяти вопросов с заданными вариантами ответов. Первый вопрос был сформулирован так:

Как вы себя чувствуете, будучи черным и бедным?

- A. Очень плохо
- B. Плохо
- C. Ни хорошо, ни плохо
- D. Отчасти хорошо
- E. Очень хорошо

Как-то раз Венкатеш отошел на двадцать кварталов от университета и оказался в квартале на берегу озера Мичиган, где и должен был провести свое плановое исследование. Квартал состоял из трех шестнадцатизэтажных домов, выстроенных из желто-серого кирпича. Относительно быстро Венкатеш обнаружил, что имевшиеся у него адреса и имена жильцов устарели. Эти запущенные здания казались брошенными. На нижних этажах жило несколько семей, незаконно подключившихся к системам электро- и водоснабжения, однако ни один из лифтов не работал. Не горели и лампочки на лестницах. Приближался зимний вечер, и на улице уже почти стемнело.

Венкатеш (здравомыслящий, приятный в общении, хорошо сложенный человек, не склонный к безрассудству) поднялся на шестой этаж, пытаясь найти хоть кого-то, готового принять участие в его опросе. Внезапно он увидел на одной из лестничных клеток группу подростков, игравших в кости. Оказалось, что Венкатеш столкнулся с бандой мелких торговцев крэком, работавших в этом квартале. Было вполне очевидно, что они не рады встрече с ним.

– Я – студент из Чикагского университета, – забормотал Венкатеш, крепко сжав в руках пачку анкет, – и я провожу...

– Да пошел ты, ниггер! Что ты делаешь на нашей лестнице?

В то время в Чикаго продолжалась кровопролитная война между бандами. Дела обстояли довольно сурово – стрельба в городе не прекращалась ни на день. Банда, с которой столкнулся Венкатеш, представляла собой подразделение банды под названием Black Gangster Disciple Nation, активно участвовавшей в войне. Подростки никак не могли понять, как им следует поступить с Венкатешем. Он был совершенно *не похож* на члена враждебной группировки. Но, может быть, он был засланным шпионом? Было понятно, что он точно не полицейский. Он не был ни черным, ни белым. Он не выглядел угрожающе – его единственным оружием был блокнот для записей, но он не выглядел и беззащитной жертвой. Благодаря своему трехмесячному путешествию с Grateful Dead он выглядел, по его собственным словам, «совершенным психом с длинными волосами, достигавшими задницы».

Члены банды начали спорить о том, что им делать с Венкатешем. Отпустить его? Однако если бы он рассказал о тайном укрытии на лестнице членам противоборствующей банды, то дело бы закончилось коварной и внезапной атакой. Один нервный подросток крутил в руках какой-то предмет (в полутьме Венкатеш с трудом узнал в нем пистолет) и приговаривал: «Ну-ка, дайте мне его». Венкатеш был очень и очень напуган.

Подростки становились все более активными и шумными. Затем к ним присоединился парень старшего возраста. Он выхватил из рук Венкатеша блокнот и, увидев его содержимое, сильно удивился.

– Я ни фига не понимаю! – воскликнул он.

– Это потому, что ты не умеешь *читать*, – ответил один из подростков, и вся банда разразилась смехом над старшим товарищем.

Однако тот невозмутимо обратился к Венкатешу и попросил того задать ему какой-нибудь вопрос из анкеты. Венкатеш начал с первого же вопроса о-том-как-плохо-быть-черным-и-бедным. Аудитория встретила вопрос хохотом, причем у нескольких человек он звучал очень зловеще. Позднее Венкатеш рассказывал своим друзьям о том, что изначально заданных вариантов ответов на этот вопрос было явно недостаточно. С точки зрения его теперешних собеседников, варианты ответов должны были бы выглядеть примерно так:

- А. Очень плохо
- В. Плохо
- С. Ни хорошо, ни плохо
- Д. Отчасти хорошо
- Е. Очень хорошо
- Ф. Да пошел ты!

Дела Венкатеша становились все хуже. Но тут к нему подошел еще один человек. Им оказался Джей-Ти, главарь банды, который захотел выяснить, что именно происходит на лестнице. Он приказал Венкатешу прочитать ему первый вопрос анкеты. Внимательно выслушав вопрос, он заявил, что не может ответить на него, так как не является «чернокожим».

– Что ж, – сказал Венкатеш, – тогда что вы чувствуете, будучи бедным афроамериканцем?

– Ты что, идиот? Какой я тебе афроамериканец? Я – *ниггер*.

Затем Джей-Ти довольно живо, хотя и не очень дружелюбно прочитал лекцию о том, чем «ниггер» отличается от «афроамериканца» или «черного». После того как он закончил свою речь, вокруг воцарилась тишина. Тем не менее никто так и не знал, что же делать с Венкатешем. Джей-Ти, которому было около тридцати лет, утихомирил своих подопечных, однако было видно, что он не хочет вмешиваться в их решение. На улицу опустилась ночь, и Джей-Ти покинул дом. «Никто чужой не уходит отсюда живым, – обратился к Венкатешу парень с пистолетом. – Ты в курсе, да?»

С приближением темноты подростки смягчились. Они угостили Венкатеша банкой пива, а затем второй и третьей. Когда ему захотелось в туалет, он справил нужду там же, где все остальные, – на лестничной площадке этажом выше. Джей-Ти появлялся еще несколько раз в течение ночи, однако ничего не говорил. Наконец пришел рассвет, а затем наступил новый день. Венкатеш пару раз пытался обсудить свою анкету, однако молодые наркочилеры лишь смеялись и говорили ему о том, насколько его вопросы глупы. В итоге через двадцать четыре часа после того, как Венкатеш натолкнулся на бандитов на лестнице, они наконец-то отпустили его.

Вернувшись домой, он первым делом принял душ. Поначалу он испытал значительное облегчение, а чуть позже – и любопытство. Венкатеш поразился тому, что большинство людей, включая и его самого, никогда не задумывались

о повседневной жизни преступников из гетто. Теперь же ему захотелось узнать об устройстве черных банд во всех деталях.

После нескольких часов размышлений он решил вернуться в квартал. В этот раз продумал свои вопросы значительно лучше.

Поняв на собственном опыте, что обычный метод сбора данных является в подобных обстоятельствах абсурдным, Венкатеш решил выбросить свою анкету и вместо этого просто провести время с бандой.

Он нашел Джей-Ти и изложил ему свое предложение. Поначалу Джей-Ти подумал, что Венкатеш сошел с ума – студент университета хочет тусоваться с бандой наркоторговцев? Однако по размышлению он пришел к выводу, что ему нравится предложение Венкатеша. Как оказалось, Джей-Ти окончил колледж, где изучал основы бизнеса. После колледжа он поступил на работу в компанию Loop, продававшую офисное оборудование, и проработал там некоторое время в отделе маркетинга. Однако он никак не мог отделаться от мысли, что находится не на своем месте – по его собственным словам, как белый, работавший в штаб-квартире Afro Sheen^[12], – поэтому быстро уволился. Тем не менее он не забыл того, чему успел научиться. Джей-Ти понимал всю важность сбора информации и поиска новых рынков и постоянно размышлял об улучшении стратегии управления. Так что не было ничего удивительного в том, что именно Джей-Ти возглавил банду. Он был прирожденным начальником.

После недолгого, но активного обсуждения Джей-Ти пообещал предоставить Венкатешу свободный доступ к банде, однако сохранил за собой право запрещать распространение информации, которая могла бы оказаться для нее опасной.

Вскоре после первого визита Венкатеша в желто-серые здания квартал на берегу озера был разрушен, и банда переместилась в другой, расположенный еще южнее. В течение следующих шести лет Венкатеш практически там жил. Находясь под охраной Джей-Ти, он внимательно наблюдал за жизнью и работой участников банды, постоянно задавая им вопросы. Иногда его любопытство их раздражало, но гораздо чаще им нравилась его готовность выслушивать истории из их жизни. «Тут повсюду война, чувак, – как-то сказал ему один из наркоторговцев. – Я имею в виду, что люди каждый день борются за выживание, и, знаешь ли, мы делаем все, что умеем. У нас нет выбора, и если нас могут убить... что же, блин, ниггерам все равно приходится этим заниматься, чтобы прокормить семью».

Венкатеш приходил в гости то к одной, то к другой семье, помогал им мыть посуду после ужина и укладывался спать на полу. Он покупал игрушки для их детей; однажды он видел, как женщина использовала пеленку своего ребенка для того, чтобы вытереть с пола кровь подростка-наркоторговца, убитого прямо на глазах Венкатеша. Сидя в университетской тиши, Уильям Уилсон с ужасом выслушивал страшные истории, рассказываемые Венкатешем.

В течение последующих лет банда пережила несколько кровавых войн за территории и наконец была разгромлена федеральными агентами. Член банды по имени Бути, бывший прямым подчиненным Джей-Ти, пришел к Венкатешу и рассказал ему историю. Бути был обвинен другими участниками банды в том,

что привел «на хвосте» федеральных агентов. По его словам, это означало, что он приговорен к смерти (и он оказался прав). Но перед этим Бути хотел хоть немного искупить свои грехи. Для участников банды не существовало никакого табу на рассказы о торговле крэком – иногда они даже хвастались, что их ремесло помогает всему негритянскому сообществу, однако Бути испытывал вину за то, чем занимался. Он хотел оставить после себя хоть что-то, что могло бы пойти на пользу следующему поколению. Бути вручил Венкатешу пачку потрепанных тетрадей, обложки которых были раскрашены в цвета банды – синий и черный. В них содержались полные записи финансовых операций банды за четыре года. Джей-Ти знал свое дело. Все данные были записаны с потрясающей аккуратностью: продажи, зарплаты, задолженности и даже пособия семьям погибших наркоторговцев.

Поначалу Венкатеш отказался взять эти тетради. Если бы федеральные агенты узнали о том, где именно они находятся, то могли бы выдвинуть обвинение и против него. Кроме того, он совершенно не понимал, что можно сделать с данными. Несмотря на свое математическое образование, он давно уже перестал мыслить цифрами.

После защиты диплома в Чикагском университете Венкатеш был принят на три года в гарвардское сообщество под названием Society of Fellows. Там царил дух добродушия и остроумия. Венкатешу очень нравилось и место, в котором собиралось общество (стены зала были украшены декоративными панелями из орехового дерева), и его коллекция хереса, когда-то принадлежавшая Оливеру Холмсу. Венкатеш достиг своего рода вершины, став почетным виночерпием общества. Но даже в это время он регулярно покидал Кембридж и раз за разом возвращался к банде наркоторговцев в Чикаго. Это по-настоящему уличное исследование превратило Венкатеша в своего рода аномалию. Большинство других молодых ученых предпочитали твидовые костюмы и обмен шутками на древнегреческом языке.

Одна из целей общества состояла в том, чтобы объединить ученых различных специальностей, у которых могло и не быть другой возможности встретиться друг с другом. Венкатеш быстро познакомился с еще одним аномальным коллегой, который также не вписывался в стереотипы общества. Им оказался экономист, который занимался не масштабными размышлениями, а изучением мелких, но крайне интересных вопросов. На первом месте в списке его интересов стояла преступность. Разумеется, уже через десять минут после знакомства Судхир Венкатеш рассказал Стивену Левитту о тетрадях из Чикаго. Они сразу же решили написать совместную научную работу по этому вопросу. Фактически это был первый случай, когда в руки экономиста попали бесценные финансовые данные, позволявшие проанализировать доселе неизвестные аспекты преступного бизнеса.

Так как же строилась работа банды? Во многом так же, как работа многих других американских компаний, и очень похоже на работу компании McDonald's. В самом деле, если бы вы держали в руках организационную схему McDonald's, а рядом с ней – схему банды Black Disciples, то вряд ли бы заметили значительную разницу.

Банда, в которую попал Венкатеш, представляла собой одно из нескольких сотен

подразделений-франшиз, связанных с более крупной организацией Black Disciples. Джей-Ти, лидер банды и выпускник колледжа, отчитывался перед центральным советом из двадцати участников, который, без тени иронии, назывался советом директоров (в то самое время, когда выходцы из богатых белых районов имитировали культуру негритянских гетто, преступники из черных гетто столь же тщательно имитировали корпоративный стиль работы отцов своих белых ровесников). Джей-Ти платил совету директоров около 20 процентов от доходов банды, торговавшей крэком в пределах выделенного ему участка из двадцати кварталов. Остаток средств переходил в его распоряжение.

В подчинении Джей-Ти находились три сотрудника, или офицера: инфорсер (обеспечивавший безопасность членов банды), казначей (контролировавший ликвидные активы банды) и курьер (перевозивший крупные партии наркотиков и денег). Следующий уровень иерархии состоял из уличных торговцев, также называвшихся пехотинцами. Каждый пехотинец стремился со временем стать офицером, то есть подняться на более высокий уровень. В распоряжении Джей-Ти постоянно находилось от 25 до 75 пехотинцев, работавших на фиксированном окладе. Их количество варьировалось в зависимости от времени года (основные продажи крэка шли осенью; летом и во время Рождества наблюдалось затишье) и размера закрепленной за бандой территории (которая однажды удвоилась вследствие удачно проведенной Black Disciples военной операции против противоборствующей банды). В самом низу организации Джей-Ти находилось около двух сотен участников – так называемых рядовых. Они вообще не были членами банды, однако платили банде деньги – за защиту от других банд или за то, чтобы когда-нибудь, при удачном стечении обстоятельств, стать пехотинцем.

Четыре года деятельности, зафиксированные в тетрадах, отражали период пикового роста торговли крэком. В это время дела банды шли просто отлично. За четырехлетний период предприятие Джей-Ти увеличило свои обороты в четыре раза. В течение первого года оборот составлял около 18 500 долларов; к концу четвертого года банда продавала наркотиков на 68 400 долларов в месяц. Вот как выглядели данные по ежемесячным доходам в течение третьего года:

Продажа наркотиков	24 800 долларов
Взносы	5100 долларов
Поборы	2100 долларов
Итого доходы в месяц	32 000 долларов

В разделе «Продажа наркотиков» были приведены данные только о торговле крэком. Банда разрешала некоторым уличным торговцам торговать на своей территории героином и брала за это комиссионные в виде определенного процента от проданных объемов (эти суммы не фиксировались в отчетности и шли напрямую в карман Джей-Ти; не исключено, что он снимал сливки и с других видов нелегального бизнеса). Пять тысяч сто долларов взносов поступали только от низового звена структуры. Полноправные члены банды не платили взносы.

Поборы представляли собой выплаты со стороны компаний, работавших на территории банды, в том числе овощных лавок, нелегализованных такси, сутенеров, торговцев краденым и нелегальных автомехаников. Из чего же складывались расходы Джей-Ти (за исключением окладов), позволявшие ему получать по 32 тысячи каждый месяц?

Покупка оптовых партий наркотиков	5000
Вознаграждение совета директоров	5000
Наемные бойцы	1300
Оружие	300
Прочие расходы	2400
Итого расходы, за исключением окладов	14 000 долларов

Наемники представляли собой внештатных бойцов, привлекавшихся на кратковременные периоды для помощи банде в войнах за территорию. Расходы на вооружение были столь низкими из-за соглашения между Black Disciples и местными торговцами оружием, по которому те могли работать на территории банды в обмен на поставки недорогого или бесплатного оружия. К прочим расходам относились выплаты юристам, расходы на вечеринки, взятки и финансировавшиеся бандой «праздники для жильцов» (Black Disciples упорно трудились над тем, чтобы местные жители воспринимали их как опору сообщества, а не его «паршивую овцу»).

К прочим расходам также относились затраты, связанные со смертью членов банды. Банда не только оплачивала похороны, но и отдавала семьям погибших их оклад за три года. Как-то раз Венкатеш поинтересовался, почему банда проявляет в этом вопросе такую щедрость. «Что это за дурацкий вопрос! – ответили ему. – Ты провел с нами столько времени, но не понял, что их семьи – это наши семьи. Мы не можем просто так бросить их в беде. Чувак, мы знали этих людей всю жизнь, и, когда они скорбят, мы скорбим вместе с ними. Нужно уважать семью». Имелась и еще одна причина для подобной щедрости: банда опасалась гнева со стороны сообщества (было очевидно, что ее бизнес являлся по своей сути разрушительным) и посчитала для себя правильным завоевывать репутацию, раздавая по сотне-другой долларов то тут, то там.

Остаток денег поступал членам банды, начиная с Джей-Ти. Особую радость Джей-Ти доставляла отдельная строка в бюджете:

Чистая прибыль руководителя 8500 долларов.

Получая по 8500 долларов в месяц, Джей-Ти мог зарабатывать около 100 тысяч долларов в год (разумеется, ни о каких налогах речь не шла), а кроме этого, у него была масса возможностей прикарманить деньги из других источников. Эта сумма была куда больше, чем он мог зарабатывать во время своей недолгой работы в Loop. Джей-Ти был одним из примерно сотни руководителей того же уровня в сети Black Disciples. Разумеется, наркотики его уровня могли позволить себе богатую жизнь,

а члены совета директоров – просто *шикарную*. Каждый из двадцати руководителей получал около 500 тысяч долларов в год (при этом треть боссов постоянно находилась за решеткой, что представляет собой издержки руководства нелегальным бизнесом).

Итак, верхушка пирамиды Black Disciples, состоявшая из 120 человек, получала от бизнеса неплохие деньги. Однако эти люди находились на самой верхушке поистине гигантской пирамиды. Если взять за основу структуру банды Джей-Ти (три офицера и около пятидесяти пехотинцев), то можно рассчитать, что на 120 руководителей работало около 5300 человек. А кроме них с бандами было связано еще около 20 тысяч человек, работавших на улицах, не получавших фиксированной оплаты и имевших перед собой единственную цель: стать пехотинцем при первой же возможности. Для этого они были даже готовы на то, чтобы платить банде взносы.

Насколько же хорошо оплачивалась работа, о которой они мечтали? Вот данные о суммах, которые Джей-Ти ежемесячно платил членам своей банды:

Совокупная зарплата трех офицеров	2100 долларов
Совокупная зарплата всех пехотинцев	7400 долларов
Итого зарплаты в банде (за исключением лидера)	9500 долларов

Иными словами, Джей-Ти платил своим соратникам *в совокупности* 9500 долларов, что всего на одну тысячу превышало размер его собственного ежемесячного дохода. Джей-Ти получал по 66 долларов в час. В то же время каждый из его трех офицеров получал в месяц по 700 долларов, то есть примерно по семь долларов в час. А пехотинцы получали по 3,3 доллара в час, что даже меньше официального минимума заработной платы, установленного государством. Поэтому ответ на наш вопрос о том, почему же наркодилеры продолжают жить со своими матерями, довольно прост: все они, за исключением верхушки, *не зарабатывают* сколь-нибудь значительных сумм. У них просто нет другого варианта, кроме как жить со своими родителями. На каждого руководителя с высокой зарплатой приходится сотня человек, едва сводящих концы с концами. Верхушка Black Disciples из 12 человек представляла собой лишь 2,2 процента от всего состава банды, однако забирала себе более половины всех денег.

Иными словами, банда торговцев крэком работает во многом так же, как и обычное капиталистическое предприятие: для того чтобы много зарабатывать, нужно находиться как можно ближе к вершине. Невзирая на слова лидеров банды о семейном характере бизнеса, перекося зарплат в них очень похож на то, что творится в корпоративной Америке. У пехотинца есть множество общих черт с сотрудником McDonald's, заворачивающим сэндвичи в упаковку, или работником Walmart, расставляющим товары по полкам. На самом деле многие из пехотинцев Джей-Ти были вынуждены помимо службы в банде работать, чтобы свести концы с концами, на низкооплачиваемой официальной должности. Руководитель другой банды как-то сказал Венкатешу, что мог бы без особых проблем платить

пехотинцам больше, однако это было бы несправедливо. «Все эти ниггеры, стоящие ниже тебя, хотят получить твое место, врубаешься? – сказал он. – Так что ты должен, с одной стороны, проявлять о них заботу, но с другой – не забывать показывать им, кто здесь главный. Ты должен, прежде всего, ухватить свой кусок, иначе какой из тебя вожак? Если ты начнешь идти на побрякки, они посчитают тебя слабаком и дерьмом».

Низкая зарплата – еще не все. Помимо этого, пехотинцы работали в неблагоприятных условиях. Им приходилось весь день торчать на улице и общаться с наркоманами (самим членам банды было строго запрещено употреблять наркотики, и этот запрет насаждался кулаками). Пехотинцы всегда находились под угрозой ареста и, что еще хуже, насилия. С помощью финансовой документации банды и других элементов исследования, проведенного Венкатешем, мы можем создать список неблагоприятных событий в жизни банды Джей-Ти за четыре года ее деятельности. Результаты оказываются удивительно мрачными. Вот какая судьба ждала типичного члена банды Джей-Ти, проведенного в ней четыре года:

Количество арестов	5–9
Количество несмертельных ран и травм (не включая травмы, нанесенные другими членами банды в качестве наказания за проступки)	2,4
Шансы быть убитым	1 из 4

Один из четырех!

А теперь сравните эти данные с шансами погибнуть для лесорубов (согласно данным Бюро по статистике, эта профессия считается самой опасной в США). Шанс погибнуть в течение четырех лет работы составляет для лесоруба всего 1 из 200. Теперь сравните шансы наркодилера с шансами смертников в тюрьмах штата Техас (в котором смертные приговоры приводятся в исполнение чаще, чем во всех остальных штатах). В 2003 году в Техасе было приведено в исполнение двадцать пять смертных приговоров. Это составляет пять процентов от 500 смертников, находившихся в то время в тюрьмах штата. Это означает, что шансы погибнуть, торгуя наркотиками на улицах Чикаго, выше, чем шансы быть казненным после вынесения смертного приговора в Техасе.

Но если торговля крэком является самой опасной работой в Америке и плата за нее составляет всего лишь 3,3 доллара в час, то почему же люди так хотят ею заниматься?

Причина такого решения очень похожа на причину, по которой милостивая девушка из Висконсина решает переехать жить в Голливуд. Это именно та причина, по которой полузащитник университетской команды по футболу вскакивает в пять часов утра и начинает упражняться со штангой. Все они хотят преуспеть в конкурентной среде, достигнув вершины в которой можно заработать целое

состояние (не говоря уже о славе и власти).

Дети, растущие в кварталах Южного Чикаго, считают профессию наркодилера гламурной. Для многих из них работа лидера банды (заметная и крайне привлекательная) может показаться лучшей работой, которая только может быть. Если бы они росли в других условиях, то, возможно, мечтали бы о том, чтобы стать экономистами или писателями. Однако там, где работала банда Джей-Ти, дорога к достойной и официальной работе была практически закрыта. Пятьдесят шесть процентов детей в таких кварталах живут ниже черты бедности (для сравнения: в целом по стране этот показатель составляет 18 процентов). Семьдесят восемь процентов таких детей воспитываются в неполных семьях. Меньше пяти процентов детей из этих районов оканчивают колледж; менее чем у одного из троих взрослых мужчин есть постоянная работа. Средний уровень дохода в таких кварталах составляет пять тысяч долларов в год – это почти в два раза меньше, чем в среднем по стране. В те годы, когда Венкатеш жил с бандой Джей-Ти, многие пехотинцы часто просили его оказать протекцию в получении того, что они называли «хорошей работой», – работы уборщика в Чикагском университете.

В торговле крэком существует та же самая проблема, что и в любой гламурной профессии: множество людей борется за небольшое количество призов. Шансы на большие заработки в банде примерно такие же, что и шансы стать кинозвездой для девушки из Висконсина, а для полузащитника университетской команды – попасть в состав национальной сборной. Однако преступники, как и все другие, реагируют на стимулы. Поэтому, если приз кажется большим, они моментально выстраются в очередь в надежде на то, что удача повернется к ним лицом. Что касается юга Чикаго, то количество людей, хотевших торговать крэком, значительно превышало количество уличных углов.

Подростки, стремившиеся стать наркобаронами, столкнулись с непреложным законом труда: если для исполнения какой-либо работы существует множество людей, желающих и способных ее сделать, то такая работа не будет хорошо оплачиваться. Это один из четырех основополагающих факторов, определяющих размер оплаты труда. Остальные факторы включают в себя наличие специальных навыков для выполнения работы, степень неудовольствия от исполнения работы и спрос на услуги, связанные с исполняемой работой.

Баланс между этими четырьмя факторами помогает нам понять, почему, к примеру, типичная проститутка получает больше денег, чем типичный архитектор. Поначалу может показаться, что так не должно быть. Архитектор обладает специальными знаниями (в классическом понимании этого слова) и лучше образован (опять же в классическом понимании). Однако маленькие девочки обычно мечтают о карьере проститутки, поэтому потенциальный объем предложения этих услуг относительно низок. Их навыки (пусть не всегда «специальные») нарабатываются в довольно специфических условиях. Работа является не слишком приятной, по крайней мере в двух аспектах: вследствие высокой вероятности насилия и потери возможностей для стабильной семейной жизни. А что же можно сказать о спросе? Скажем так – шансы на то, что архитектор наймет проститутку, куда выше, чем шансы обратной ситуации.

Гламурным профессиям – связанным с кино, спортом, музыкой и модой – свойственна особенная динамика. Даже в менее гламурных областях, таких как издательское дело, реклама и СМИ – можно заметить, как целые стаи ярких молодых людей буквально набрасываются на любые рабочие места, будучи готовыми получать небольшие деньги и демонстрировать взамен неустанную преданность. Помощник редактора, получающий за свою работу в издательском доме, расположенном на Манхэттене, 22 тысячи долларов, полузащитник школьной команды, не получающий за игры ни копейки, и подросток-наркоторговец, получающий за свою работу по 3,3 доллара в час, играют в одну и ту же игру, для которой самым правильным описанием будет слово «турнир».

Правила турнира довольно просты. Для того чтобы достичь вершины, вы должны подняться с самого дна (игроки национальной сборной начинали с дворовых команд, Великий Дракон ку-клукс-клана начинал свою карьеру простым оруженосцем, а наркобарон начинал с того, что продавал наркотики на улицах). Вы должны быть готовы работать много часов за небольшую плату. Для того чтобы преуспеть в турнире, вы должны показать себя не просто хорошим, а великолепным работником (разумеется, способ демонстрации этого может отличаться от профессии к профессии – хотя Джей-Ти и обращал внимание на то, сколько наркотиков продает каждый из его пехотинцев, однако куда большее внимание он уделял силе личности каждого из них). И наконец, как только вы приходите к печальному выводу о том, что никогда не сможете пробиться к вершине, вы перестаете участвовать в турнире. (Иногда люди задерживаются в игре дольше, чем требуется, – обратите хотя бы внимание на седеющих «актрис», работающих официантками в Нью-Йорке, – но чаще всего люди могут достаточно быстро уяснить адресованное им сообщение свыше.)

Большинство пехотинцев Джей-Ти не хотели оставаться в рядах банды после того, как понимали, что их карьера не развивается. Особенно когда начиналась стрельба. После нескольких относительно спокойных лет банда Джей-Ти оказалась втянутой в войну за территорию с бандой, промышленявшей по соседству. Ежедневные перестрелки стали вполне обычным делом. Подобное развитие событий было особенно опасным для пехотинцев – представителей банды, работавших на улице. Природа этого бизнеса предполагает, что потребители должны находить дилеров легко и быстро – поэтому если бы он прятался от враждебной банды, то не смог бы продавать крэк.

До начала войн банд пехотинцы Джей-Ти были готовы смириться с балансом между низкооплачиваемой работой и возможностью продвижения. Но, как однажды сказал Венкатешу один пехотинец, теперь он хотел бы получать компенсацию за дополнительный риск: «А ты бы стал торчать на улице, когда вокруг творится такая фигня? Не стал бы, верно? Что ж, если мне придется рисковать жизнью, то пусть мне за это заплатят, чувак! Платите мне больше, потому что я не подписывался стоять на улице, пока вы воюете между собой».

Джей-Ти не хотел этой войны. Прежде всего потому, что ему приходилось больше платить своим пехотинцам, требовавшим надбавки за риск. Хуже того, война мешала его бизнесу. Если, к примеру, Burger King и McDonald's начинают

ценовую войну с целью завоевания доли рынка, то чаще всего потеря в цене компенсируется для них приростом оборота (кроме того, в ходе этой войны никого не убивают). Однако, когда дело доходит до войн между бандами, продажи резко сокращаются, так как клиенты боятся насилия и даже не помышляют о том, чтобы выйти на улицу и купить себе порцию крэка. Как ни посмотри, война приводила к значительным затратам для Джей-Ти.

Так почему же он начал войну? По сути, ее начал не он. Войну начали его пехотинцы. Оказалось, что у этого наркодилера было куда меньше контроля над подчиненными, чем ему бы хотелось. И проблема заключалась в том, что у них были разные стимулы.

Для самого Джей-Ти насилие было синонимом отвлечения от основного бизнеса; он бы предпочел, чтобы его солдаты вообще не пускали в ход оружие. Однако для самого пехотинца насилие служило более важной цели. Пехотинец может выделиться, то есть преуспеть в соревновании, не слишком большим количеством способов, и один из этих способов связан с насилием. Киллера уважают, его боятся и о нем рассказывают истории. Пехотинцы хотели создать себе имя. Джей-Ти стремился, в сущности, не позволить им этого сделать. «Мы пытаемся донести до этих ребят, что они принадлежат к серьезной организации, – как-то раз сказал он Венкатешу. – Это не шуточки. Они смотрят все эти детективные сериалы и прочую ерунду и думают, что их работа заключается в том, чтобы бегать по городу и выбивать дерьмо из окружающих. Это не так. Они должны научиться быть частью организации. Они не могут проводить все время в сражениях. Это плохо для бизнеса».

В конце концов Джей-Ти смог одержать победу в войне. Он успешно возглавил расширение района, где действовала банда, и положил начало новой эре процветания и относительного мира. Джей-Ти был настоящим победителем. Он получал неплохие деньги, потому что мог сделать то, что было не по силам многим другим. Он был высоким, привлекательным, толковым и довольно жестким человеком, знавшим, как надо мотивировать людей. Кроме того, он был достаточно проницательным и никогда не подвергался аресту за ношение оружия или незаконные операции с наличностью. В то время как основная часть банды жила в бедности вместе со своими матерями, у Джей-Ти было несколько домов, несколько любовниц и несколько машин. Кроме прочего, у него было и неплохое образование в сфере бизнеса. Он постоянно работал над тем, чтобы укрепить это свое достоинство. Вот почему он распорядился вести учет финансовых операций так, как это принято в крупных корпорациях (и результаты этой работы со временем оказались в руках Судхира Венкатеша). Этого не делал ни один из руководителей других подразделений банды. Однажды Джей-Ти, желавший доказать совету директоров свою деловую хватку, продемонстрировал свою систему финансового учета.

И это сработало. После шести лет руководства одним из подразделений банды Джей-Ти был введен в состав совета директоров. К этому времени ему исполнилось тридцать четыре года. Он победил в турнире. Однако в этом турнире было кое-что, отсутствующее в издательском деле, спорте или киноиндустрии. Не стоит забывать,

что торговля наркотиками является незаконным делом. Вскоре после того как Джей-Ти вошел в состав совета директоров, банда Black Disciples была разгромлена федеральными агентами – после чего бандит по имени Бути и отдал свои тетради Венкатешу, а Джей-Ти отправился в тюрьму.

А теперь позвольте задать вам еще один необычный вопрос: что общего между крэком и нейлоновыми чулками?

В 1939 году, когда компания DuPont изобрела нейлон, бесчисленное множество американских женщин посчитало это благословением небес. В прежние времена чулки производились из шелка – тонкого, дорогостоящего и дефицитного материала. К 1941 году было продано около 64 миллионов нейлоновых чулок – это количество превосходило численность взрослых женщин в Соединенных Штатах. Новые чулки были доступны, выглядели красиво и оказались чрезвычайно практичными.

Компании DuPont удалось сделать то, о чем мечтает специалист по маркетингу любой компании: она смогла организовать массовые продажи высококачественного товара. И с этой точки зрения изобретение нейлоновых чулок оказалось крайне сходным с изобретением крэка.

Если бы вы были наркоманом в 1970-х годах, то кокаин был лучшим из всего, что вы могли бы себе позволить. Его любили рок-звезды и кинодивы, бейсболисты и даже некоторые политики. Кокаин представлялся многим символом власти и широкого размаха. Он был чистым, белым и красивым. Героин приводил к депрессии, а трава напускала в мозги туману. Кокаин же позволял вознестись к прекрасным высотам.

Кроме всего прочего, он стоил довольно дорого, а связанный с его употреблением подъем ощущался недолго. Все это заставляло пользователей кокаина предпринимать различные попытки усилить действие препарата. Чаще всего они делали это при помощи добавления аммиака и этилового эфира к гидрохлориду кокаина, а затем сжигали раствор для высвобождения «чистого» кокаина. Однако это было довольно опасным занятием. Как лихо доказал Ричард Прайор, чуть не убивший себя с помощью манипуляций с кокаином, химией должны заниматься химики^[13].

Тем временем кокаиновые дельцы и поклонники порошка по всей стране, а также на Карибах и в Южной Америке работали над изобретением менее опасного способа трансформации кокаина. Они обнаружили, что, смешав порошок кокаина с пищевой содой и водой, а затем выпарив из этой смеси воду, можно было получить кристаллы кокаина, пригодные для курения, – крэк, названный так благодаря специфическому звуку, который слышен при сгорании пищевой соды. У этой субстанции была масса и других ласковых названий: «скала», «криптонит», «порода», Scrabble и «любовь». К началу 1980-х новый высококачественный продукт был вполне готов к массовому распространению. Для того чтобы превратить крэк в новый хит сезона, были нужны две вещи: достаточно большие поставки сырья и способ выведения нового продукта на массовый рынок.

С поставками особых проблем не было, так как изобретение крэка совпало по времени с выбросом на рынок значительных партий колумбийского кокаина. В конце 1970-х годов оптовые цены на кокаин в Соединенных Штатах значительно упали, а качество товара повысилось. Власти начали подозревать, что единственный человек, эмигрант из Никарагуа по имени Оскар Бландон, импортировал больше кокаина, чем многие другие дилеры, вместе взятые. Бландон занимался бизнесом с наркодилерами Центрального и Южного Лос-Анджелеса в таких масштабах, что получил кличку Джонни Кокаиновое Зернышко (Johnny Appleseed of Crack). Впоследствии Бландон заявлял, что, помимо прочего, продавал кокаин для того, чтобы финансировать деятельность контрабандистов в Никарагуа, которых поддерживало американское ЦРУ. Он любил говорить, что ЦРУ, в свою очередь, прикрывало его спину в США, позволяя ему безнаказанно продавать кокаин. Это заявление заронило семена убеждения, до сих пор распространенного среди чернокожих жителей крупных городов, о том, что ЦРУ является основным спонсором торговли крэком в США.

В рамках нашей книги мы не собираемся доказывать или опровергать это утверждение. Но совершенно ясно, что Оскар Бландон помог выстроить связи между колумбийскими наркокартелями и торговцами крэком в американских городах, что привело к изменению всей истории Америки. Передав огромные партии крэка в руки уличных банд, Бландон и другие подобные ему торговцы положили начало огромному и разрушительному процессу. А у банд наподобие Black Gangster Disciple Nation появились новые основания для продолжения своей деятельности.

Городские банды в том или ином виде существовали всегда. В Соединенных Штатах банды часто выступали прибежищем для недавних иммигрантов. В 1920-х годах в одном только Чикаго было свыше 1300 уличных банд, состоявших из представителей всех возможных рас, национальностей и политических убеждений. Они занимались практически всеми видами преступной деятельности. Как правило, банды умели создавать хаос куда лучше, чем зарабатывать деньги. Некоторые из них лишь притворялись коммерческими предприятиями, а немногие другие – к примеру, мафия, состоявшая из этнических итальянцев, – действительно зарабатывали деньги (по крайней мере для верхушки организации). Однако большинство бандитов попросту тупо нарушало закон, ни о чем не задумываясь.

Черные уличные банды в Чикаго процветали, к 1970-м годам в их состав входили десятки тысяч участников, в основном преступников мелкого и среднего калибра, высасывавших жизнь из городских кварталов. Часть проблемы состояла в том, что эти преступники крайне редко несли наказание за свои действия. В ретроспективе становится ясно, что 1960-е и 1970-е годы были отличным временем для уличных преступников, промышлявших почти во всех американских городах. Вероятность наказания для них была настолько незначительной – вследствие как либеральной юридической системы, так и правильных действий самих преступников, что издержки, связанные с совершением преступления, оказывались ничтожными.

Однако к 1980-м годам судебная практика начала решительно ломать

сложившуюся систему. Права преступников были урезаны, а сроки за совершение ряда преступлений значительно увеличены. Все больше черных чикагских преступников начало попадать в федеральные тюрьмы. По стечению обстоятельств их товарищами по заключению часто оказывались члены мексиканских банд, имевшие связи с колумбийскими наркодилерами. В прошлом черные преступники покупали наркотики у посредника (итальянской мафии). Но в это же самое время федеральное правительство, вооружившись новыми законами против вымогательства, активно занялось разгромом мафии. К тому времени, когда крэк добрался до Чикаго, чернокожие бандиты уже успели создать необходимые каналы для покупки кокаина напрямую у колумбийских дилеров.

Кокаин никогда не пользовался популярностью в гетто: он был слишком дорог. Но такое положение дел существовало лишь до появления крэка. Новый продукт оказался идеальным для уличного покупателя с низким уровнем доходов. Поскольку содержание чистого кокаина в продукте было не слишком большим, одна доза крэка стоила всего несколько долларов. Крэк ударял по мозгам всего через несколько секунд, а затем волна утихала, и потребители хотели еще. Сразу же после появления на рынке крэк начал пользоваться огромным успехом.

А кто мог бы продать его лучше, чем тысячи молодых членов уличных банд, таких как Black Gangster Disciple Nation? Банды уже работали на определенной территории (операции с недвижимостью традиционно находились в центре их интересов) и смогли наладить дела так, что у клиентов не возникало и мысли о том, чтобы попытаться их обмануть. Внезапно городская уличная банда превратилась из клуба для подростков в настоящее коммерческое предприятие.

Банда также могла обеспечить возможности для пожизненной занятости. До появления крэка заработать себе на жизнь, действуя в составе уличной банды, было невозможно. Как только для участника банды наступало время, когда надо начинать поддерживать семью, ему приходилось уходить из банды. Невозможно было представить себе тридцатилетнего гангстера – к этому возрасту он либо находил себе нормальную работу, либо сидел в тюрьме, либо был уже мертв. Однако с приходом крэка появилась и возможность зарабатывать немалые деньги. Вместо того чтобы отойти в сторону и уступить дорогу молодым, ветераны банд предпочли остаться в игре. Это происходило в то же самое время, когда другие возможности для пожизненной занятости (в основном работа на фабриках) стали исчезать одна за другой. В прошлом полуобразованный чернокожий житель Чикаго мог обеспечить себе достойный доход, работая на фабрике. Сужение таких возможностей делало торговлю крэком еще более привлекательной. Тяжелой ли была такая работа? Сам продукт вызывал настолько сильное привыкание, что продать его мог любой дурак.

Кого беспокоило, что торговля крэком представляет собой турнир, выиграть в котором могут совсем немногие? Кого беспокоило, насколько опасно стоять на углу, торговать своим товаром так же быстро и обезличенно, как McDonald's, не зная своих клиентов и каждую минуту ожидать, что тебя могут арестовать, ограбить или даже убить? Кого беспокоило, что продукт вызывал настолько сильное привыкание и у подростков, и у бабушек, и у священнослужителей, что они

не могли думать ни о чем другом, кроме очередной дозы? Кого беспокоило, что крэк убивает его соседей?

Для чернокожих американцев четыре десятилетия между окончанием Второй мировой войны и резким ростом потребления крэка были отмечены постоянными и зачастую значительными улучшениями жизни. Особенно это стало заметным после принятия ряда законодательных актов в области защиты гражданских прав в середине 1960-х. Начиная с этого времени общественный прогресс наконец-то начал оказывать свое благотворное влияние и на черных американцев. Разрыв в уровне доходов между черными и белыми начал сужаться. Снижался и разрыв в оценках между черными и белыми школьниками. Возможно, самым отрадным результатом стало снижение уровня детской смертности. Еще в 1964 году чернокожий ребенок имел в два раза больше шансов умереть (по сравнению с белым), в том числе от таких простых болезней, как диарея или пневмония. Вследствие сегрегации в госпиталях многие чернокожие пациенты получали помощь на уровне, соответствующем странам третьего мира. Однако это изменилось после того, как федеральное правительство обязало больницы избавиться от сегрегации: всего за семь лет показатель смертности среди чернокожих детей сократился в половину. К 1980-м годам произошли улучшения практически в каждом аспекте жизни черных американцев, и ничто не свидетельствовало об остановке этого процесса.

Однако затем появился крэк.

Хотя крэком увлекались не только чернокожие, его влияние на жизнь негритянских кварталов оказалось самым значительным. Это можно легко заметить, изучив те же показатели, которые прежде свидетельствовали о прогрессе. После десяти лет снижения показатель смертности чернокожих детей в 1980-х годах вновь начал расти, равно как и доля детей, имевших недостаток веса при рождении или брошенных родителями. Вновь увеличился разрыв в оценках между черными и белыми учениками школ. Количество чернокожих осужденных в тюрьмах выросло в три раза. Крэк оказывал свое разрушительное влияние на всех чернокожих американцев, а не только на наркоманов или членов их семей. Развитие, заметное в послевоенный период, не просто остановилось – начался обратный процесс, и показатели вернулись к уровню десятилетней давности. Черные американцы пострадали от крэка больше, чем от любой другой причины со времен законов Джима Кроу.

Не стоит забывать и о преступности.

Всего за пять лет количество убийств в среде молодых черных городских жителей выросло *в четыре раза*. Внезапно жизнь в некоторых районах Чикаго, Сент-Луиса или Лос-Анджелеса стала столь же опасной, что и в Боготе^[14].

Насилие, связанное с бурным развитием продаж крэка, было беспощадным и приобретало различные формы. Оно совпало с общим ростом преступности в США, нараставшим на протяжении двух десятилетий. Хотя рост преступности начался еще до появления крэка, но из-за этого наркотика тенденция усилилась настолько, что многие эксперты в области криминалистики начали предсказывать

чуть ли не апокалипсическое развитие событий. Джеймс Фокс, возможно самый широко цитируемый в прессе эксперт по вопросам преступности, начал выступать с предупреждениями относительно «кровавой бани», связанной с жестокими молодежными бандами.

Однако и Фокс, и другие сторонники расхожих мнений, диктуемых здравым смыслом, ошибались. Кровавая баня так и осталась их фантазией. В реальности уровень преступности начал падать. Всего за несколько лет он снизился настолько неожиданно, повсеместно и существенно, что многие моментально забыли о волне, недавно так грозно нараставшей над ними.

Почему же возник столь резкий поворот?

Существует несколько причин, однако одна из них удивительнее остальных. Действия Джонни Кокаинового Зернышко привели к возникновению масштабного эффекта, при котором действия одного человека непреднамеренно вызывают к жизни целый океан отчаяния. Однако почти незаметно для всех в то же самое время начал проявляться и другой, не менее мощный эффект, заставивший ситуацию развиваться в противоположном направлении.

Глава 4

Куда исчезли все преступники?

В своей научной работе, опубликованной в 2001 году, Левитт и его соавтор Джон Донахью выступили с предупреждением о том, что выводы «не должны трактоваться ни как одобрение аборт, ни как призыв к вмешательству государства в процесс принятия женщинами решений, связанных с рождением детей». Более того, авторы предположили, что преступность можно легко обуздать за счет «обеспечения улучшенной среды обитания для детей, имеющих самые высокие шансы стать в будущем преступниками».

Несмотря на это, сама обсуждаемая тема обидела почти всех. Люди, придерживавшиеся консервативных взглядов, были разгневаны предположением о том, что аборт могут считать инструментом по борьбе с преступностью. Либералы ужаснулись тому, что в исследовании была особо выделена группа бедных чернокожих женщин. Экономисты ворчали по поводу того, что методология Левитта была слишком странной. В какой-то момент Левитт оказался под ударом прессы, с готовностью ухватившейся за тему аборт и преступности. Его называли и оторвавшимся от жизни теоретиком (причем этот ярлык на него вешали и консерваторы, и либералы), и сторонником евгеники, и расистом, и даже воплощением зла.

На самом деле он совершенно не соответствует ни одному из этих ярлыков. Ему не нравится заниматься политикой, и он совершенно не склонен к морализаторству. Левитт – добрый, сдержанный и невозмутимый человек, уверенный в себе, но не склонный к самоуверенности. Он немного шепелявит при разговоре. Его стиль одежды – клетчатая рубашка, застегнутая на все пуговицы, неброские штаны цвета хаки, плетеный ремень и грубые кожаные туфли – делает его похожим на настоящего «ботаника». Его карманный календарь украшен логотипом Национального бюро по экономическим исследованиям. «Я была бы счастлива, если бы он ходил к парикмахеру чаще чем три раза в год, – говорит его жена Джанетт, – и мечтаю, чтобы он перестал уже носить такие же очки, какие он впервые надел пятнадцать лет назад и стиль которых уже тогда вышел из моды». В колледже он неплохо играл в гольф, однако с физической точки зрения он настолько слаб, что называет себя «слабейшим из ныне живущих людей». Иногда он даже просит Джанетт открыть за него консервные банки.

Иными словами, ни в его внешности, ни в его манере поведения нет ничего говорящего о том, что он способен создать бурю.

Журнал The New York Times, 3 августа 2003 года

В 1966 году, всего лишь через год после того, как Николае Чаушеску стал коммунистическим диктатором Румынии, он запретил проведение аборт. «Зародыш является собственностью государства, – заявил он. – Каждый человек,

избавляющийся от ребенка, – это дезертир, преступающий законы национальной преемственности».

Подобные помпезные заявления были вполне обычным делом во времена правления Чаушеску, имевшего в голове «главный план» – создание нации новых социалистических людей. Воплощение этого плана производилось в стране с невероятным размахом. Чаушеску строил для себя дворцы, в то же самое время проявляя жестокость и пренебрежение по отношению к своим гражданам. Отказавшись от развития сельского хозяйства в пользу промышленности, он вынудил множество жителей сельскохозяйственных регионов поселиться в неотопливаемых многоэтажных домах. Он ставил на различные правительственные должности своих родственников, в том числе жену Елену, которая не считала свою жизнь достаточно полной без сорока домов и огромных запасов мехов и драгоценностей. Мадам Чаушеску, официально носившая титул «Лучшая мать Румынии», на самом деле не обладала выраженными материнскими чувствами. «Сколько червей ни корми, им всегда мало», – сказала она, узнав о том, что страна испытывает дефицит продовольствия (вызванный неумелыми действиями ее мужа). Она даже организовала слежку за своими собственными детьми для того, чтобы убедиться в их лояльности.

Запрет на аборт, введенный Чаушеску, был призван содействовать его важной цели: быстрому усилению Румынии за счет резкого прироста населения. До 1966 года Румыния жила по одному из самых либеральных законов в отношении абортов в мире. Аборт представляет собой основную форму контроля рождаемости – на каждого родившегося ребенка приходилось в среднем по четыре аборта. Теперь же аборты практически оказались вне закона. Единственным исключением из нового правила были женщины, уже имевшие по четыре ребенка или занимавшие высокие должности в коммунистической партии. В то же самое время под запретом оказались средства контрацепции и половое образование. Правительственные служащие, получившие саркастическое прозвище «менструальная полиция», регулярно посещали предприятия, заставляя работавших там женщин проходить тест на беременность. Если результаты той или иной женщины постоянно оказывались отрицательными, ее заставляли платить значительный «налог на воздержание».

Стимулы, предложенные Чаушеску, привели к желаемому эффекту. В течение всего лишь одного года после введения закона, запрещавшего аборты, показатель рождаемости в Румынии удвоился. Румынские дети появлялись на свет в стране, жизнь в которой была довольно унылой (если только вы не принадлежали к клану Чаушеску или к элите коммунистической партии). Однако судьба детей, родившихся после принятия закона, была еще более жалкой. По сравнению с детьми, появившимися на свет всего на год раньше, положение этих младенцев всего через несколько лет оказывалось куда более печальным практически во всех отношениях: они получали более низкие оценки в школе, имели меньше шансов на успех на рынке труда и значительно больше шансов стать преступниками.

Запрет на аборты сохранялся до тех пор, пока Чаушеску не был свергнут. 16 декабря 1989 года тысячи людей, протестовавших против его бесчеловечного

режима, вышли на улицы города Тимишоара. Среди участников акций протеста было много подростков и студентов младших курсов. Полиция убила несколько десятков молодых людей. Позднее один из лидеров оппозиции, сорокалетний преподаватель, рассказывал, что он принял участие в акциях протеста благодаря своей тринадцатилетней дочери, убедившей его превозмочь свой страх. «Самое интересное заключается в том, что наши собственные дети учили нас не бояться, – сказал он. – Большинство участников акций протеста были в возрасте от тринадцати до двадцати лет». Через несколько дней после бойни в Тимишоаре Чаушеску выступал с речью в Бухаресте перед толпой, состоявшей из 300 тысяч человек. И вновь молодежь сказала свое слово. Речь Чаушеску постоянно прерывалась криками «Тимишоара!» и «Долой убийц!». Пришло время платить по счетам. Николае и Елена пытались выбраться из страны с одним миллиардом долларов наличными, однако были схвачены. После непродолжительного суда они были расстреляны взводом солдат прямо накануне Рождества.

Николае Чаушеску принял жестокую смерть – единственный из коммунистических лидеров, смещенных со своих постов в разных странах после развала Советского Союза. Не стоит упускать из виду, что его смерть оказалась в определенной степени следствием действий румынской молодежи, многие представители которой вообще не появились бы на свет, если бы не запрет на аборт.

Вам может показаться странным, что мы начинаем рассказ о преступности в США в 1990-х годах с истории об абортах в Румынии. Однако на самом деле ничего странного в этом нет. В определенном смысле история об абортах в Румынии представляет собой противоположность истории об американской преступности. Точка пересечения двух историй возникла в канун Рождества 1989 года, когда фатальный опыт Николае Чаушеску, получившего пулю в голову, доказал, что запрет на аборт привел к куда более серьезным последствиям, чем предполагал Чаушеску.

В эти же дни преступность в Соединенных Штатах достигла пикового уровня. За предыдущие пятнадцать лет рост количества преступлений, связанных с насилием, составил 80 процентов. Рассказы о преступлениях были основной темой выпуска новостей и разговоров между людьми.

Когда же уровень преступности в начале 1990-х годов начал падать, это произошло настолько быстро и неожиданно, что множество людей пришло в искреннее недоумение. Даже экспертам потребовался целый ряд лет для того, чтобы признать сам факт снижения преступности, ведь они были совершенно уверены в наличии обратной тенденции. Более того, даже когда преступность уже упала ниже пикового значения, многие эксперты продолжали выступать со сценариями один мрачнее другого. Однако свидетельства были неопровержимыми: долгий и мощный всплеск преступности сменился движением в противоположном направлении, и падение не остановилось до тех пор, пока не дошло до уровня сорокалетней давности.

Теперь эксперты начали наперебой давать объяснения того, почему их прежние прогнозы оказались неверными. Криминалист Джеймс Фокс объяснил, что его

прежнее предупреждение о «кровавой бане» было намеренным преувеличением. «Я никогда не говорил о том, что кровь будет действительно течь по улицам широкими потоками, – сказал он, – но я использовал такие сильные выражения, как “кровавая баня”, для того чтобы привлечь внимание людей. И это мне удалось. И я не намерен извиняться за то, что использовал столь экспрессивные термины». (Если вам кажется странным, что Фокс пытается указать на отличие между двумя синонимичными понятиями «кровавая баня» и «потоки крови на улицах», то вспомните, что эксперты всегда действуют в своих интересах, даже когда им приходится защищаться.)

После того как преступность пошла на убыль и люди вспомнили о том, насколько хорошо жить в мире без преступлений, возник вполне естественный вопрос: а куда же делись все преступники?

На первый взгляд, здесь кроется какая-то загадка. Никто из людей, призванных отслеживать состояние преступности, – ни криминалисты, ни полицейские начальники, ни экономисты, ни политики – не смогли предугадать столь резкого падения.

Однако уже после того, как падение стало фактом, вся эта армия экспертов принялась выдвигать массу гипотез, призванных объяснить произошедшее. Этой теме было посвящено множество газетных статей. Часто выводы статей зависели исключительно от того, с кем именно из экспертов удалось поговорить репортеру. Ниже приведены объяснения падения уровня преступности по степени частоты упоминания в статьях десяти крупнейших газет за период с 1991 по 2001 год (статьи были взяты нами из базы данных LexisNexis):

Возможная причина падения преступности	Количество упоминаний
Инновационные стратегии работы полиции	52
Более широкое применение тюремных заключений	47
Изменения на рынках торговли крэком и другими наркотиками	33
Старение населения	32
Более жесткий контроль над распространением оружия	32
Сильная экономика	28
Увеличение численности полиции	26
Прочие объяснения (рост количества смертных приговоров, законы о контроле над распространением оружия, выкуп оружия у населения и т. д.)	34

Если вам нравится разгадывать головоломки, то вы можете потратить пару минут и поразмышлять над тем, какие из этих объяснений стоит принимать во внимание, а какие – нет. Подсказка: из семи основных пояснений в этом списке лишь три (как показывают данные) действительно внесли свой вклад в падение

уровня преступности. Остальные же представляют собой в основном плод воображения, следствие личной заинтересованности или принятие желаемого за действительное. Еще одна подсказка: одна из главнейших причин снижения преступности (которой вполне можно дать количественную оценку) не включена в этот список, потому что не была упомянута ни в одной газетной статье.

Давайте поговорим о такой однозначной причине, как сильная экономика. Снижение преступности, возникшее в начале 1990-х годов, сопровождалось расцветом экономики и значительным снижением уровня безработицы. Можно предположить, что именно экономика явилась молотом, расплющившим преступность в лепешку. Однако более пристальный взгляд на данные разрушает эту теорию. Вполне справедливо утверждение о том, что более активный рынок труда может понизить привлекательность ряда преступлений. Однако к ним относятся лишь преступления с четкой финансовой мотивацией: кражи, грабежи и угоны автомобилей, а не такие преступления, как убийства, нанесение телесных повреждений или изнасилования. Более того, ряд исследований показал, что снижение безработицы на один процент обычно приводит к снижению мелких преступлений также примерно на процент. Однако в 1990-х годах уровень безработицы снизился на два процента, а количество мелких преступлений за тот же период упало примерно на 40 процентов. А если посмотреть на ситуацию с преступлениями, связанными с насилием, то теория влияния сильной экономики вообще не выдерживает никакой критики. Количество убийств в 1990-х годах снизилось значительно больше, чем количество других видов преступлений, а ряд исследований продемонстрировал отсутствие сколь-нибудь значимой связи между состоянием экономики и количеством преступлений, связанных с насилием. Неубедительность этой теории становится еще более заметной при изучении другого исторического периода – 1960-х годов, в течение которого динамичное развитие экономики сопровождалось резким ростом количества преступлений, связанных с насилием. Таким образом, хотя сильная экономика 1990-х годов и могла бы показаться возможной причиной падения преступности, факты свидетельствуют о том, что она практически не оказала сколь-нибудь сильного влияния на поведение преступников.

Впрочем, в данном случае мы использовали термин «экономика» в довольно широком смысле – имея в виду не только систему, позволяющую строить и поддерживать в работоспособном состоянии сотни тюрем. Давайте теперь рассмотрим другую возможную причину падения преступности: более широкое применение в качестве наказания тюремного заключения. А для начала зададим себе обратный вопрос. Вместо того чтобы выяснять, почему преступность так снизилась, давайте подумаем о том, почему она так выросла в предшествующий исторический период?

В первой половине XX века количество преступлений в США, связанных с насилием, было относительно стабильным. Однако в 1960-х годах начался резкий рост преступности. Теперь уже очевидно, что одним из основных факторов, способствовавших росту преступности, была довольно мягкая система правосудия. Средняя продолжительность тюремного срока снижалась на протяжении всего десятилетия, равно как и количество приговоров, предполагающих заключение.

Отчасти эта тенденция была вызвана расширением прав людей, обвинявшихся в преступлениях. Кто-то может также посчитать, что это расширение было чрезмерным (разумеется, у этой точки зрения будут свои оппоненты). В то же время политики стали мягче относиться к преступности. По словам экономиста Гэри Беккера, они боялись «прослыть расистами, так как доля преступников среди чернокожих и латиноамериканцев была непропорционально большой». Так что, если бы вы решили пойти на преступление, внешние факторы играли бы вам на руку: у вас была бы относительно небольшая вероятность попасть в тюрьму, но даже в случае тюремного заключения ваш срок оказался бы маленьким. Поскольку преступники реагируют на стимулы точно так же, как обычные люди, результатом этого стал всплеск преступности.

Прошло немалое время, прежде чем в результате ожесточенных политических дебатов судебная система стала более жесткой. Преступники (в особенности наркотороделатели и нарушители условий досрочного освобождения), которые прежде могли оставаться на свободе, теперь отправлялись за свои преступления в тюрьму. За период между 1980 и 2000 годами количество людей, приговоренных к тюремному заключению за торговлю наркотиками, увеличилось в пятнадцать раз. Одновременно были увеличены сроки заключения за другие преступления, в особенности связанные с насилием. Все это в совокупности имело потрясающий эффект. К 2000 году в тюрьмах находилось свыше двух миллионов людей – примерно в четыре раза больше, чем в 1972 году. Не менее половины прироста количества заключенных произошло в 1990-х годах.

Может показаться, что связь между ужесточением наказания и снижением уровня преступности довольно сильна. Тюремный срок играл двоякую роль – сдерживающую (для потенциальных преступников) и профилактическую (для преступников, уже находившихся в заключении). Это может показаться достаточно логичным, однако некоторые криминалисты не согласились с этим утверждением. Проведенное в 1997 году научное исследование под названием «В поддержку моратория на строительство тюрем» отметило, что уровень преступности часто соответствует уровню количества людей, находящихся в заключении. В исследовании был сделан вывод о том, что уровень преступности может быть снижен только при снижении количества заключенных. (К счастью, тюремщики не бросились сразу же освобождать узников, а затем терпеливо ждали падения уровня преступности.) Политолог Джон ди Улио впоследствии прокомментировал произошедшее так: «По всей видимости, только профессора криминологии могут сомневаться в том факте, что нахождение опасного преступника в заключении способно снизить уровень преступности».

Аргументы авторов исследования основаны на фундаментальной ошибке – путанице между корреляцией и причинно-следственной связью. Давайте рассмотрим другую ситуацию. Мэр некоего города видит, что жители активно празднуют победу городской команды в национальном чемпионате по бейсболу. Он замечает связь между двумя событиями, однако, так же как и авторы исследования, не может определить принципы выстраивания этой связи. Поэтому на следующий год этот мэр отдает распоряжение, чтобы жители начали праздновать победу уже перед первым матчем чемпионата – следуя его логике, именно такой

праздник позволит команде обеспечить себе будущую победу.

Существует множество причин, по которым нам может не нравиться значительное увеличение количества заключенных. Не всем нравится тот факт, что значительная доля американцев, в основном чернокожих, живет за решеткой. Кроме того, тюремное заключение не позволяет выявить истинных причин преступления, которые могут быть разными и комплексными. Кроме того, тюремное заключение сложно назвать недорогим решением проблемы: содержание в тюрьме одного заключенного обходится примерно в 25 тысяч долларов в год. Однако если наша цель состоит в том, чтобы объяснить причины резкого падения преступности в 1990-х годах, то усиление роли тюрем может быть вполне возможной причиной этого. Этот фактор отвечает примерно за треть падения.

Часто, говоря о тюремном заключении, эксперты упоминают и другую причину: рост количества смертных приговоров. Количество казней по решению суда в Соединенных Штатах за период 1980–1990-х годов выросло в четыре раза. Это заставило многих людей считать (в особенности в свете дебатов, продолжавшихся не одно десятилетие), что смертные приговоры помогают снизить преступность. Однако в этих дебатах обычно упускаются из внимания два важных факта.

Если принять во внимание, насколько редко смертные приговоры в США приводятся в исполнение и сколько времени проходит между объявлением приговора и приведением его в исполнение, то никакой разумный преступник не будет бояться казни. Несмотря на четырехкратный рост числа смертных приговоров за десять лет, в 1990-х годах в Соединенных Штатах было приведено в исполнение лишь 478 из них. Любопытный факт: любой родитель, когда-либо говоривший своему ребенку: «Я досчитаю до десяти, и если ты не сделаешь то, о чем я прошу, то я тебя накажу», знает разницу между предупреждением и пустой угрозой. На момент написания этой книги в штате Нью-Йорк, вернувшемся к смертной казни в 1995 году, не был казнен ни один преступник. Доля смертных приговоров, приведенных в исполнение, ежегодно составляет всего два процента – сопоставьте эту цифру с семипроцентной вероятностью гибели для члена банды Black Gangster Disciple Nation. Если жизнь после смертного приговора представляется более безопасной, чем жизнь уличного бандита, то сложно поверить, что риск смертной казни окажется сколь-нибудь значимым стимулом для преступника. Подобно трехдолларовому штрафу для опаздывающих родителей в израильском детском саду, негативный стимул в виде смертной казни оказывается недостаточно серьезным для того, чтобы преступник изменил свое привычное поведение.

Второй недостаток смертной казни является еще более очевидным. Но давайте предположим, что смертная казнь действительно может стать сдерживающим фактором, насколько она в таком случае способна действительно сдерживать преступность? Экономист Айзек Эрлих в своей широко цитируемой работе 1975 года выдвинул гипотезу, которую многие считают чрезмерно оптимистичной. По его мнению, казнь одного преступника приводит к снижению количества убийств на семь. А теперь давайте произведем кое-какие расчеты. В 1991 году в Соединенных Штатах приведено в действие 14 смертных приговоров,

а в 2001 году – 66. Если следовать логике Эрлиха, то дополнительные 52 случая исполнения приговора привели бы к снижению количества убийств в 2001 году на 364 – разумеется, это не так уж и мало. Однако эта цифра составляет менее четырех процентов от общего снижения количества убийств за год. Так что если даже мы согласимся с логикой Эрлиха, то применение смертной казни может служить объяснением всего 1/25 части всего объема падения количества убийств в 1990-х годах. А так как смертная казнь редко применяется в отношении других преступлений, ее сдерживающий эффект вряд ли может объяснить снижение уровня других видов преступлений, связанных с насилием.

Таким образом, крайне маловероятно, что смертная казнь в том виде, как она применяется в Соединенных Штатах в настоящее время, может оказать сколь-нибудь важное влияние на снижение общего уровня преступности. К этому выводу пришли даже многолетние сторонники смертной казни. «Я чувствую, что должен как с моральной, так и с интеллектуальной точки зрения признать, что эксперименты со смертной казнью потерпели неудачу, – заявил в 1994 году судья Верховного суда США Гарри Блэкмун, который отдавал свой голос в пользу смертной казни на протяжении двадцати лет. – Более я не намерен выступать сторонником этой машины смерти».

Итак, ни смертные приговоры, ни развитие экономики не оказали значительного влияния на снижение уровня преступности. Однако этого нельзя сказать о повышении количества заключенных. И понятно, что все эти преступники не шли в тюрьму стройными рядами и с песнями. Кто-то должен был расследовать преступления, ловить плохих парней и составлять материалы для суда, выносившего приговор. Это приводит нас к необходимости изучить некоторые другие возможные причины снижения уровня преступности:

- инновационные стратегии работы полиции;
- увеличение численности полиции.

Давайте для начала разберемся со второй причиной. Количество полицейских на душу населения в США выросло в 1990-х годах примерно на 14 процентов. Но способно ли увеличение количества полицейских само по себе снизить преступность? Хочется думать, что да, однако это не так-то легко доказать. Когда преступность растет, люди стремятся к защите и находят больше денег для содержания полиции. Поэтому если вы сравните между собой уровни преступности и количество полицейских, то обнаружите, что там, где больше полицейских, обычно выше уровень преступности. Разумеется, это не значит, что полиция является источником преступлений, – точно так же, как и предположение о том, что снижение количества заключенных в тюрьмах способно снизить преступность (как считали некоторые криминалисты).

Для того чтобы определить наличие причинно-следственной связи, нам необходимо создать сценарий, при котором количество полицейских изменяется вне зависимости от уровня преступности. Если бы мы, к примеру, рассеивали полицейских над городами, как воду с самолета над лесным пожаром, то могли бы изучить, снижается ли преступность в тех городах, где оказываются

полицейские.

Как ни странно, но подобный сценарий уже применяется на практике – его используют политики, охотящиеся за голосами избирателей. За несколько месяцев до дня выборов действующие мэры городов обычно пытаются навести порядок и нанять больше полицейских – даже в случаях, когда ситуация с преступностью находится на относительно нормальном уровне. Поэтому, сравнивая между собой города, в которых недавно проводилась избирательная кампания (и в которых, соответственно, к работе привлекалось больше полицейских), с городами, в которых не проводились выборы (и, следовательно, количество полицейских находилось на прежнем уровне), мы можем сделать вывод о том, к чему приводит увеличение штатного числа полицейских. Ответ: да, действительно, дополнительные силы полиции приводят к существенному снижению уровня преступности.

Но нам стоит еще раз посмотреть в прошлое и определить, почему же в прежние годы произошел такой скачок преступности. За период с 1960 по 1985 год количество полицейских снизилось относительно количества преступлений на 50 процентов. В некоторых случаях увеличение численности полиции вступало в противоречие с господствовавшей в то время либеральной этикой. В других же ситуациях это увеличение попросту казалось слишком дорогостоящим. Это 50-процентное сокращение количества полицейских привело к примерно такому же в числовом выражении снижению вероятности поимки преступника после совершения неправомерного деяния. Вкупе с несколько снисходительным отношением к преступникам в других областях юриспруденции (о котором мы говорили выше) снижение количества полицейских создало для преступников сильные позитивные стимулы.

Однако к 1990-м годам философия изменилась, а необходимость в полицейских выросла. Возникла обратная тенденция: по всей стране начался массовый прием полицейских на работу. Полиция начала служить не только сдерживающим фактором – в городах появилась реальная сила, способная привлечь к ответственности преступников, прежде ускользавших от наказания. Прием на работу дополнительных полицейских сил объясняет примерно десятую часть общего падения преступности в 1990-х.

В этот период происходило не только увеличение численности полицейских. Давайте изучим еще один фактор, который часто упоминается в качестве причины снижения преступности, – *инновационные стратегии работы полиции*.

Пожалуй, идея о том, что толковая работа полиции приводит к снижению преступности, является наиболее привлекательной. Она позволяет нарисовать портрет множества добросовестных героев, а не просто обезличенных машин, избавляющих мир от злодеев. Эта теория мгновенно завоевала всеобщее доверие. Она была основана на факторах, которые, по мнению Джона Гэлбрейта, в наибольшей степени определяют формирование расхожего мнения: простота понимания идеи и степень ее влияния на наше личное благосостояние.

Эта история получила значительное развитие в Нью-Йорке, где незадолго

до того избранный мэр Рудольф Джулиани и назначенный им на работу шеф полиции Уильям Браттон пообещали решить застарелую проблему с преступностью в городе. Браттон использовал для решения этой задачи новый подход. Он ввел новые принципы и методы в работу Нью-Йоркского полицейского управления (один высший офицер полиции впоследствии назвал это время «афинским периодом») и отдавал им предпочтение перед традиционными и застоявшимися методами. Вместо того чтобы ублажать начальников полицейских участков, Браттон начал требовать от них отчета. А вместо того чтобы полагаться на прежние старомодные «полицейские хитрости», он предложил техническое решение – CompStat, компьютеризованный метод выявления возможных очагов преступлений.

Но самая удивительная идея, которой Браттон дал жизнь, явилась прямым следствием теории «разбитого окна», разработанной криминалистами Джеймсом Уилсоном и Джорджем Келлингом. Согласно ей, если мы не обращаем внимания на небольшие мелочи, они склонны со временем превращаться в крупные неприятности – например, если некто разобьет окно и его не заменят новым в течение какого-то времени, то этот человек получает сигнал о том, что может разбить и все остальные окна, а может быть, даже поджечь здание.

Поэтому, невзирая на то, что убийства в городе происходили практически повсюду, люди Браттона начали обращать внимание на любые, даже мелкие правонарушения: проезд в метро без билета, чрезмерно навязчивое попрошайничество и даже попытки помыть ветровое стекло грязной тряпкой на перекрестке в обмен на мелочь.

Большинству жителей Нью-Йорка понравились эти нововведения. Однако эта идея показалась им особенно привлекательной потому, что, как гордо указывали и Браттон, и Джулиани, борьба с этими небольшими преступлениями отсекала подачу кислорода для преступных элементов. Человек, перепрыгивающий через турникет в метро, вполне может находиться в розыске за убийство. Наркоман, справляющий нужду на аллее парка, может готовиться к разбойному нападению.

После того как количество преступлений, связанных с насилием, начало резко снижаться, жители Нью-Йорка с радостью возложили лавры победителей на мэра, выросшего в Бруклине, и шефа полиции – уроженца Бостона с рублеными чертами лица. Однако эти два сильных и волевых человека не смогли выдержать испытание славой – после того как на обложке журнала *Time* опубликовали фотографию Браттона, а не Джулиани, шеф полиции был вынужден подать в отставку. Он возглавлял городскую полицию всего двадцать семь месяцев.

Нью-Йорк являлся явным лидером во внедрении новых стратегий работы полиции во времена падения преступности в 1990-х годах – спад преступности в нем оказался самым значительным по сравнению с другими крупными американскими городами. Доля убийств в городе (на 100 тысяч человек) упала с 30,7 в 1990 году до 8,4 в 2000 году, то есть снизилась на 73,6 процента. Однако тщательный анализ фактов показывает, что инновационная стратегия работы полиции оказала, по всей видимости, незначительное влияние на столь серьезное падение.

Во-первых, снижение количества преступлений в Нью-Йорке началось уже в 1990 году. К концу 1993 года доля преступлений, связанных с собственностью или насилием (в том числе убийств), уже упала почти на 20 процентов. Однако Рудольф Джулиани занял свой пост – и назначил руководителем полиции Браттона – лишь в начале 1994 года. Итак, преступность уже начала снижаться к тому моменту, когда оба этих человека заняли свои посты. И падение преступности продолжалось еще долго после того, как Браттон был отправлен в отставку.

Во-вторых, новая стратегия работы полиции сопровождалась другим значительным изменением: кадровым бумом в полиции. За период между 1991 и 2001 годом количество полицейских в Нью-Йорке выросло на 45 процентов, почти в три раза быстрее, чем в среднем по стране. Как уже говорилось выше, рост количества полицейских сам по себе, вне зависимости от новой стратегии, способен снизить уровень преступности. По самым осторожным подсчетам, столь значительный рост количества полицейских в Нью-Йорке должен был привести к снижению уровня преступности в городе на 18 процентов относительно среднего показателя по стране. Если вычесть эти 18 процентов из общей величины снижения количества убийств (то есть исключить влияние эффекта прироста полицейских), то Нью-Йорк перестает лидировать по падению преступности. Его показатель становится вполне сопоставимым со средним значением по стране. Значительное количество новых полицейских приняли на работу еще при Дэвиде Динкинсе, предшественнике Джулиани. Динкинс отчаянно пытался получить голоса избирателей за счет насаждения закона и порядка. Он прекрасно знал, что его основным оппонентом станет Джулиани, бывший федеральный прокурор (эти два человека уже сталкивались на предыдущих выборах за четыре года до этого). Так что те, кто хочет относиться к Джулиани как к победителю преступности, вправе это делать, так как именно его репутация сторонника закона и порядка заставила Динкинса нанять всех этих дополнительных полицейских. Разумеется, в конце концов рост количества полицейских помог обоим политикам, но Джулиани выиграл от этой ситуации куда больше, чем Динкинс.

Основной аргумент против того, что новая стратегия работы полиции Нью-Йорка действительно снизила количество преступлений, довольно прост (однако часто его упускают из виду). Все дело в том, что в 1990-х годах преступность снижалась по всей стране, а не только в Нью-Йорке. Лишь немногие города пытались внедрить сходную стратегию, при этом с куда меньшей степенью воодушевления. Однако даже в Лос-Анджелесе, известном своими проблемами в работе полиции, преступность упала почти так же, как и в Нью-Йорке (если исключить эффект прироста количества полицейских).

Разумеется, было бы неправильно полагать, что толковая работа полиции никому не нужна. Уильям Браттон, вне всякого сомнения, заслуживает уважения за свои усилия по укреплению полицейских сил в городе. Однако у нас пугающе мало реальных подтверждений тому, что его стратегия была истинной панацеей (хотя это утверждали и он сам, и многочисленные средства массовой информации). Мы можем проверить степень влияния полицейских стратегий и в других случаях. Возьмем, к примеру, Лос-Анджелес. Браттон занял пост начальника полиции этого

города в конце 2002 года. Несмотря на то что Браттон вновь занялся инновациями, принесшими ему славу в Нью-Йорке, он публично объявил о том, что его основной приоритет был куда более простым: найти средства для найма на работу нескольких тысяч дополнительных полицейских.

А теперь давайте изучим еще одну пару привычных объяснений снижения преступности:

- более жесткий контроль над распространением оружия;
- изменения на рынках торговли крэком и другими наркотиками.

Начнем с оружия. Дебаты по этому вопросу длятся уже много лет и практически никогда не утихают. Сторонники свободного обращения оружия полагают, что нынешние законы являются слишком жесткими; их оппоненты имеют совершенно противоположную точку зрения. Как могут умные и развитые люди воспринимать мир со столь разных позиций? Все дело в том, что отношение к оружию значительно меняется в зависимости от одного фактора: кто именно держит это оружие в руках.

Пожалуй, нам имеет смысл сделать шаг назад и задаться несколько странным вопросом: а что такое оружие? Это инструмент, с помощью которого можно кого-то убить. Но куда более важен другой факт: оружие – это великий нарушитель естественного хода событий.

Оружие может изменить исход любого спора. Представьте себе, что в некоем баре происходит ссора между двумя парнями – «крутым» и «не совсем крутым» – и что дело идет к драке. Очевидно, что «не совсем крутой» парень потерпит в ней поражение. Поэтому ему не имеет смысла начинать драку. И в этом случае нормальный порядок вещей сохраняется. Однако, если у «не совсем крутого» парня оказывается в руках оружие, его шансы на выигрыш значительно возрастают. В рамках данного сценария появление на сцене оружия может привести к росту насилия.

А теперь давайте забудем о двух парнях и представим себе другую картину. Тихая студентка идет по ночной улице, и вдруг на нее нападает грабитель. Что происходит, если у него есть оружие, а у девушки – нет? А что произойдет в обратной ситуации – то есть у девушки в сумке пистолет, а грабитель с пустыми руками? А что случится, если они оба окажутся вооружены? Сторонник защиты мирных жителей будет утверждать, что прежде всего нужно лишить грабителя возможности иметь оружие. Сторонник иной точки зрения будет утверждать, что девушка должна иметь право на ношение оружия с тем, чтобы изменить естественный ход событий, согласно которому оружие имеется только у плохих парней. (Если девушка сможет испугать грабителя, то наличие у нее оружия в данном случае способно привести к снижению насилия.) Любой грабитель при желании может получить оружие. В Соединенных Штатах существует и активно развивается черный рынок вооружений, так что для приобретения оружия не требуется особых усилий.

В США так много оружия, что, если снабдить им каждого взрослого американца, еще останутся запасы. Примерно две трети убийств в США происходят

с применением оружия – и этот процент значительно выше, чем в других развитых странах. Количество убийств на душу населения в США также выше, чем в других странах. Может показаться, что столь высокий показатель отчасти связан с доступностью оружия. Исследования показывают, что это действительно так.

Однако проблема состоит не только в доступности оружия. К примеру, в Швейцарии каждый взрослый человек получает оружие для исполнения воинской повинности, причем это оружие можно хранить дома. В расчете на душу населения у жителей Швейцарии имеется больше оружия, чем у жителей любой другой страны, однако именно Швейцария является одной из самых безопасных стран в мире. Иными словами, оружие само по себе не ведет к росту количества преступлений. Это означает, что принятые в США методы, препятствующие попаданию оружия в неправильные руки, не слишком эффективны. А так как оружие, в отличие от упаковки кокаина или пары штанов, способно сохранять свои свойства практически вечно, то даже прекращение производства оружия не решит этой проблемы. У преступников останется возможность пользоваться огромными арсеналами уже произведенного оружия.

Помня обо всем этом, давайте изучим некоторые законодательные нововведения в области контроля над оружием и оценим, в какой степени они повлияли на размер преступности в 1990-х годах.

Самым известным законом в этой области является так называемый Акт Брейди (1993), согласно которому человек, желающий купить оружие, должен пройти проверку в полиции, а затем подождать определенное время. Этот закон, вероятно, нравится политикам, однако с точки зрения экономиста он не имеет никакого смысла. Почему? Дело в том, что в условиях развитого черного рынка любые законодательные ограничения, принятые для рынка официального, попросту не будут работать. Оружие стоит недорого, а достать его легко. Поэтому никакому обычному преступнику нет смысла заполнять заявление на продажу оружия в местном оружейном магазине, а затем ждать несколько недель. Поэтому Акт Брейди не в состоянии снизить уровень преступности. (Изучение историй большой группы заключенных показало, что даже до принятия Акта Брейди лишь один из пяти преступников покупал оружие у лицензированного дилера.) Столь же неудачными оказались и сходные инициативы на уровне отдельных штатов.

В Вашингтоне и Чикаго были приняты законы, запрещающие продажу оружия, причем еще до того, как преступность в стране начала падать в 1990-х годах. Тем не менее оба этих города никак нельзя назвать лидерами в снижении преступности. Некоторую эффективность продемонстрировал другой сдерживающий фактор – человек, уличенный в незаконном владении оружием, получает серьезный тюремный срок. Но его влияние можно было бы усилить. Хотя это и неприменимо на практике, но если бы за незаконное владение оружием человека приговаривали к смертной казни (а затем и приводили приговор в исполнение), то доля преступлений с использованием оружия снизилась бы в разы.

Еще одной важной темой новостей в СМИ, связанной с противостоянием преступности, стал выкуп оружия у населения. Вы наверняка помните эти картинки

в новостях – довольные мэр города, шеф полиции и представители городской общественности позируют на фоне грозно выглядящих гор оружия. Это смотрится впечатляюще, но, по сути, подобные действия не имеют никакого смысла. Чаще всего городу возвращается старое или негодное оружие, унаследованное от предков. Сумма компенсации за сданное оружие составляет обычно от 50 до 100 долларов. В Калифорнии за эту сумму можно купить три часа услуг психоаналитика. Так что выкуп оружия вряд ли может быть хорошим стимулом для человека, размышляющего о совершении преступления. Более того, на рынок поступает куда больше оружия, чем выкупается у населения. С учетом количества пистолетов на руках у населения США и ежегодного количества убийств, вероятность применения отдельно взятого пистолета для совершения убийства составляет один к десяти тысячам. В рамках обычной программы по выкупу оружия ежегодно сдается менее тысячи единиц. Таким образом, вероятность предотвращения убийства в результате сдачи оружия составляет менее одной десятой. Разумеется, подобные факты означают, что программы по выкупу оружия практически не оказывают никакого влияния на уровень преступности.

Существует и обратная точка зрения, согласно которой оружия должно быть больше, но оно должно попадать в правильные руки (например, в руки упомянутой выше студентки, а не грабителя). Ярким сторонником этой идеи является экономист по имени Джон Лотт-младший. Его перу принадлежит книга «Больше оружия, меньше преступлений». В этой книге утверждается, что в регионах, где законопослушные граждане имеют право на ношение оружия, заметно значительное снижение количества преступлений, связанных с насилием. Эта теория может показаться странной, однако в ней есть свой смысл. Если преступник полагает, что его потенциальная жертва вооружена, то это в состоянии послужить для него сдерживающим фактором, не дающим совершить преступление. Оппоненты обвиняют Лотта в чрезмерной пропаганде этой позиции. Стоит отметить, что и действия самого Лотта подлили масла в огонь яростной дискуссии по этому вопросу. Так, он придумал виртуального персонажа под псевдонимом Мэри Рош, от имени которой защищал свою точку зрения во множестве дебатов в Интернете. Рош, якобы бывшая студентка Лотта, всячески восхваляла интеллект, харизму и кругозор своего учителя. «Должна сказать, что Лотт – лучший из преподавателей, которые когда-либо были у меня, – писала она (а точнее, сам Лотт от ее имени). – Возможно, вам неизвестно, но в нашей среде он считался проповедником “правых” взглядов... Некоторые из студентов посещали все курсы, которые он вел. Дело закончилось тем, что Лотт попросил нас записаться и к другим преподавателям, чтобы узнать различные точки зрения на излагаемые им темы». В какой-то момент оппоненты Лотта предположили, что он сфальсифицировал данные исследований, поддерживавших его теорию. Вне зависимости от того, были ли данные действительно сфальсифицированы, занимательная гипотеза Лотта не кажется нам правдоподобной. Ученые, пытавшиеся повторить его исследования, обнаружили, что право на ношение оружия не позволяет снизить преступность.

Давайте теперь перейдем к следующему возможному объяснению снижения уровня преступности: изменениям на рынке наркотиков. Крэк оказался настолько мощным наркотиком, вызывающим мгновенное привыкание, что крайне

прибыльный рынок, связанный с ним, мгновенно приобрел огромные масштабы. Однако на его продаже богатели лишь главари банд. И это заставляло уличных торговцев работать еще активнее в надежде на карьерный рост. Многие из них были готовы убивать своих конкурентов, вне зависимости от того, принадлежали они к своим или чужим. Вокруг точек активной торговли разгорались настоящие баталии с применением огнестрельного оружия. Принято считать, что типичное убийство, связанное с употреблением наркотиков, – это убийство владельца магазина наркоманом, которому нужна лишняя пара долларов. На самом деле типичное убийство в этой сфере – это убийство одним дилером другого (а то и пары-тройки конкурентов). Результатом развития рынка крэка стал значительный рост преступлений, связанных с насилием. По данным одного исследования, свыше 25 процентов убийств в Нью-Йорке в 1988 году были тем или иным образом связаны с крэком.

Однако уровень насилия, связанного с этим наркотиком, начал снижаться примерно в 1991 году. Многие люди посчитали, что это означает уход крэка с рынка. Но дело было совсем в другом. Курение крэка является в наши дни куда более популярным, чем может предположить большинство людей. Почти пять процентов всех арестов в Соединенных Штатах до сих пор связаны с кокаином (на пике развития рынка крэка этот показатель составлял шесть процентов). Количество обращений за неотложной помощью вследствие передозировки крэка практически не снизилось.

По сути, единственное, что исчезло, – это огромные прибыли от торговли крэком. Все эти годы цена на кокаин постоянно снижалась, и во многом это снижение объяснялось ростом популярности крэка. Дилеры развязали ценовую войну. Цены начали снижаться, а прибыли – уменьшаться. Возникший на рынке пузырь лопнул, причем так же резко и неожиданно, как пузырь на рынке Nasdaq. (Первое поколение наркодилеров, торговавших крэком, можно сравнить с миллионерами из Microsoft, а второе – с владельцами сайта Pets.com^[15].) По мере того как ветераны рынка попадали либо на кладбище, либо в тюрьму, новое поколение дилеров посчитало, что низкие прибыли не оправдывают риска. Турнир потерял свою привлекательность. Убийство конкурентов в борьбе за сферы влияния больше не имело смысла. Никто не хотел подставлять голову под пули. Именно поэтому уровень насилия снизился.

За период с 1991 по 2001 год количество убийств среди молодых чернокожих (составлявших непропорционально большую долю наркодилеров) снизилось на 48 процентов – для сравнения: среди пожилых людей, как белых, так и чернокожих, это снижение составило лишь 30 процентов. (Небольшой, но заметный вклад в снижение количества убийств внесла и новая тактика борьбы между наркодилерами. Вместо того чтобы убивать своих конкурентов, они предпочитали стрелять им в ягодицы – это куда более унижительно, а кроме того, наказание за это преступление было значительно менее суровым, чем за убийство.) С учетом всего вышесказанного можно заключить, что падение на рынке крэка явилось причиной примерно 15-процентного снижения уровня преступности в 1990-е годы. Это является значительным результатом, однако стоит помнить о том, что именно крэк виновен в куда более высоком росте преступности

в 1980-х. Иными словами, крэк до сих пор оказывает влияние на уровень преступности, связанный с насилием, не говоря уже обо всех бедах, происходящих из-за употребления наркотиков.

Последние два объяснения снижения преступности связаны с демографическими факторами. Первый из них – старение населения – подробно освещался в средствах массовой информации. До того момента, как преступность начала заметно снижаться, этому фактору не уделялось никакого внимания. Рассказы о «кровавой бане» защищали обратную теорию – рост количества подростков в общей структуре населения должен был якобы привести к появлению «суперхищников», способных ввергнуть страну в хаос. «На горизонте уже видны тучи, которые окажутся над нашими головами при первом порыве ветра, – писал в 1995 году Джеймс Уилсон. – Население вновь молодеет... Готовьтесь!»

Однако на самом деле доля подростков в общем объеме населения не росла столь значительными темпами. Криминалисты, подобные Уилсону и Фоксу, попросту неправильно прочитали демографические данные. Основной рост населения 1990-х происходил в старшей возрастной группе. Хотя это, может быть, и пугает чиновников, отвечающих за программы медицинского и социального страхования, но обычным американцам в данном случае нечего опасаться. Вполне логично, что люди старшего возраста куда менее склонны к совершению преступлений; люди в возрасте 65 лет подвергаются аресту примерно в 50 раз реже, чем обычные подростки. Именно поэтому теория старения населения как фактор снижения преступности кажется столь привлекательной. С возрастом люди становятся более уравновешенными и тихими. Поэтому общее старение населения должно вести к снижению преступности. Однако тщательный анализ данных показывает, что общее старение населения не было определяющим фактором для снижения уровня преступности в 1990-х. Демографические изменения происходят относительно медленно – вы не выходите на пенсию сразу же после окончания школы. Поэтому они никак не могут отвечать за столь резкое падение уровня преступности.

Тем не менее в стране действительно произошло одно демографическое изменение, которое на самом деле привело к снижению преступности в 1990-х.

Давайте еще раз на минуту вернемся в Румынию образца 1966 года. Николае Чаушеску только что объявил аборт незаконными, причем сделал это внезапно и без предупреждения. Дети, родившиеся вследствие запрета на аборты, имели значительно больше шансов стать преступниками, чем дети, родившиеся до этого запрета. Почему? Об этом говорят исследования, проводившиеся в других странах Восточной Европы и Скандинавии с 1930-х по 1960-е годы. В большинстве случаев аборты не были официально запрещены, однако для избавления от нежелательной беременности требовалось разрешение судебных властей. Исследователи обнаружили, что в случаях, когда женщины не могли получить такого разрешения, они начинали ненавидеть своих еще не родившихся детей и не обеспечивали их нормальной материнской заботой. Невзирая на уровень дохода в семье, образование и здоровье матери, эти дети, согласно данным исследователей, значительно чаще становились преступниками.

В Соединенных Штатах отношение к абортам было несколько иным, чем в Европе. В первые годы после возникновения государства женщине разрешалось делать аборт до момента первого шевеления плода, то есть в первые

шестнадцать – восемнадцать недель беременности. В 1828 году Нью-Йорк стал первым штатом, запретившим аборт. К 1900 году аборт были запрещены по всей стране. Проведение абортов в XX веке зачастую было опасным и дорогостоящим занятием. Следовательно, небогатые женщины редко могли себе их позволить. Кроме того, они гораздо реже могли пользоваться противозачаточными средствами. Соответственно, в небогатых семьях появлялось больше детей.

В конце 1960-х годов несколько штатов разрешили проведение абортов в случае крайних обстоятельств: изнасилования, инцеста или опасности для жизни матери. К 1970 году аборт стали разрешенными и широко доступными на территории пяти штатов: Нью-Йорк, Калифорния, Вашингтон, Аляска и Гавайи. А 22 января 1973 года аборт были внезапно разрешены по всей стране. Это произошло после того, как Верховный суд США вынес решение по делу «Роу против Уэйда». Мнение большинства судей, выраженное судьей Гарри Блэкмуном, основывалось на защите интересов будущих матерей:

«Очевидно, что действия государства, отрицающие право женщины на выбор, наносят ей вред... Незапланированная беременность и появление нежелательных детей могут обречь женщину на безрадостное существование и усугубить ее положение. Это способно привести к нежелательному психологическому ущербу. Забота о ребенке может подорвать духовное и физическое здоровье женщины. Это также приводит к проблемам для всех лиц, так или иначе связанных с появлением на свет нежеланного ребенка, – в частности для членов семьи, неготовых заботиться о нем как с психологической, так и с других точек зрения».

Верховный суд дал огласку тому, что уже было известно матерям в Румынии, Скандинавии и других странах: если женщина не хочет иметь ребенка, то у нее обычно есть для этого весомые причины. Например, она может быть не замужем или ее брак оказался неудачным. Она, возможно, считает себя слишком бедной для того, чтобы вырастить ребенка. Она, может быть, думает, что ее жизнь и без того слишком нестабильна или безрадостна. Или, может, она боится, что вследствие употребления наркотиков или алкоголя у ее ребенка возникнут проблемы со здоровьем. Она, быть может, полагает, что слишком молода для того, чтобы стать матерью, или хочет получить образование, прежде чем завести ребенка. Возможно, она и хочет завести детей, но позднее, а не прямо сейчас. У женщины может быть добрая сотня причин, по которым она не чувствует себя готовой родить и воспитать здорового и полноценного ребенка.

В течение первого года после принятия решения по делу «Роу против Уэйда» около 750 тысяч женщин в Соединенных Штатах сделали аборт (то есть примерно один аборт на каждые четверых родившихся детей). К 1980 году количество сделанных абортов составило 1,6 миллиона (один аборт на каждые 2,25 рождения) и в последующие годы стабилизировалось на этом уровне. Для страны с населением 225 миллионов человек цифра 1,6 миллиона абортов в год (один аборт на 140 жителей) представляется не столь уж значительной. Для сравнения: в течение первого года после смерти Николае Чаушеску и восстановления права на аборт в Румынии их количество значительно выросло – один аборт на каждые 22 жителя страны. Тем не менее факт состоял в том, что 1,6 миллиона беременных американок

смогли избежать рождения детей.

До принятия решения по делу «Роу против Уэйда» нелегальные аборт в безопасных условиях были доступны лишь для женщин из семей, принадлежавших к среднему классу и выше. Теперь же вместо незаконной операции, стоимость которой доходила до 500 долларов, любая женщина могла позволить себе аборт ценой менее сотни долларов.

Какие же женщины получили наибольшую пользу от решения по делу «Роу против Уэйда»? Чаще всего это были либо бедные, либо слишком молодые, либо незамужние женщины. Иногда одна женщина соответствовала сразу трем определениям. Какое будущее было уготовано ее ребенку? Согласно данным одного исследования, для типичного ребенка, который родился бы, если бы закон об абортах не был принят, вероятность появиться на свет в бедной семье составляла свыше 50 процентов. Кроме того, он с 60-процентной вероятностью жил бы в неполной семье. Именно эти два фактора – бедное детство и неполная семья – являются самыми важными индикаторами того, что ребенок в будущем может стать преступником. Рост в неполной семье увеличивает шансы на преступное будущее ребенка примерно в два раза. Примерно к такому же результату приводит слишком юный возраст матери. Другое исследование показало, что вторым по важности фактором, способствующим появлению преступников, является низкий уровень образования у матери.

Иными словами, миллионы американок сделали аборт вследствие именно тех факторов, которые могли бы при ином развитии событий превратить их нерожденных детей в преступников.

Разумеется, легализация аборт в Соединенных Штатах привела к бесчисленному множеству последствий. Резко снизилось количество детоубийств. Снизились доля вынужденных браков и количество отказов от новорожденных детей (что, кстати, привело к буму усыновления детей из других стран). Количество беременных женщин выросло примерно на 30 процентов, однако рождаемость упала на шесть процентов. Многие женщины применяли аборт в качестве способа контроля рождаемости, и этот простой и грубый метод контроля стал популярным.

Однако наиболее важный эффект легализации аборт, который проявился лишь многие годы спустя, связан с влиянием на уровень преступности. Уровень преступности начал падать в начале 1990-х годов, то есть в то самое время, когда дети, родившиеся после принятия решения по делу «Роу против Уэйда», входили в самый криминальный подростковый возраст. Поскольку количество детей этого возраста значительно снизилось благодаря возможности аборт, на свет не появилось множество детей, которые могли бы стать преступниками. В выросшем поколении просто не оказалось той части детей, матери которых в свое время не захотели рожать. Легализация аборт привела к снижению числа нежелательных детей. Ребенок, появившийся на свет вопреки желанию матери, имел больше шансов стать преступником. Таким образом, легализация аборт привела к снижению преступности.

Эта теория неминуемо вызовет бурную реакцию – от неверия до отрицания.

Наверняка можно будет услышать множество возражений. Скорее всего, первый вопрос будет довольно простым: верна ли эта теория? Возможно, связь между абортами и преступностью является случайной, а не причинно-следственной.

Куда приятнее верить газетным статьям, утверждающим, что преступность падает благодаря хорошей работе полиции, контролю над оборотом оружия и росту экономики. Людям в принципе свойственно видеть причинно-следственную связь между вещами, которые можно почувствовать или потрогать. Гораздо сложнее увидеть ее в событиях, разнесенных по времени, или в таких, связь между которыми неочевидна. Мы верим в прямые причинно-следственные связи: змея кусает человека, поэтому он кричит от боли, а затем умирает. Это заставляет нас считать, что именно змеиный укус стал причиной его смерти. Чаще всего подобная логика оказывается верной. Однако, когда разговор заходит о причинно-следственных связях, мы склонны попадать в ловушку чрезмерно упрощенного мышления. Мы с насмешкой относимся к древним культурам, находившим причинно-следственные связи там, где их нет. Чего стоят легенды о воинах, веривших, что победу им может принести изнасилование девственницы перед боем. Но и мы сами часто попадаем в аналогичную ловушку. Часто нас подталкивают к этому различные эксперты, преследующие собственные интересы.

Каким же образом можно доказать, что связь между абортами и уровнем преступности является не случайной, а причинно-следственной?

Для этого мы можем, к примеру, оценить данные об уровне преступности в пяти штатах, где аборт стали легальными еще до решения Верховного суда, распространившего эту практику на всю страну. В штатах Нью-Йорк, Калифорния, Вашингтон, Аляска и Гавайи женщина могла легально сделать аборт как минимум за два года до принятия решения по делу «Роу против Уэйда». Уровень преступности в них действительно начал снижаться раньше, чем в сорока пяти других штатах (включая округ Колумбия). За период между 1988 и 1994 годом доля преступлений, связанных с насилием, в этих штатах снизилась на 13 процентов по сравнению со всеми остальными. За период между 1994 и 1997 годом доля убийств в них упала на 23 процента по сравнению со средним уровнем по всей остальной стране.

Но что, если это проявление удачи, а не закономерности? Какие еще данные мы могли бы изучить для того, чтобы подтвердить наличие связи между абортами и преступностью?

Возможно, нам стоит обратить внимание на корреляцию между уровнями аборт и преступности по каждому штату. И действительно, в штатах с максимальным числом сделанных аборт в 1970-х годах произошло самое значительное снижение уровня преступности в 1990-х. В штатах с небольшим количеством аборт уровень преступности снизился значительно меньше. (Эта корреляция сохраняется даже в том случае, если мы принимаем во внимание ряд других факторов, влияющих на состояние преступности: количество заключенных в тюрьмах различных штатов, число полицейских и экономическую ситуацию в каждом штате.) Начиная с 1985 года в штатах с высоким числом аборт снижение уровня преступности было в среднем выше на 30 процентов

по сравнению со штатами, где количество аборт было небольшим. (В Нью-Йорке, ставшем одним из первых штатов, легализовавших аборт, их количество было одним из самых больших. Эти два факта заставляют нас еще сильнее сомневаться в том, что снижение уровня преступности вызвано хорошей работой полиции.) Более того, до конца 1980-х годов не наблюдалось никакой корреляции между количеством аборт и преступлений. Она стала заметной только тогда, когда дети, родившиеся после принятия закона об аборт, достигли определенного возраста. Это еще раз подтверждает, что именно принятие решения по делу «Роу против Уэйда» послужило толчком к последующему снижению уровня преступности.

Существует множество других данных, говорящих о наличии как позитивной, так и негативной корреляции между аборт и преступностью. В штатах с большим количеством аборт основное снижение уровня преступности наблюдалось именно у поколения, появившегося на свет после решения Верховного суда. Исследования, проводившиеся в Австралии и Канаде, продемонстрировали наличие сходной связи между легализацией аборт и уровнем преступности. Кроме того, стоит помнить, что в поколении, появившемся на свет после этого судебного решения, отсутствовали не только потенциальные молодые преступники, но и несовершеннолетние матери-одиночки. Очень часто девочки, рождающиеся на свет в неполных семьях, со временем повторяют судьбу своих матерей.

Вряд ли стоит много говорить о том, что вывод исследователей об аборт как одном из наиболее значительных факторов снижения преступности в американской истории вызвал настоящую бурю в обществе. Логика Свифта вступает в борьбу с логикой Дарвина. Вполне уместным здесь будет вспомнить язвительный афоризм, приписываемый Гилберту Честертону: «Проблема нехватки шляп не может быть решена отрубанием лишних голов». Выражаясь языком экономистов, снижение уровня преступности стало «непреднамеренной выгодой», возникшей вследствие легализации аборт. Личное горе невероятным образом превратилось в общественное благо. И этот факт остается фактом, пусть даже он и потрясает моральные и религиозные устои.

На самом деле множество людей склонны считать преступлением сами аборт. Один ученый-юрист даже утверждал, что аборт являются бóльшим злом, чем рабство (так как их неотъемлемым элементом является смерть) или холокост (по состоянию на 2004 год количество аборт в США после принятия решения по делу Роу превысило 37 миллионов, что значительно больше, чем шесть миллионов евреев, убитых в Европе в годы холокоста). Вне зависимости от того, как люди относятся к аборт, споры по этому вопросу сохраняют свою актуальность. Энтони Бауза, бывший шеф полиции Бронкса и штата Массачусетс, осознал это, когда решил баллотироваться на пост губернатора Миннесоты в 1994 году. За несколько лет до этого Бауза написал книгу, в которой назвал аборт «едва ли не единственным эффективным методом предотвращения преступлений, примененным в стране с конца 1960-х годов». Когда это мнение было предано гласности непосредственно перед выборами, Бауза, по данным исследований, потерял множество сторонников. А затем он проиграл и сами выборы.

Как бы мы ни относились к абортам, рано или поздно мы задумываемся о следующем: готовы ли мы согласиться с ростом числа абортов, если это приведет к снижению преступности? Возможно ли вообще выразить эту сложную взаимосвязь с помощью цифр?

У экономистов имеется одна любопытная привычка – они склонны описывать самые сложные явления с помощью цифр. Давайте, к примеру, рассмотрим, во что нам обходится спасение от вымирания полярных пятнистых сов. Согласно данным одного исследования, для защиты пяти тысяч сов необходимо прекратить лесозаготовительную деятельность в этом регионе, что приведет к прекращению дальнейшей деятельности по производственной цепочке. Прекращение бизнеса обойдется в 46 миллиардов долларов, то есть в 59 миллионов долларов в расчете на одну сову. После катастрофы танкера «Экссон Вальдез» в 1989 году экономисты рассчитали, сколько должен потратить средний американец на предотвращение подобных инцидентов в будущем. Согласно расчетам эта сумма составила всего 31 доллар. Экономисты могут даже оценить ту или иную часть человеческого тела. Ниже приведена таблица, по которой в штате Коннектикут выплачиваются компенсации за производственные травмы.

Теперь же, исключительно в рамках обсуждения, давайте зададимся ужасным вопросом: какова сравнительная стоимость человеческого зародыша и новорожденного ребенка? Представьте себе, что вам приходится принимать соломоново решение – принести в жертву одного родившегося младенца или некоторое количество зародышей. Сколькими нерожденными зародышами вы готовы пожертвовать для спасения одного уже родившегося человека? Разумеется, это всего лишь умственное упражнение, и на этот вопрос не может быть точного ответа. Однако размышление над ним может помочь более четко понять степень влияния абортов на уровень преступности.

Потеря или повреждение части тела	Количество оплачиваемых недель нетрудоспособности
Палец (указательный)	36
Палец (средний)	29
Палец (безымянный)	21
Палец (мизинец)	17
Большой палец (на рабочей руке)	63
Большой палец (на другой руке)	54
Кисть (на рабочей руке)	168
Кисть (на другой руке)	155
Рука (рабочая)	208
Рука (другая)	194
Палец ноги (большой)	28
Палец ноги (любой другой)	9
Ступня	125
Нос	35
Глаз	157
Почка	117
Печень	347
Поджелудочная железа	416
Сердце	520
Молочная железа	35
Яичник	35
Яичко	35
Пенис	35–104
Влагалище	35–104

Для человека, склонного к одной из крайностей – защите прав зародыша или прав женщины любой ценой, ответ будет очевиден. Человек, верящий в то, что жизнь начинается с момента зачатия, будет оценивать жизнь зародыша и жизнь ребенка в соотношении 1: 1. Другой человек, верящий, что право женщины на аборт важнее, чем множество иных факторов, будет считать, что жизнь одного ребенка важнее жизни любого количества зародышей.

Однако давайте представим себе третьего участника дискуссии. (Если вы склонны воспринимать себя как яростного сторонника одной из двух точек зрения, описанных выше, то приведенное ниже упражнение может показаться для вас оскорбительным – поэтому вы вполне можете пропустить следующие два абзаца.) Третий участник не верит в то, что соотношение 1:1 является справедливым. С другой стороны, он не верит и в то, что зародыш не обладает никакой ценностью. Давайте представим себе, что в рамках спора он обязан дать какую-то количественную оценку для нашего соотношения, и он решает, что жизнь одного

новорожденного эквивалентна по ценности 100 зародышам.

В США ежегодно производится примерно 1,5 миллиона аборт. Для человека, верящего в истинность соотношения ценности одного новорожденного и 100 зародышей, эти 1,5 миллиона аборт означают (при делении 1 500 000 на 100) потерю 15 тысяч человеческих жизней. Пятнадцать тысяч жизней... Примерно столько же человек ежегодно гибнет насильственной смертью в США. И эта цифра значительно выше, чем количество убийств, которых мы избегаем благодаря легализации аборт. Даже для человека, считающего, что ценность зародыша равна всего одной сотой ценности человеческого существа, компромисс между повышением количества аборт и снижением преступности будет являться экономически неэффективным.

На самом деле связь между аборт и преступлениями говорит нам следующее: когда правительство дает женщине возможность самостоятельно принять решение относительно аборт, она самостоятельно вычисляет, способна ли она вырастить ребенка. Если она считает, что не может этого сделать, то чаще всего выбирает аборт.

Но если женщина все же решает оставить ребенка, возникает следующий неприятный вопрос: что должны делать родители после того, как ребенок родится?

Глава 5

Что делает родителей идеальными?

Есть ли в мире какое-нибудь другое искусство, которое хотелось бы превратить в науку так же сильно, как искусство быть родителем?

За последние десять лет в США возникла целая армия экспертов в области воспитания детей. Любой, кто пытается хотя бы в небольшой степени следовать их советам, может испытать немалое разочарование – кажется, что понятие нормы в сфере воспитания детей меняется чуть ли не ежечасно. Иногда мнения двух экспертов полностью противоречат друг другу. А иногда все ведущие эксперты в один голос соглашаются с тем, что прежняя мудрость была ошибочной, а новая – абсолютно верной. К примеру, кормление грудью является единственным способом гарантировать развитие здорового и умного ребенка – но только до тех пор, пока эксперты не начнут расхваливать преимущества кормления из бутылочки. Ребенка обязательно нужно укладывать спать на спине, но только до тех пор, пока эксперты не придут к заключению, что ребенок должен обязательно спать на животе. Печенка, которую вы готовите ребенку на ужин, одновременно а) токсична и б) крайне необходима для развития мозга. Пожалеешь розгу – упустишь ребенка, шлепнешь ребенка – отправишься в тюрьму.

В своей книге *Raising America: Experts, Parents and a Century of Advice About Children* Энн Халберт показала во всех деталях, как именно эксперты противоречат друг другу и даже самим себе. Поначалу это может показаться смешным, однако потом чтение книги начинает вызывать смешанные чувства и даже страх. Гэри Эццо, автор серии книг *Babywise*, проповедует «стратегию управления ребенком» для мам и пап, стремящихся к «достижению совершенства в процессе воспитания». В частности, он много говорит о том, насколько важно с ранних лет приучать ребенка спать ночью одному. В противном случае, предупреждает Эццо, сон рядом с родителями может «негативно повлиять на развитие центральной нервной системы младенца» и привести к проблемам с обучаемостью. Странники же идеи «совместного сна» предупреждают о том, что сон в одиночку может оказаться вредным для психики младенца и что его обязательно нужно укладывать на «семейное ложе». А что насчет стимулирования развития ребенка? В 1983 году Берри Бразелтон написал, что ребенок приходит в наш мир «великолепно подготовленным для задачи познания и себя самого, и окружающего мира». Бразелтон был сторонником ранней и интенсивной стимуляции младенцев – «интерактивных» детей. Однако за сто лет до этого Эмметт Холт предостерегал, что «ребенок не игрушка». По мнению Холта, в течение первых двух лет жизни ребенка не должно быть «ни принуждения, ни давления, ни чрезмерной стимуляции». Холт верил, что в это время мозг ребенка развивается очень активно и поэтому чрезмерная стимуляция может «привести к немалому вреду». Он также верил в то, что плачущего ребенка никогда нельзя брать на руки, кроме случаев, когда он плачет от боли. Холт объяснял, что ребенку нужно ежедневно давать

кричать в течение пятнадцати минут – «это обычное упражнение».

Типичный эксперт в области воспитания детей, так же как и эксперты в других областях, всегда необычайно убежден в правильности своего мнения. Эксперт не склонен рассматривать разные точки зрения. Скорее он твердо придерживается одной позиции. Это происходит из-за того, что эксперту, позиция которого учитывает множество различных нюансов, редко удается привлечь к себе сколь-нибудь серьезное внимание. Если же эксперт хочет, чтобы его теория стала частью общепринятого мнения, то ему следует быть максимально жестким. Лучший способ добиться этого – получить власть над людскими эмоциями, ведь эмоции – основной враг рациональности. Когда в дело вступают эмоции, в первых рядах идет одна из самых мощных – человеческий страх. Суперхищники, иракское оружие массового поражения, коровье бешенство, внезапная смерть младенца во сне... Можем ли мы игнорировать советы экспертов по этим вопросам, когда они начинают рассказывать нам сказки, подобно злобному дядюшке, любящему поугагать своих племянников перед сном?

Никто не является более восприимчивым к страшилкам экспертов, чем родители. Страх – это, по сути, основной компонент родительства. Родители, по большому счету, несут полную ответственность за существование, находящееся в начале жизни и более беспомощное, чем новорожденный любого другого биологического вида. В результате многие родители растрачивают огромное количество энергии на чрезмерное беспокойство о своем ребенке.

Проблема здесь заключается в том, что они слишком часто боятся не того, чего стоит бояться на самом деле. Но в этом нет их вины. Отделение слухов от фактов довольно сложное дело, в особенности для постоянно занятых родителей. А «белый шум», создаваемый экспертами (не говоря уже о давлении родителей друг на друга), настолько давит, что родители с трудом сохраняют ясность мыслей. Когда же им все-таки удастся набрать достаточное количество фактов для работы, эти факты оказываются либо чересчур отлакированными, либо преувеличенными, либо вырванными из контекста, вследствие чего служат интересам кого-то еще, а не их самих.

Представьте себе родителей восьмилетней девочки по имени, скажем, Молли. По соседству с ней живут две ее лучшие подруги, Эми и Имани. Родители Молли знают, что в доме родителей Эми есть оружие, поэтому запрещают Молли приходить к ней домой. Вместо этого Молли проводит время в доме Имани, на заднем дворе которого есть плавательный бассейн. Родители Молли испытывают радость от своего решения, которое, по их мнению, помогает обезопасить их дочь.

Однако, если верить статистическим данным, их выбор является далеко не самым толковым. На каждые 11 тысяч плавательных бассейнов, расположенных в домах на территории Соединенных Штатов, приходится один утонувший ребенок в год (иными словами, в стране с шестью миллионами бассейнов в них ежегодно тонет примерно 550 детей в возрасте до десяти лет). При этом от огнестрельного оружия гибнет всего один ребенок на каждый миллион стволов (для страны с примерно 200 миллионами единиц оружия в обращении это означает гибель примерно 175 детей в год). Если сопоставить шансы утонуть в бассейне (один

из 11 тысяч) с шансами погибнуть от огнестрельного ранения (один на миллион), то это приводит нас к очевидному выводу: у Молли в сто раз больше шансов утонуть в бассейне у дома Имани, чем погибнуть в результате игры с огнестрельным оружием в доме Эми.

Однако большинство из нас так же, как и родители Молли, не умеет правильно оценивать риски. К этому выводу пришел Питер Сэндмен, живущий в Принстоне, штат Нью-Джерси, и называющий себя «консультантом по связям с рисками». Он заметил это явление в начале 2004 года, после того как единственный случай коровьего бешенства, зафиксированный на территории Соединенных Штатов, привел к настоящей антиговяжьей истерии. «Все дело в том, – сказал Сэндмен в интервью *The New York Times*, – что риски, пугающие людей, и риски, из-за которых люди действительно гибнут, – это совершенно разные вещи».

В качестве иллюстрации Сэндмен сравнил коровье бешенство (пугающую, но крайне редко встречающуюся угрозу) и патогенные микроорганизмы на кухне обычного дома (встречающиеся крайне часто, однако не особенно пугающие людей). «Риски, которые вы можете контролировать, являются гораздо меньшим источником беспокойства, чем риски, находящиеся вне вашего контроля, – сказал Сэндмен. – Коровье бешенство находится вне нашего контроля. Я не могу быть уверенным, заражено ли им мясо, которое я ем, или нет. Я не могу увидеть болезнь или определить ее по запаху мяса. Однако грязь на моей кухне находится под моим полным контролем. Я могу мыть губки и стирать тряпки. Я могу тщательно вымыть пол».

Принцип «контроля» Сэндмена может объяснить, почему люди гораздо больше боятся летать на самолете, чем ездить в автомобиле. Их мысли строятся следующим образом: поскольку я контролирую мою машину, то моя безопасность зависит от меня самого. Но так как я не контролирую работу самолета, моя безопасность начинает зависеть от миллиарда внешних факторов.

Но действительно ли нам нужно больше бояться летать, чем управлять машиной?

Для начала давайте зададим себе другой, более простой вопрос: чего мы боимся на самом деле? Видимо, смерти. Однако это понятие требует дополнительного уточнения. Мы знаем, что каждому из нас суждено умереть, и время от времени этот факт может вызывать у нас беспокойство. Однако если бы вам сказали, что у вас есть десятипроцентная вероятность умереть в следующем году, то вы, возможно, стали бы беспокоиться куда сильнее, а может быть, даже решили прожить остаток своей жизни по-другому. А если вам скажут, что вы с десятипроцентной вероятностью умрете в следующую минуту, вы, возможно, запаникуете. Нашими страхами управляет *неминуемость* нашей смерти. Поэтому для того, чтобы справиться с ними, нужно оценить вероятность той или иной смерти в расчете на каждый час нашей жизни.

Если вы планируете путешествие и должны сделать выбор между поездкой на автомобиле и полетом на самолете, вам стоит оценить, чему равен показатель смертности для каждого типа передвижения в расчете на час. Общеизвестно,

что ежегодно в США в автомобильных авариях гибнет значительно больше людей, чем при крушении самолетов (около 40 тысяч против менее чем одной тысячи). Также стоит учесть, что люди проводят в автомобилях гораздо больше времени, чем в самолетах. (Как ни странно, но в авариях на воде ежегодно гибнет больше людей, чем при крушении самолетов. Как мы уже видели в нашем примере с бассейнами и оружием, вода, оказывается, гораздо опаснее, чем мы привыкли считать.) Однако в пересчете *на час* шансы погибнуть в самолете или за рулем автомобиля оказываются примерно одинаковыми. Оба этих средства передвижения приводят к смерти с одинаковой долей вероятности (а точнее, невероятности).

Но чаще всего страх охватывает человека при мыслях о настоящем времени. И в мире, все менее склонном к долгосрочным процессам, мгновенно возникающие страхи начинают играть все более важную роль. Представьте себе, что вы правительственный чиновник, которому поручено распределить фонды для борьбы с двумя известными врагами человечества: террористическими атаками и болезнями сердца. Как вы думаете, какая из двух причин заставит конгрессменов охотнее выделить вам средства из бюджета? Вероятность гибели человека в результате террористического акта несоизмеримо меньше, чем смерть в результате закупорки артерий, возникающей при употреблении слишком жирной пищи. Однако террористические акты могут произойти *прямо сейчас*, а смерть от заболевания сердца – отдаленная и не столь яркая. Терракты находятся вне пределов нашего контроля, а картофель фри – в пределах. Не менее важным фактором, чем контроль, является то, что Питер Сэндмен называет фактором страха. Смерть в результате теракта (или коровьего бешенства) кажется нам пугающей, а смерть от сердечного приступа – нет.

Сэндмен представляет собой эксперта, изучающего обе стороны этой проблемы. В один день он может помогать группе защитников окружающей среды выявить некий фактор, потенциально опасный для здоровья людей. А на следующий день его клиентом может оказаться руководитель сети быстрого питания, пытающийся замять скандал с болезнетворными бактериями, обнаруженными в продуктах. Питер Сэндмен свел свой опыт к одному простому уравнению: $\text{риск} = \text{опасность} + \text{беспокойство}$. Решение проблемы руководителя сети быстрого питания состоит, по мнению Сэндмена, в «снижении уровня беспокойства». А для решения проблемы защитников окружающей среды требуется «повышение обеспокоенности».

Обратите внимание, что Сэндмен работает с уровнем беспокойства, а не с самим источником опасности. Он считает, что беспокойство и сама опасность обладают различным весом в уравнении расчета риска. «Когда опасность велика, а обеспокоенность мала, то люди не склонны к решительным действиям, – говорит он. – Когда же опасность невелика, а беспокойство слишком сильно, люди реагируют слишком активно».

Так почему же плавательный бассейн кажется людям менее пугающим, чем оружие в доме? Сама мысль о том, что наш ребенок может быть убит выстрелом из соседского ружья, кажется нам ужасной, пугающей и беспокоящей до глубины души – одним словом, отвратительной. Плавательный бассейн не вызывает у нас беспокойства. Отчасти это связано с действием фактора

знакомства. Точно так же, как люди проводят больше времени в автомобилях, чем в самолетах, мы проводим больше времени в бассейнах, чем в общении с оружием. Однако для того, чтобы утонуть, ребенку может понадобиться всего тридцать секунд, и часто это происходит совершенно бесшумно. Ребенок может утонуть в бассейне глубиной всего около двух десятков сантиметров. Меры по избеганию подобного печального исхода довольно просты: контроль со стороны внимательного взрослого, забор вокруг бассейна и запертая дверь, не дающая ребенку выбраться из дома и незамеченным добраться до бассейна.

Если бы эти простые вещи делали все родители, то, возможно, это позволило бы ежегодно спасать жизни четырех сотен детей. Это количество превосходит число жизней, спасенных благодаря двум сравнительно недавним и активно рекламируемым изобретениям: безопасным кроваткам и детским автомобильным сиденьям. Как показывают данные, детские сиденья можно считать полезными лишь с большой натяжкой. Разумеется, на заднем сиденье автомобиля ребенок будет в большей безопасности, чем у вас на коленях рядом с водителем, ведь в случае аварии ребенок, сидящий сзади, вряд ли вылетит через переднее стекло, как пуля. Однако безопасность в данном случае достигается с помощью размещения ребенка в правильном месте в салоне, а не с помощью специального сиденья за 200 долларов. Тем не менее многие родители настолько преувеличивают преимущества детского автомобильного сиденья, что терроризируют местные полицейские участки и пожарные станции вопросами о том, правильно ли установлено сиденье в их машине. Разумеется, этим способом они выражают свою любовь к детям, но также это можно назвать «навязчивым проявлением родительских чувств» (навязчивые родители обычно знают о том, что подобная черта им присуща, и гордятся ею; а родители, не склонные к навязчивой опеке, так же легко узнают беспокоящихся родителей и любят над ними подшучивать).

Большинство инноваций в области безопасности детей связано (хотя это может вас шокировать) не с чем иным, как с маркетингом (ежегодно в стране продается почти пять миллионов детских автомобильных кресел). Новые продукты, выходящие на рынок, часто являются ответом на рост обеспокоенности у родителей. Выражаясь языком Питера Сэндмена, беспокойство перевешивает степень истинной угрозы. Сравните четыреста жизней, которые можно было бы спасти за счет простых мер предосторожности, связанных с бассейнами, с количеством жизней, спасенных благодаря другим, широко рекламируемым мерам: упаковка с защитой от доступа детей (примерно пятьдесят жизней в год), огнестойкие пижамы (десять жизней), безопасные шнурки на детской одежде (две жизни) или устройства, предохраняющие детей от контакта с подушкой безопасности (до момента вывода этого устройства на рынок подушки безопасности ежегодно убивали не менее пяти детей).

Подождите-ка минутку, должно быть, скажете вы. Что страшного в том, что эксперты и специалисты в области маркетинга манипулируют мнением родителей? Ведь нам стоит приветствовать любые усилия (пусть даже незначительные или манипулятивные), которые позволяют сберечь жизнь хотя бы одного ребенка! Разве у родителей нет других поводов для беспокойства? В конце концов, именно родители отвечают за множество важных вещей, например

за формирование характера ребенка. Не так ли?

Что ж, давайте бросим еще один радикальный вызов общепринятой точке зрения и зададимся простым вопросом: насколько в действительности важны родители?

Разумеется, *плохое* выполнение родителями своих обязанностей может привести к крайне нежелательным последствиям. Поскольку связь между абортами и уровнем преступности уже стала для нас ясной, то нежеланные дети (недополучающие внимания и ласки со стороны родителей) имеют куда больше шансов стать преступниками, чем дети, рождения которых родители ждали с нетерпением. Но действительно ли эти любящие родители могут много сделать для безопасности своих детей?

Этот вопрос задавали себе многие исследователи на протяжении десятилетий. Огромное количество исследований, в том числе исследования близнецов, разлученных при рождении, показало, что гены отвечают примерно за 50 процентов способностей и черт характера ребенка.

Но если природа отвечает за судьбу ребенка лишь наполовину, то что же отвечает за вторую половину? Вне всякого сомнения, это воспитание – записи произведений Моцарта, адаптированные для детей, церковные проповеди, походы в музеи, уроки французского языка, родительские объятия, разговоры по душам, наказания и выяснение отношений – то есть все, что мы привыкли называть родительским воспитанием.

Однако как же в таком случае можно объяснить результаты одного широко известного исследования в рамках программы по усыновлению штата Колорадо? Это исследование изучало жизнь 245 младенцев, отданных в приемные семьи, и в результате не выявило практически *никакой* корреляции между чертами личности самого ребенка и его приемных родителей. Другие же исследования показали, что характер ребенка практически не зависит от того, посещал ли он детский сад или нет, имел ли он одного или двух родителей, работала ли его мать и были ли у ребенка отчим или мачеха.

Подобные несоответствия между влиянием природы и воспитания были подробно изучены в книге, выпущенной в 1998 году малоизвестной на тот момент писательницей Джудит Рич Харрис. Эта книга, получившая название *The Nurture Assumption*, представляла собой атаку на «навязчивое проявление родительских чувств». Она была настолько провокационной, что ей потребовалось целых два подзаголовка: первый «Почему дети становятся теми, кем становятся», а второй – «Родители значат меньше, чем вы думаете, а сверстники – больше». Харрис высказала осторожное предположение о том, что родители чаще всего ошибаются, полагая, что играют сколько-нибудь важную роль в формировании личности своего ребенка. Это убеждение, писала она, представляет собой «культурный миф».

Харрис утверждала, что родительское влияние, идущее сверху вниз, поглощается куда более значительным влиянием сверстников при ежедневном общении ребенка с друзьями и одноклассниками.

Необычность мыслей Харрис (которая к тому времени уже была бабушкой и не имела научной степени или признания в профессиональных кругах) произвела

эффект разорвавшейся бомбы и вызвала широкую гамму чувств – от удивления до огорчения. Один рецензент написал об этом так: «Можно предположить, что читатели этой книги вновь скажут “ну, снова-здорово”. Сначала нам говорят, что самое главное – это выстраивание связей между матерью и ребенком. Потом нам говорят, что важно обращать внимание на очередность рождения детей. Нет, говорят нам затем, самое главное – это стимуляция. Самыми важными являются первые пять лет жизни. Хотя нет, нет ничего важнее первого года. Да ладно, забудьте – все определяется генами!»

Однако теорию Харрис поддержали ряд авторитетных специалистов. Одним из них был Стивен Пинкер, когнитивный психолог и автор нескольких бестселлеров. В своей книге *Blank Slate* он назвал идеи Харрис «ошеломляющими» (в хорошем смысле слова). «На сеансах традиционной психотерапии пациенты в течение 50 минут вспоминают о конфликтах, произошедших с ними в детстве, и учатся винить в своих проблемах родителей, которые неправильно с ними обращались, – писал Пинкер. – Биографии множества знаменитых людей наполнены рассказами о событиях из их детства, которые привели к трагедиям и триумфам во взрослом возрасте. “Эксперты по воспитанию детей” заставляют женщин, покидающих своих детей и идущих на работу или забывающих из-за усталости почитать детям сказку на ночь, чувствовать себя настоящими монстрами. Все эти глубоко укоренившиеся убеждения необходимо пересмотреть».

Но так ли это? «Разумеется, *родители очень важны*», – говорите вы себе. Даже если на ребенка значительное влияние оказывают его сверстники, то кто, как не родители, определяют, в сущности, с кем ребенку общаться? Кто, как не родители, беспокоятся о выборе безопасного района, хорошей школы или подходящего круга общения для детей?

Однако вопрос о важности родителей в процессе формирования ребенка остается открытым. Кроме того, это вопрос необыкновенно сложный. По каким показателям мы можем оценивать влияние родителей на ребенка: по показателям, характеризующим его личность; по его школьным отметкам; по его моральным качествам; по его способности к творчеству; по уровню его зарплаты, когда он становится взрослым? А какой вес мы должны придавать каждому из факторов, способных повлиять на конечный исход: генам, семейной обстановке, социально-экономическим факторам, качеству школьного образования, дискриминации, удаче, болезненности и т. д.?

Для того чтобы разобраться с этой задачей, давайте просто представим себе двоих ребят – белого и чернокожего.

Белый мальчик растет в пригороде Чикаго в семье начитанных родителей, активно участвующих в процессе школьной реформы. Его отец, занимающий значительный пост в производственной компании, часто берет с собой сына в туристические походы. Его мать – домохозяйка, планирующая вернуться к учебе и получить научную степень в сфере образования. Мальчик счастлив и хорошо учится в школе. Его учителя считают, что он может вырасти настоящим гением в области математики. Родители поддерживают его и испытывают огромную гордость оттого, что ему удастся изучить программу двух лет обучения за год.

У него есть младший брат, который во многом ему не уступает. В этой семье принята даже такая вещь, как семейное чтение вслух.

А черный мальчик растет в Дейтона-Бич, штат Флорида. Его мать бросила его, когда ему было всего два года. Его отец когда-то был неплохим торговцем, однако сейчас он просто горький пьяница, любящий бить своего маленького сына металлическим наконечником садового шланга. Как-то раз, когда одиннадцатилетний мальчик украшал маленькую рождественскую елку (первую в его жизни), его отец начал избивать свою подружку прямо в кухне. Он так сильно бил ее, что из ее рта вылетело несколько зубов, и они упали на пол прямо перед мальчиком. Мальчик понял, что ему лучше держать свой собственный рот закрытым на замок. Он не прилагает никаких усилий к учебе в школе. Довольно быстро дело заканчивается тем, что он начинает торговать наркотиками, грабить дома в округе и ходить с пистолетом. Он делает все возможное для того, чтобы лечь спать до возвращения из бара своего пьяного отца и выскочить рано утром из дома до того, как отец проснется. В конце концов его отец попадает в тюрьму за попытку изнасилования. К двенадцати годам подросток оказывается полностью предоставленным самому себе.

Возможно, вы не верите в присутствие «навязчивого проявления родительских чувств», однако в глубине души наверняка полагаете, что шансы преуспеть у первого ребенка значительно выше, чем у второго. Какова вероятность того, что второй мальчик (страдающий, помимо прочего, от различных проявлений дискриминации) сможет прожить интересную и продуктивную жизнь? Каковы шансы, что первый мальчик, которому открыты все пути, не преуспеет в жизни? И что будет думать каждый из этих мальчиков о роли, которую сыграли родители в его судьбе?

Можно бесконечно рассуждать о том, что такое «совершенные родители». Авторы этой книги не хотят заниматься такого рода рассуждениями по двум причинам. Во-первых, потому, что ни один из нас не считает себя экспертом в области родительского воспитания (хотя на двоих у нас шесть детей в возрасте до пяти лет). Во-вторых, имеющиеся данные говорят нам значительно больше, чем любые теории родительского воспитания.

Некоторые черты ребенка, такие как тип личности или склонность к творчеству, сложно измерить с помощью данных. Однако с их помощью вполне возможно оценить успеваемость в школе. И поскольку большинство родителей согласится с тем, что именно образование лежит в основе формирования ребенка, имеет смысл начать изучение вопроса с анализа набора данных об успеваемости, способного многое нам рассказать.

Эти данные связаны с выбором школы – вопросом, относительно которого у большинства людей вполне сформировавшееся мнение. Люди, верящие в то, что школу нужно выбирать, полагают, что деньги, которые они платят в виде налогов, дают им право посылать своих детей в лучшие из имеющихся школ. Их оппоненты полагают, что возможность выбора школ приведет к тому, что худшие ученики в итоге окажутся в худших школах. Однако похоже, что почти все родители верят в то, что их ребенок сможет преуспеть, только если посещает

правильную школу, в программе которой адекватно представлены и учеба, и внешкольная деятельность. Эта школа дружелюбна, и в нее безопасно ходить.

В системе муниципальных школ Чикаго (CPS) столкнулись с проблемой при выборе школ сравнительно быстро. Это произошло из-за того, что под контролем CPS, как и множества других городских школьных организаций, имелось непропорционально большое количество школьников, принадлежавших к различным национальным меньшинствам. Несмотря на решение Верховного суда США по делу «Браун против школьного совета Топека» от 1954 года, указавшего на необходимость десегрегации школ, многие черные ученики в юрисдикции CPS продолжали посещать школы, в которых доля негритянских детей приближалась к 100 процентам. Поэтому в 1980 году Департамент юстиции США и Совет по образованию города Чикаго объединили свои усилия для того, чтобы попытаться улучшить интеграционные процессы в школьной системе. Было объявлено, что дети, только начинающие учиться, могут подавать заявления практически в любую школу района.

Помимо долговечности этой программы существует еще несколько причин, по которым она заслуживает внимания исследователей. В их распоряжении имеется огромный информационный массив – система школьного образования Чикаго является третьей по размеру в стране (после Нью-Йорка и Лос-Анджелеса), дает возможность реального выбора (в ее состав включено свыше шестидесяти школ) и обладает значительной степенью гибкости. Соответственно, ее показатели смены школы являются крайне высокими – примерно половина школьников, охваченных системой CPS, предпочитают не ходить в школу, расположенную по соседству с домом. Однако самый интересный аспект программы CPS (по крайней мере, для целей исследования) связан с тем, каким образом велась игра по выбору школы.

Как и следовало ожидать, возникли опасения по поводу того, что открытие дверей любой школы в Чикаго для нового ученика приведет к возникновению неразберихи. Школы, получившие высокие баллы в ходе аттестации и имевшие значительную долю успешных выпускников, оказались бы переполненными. Соответственно, они не имели бы возможности удовлетворить заявку каждого школьника, желающего в них поступить.

Для сохранения честности в процессе принятия решения CPS решила проводить жеребьевку. С точки зрения исследователя, подобное решение является истинным благом. Ученый, изучающий различные аспекты поведения, вряд ли мог создать в своей лаборатории лучшие условия для проведения эксперимента. Совет по образованию Чикаго сделал, в сущности, то же самое, что делает ученый, случайным образом помещающий одну мышь в группу, в которой проводится эксперимент, а другую – в контрольную группу. Представьте себе двух учеников, идентичных со статистической точки зрения, каждый из которых хочет учиться в новой и хорошей школе. После проведения жеребьевки один из них идет в эту школу, а другой в ту, что похуже. Теперь представьте себе, что таких школьников не два, а пять тысяч. В результате мы получаем широкомасштабный эксперимент в естественных условиях. Разумеется, руководители образовательной системы Чикаго, задумавшие проведение жеребьевки, вряд ли преследовали цель провести

эксперимент. Однако жребий как метод работы обеспечил исследователей великолепным способом измерить, действительно ли выбор лучшей школы имеет сколько-нибудь важное значение.

Так что же показали данные?

Ответ вряд ли придется по душе родителям, склонным к навязчивому контролю: в данном случае выбор школы оказался практически неважен. Справедливо считать, что чикагские школьники, *участвовавшие* в жеребьевке, имели больше шансов успешно окончить школу, чем другие. Это заставляет нас предположить, что выбор школы имеет значение. Но на самом деле это не более чем иллюзия. Чтобы подтвердить это, можно провести сравнение двух групп: результаты школьников, получивших счастливый билет и попавших в лучшие школы, оказались ничуть не лучше, чем результаты школьников, проигравших в жеребьевке. То, что может показаться преимуществом, связанным с новой школой, на самом деле никак с ней не связано. Прежде всего, школьники и их родители, принимающие решение о перемене школы, являются, по всей видимости, более толковыми и мотивированными к академическому образованию. Однако со статистической точки зрения после смены школы они не получили практически никаких преимуществ в образовании.

А насколько справедливо, что школьники, оставшиеся в прежних школах, пострадали в результате этого? Нет, результаты их экзаменов и тестов остались ровно такими же, что и до «утечки мозгов».

Была, однако, одна группа чикагских школьников, чьи результаты значительно изменились: к ним относились школьники, перешедшие в техникумы или школы при престижных университетах. Эти школьники показали значительно лучшие результаты – как по сравнению со своими же прежними результатами, так и по сравнению с ожиданиями. Таким образом, программа CPS по выбору школ действительно подготовила небольшой сегмент упорных школьников к дальнейшей удачной карьере, обеспечив их должными практическими навыками. Однако все остальные школьники вряд ли стали более толковыми вследствие школьной реформы.

Но неужели выбор школы действительно неважен?

К этой мысли не готов ни один уважающий себя родитель, даже не склонный к навязчивому контролю. Но подождите – исследование CPS измеряло данные только по старшеклассникам. Может быть, к этому времени жребий уже был брошен? «В старшие классы приходит огромное количество школьников, неготовых к упорной учебе, – не так давно заметил Ричард Миллз, чиновник из системы образования штата Нью-Йорк. – Огромное количество студентов, поступающих в колледж, обладают лишь базовыми навыками чтения, письма и счета. Мы должны исправлять проблемы, возникшие на предыдущих уровнях образования».

Ряд научных исследований подкрепил беспокойство Миллза. При сравнении уровня дохода чернокожих и белых взрослых (согласно расхожему мнению, чернокожие получают значительно меньше) ученые обнаружили, что разрыв практически идентичен разрыву в отметках на уровне восьмого класса школы.

Иными словами, различие уровня дохода между черными и белыми является следствием образовательного разрыва между ними, наличие которого было отмечено за много лет до этого. «Уменьшение разрыва в оценках между черными и белыми, – писал автор одного исследования, – помогло бы обеспечить расовое равенство значительно лучше, чем любая другая стратегия, даже имеющая сильную политическую поддержку».

Так откуда же берется разрыв в оценках между черными и белыми? За последние годы возник целый ряд теорий, объясняющих это явление. Исследователи говорят и о бедности, и о генетической предрасположенности, и о явлении «летнего отката» (считается, что черные быстрее забывают на каникулах усвоенный ранее материал), и о расовых предубеждениях в процессе тестирования, и об ощущениях конкретных учителей, и о нежелании чернокожих вести себя «как белые». В работе под названием «Экономика поведения по стандартам белых» молодой гарвардский экономист Роланд Фрайер-младший отмечает, что черные студенты, «желающие заниматься некоторыми видами деятельности (например, образованием, балетом и т. д.), сталкиваются с огромными проблемами из-за того, что их могут посчитать “переметнувшимися к белым” или “продавшимися”. Подобное определение может привести к нежелательным последствиям – начиная от повсеместного отторжения человека и заканчивая избиениями и издевательствами». Фрайер цитирует воспоминания Карима Абдул-Джаббара^[16], носившего в детстве имя Лью Эльсиндор. Поступив в четвертый класс новой школы, мальчик обнаружил, что умеет читать лучше, чем семиклассники: «Когда это поняли все остальные дети, я превратился в мишень... Я впервые оказался вне своего дома, в полностью негритянском окружении. Меня подвергали обструкции за любые действия, которые я прежде считал правильными. Я учился на пятерки, и меня за это ненавидели. Я говорил на правильном языке, и надо мной смеялись. Мне пришлось научиться новому языку для того, чтобы хоть как-то справляться с постоянными угрозами. Я был хорошо воспитан и был хорошим мальчиком – за это мне пришлось заплатить высокую цену».

Фрайер был одним из авторов работы под названием «Причины разрыва в оценках между черными и белыми учениками в течение первых двух лет обучения в школе». В этой работе впервые были проанализированы новые данные правительственного исследования, что помогло разобраться с причинами разрыва в оценках по существу. Не менее интересно, что эти данные позволили дать ответ на вопрос, интересующий всех родителей (как белых, так и черных): какие факторы влияют на результаты учебы ребенка в школе, а какие – нет.

В конце 1990-х годов Департамент образования США запустил широкомасштабный проект под названием Early Childhood Longitudinal Study (ECLS). Цель этого проекта заключалась в измерении прогресса в учебе среди более чем 20 тысяч детей, начиная с детского сада и заканчивая пятым классом. Для исследования использовались данные по всей стране – это было сделано для того, чтобы адекватно отразить весь многообразный состав американских школьников.

В рамках ECLS измерялись результаты учебы школьников и собиралась обычная

для опросов информация по каждому участнику: раса, пол, состав семьи, социально-экономическое положение, образовательный уровень родителей и т. д. Однако исследование пошло значительно дальше. В ходе его проводились интервью с родителями школьников (а также учителями и представителями школьной администрации). В интервью им предлагалось дать ответы на значительное количество вопросов, носивших более личный характер, чем вопросы типичного интервью. Вопросы были примерно такими: шлепали ли вы детей, и если да, то как часто; ходите ли вы с детьми в музеи или библиотеки; как часто ваши дети смотрят телевизор.

В результате работы появился невероятно интересный набор данных, способный (при правильной работе с ним) рассказать потрясающие истории.

Для этого используется один из самых любимых инструментов экономистов: регрессионный анализ. Если вам кажется, что регрессионный анализ каким-то образом связан с лечением психиатрических заболеваний, то вы ошибаетесь. На самом деле это мощный (хотя и не всесильный) инструмент, использующий статистические техники для выявления не всегда заметной корреляции.

Корреляция – это всего лишь статистический термин, обозначающий движение двух переменных в одном направлении. Когда на улице идет снег, то чаще всего это сопровождается низкой температурой. В данном случае говорят о положительной, или прямой, корреляции. А отрицательной, или обратной, корреляцией обладают, к примеру, солнечный день и проливной дождь. Все довольно просто – но лишь до тех пор, пока мы работаем с двумя переменными. Когда же нам необходимо проанализировать связи между *двумя сотнями* переменных, дело представляется куда более сложным. Регрессионный анализ представляет собой инструмент, позволяющий экономистам обрабатывать огромные информационные массивы. В рамках этого метода все переменные (за исключением двух) условно считаются неизменными. Соответственно, мы можем сконцентрироваться на этих двух переменных и определить характер связи между ними.

В условиях идеального мира экономист мог бы провести эксперимент так же, как это делают биологи или физики: сформировать две выборки, проделать по отношению к ним какие-нибудь действия, а затем оценить получившийся результат. Однако у экономистов крайне редко возникает такая роскошная возможность провести чистый эксперимент (вот почему мы считаем эксперимент со школьной жеребьевкой в Чикаго столь редкой удачей). Обычно в распоряжении экономиста имеется набор данных с огромным количеством переменных, иногда связанных между собой, а иногда нет. Экономист вынужден нырять в эту пучину данных для того, чтобы понять, какие из факторов действительно коррелируют между собой.

Что же касается данных ECLS, то задание с применением регрессионного анализа можно изобразить следующим образом: представим себе каждого из 20 тысяч школьников в виде набора электрических переключателей, расположенных на огромной панели. Каждый переключатель отображает ту или иную категорию данных, описывающих школьника: его оценки по математике или чтению в первом и третьем классах, уровень образования его матери, уровень

дохода его отца, количество книг в доме, средний уровень достатка в районе его проживания и т. д.

Теперь исследователь может вычлени из этого сложного набора данных те или иные факторы. Он может сопоставить между собой всех детей со сходными характеристиками, то есть одинаково расположенные переключатели, а затем определить, по каким характеристикам они *различаются* между собой. Таким образом, он может изолировать реальное воздействие одного переключателя на всю приборную панель. Именно таким образом он может выявить степень влияния каждого переключателя.

Давайте предположим, что мы хотим получить с помощью данных ECLS ответ на фундаментальный вопрос о роли родителей и образования: влияет ли количество книг в доме на успеваемость ребенка в школе? Хотя с помощью регрессионного анализа невозможно получить ответ именно на такой вопрос, мы можем ответить на немного другой, а именно – насколько лучше учится школьник, в доме которого много книг. Разница между первым и вторым вопросом олицетворяет разницу между причинно-следственной связью (вопрос 1) и корреляцией (вопрос 2). Регрессионный анализ позволяет определить наличие корреляции, однако не может установить причинно-следственной связи. В целом существует несколько типов корреляции двух переменных. X может быть причиной Y; Y может быть причиной X; возможно также, что причиной возникновения и X и Y служит некий третий фактор. Сама по себе регрессия не может сказать вам о том, идет ли снег из-за того, что на улице низкая температура, или оба этих события просто происходят одновременно.

Данные ECLS показывают, к примеру, что ребенок, живущий в доме с большим количеством книг, обычно получает более высокие оценки по сравнению с ребенком, в доме которого нет книг. Соответственно, между этими двумя факторами имеется корреляция, и это полезно знать. Однако высокие оценки в школе коррелируют и с множеством других факторов. Если вы будете просто сравнивать две группы детей (различающихся между собой по количеству книг в доме), то такое сравнение не будет иметь особого смысла. Возможно, что количество книг в доме ребенка просто показывает, насколько много денег зарабатывают его родители. На самом деле нам необходимо оценить две группы детей, сходных между собой по всем параметрам (за исключением количества книг в доме), и определить, в какой степени этот единственный фактор влияет на школьные отметки.

Следует сказать, что регрессионный анализ является скорее искусством, а не наукой (и с этой точки зрения он имеет много общего с родительским трудом). Однако опытный исследователь вполне может использовать его для того, чтобы определить не только наличие или силу корреляции, но и наличие причинно-следственной связи.

Так что же могут сказать нам данные ECLS о результатах школьников? Несколько вещей. Первая связана с разрывом в оценках между белыми и чернокожими учениками.

Уже довольно давно было отмечено, что результаты чернокожих детей (даже еще до того, как они впервые появляются в школьном классе) оказываются ниже результатов их белых ровесников. Более того, результаты чернокожих детей постоянно оказывались ниже даже при контроле широкого набора переменных. (Контроль переменной, в сущности, означает исключение ее влияния. Отчасти это напоминает фору, которую дает сильный игрок более слабому перед началом матча. В случае научного исследования, такого как ECLS, исследователь должен контролировать любые сравнительные недостатки, которые могут иметься у любого отдельно взятого ученика, сравниваемого со «средним».) Однако новый набор данных помогает нам узнать еще одну историю. После того как контролю было подвергнуто несколько переменных, в том числе уровень дохода и образования родителей, а также возраст матери при рождении первенца в семье, различие между оценками чернокожих и белых детей, начиная с возраста начала учебы в школе, практически исчезло.

Это заключение представляет интерес в двух аспектах. Во-первых, это означает, что чернокожие дети могут наверстать упущенное и догнать своих белых ровесников. Во-вторых, это дает основания предположить, что имеющийся разрыв может быть связан с рядом вполне определяемых факторов. Данные показывают, что черные дети учатся плохо в школе не из-за своего цвета кожи, а потому, что чаще всего являются выходцами из малообразованных и бедных семей. Стоит, однако, отметить, что два типичных ребенка – белый и черный, – имеющие одинаковое социально-экономическое происхождение, демонстрируют в детсадовском возрасте вполне сопоставимые результаты в математике и чтении.

Отличные новости, правда? Не торопитесь. Прежде всего стоит учесть следующее. Поскольку типичный чернокожий ребенок *обычно* воспитывается в малообразованной и бедной семье, то наличие разрыва все же весьма реально – в среднем черные дети получают куда более низкие отметки в школе. Хуже того, даже с учетом фактора дохода и образования родителей разрыв между черными и белыми детьми появляется уже на третий год их пребывания в школе. Уже к концу первого года обучения чернокожий ребенок учится хуже своего типичного белого ровесника. И этот разрыв продолжает увеличиваться и во втором, и в третьем классе.

Почему же это происходит? Ответить на этот вопрос довольно сложно. Возможно, дело заключается в том, что школа, в которую ходит типичный чернокожий ребенок, отличается от такой же школы, которую посещают белые дети, то есть типичный чернокожий ребенок ходит в школу, которая попросту... недостаточно хороша. Даже через пятьдесят лет после вынесения вердикта по делу «Браун против школьного совета Топека» многие американские школы фактически остаются сегрегированными. В ходе проекта ECLS изучено около тысячи школ, в каждой из которых отобрано по 20 детей. В 35 процентах этих школ в выборку не был включен ни один чернокожий ребенок. Типичный белый ребенок посещает (по данным ECLS) школу, в которой количество чернокожих учеников составляет лишь шесть процентов; а типичный чернокожий ребенок в то же самое время посещает школу, в которой не менее 60 процентов учеников также являются чернокожими.

Что же означает, что школы для черных недостаточно хороши? Может показаться странным, но качество школы определяется не по тем параметрам, к которым мы все привыкли. С точки зрения числа учеников в классе, образования учителя и количества компьютеров на одного ребенка оба типа школ являются вполне сопоставимыми. Однако в типичной школе для чернокожих детей куда более часто возникают такие проблемы, как подростковые банды, подозрительные личности, околачивающиеся на территории, и отсутствие достаточного финансирования со стороны РТА^[17]. Атмосфера в таких школах попросту не предназначена для успешной учебы.

От такого положения дел страдают не только черные учащиеся. Точно так же страдают и белые дети, вынужденные посещать эти школы. По сути, между белыми и черными детьми, учащимися *в таких школах*, не существует разрыва с точки зрения отметок. И белые, и черные дети, учащиеся в плохих школах, *одинаково отстают* от своих ровесников из хороших школ. Возможно, педагоги и исследователи ошибаются, когда уделяют так много внимания разрыву в средних отметках. Не исключено, что более важной проблемой может стать разрыв между хорошими и плохими школами. Оцените следующий факт: данные ECLS показывают, что черные учащиеся хороших школ *ни в чем не уступают* своим белым соученикам. Более того, черные учащиеся хороших школ получают отметки выше, чем белые учащиеся плохих школ.

Согласно этим данным, та или иная школа, в которой учится ребенок, может оказывать значительное влияние на степень его успеваемости. Можно ли сказать то же самое в отношении родительского труда? Насколько важно пичкать ребенка мелодиями Моцарта, адаптированными для детей? Так ли нужно бесконечно рассказывать им сказки на ночь? Было ли мудрым решение переехать в благополучный пригород? Учатся ли дети в семьях, поддерживающих РТА, лучше, чем дети, родители которых вообще никогда не слышали о РТА?

Масштабные данные ECLS позволяют выявить ряд интересных корреляций между условиями жизни ребенка и его успеваемостью. К примеру, с учетом поправки на все другие факторы становится ясно, что учащиеся из сельских районов учатся хуже среднего. Дети из пригородов находятся примерно на середине кривой, а городские дети обычно получают отметки выше средних (не исключено, что города привлекают более образованную рабочую силу, и в том числе родителей толковых детей). В среднем оценки девочек выше оценок мальчиков, а азиаты получают более высокие отметки по сравнению с белыми – при этом не будем забывать, что чернокожие участники (как мы уже установили) показывают результаты, аналогичные результатам белых учеников, живущих и учащихся в сходных условиях.

Теперь, когда вы знаете куда больше о регрессионном анализе, общепринятых убеждениях и искусстве родительского воспитания, попробуйте оценить приведенный ниже список из шестнадцати факторов. Согласно данным ECLS, восемь факторов показывают довольно сильную корреляцию (положительную или отрицательную) со школьными отметками, а оставшиеся восемь являются, по всей видимости, незначительными. Попробуйте догадаться, какие из них относятся к каждой из групп:

- родители ребенка имеют хорошее образование;
- ребенок растет в полной семье;
- родители ребенка обладают значимым социально-экономическим статусом;
- родители ребенка не так давно переехали в более благополучный район;
- на момент рождения своего первенца мать была в возрасте тридцати и более лет;
- в период между рождением ребенка и его поступлением в детский сад мать не работала;
- ребенок имел недостаточный вес при рождении;
- ребенок посещал программу Head Start^[18];
- родители ребенка говорят дома на английском языке;
- родители регулярно ходят с ребенком в музей;
- ребенок является приемным;
- ребенка регулярно подвергают телесным наказаниям;
- родители ребенка вовлечены в деятельность РГА;
- ребенок часто смотрит телевизор;
- в доме ребенка много книг;
- родители ребенка ежедневно читают ему книги.

Вот восемь факторов, которые довольно сильно коррелируют со школьными отметками:

- родители ребенка имеют хорошее образование;
- родители ребенка обладают значимым социально-экономическим статусом;
- на момент рождения своего первенца мать была в возрасте тридцати и более лет;
- ребенок имел недостаточный вес при рождении;
- родители ребенка говорят дома на английском языке;
- ребенок является приемным;
- родители ребенка вовлечены в деятельность РТА;
- в доме ребенка много книг.

А эти восемь факторов никак не связываются с успеваемостью:

- ребенок растет в полной семье;
- родители ребенка не так давно переехали в более благополучный район;
- в период между рождением ребенка и его поступлением в детский сад мать не работала;
- ребенок посещал программу Head Start;
- ребенка регулярно подвергают телесным наказаниям;
- родители регулярно ходят с ребенком в музей;
- ребенок часто смотрит телевизор;
- родители ребенка ежедневно читают ему книги.

Теперь давайте посмотрим на пары отдельно взятых факторов.

Имеет значение: родители ребенка имеют хорошее образование.

Не имеет значения: ребенок растет в полной семье.

Ребенок образованных родителей хорошо учится – в этом нет ничего удивительного. Семья образованных людей склонна уважать процесс обучения. Возможно, еще более важно то, что родители с более высоким показателем IQ склонны получать более серьезное образование и что высокий IQ часто передается по наследству. Однако тот факт, что ребенок растет в полной или неполной семье, является, судя по всему, неважным. Ранее проведенные исследования уже показали, что структура семьи практически не оказывает влияния на личность ребенка. Точно так же она практически не влияет на его способности к обучению. Мы не хотим сказать, что родители могут легко и бездумно относиться к вопросу сохранения семьи. Однако полученные данные могут пусть и немного, но помочь примерно двадцати миллионам американских школьников, воспитывающихся в неполных семьях.

Имеет значение: родители ребенка обладают значимым социально-экономическим статусом.

Не имеет значения: родители ребенка не так давно переехали в более благополучный район.

Высокий социально-экономический статус в значительной степени коррелирует с более высокими школьными оценками, и это кажется разумным. Социально-экономический статус является важным индикатором успеха в целом – обычно ему соответствуют более высокий уровень IQ и бóльшая степень образованности, а дети успешных родителей имеют множество предпосылок стать самими успешными. Однако переезд в более благополучный район сам по себе вряд ли поможет вашему ребенку улучшить свои отметки. Иногда переезд оказывает на ребенка негативное воздействие; но, скорее всего, отсутствие этой связи несколько сродни отсутствию связи между новыми кроссовками и увеличением высоты прыжка или скорости бега.

Имеет значение: на момент рождения своего первенца мать была в возрасте тридцати и более лет.

Не имеет значения: в период между рождением ребенка и его поступлением в детский сад мать не работала.

Женщина, рожающая детей после тридцати лет, будет, скорее всего, внимательно следить за их успехами в школе. Женщины, становящиеся матерями в таком возрасте, думают и о своем образовании, и о развитии карьеры. Кроме того, они обычно *хотят* родить детей значительно сильнее, чем матери, только что вышедшие из подросткового возраста. Это не означает, что женщина, рожающая ребенка в старшем возрасте, обязательно будет лучшей матерью. Однако и она сама, и ее ребенок находятся в более выгодной ситуации (стоит отметить, что это преимущество практически отсутствует у матерей, родивших первого ребенка в раннем возрасте, а *второго* – после тридцати. Данные ECLS показывают, что результаты учебы второго ребенка будут примерно такими же, что и у первого). В то же время мать, не работающая в промежутке между рождением ребенка и его поступлением в детский сад, не имеет каких-либо преимуществ перед работавшей матерью. Родители, склонные к чрезмерному контролю, могут испытать беспокойство в связи с отсутствием такой связи – тогда зачем они посещали все эти «курсы для родителей»? Однако данные заставляют нас делать именно этот вывод.

Имеет значение: ребенок имел недостаточный вес при рождении.

Не имеет значения: ребенок посещал программу Head Start.

Ребенок с недостаточным весом при рождении склонен хуже учиться в школе. Иногда эта проблема связана с ослабленным здоровьем ребенка вследствие преждевременных родов. Часто недостаточный вес при рождении является признаком плохой материнской заботы, так как курящая, пьющая или не заботящаяся о будущем ребенке мать вряд ли изменит своим вредным

привычкам после родов. Дети с недостатком веса часто рождаются в бедных семьях. В результате они чаще становятся участниками федеральной программы Head Start, занимающейся вопросами дошкольного воспитания. Однако, согласно данным ECLS, программа Head Start никак не помогает улучшению оценок ребенка в будущем. Несмотря на глубокое уважение к этой программе (один из авторов данной книги сам посещал в детстве эти занятия), мы должны признать, что она не раз доказывала свою неэффективность. Причина этого может заключаться в следующем: вместо того чтобы проводить день со своей недостаточно образованной и загруженной работой матерью, типичный ребенок, посещающий занятия Head Start, проводит время с такими же недостаточно образованными и занятыми матерями (и целой кучей детей из таких же малообеспеченных семей). Данные показывают, что законченное высшее образование есть менее чем у 30 процентов преподавателей программы Head Start. Их работа оплачивается довольно низко. Преподаватель получает около 21 тысячи долларов в год (для сравнения: воспитатель обычного детского сада получает около 40 тысяч долларов). Очевидно, что подобные условия вряд ли могут привлечь в программу действительно хороших учителей.

Имеет значение: родители ребенка говорят дома на английском языке.

Не имеет значения: родители регулярно ходят с ребенком в музеи.

Ребенок, родители которого говорят дома на английском языке, будет учиться лучше по сравнению с ребенком, родители которого говорят дома на другом языке. Опять-таки, это не вызывает у нас особого удивления. Такая корреляция подкрепляется данными ECLS об успеваемости латиноамериканских детей. В целом латиноамериканские ученики показывают довольно низкие результаты, а их родители не говорят на английском языке (стоит, однако, отметить, что в старших классах латиноамериканские ученики часто догоняют своих ровесников). А что происходит в ситуации, при которой родители не только свободно владеют английским языком, но и проводят выходные вместе с детьми, и ходят с ними по музеям, стремясь расширить их культурные горизонты? Извините, но нам нечем порадовать таких родителей. Они могут пичкать своих детей культурными мероприятиями, однако данные ECLS не показывают какой-либо корреляции между посещением музеев и отметками в школе.

Имеет значение: ребенок является приемным.

Не имеет значения: ребенка регулярно подвергают телесным наказаниям.

Существует явная обратная корреляция между усыновлением ребенка и школьными отметками. Почему? Ряд исследований показал, что способности к обучению ребенка в значительной степени определяются IQ его биологических, а не приемных родителей. Матери, отказывающиеся от своих детей, обычно имеют значительно более низкий уровень IQ по сравнению с людьми, которые их усыновляют. У нас есть и другое объяснение неудач приемных детей в учебе, которое может показаться пугающим, однако полностью соответствует экономической теории личной выгоды. Женщина, знающая, что после родов

откажется от своего ребенка, не будет особенно контролировать свое поведение в ходе беременности (это может показаться неприятным, но вспомните, насколько по-разному вы относитесь к своей собственной машине и машине, которую арендуете на выходные). Факт усыновления влияет на школьные отметки. При этом телесные наказания практически не оказывают влияния на успеваемость. Это может показаться удивительным – не потому, что телесные наказания сами по себе являются вредными, а потому, что битье считается методом воспитания невежественных людей. То есть мы предполагаем, что родители, воспитывающие своих детей при помощи битья, являются бескультурными людьми и в других областях жизни. Возможно, это не совсем так. С битьем детей в данном случае может быть связана совсем другая история. Если вы помните, то исследование ECLS включало, помимо изучения оценок, интервью с родителями школьников. Это означало, что родители, сидевшие напротив представителя правительственной организации, проводившей исследование, должны были прямо признаться ему в том, что применяют по отношению к своим детям телесные наказания. Родители, готовые признаться в этом, либо слишком глупые, либо (что гораздо интереснее) патологически честные. Не исключено, что их честность помогает в воспитании детей куда лучше, чем телесные наказания – мешают.

Имеет значение: родители ребенка вовлечены в деятельность РТА.

Не имеет значения: ребенок часто смотрит телевизор.

Ребенок, родители которого вовлечены в деятельность РТА, будет лучше учиться в школе. Возможно, это свидетельствует о том, что родители, интересующиеся образовательной деятельностью, решают сотрудничать с РТА, а не о том, что деятельность родителей в рамках РТА заставляет детей становиться более толковыми. При этом данные ECLS не показывают какой-либо связи между оценками ребенка и количеством времени, которое он проводит перед телевизором. Несмотря на общепринятое убеждение, просмотр телевизионных программ, по всей видимости, не превращает детские мозги в кашу (в Финляндии, образовательная система которой считается лучшей в мире, большинство детей идут в школу с семи лет, однако часто учатся читать самостоятельно, смотря американские телевизионные программы с финскими субтитрами). В то же самое время наличие в доме компьютера не превратит вашего ребенка в Эйнштейна: данные ECLS не показывают корреляции между частотой использования компьютера и школьными отметками.

А теперь поговорим о последней паре факторов:

Имеет значение: в доме ребенка много книг.

Не имеет значения: родители ребенка ежедневно читают ему книги.

Как уже было отмечено выше, ребенок, в доме которого много книг, обычно получает более высокие отметки в школе. Однако регулярное чтение ребенку вслух *никак не влияет* на его успеваемость.

Похоже на головоломку, правда? Это возвращает нас к первоначальному вопросу: в какой степени важны родители и важны ли они вообще?

Давайте начнем с позитивной корреляции: книги в доме означают более высокие оценки в школе. Глядя на эту корреляцию, большинство людей увидят в ней очевидную причинно-следственную связь. Вот вам пример. В доме маленького мальчика по имени Исайя много книг. Исайя получает отличные отметки за задания по чтению. По всей видимости, это связано с тем, что ему регулярно читают мама или папа. Однако подружка Исайи по имени Эмили, в доме которой не меньше книг, практически никогда к ним не прикасается. Скорее она предпочитает играть с куклами или смотреть мультфильмы. Оценки Эмили ничуть не хуже оценок Исайи. У Исайи и Эмили есть еще один друг – Рики, в доме которого *вообще* нет ни одной книги. Однако Рики каждый день ходит со своей мамой в библиотеку – он настоящий фанатик литературы. При этом его оценки *ниже*, чем у Эмили или Исайи.

Какой вывод мы можем сделать из этой истории?

Если чтение книг не оказывает влияния на школьные оценки, то можно ли считать сам факт присутствия в доме книг причиной толковости того или иного ребенка? Может быть, книги оказывают на мозг ребенка какое-то магическое воздействие? Если это так, то правильным было бы наполнить горой книг каждый дом, в котором живет ребенок дошкольного возраста.

По сути, именно это и пытался сделать в свое время губернатор штата Иллинойс. В начале 2004 года губернатор Род Благоевич объявил о плане, согласно которому каждый ребенок, родившийся в штате Иллинойс, получал бы ежемесячно по одной книге до тех пор, пока не поступит в детский сад. Расходы на этот план составляли ни много ни мало 526 миллионов долларов в год. Однако, по мнению Благоевича, подобные действия были необходимы для его штата, в котором 40 процентов учеников третьего класса читали хуже нормы для своего возраста. «Когда вы владеете своими собственными книгами, – говорил он, – они становятся неотъемлемой частью вашей жизни, это придает чтению новый смысл... Вы будете действительно считать книги естественным элементом своей жизни».

Таким образом, к моменту поступления в школу у каждого ребенка в Иллинойсе должна была образоваться своя собственная библиотека примерно из шестидесяти томов. Означает ли это, что все эти дети станут лучше читать и получать более высокие отметки?

Вероятно, нет (хотя мы не можем быть в этом уверены до конца – Законодательное собрание Иллинойса отвергло этот губернаторский план). Более того, данные ECLS ничего не говорят нам о том, что наличие книг в доме *приводит* к улучшению оценок. Данные свидетельствуют лишь о наличии корреляции между этими двумя событиями.

Каким же образом можно интерпретировать подобную корреляцию? Можно выдвинуть следующую теорию: прежде всего, большинство родителей, покупающих много детских книжек, являются толковыми и хорошо образованными (и они передают свои знания и опыт детям). Возможно также, что они обращают

значительное внимание на образование своих детей и их развитие в целом (это означает, что они создают вдохновляющую и поощряющую учебу среду). Такие родители верят – столь же истово, что и губернатор Иллинойса, – что каждая детская книжка является своего рода талисманом для развития интеллекта. Вероятно, они ошибаются. Книга является скорее не причиной, а *индикатором* интеллекта.

Так что же все упомянутое нами в этой главе может сказать о важности родителей в целом? Давайте еще раз вернемся к восьми факторам ECLS, для которых была выявлена корреляция со школьными отметками:

- родители ребенка имеют хорошее образование;
- родители ребенка обладают значимым социально-экономическим статусом;
- на момент рождения своего первенца мать была в возрасте тридцати и более лет;
- ребенок имел недостаточный вес при рождении;
- родители ребенка говорят дома на английском языке;
- ребенок является приемным;
- родители ребенка вовлечены в деятельность РТА;
- в доме ребенка много книг.

Вспомним также о восьми факторах, для которых корреляция не была выявлена:

- ребенок растет в полной семье;
- родители ребенка не так давно переехали в более благополучный район;
- в период между рождением ребенка и его поступлением в детский сад мать не работала;
- ребенок посещал программу Head Start;
- ребенка регулярно подвергают телесным наказаниям;
- родители регулярно ходят с ребенком в музей;
- ребенок часто смотрит телевизор;
- родители ребенка ежедневно читают ему книги.

Попытаемся сделать небольшое обобщение. Первый перечень описывает то, *какими являются* родители, а второй – то, *что они делают*. Дети хорошо образованных, успешных и здоровых родителей склонны получать более высокие отметки в школе. При этом практически неважно, насколько часто родители таскают ребенка по музеям или шлепают за провинности. Также неважно, посещает ли ребенок занятия Head Start, читает ли он и любит ли смотреть телевизор.

Для родителей (и экспертов в области воспитания), склонных к чрезмерному увлечению разнообразными теориями, это может оказаться шокирующей новостью.

Реальность заключается в том, что технологии могут играть в процессе воспитания куда менее значимую роль, чем принято считать.

Но при этом мы не хотим сказать, что родители не играют никакой роли. Разумеется, их роль очень важна. Но проблема заключается в том, что, когда вы покупаете книгу по тому или иному методу воспитания, чаще всего к этому моменту время действий уже упущено. Ваши самые значимые и важные решения уже приняты много лет назад – это решения о том, кем вам быть, с кем жить и какой стиль жизни выбрать. Если вы являетесь толковым, хорошо образованным, небедным человеком, а ваш партнер по жизни обладает этими же характеристиками, то ваши дети, скорее всего, преуспеют в жизни (ничуть не помешает, если при этом вы будете честным, думающим, любящим человеком, интересующимся окружающим вас миром). То, кто *вы есть*, куда важнее, чем то, что вы делаете как родитель. В этом смысле чрезмерно беспокоящиеся о детях родители напоминают политиков, верящих в то, что выборы можно выиграть с помощью денег. На самом же деле никакие деньги в мире не помогут кандидату победить на выборах, если он не нравится избирателям.

В своей работе под названием «Природа и развитие экономических исходов» экономист Брюс Сакердот рассказывает о количественных результатах исследования по проблемам родительской заботы. В основу работы положены результаты трех исследований приемных детей (два из них проводились в США, а одно – в Великобритании). В ходе каждого собирались детальные данные о приемных детях, а также об их приемных и биологических родителях. Сакердот обнаружил, что приемные родители обычно являются более развитыми, образованными и богатыми по сравнению с биологическими родителями детей. Однако все преимущества приемных родителей оказывали незначительное воздействие на успеваемость детей в школе. Так же, как при анализе данных ECLS, обнаружилось, что приемные дети учатся несколько хуже среднего. Любое положительное влияние со стороны приемных родителей оказывалось куда слабее наследственности. Однако Сакердот обнаружил, что родители не так уж бессильны. К тому времени, как приемные дети вырастали, их судьба значительно отличалась от той, которую предполагали их гены. По сравнению с другими детьми, которым *не повезло попасть в новую семью*, они значительно чаще поступали в колледжи, получали хорошую зарплату и не торопились в ранней юности связывать себя брачными узами. По мнению Сакердота, это происходило именно вследствие влияния приемных родителей.

Глава 6

Идеальные родители, часть вторая, или Неужели «роза пахнет розой, хоть розой назови ее, хоть нет?»^[19]

Левитт считает, что пришло время написать научную работу об именах чернокожих. Ему показалось интересным выяснить, может ли то или иное типичное негритянское имя привести к нежелательным экономическим последствиям для его носителя. И его мнение – «нет» (что несколько не похоже на выводы множества других исследований). Однако теперь у него появился иной вопрос: является ли черная культура сама по себе причиной расового неравенства или его следствием? Для любого экономиста, даже для Левитта, это поле деятельности является совершенно непахатым. Он дал ему название «количественная оценка культуры». Решение такого рода вопросов представляется ему сложным, запутанным и порой даже невозможным... Однако безумно привлекательным.

Журнал The New York Times, 3 августа 2003 года

Любые родители *хотят* верить, что могут повлиять на то, каким вырастет их ребенок. В противном случае к чему беспокоиться?

Вера в силу родительского воспитания проявляется в самом первом официальном акте родителей: выборе имени, которое они дают своему ребенку. Все современные родители знают, что экономическая отрасль, связанная с именами, развивается крайне динамично. Об этом может свидетельствовать огромное количество книг, сайтов и консультантов по этому вопросу. Многие родители склонны верить, что ребенок не добьется успеха, если у него не будет правильного имени; им представляется, что имена не только важны с эстетической точки зрения, но и обладают некоей судьбоносной силой.

Именно этим можно объяснить, почему в 1958 году житель Нью-Йорка по имени Роберт Лейн решил назвать своего ребенка Уиннер (Победитель, Winner). В семье Лейна, жившей в бедном квартале Гарлема, уже было несколько детей со вполне обычными именами. Однако к своему очередному ребенку, мальчику, Роберт Лейн испытывал, по всей видимости, особые чувства. Уиннер Лейн – разве мог вырасти неудачником человек с таким именем?

Через три года в семье Лейн появился седьмой, и последний, ребенок, тоже мальчик. По причинам, которые сейчас уже никто не помнит, Роберт Лейн решил назвать его Лузер (то есть Неудачник, Loser). Вряд ли Лейн был недоволен рождением очередного ребенка. Скорее он решил провести своего рода эксперимент и оценить, как повлияет имя на судьбу каждого из детей. Сначала Победитель, а затем Неудачник. Но если предположить, что Победителя Лейна ждала

блистательная судьба, то можно ли было рассчитывать на то же самое в случае Неудачника Лейна?

Время показало, что у Лузера Лейна все сложилось хорошо. Он успешно учился, получал стипендию, а после окончания Лафайет-Колледж в Пенсильвании поступил на работу в Управление полиции Нью-Йорка (его мать много лет мечтала об этом). Там он сначала работал рядовым полицейским, а затем стал сержантом. И хотя он никогда не прятал своего имени, многие люди испытывали определенный дискомфорт при общении с ним. «Именно поэтому у меня появилась целая куча прозвищ, – вспоминает он. – Меня звали и Джимми, и Джеймс, и чуть ли не Тими. Но практически никто не решался называть меня Неудачником. Кое-кто даже переименовывал мое имя на французский манер и называл меня Лузье». Многие коллеги зовут его просто Лу.

И как же сложилась судьба его брата, имевшего такое победное имя? Основное достижение Уиннера Лейна, которому не так давно перевалило за сорок, заключается в длине списка его преступлений: не меньше трех десятков раз он подвергался аресту за кражу со взломом, домашнее насилие, нарушение границ частных владений, сопротивление при аресте и многое другое.

В наши дни Уиннер и Лузер практически не общаются друг с другом. Отец, давший им имена, уже умер. Его догадка о том, что имя определяет судьбу, была вполне верной – возможно, ему следовало лишь поменять детей местами.

Недавний случай с пятнадцатилетней девочкой по имени Темпресс (Искусительница) закончился разбирательством в Суде по делам несовершеннолетних графства Олбани, штат Нью-Йорк. Судья Деннис Дагган уже давно отмечал, что нарушители закона часто имеют довольно странные имена. Один подросток получил свое имя Амчер по первому слову, которое увидели его родители, приехавшие на роды в больницу, – это была аббревиатура Центра неотложной помощи медицинского центра больницы Олбани (Albany Medical Center Hospital Emergency Room, АМСНЕР). Однако, по мнению Даггана, имя Искусительница было самым странным из тех, с которыми ему доводилось сталкиваться.

«Я попросил девушку удалиться из зала суда, для того чтобы ее мать смогла объяснить мне, почему назвала свою дочь Искусительницей, – впоследствии вспоминал судья. – Она рассказала, что любила смотреть телевизионное шоу Билла Косби и ей приглянулась одна молодая актриса. Я сообщил ей, что на самом деле актрису зовут *Темпесст* Бледсоу. Она же ответила, что и сама заметила, что неправильно указала имя в регистрационных бумагах, но было уже слишком поздно. Когда я спросил ее, знает ли она значение слова *temptress*, то она ответила, что да, но узнала об этом, когда уже ничего нельзя было исправить. Ее дочь обвинялась в аморальном поведении – она приводила мужчин к себе домой в то время, пока мать была на работе. Я поинтересовался у матери, не кажется ли ей, что ее дочь просто пытается соответствовать своему имени. Но она так и не поняла, что я имею в виду».

Действительно ли Искусительница «пыталась соответствовать своему имени»,

как полагал судья Дагган? Либо она столкнулась бы с теми же самыми проблемами, даже если бы мать назвала ее Честити (то есть Непорочность)?

Вполне можно предположить, что родители Темпресс не были идеальными. Вопрос даже не в том, что ее мать так настойчиво пыталась назвать ее странным именем, а в том, что она даже не представляла себе, что именно означает это слово. Неудивительно, что и парень по имени Амчер в конце концов оказался в зале суда по делам несовершеннолетних.

Люди, которые не уделяют достаточного внимания тому, какое имя дать своему ребенку, вряд ли могут считаться идеальными родителями.

Так влияет ли имя, которое вы даете ребенку, на его последующую судьбу? Или же данное ему имя отражает *ваш собственный* взгляд на жизнь? В любом случае, какой сигнал подает имя ребенка окружающему миру и, что еще важнее, имеет ли это какое-нибудь значение?

Так случилось, что Уиннер, Лузер, Темпресс и Амчер все были афроамериканцами. Является ли это простым любопытным совпадением или же говорит о более важных вещах, например об общем культурном контексте?

См. примечания в конце книги.

Похоже, в каждом поколении имеется несколько хороших ученых, исследовавших негритянскую культуру. По нашему мнению, одним из них вполне может считаться Роланд Фрайер-младший, молодой черный экономист, изучавший явление «подражания белым» и разрыв в успеваемости между черными и белыми учениками. Его научная карьера довольно необычна. Он был средним учеником в школе и рос в нестабильной семье. Благодаря спортивным достижениям ему удалось поступить в Техасский университет в Арлингтоне. Во время учебы ему удалось уяснить две важные вещи. Во-первых, он понял, что никогда не сможет стать профессиональным баскетболистом или футболистом. Во-вторых, вынужденный впервые в жизни взяться за учебу, он неожиданно понял, что это дело ему по душе. По окончании обучения в Университете Пенсильвании и Чикагском университете он был приглашен на должность преподавателя в Гарвард. К этому моменту ему исполнилось всего двадцать пять лет, и он уже смог создать себе отличную репутацию благодаря беспристрастному взгляду на расовые проблемы.

Задача Фрайера состояла в изучении причин отставания представителей черной расы. «Можно найти кучу примеров того, что черные достигают меньшего, чем могли бы, – говорит он. – Легко заметить разницу между черными и белыми хотя бы по таким показателям, как количество детей, рожденных вне брака, детская смертность или ожидаемая продолжительность жизни. Результаты школьных тестов оказываются самыми низкими именно у черных детей. Черные зарабатывают меньше белых. Совершенно ясно, что их жизнь складывается куда хуже, чем у белых. Я лишь хочу выяснить, в чем заключается ошибка черных. И этому я хотел бы посвятить всю мою жизнь».

Помимо экономического и социального неравенства между черными и белыми Фрайер заинтересовался культурной сегрегацией. Черные и белые смотрят разные телевизионные передачи (единственное, что любят смотреть и черные, и белые, –

это футбол; а один из самых популярных комедийных сериалов в истории, Seinfeld, не входит даже в число пятидесяти передач, которые предпочитают черные). Они курят разные марки сигарет (так, марка Newports популярна у 75 процентов черных подростков, при этом ее курят всего 12 процентов их белых ровесников; белые подростки обычно предпочитают Marlboro). А черные родители дают своим детям имена, которые коренным образом отличаются от имен, популярных у белых.

Фрайер задался вопросом: является ли негритянская культура *причиной* экономического неравенства между черными и белыми или просто его отражением?

Так же как и в случае с данными ECLS, Фрайер начал искать ответ в информационных массивах: он принялся изучать данные свидетельств о рождении, выданных всем детям штата Калифорния начиная с 1961 года. Эти данные примерно по 16 миллионам детей включали в себя ряд стандартных параметров (имя, пол, раса, вес ребенка при рождении, семейное положение матери), а также несколько других, более познавательных факторов, таких как почтовые индексы (что позволяло оценить социально-экономическое положение и расовую принадлежность соседей каждой семьи), способ оплаты счета за больничные услуги (еще один экономический показатель), а также уровень образования родителей.

Калифорнийские данные убедительно показывают, насколько по-разному белые и черные родители подходят к выбору имени для своих детей. Белые и выходцы из Азии дают своим детям похожие имена; немного иначе подходят к этому вопросу латиноамериканцы, однако степень различий в данном случае значительно меньше, чем пропасть между подходами черных и белых.

Данные также показывают, что разрыв между черными и белыми в этом вопросе является сравнительно недавним явлением. До начала 1970-х годов типичные имена черных детей очень напоминали имена белых. Однако типичный ребенок, родившийся в негритянском районе, получал имя, которое встречается у чернокожих в два раза чаще, чем у белых. К 1980 году черный ребенок получал имя, которое у белых встречается в *двадцать* раз реже. (Это движение носило более агрессивный характер в отношении имен девочек. Возможно, это связано с тем, что родители любых рас меньше склонны экспериментировать с именами мальчиков.) Учитывая место и время этих перемен – густонаселенные городские районы, в которых набирали силу различные общественные негритянские организации, мы можем предположить, что основная причина выбора типично негритянских имен была связана с движением «Черная сила (Black Power)», пропагандировавшим африканскую культуру и боровшимся с «превосходством белой расы». И если подобная «революция имен» действительно вызвана действиями «Черной силы», то можно сказать, что она стала их самым длительным последствием. В наши дни редко можно встретить человека с прической в стиле афро. Еще реже можно увидеть человека, одетого в африканский национальный костюм. Основатель «Партии Черных пантер»^[20] Бобби Сил в наши дни известен разве что как лицо из рекламы продуктов для барбекю.

Однако множество имен, употребляемых в наши дни, принадлежит исключительно представителям негритянской расы. Более 40 процентов черных

девочек, ежегодно рождающихся в Калифорнии, получают имя, которое можно найти лишь у *одной* из 100 тысяч белых девочек, родившихся в тот же год. Еще более примечателен тот факт, что около 30 процентов черных девочек получают имена, уникальные как для черных, так и для белых девочек, рожденных в это же время в Калифорнии. Кстати, на протяжении 1990-х годов 228 малышек получили имя Unique (Уникальный), а по одному ребенку получили еще более «уникальные» имена – Uneek, Uneque и Uneqqee. Даже самые популярные в негритянской среде имена практически не встретишь у белых. Из 626 девочек, получивших в 1990-х годах имя Дейя, 591 была черной. Из 454 девочек с именем Прешиос (Драгоценная) к негритянской расе принадлежала 431. Из 318 девочек с именем Шенис (Сияние) 310 были черными.

Так какие же родители называют детей именами, столь ярко свидетельствующими о принадлежности к негритянской культуре? Данные четко показывают: подобное имя своему ребенку дает незамужняя, небогатая и недостаточно образованная молодая мать, живущая в негритянском районе и сама имеющая типичное негритяское имя. С точки зрения Фрайера, тот факт, что ребенок получает типичное для афроамериканца имя, является со стороны родителя сигналом солидарности с общиной. «Если я назову своего сына Мэдисон, – размышляет такая мать, – то про меня соседи могут подумать: она что, хочет от нас отколоться и жить с белыми?» Если принято считать, что черные дети, интересующиеся математикой и балетом, пытаются «подражать белым», то мать, называющая свою дочку Шенис, просто пытается «быть такой же, как и другие черные».

Калифорнийское исследование показывает, что многие белые родители посылают сигналы совершенно иного толка. Более 40 процентов белых младенцев получают имена, которые в четыре раза популярнее у белых, чем у черных, – к примеру, Коннор, Коди, Эмили и Эбигейл. За последние десять лет каждое из этих имен получали не менее двух тысяч детей, родившихся в Калифорнии, и всего два процента из них были черными.

Так какие же имена являются типично «черными» или «белыми»?

Двадцать типичных «белых» имен девочек

Молли	Эми
Клэр	Эмили
Кэйти	Мадлен
Кейтлин	Эмма
Эбигейл	Карли
Дженна	Хизер
Кетрин	Кэтлин
Керлин	Холли
Эллисон	Кетлин
Ханна	Кэтрин

Двадцать типичных «черных» имен девочек

Имани	Эбони
Шейнис	Аллия
Прешиос	Ниа
Дейя	Даймонд
Эйша	Алива
Джада	Тьерра
Тиара	Кьяра
Джазмин	Джасмин
Джезмин	Джесмин
Алексус	Рейвен

Двадцать типичных «белых» имен мальчиков

Джейк	Коннор
Таннер	Уайетт
Коди	Дастин
Люк	Джек
Скотт	Логан
Коул	Лукас
Бредли	Джейкоб
Гарретт	Дилан
Максвелл	Хантер
Бретт	Колин

Двадцать типичных «черных» имен мальчиков

ДеШон	ДеАндре
Маркиз	Дарнелл
Террелл	Малик
Тревон	Тайрон
Вилли	Доминик
Деметриус	Реджинальд
Джамал	Морис
Хален	Дариус
Ксавье	Терренс
Андре	Дэррил

Так насколько важно то, что у вас типичное негритянское или, напротив, «белое» имя? На протяжении множества лет проводился целый ряд «аудитов и исследований», с помощью которых пытались оценить восприятие людьми разных имен. В ходе одного из них ученые рассылали потенциальным работодателям два идентичных (ненастоящих) резюме, одно с традиционным «белым» именем, а другое – с именем, присущим иммигрантам или национальному меньшинству. Обычно тех, у кого «белое» имя, после этого значительно чаще приглашали на собеседование.

Согласно одному из таких исследований, если два человека с именами ДеШон Уильямс и Джейк Уильямс отправят идентичные резюме одному и тому же

работодателю, то этот работодатель в большинстве случаев предпочтет перезвонить лишь Джейку Уильямсу. Похоже, негритянское имя само по себе является своего рода наказанием в экономическом плане. Некоторые эти исследования выглядят изящно, однако они не могут объяснить, *почему* ДеШону так и не звонят. Из-за того ли, что его потенциальный работодатель расист, убежденный в том, что человек с именем ДеШон Уильямс обязательно будет черным? Либо он отказывается от дальнейшего общения из-за того, что имя ДеШон ассоциируется с человеком из небогатой и малообразованной семьи? Резюме представляет собой ненадежный источник – недавно проведенное исследование показало, что более чем в 50 процентах резюме содержатся лживые сведения. Поэтому упоминание имени ДеШон может служить для работодателя сигналом о неподходящем культурном фоне соискателя, а следовательно, о его непригодности.

Кроме того, подобные исследования не способны предугадать, что могло бы произойти в ходе интервью о приеме на работу. Предположим, что работодатель – расист, он решает пригласить на собеседование человека с «белым» именем, а тот на самом деле чернокожий. Насколько велики будут шансы, что он примет на работу чернокожего соискателя после того, как пообщается с ним лицом к лицу? Либо беседа превратится для чернокожего соискателя в мучительную и бесполезную потерю времени, то есть своего рода экономическое наказание за то, что у него было имя, присущее белому человеку? Если предположить, что чернокожий соискатель с «белым» именем будет *страдать* в белом сообществе, то возможно ли соискателю получить *преимущества* в черном сообществе благодаря своему «черному» имени?

Точно так же, как подобные исследования не могут оценить реальные жизненные исходы для выдуманных ДеШона или Джейка Уильямсов, они не могут оценить и более масштабный эффект влияния типичного «черного» имени.

Возможно, ДеШону следует просто сменить имя. И, разумеется, люди постоянно это делают. Не так давно служащие гражданского суда Нью-Йорка сообщили о том, что количество запросов на смену имени достигло исторического максимума. Некоторые из изменений носят чисто эстетический характер. Молодая пара, Наталья Еременко и Дэлтон Конли, переименовала своего четырехлетнего сына, ранее получившего имя Йо Хин Хейно Аугустус Эйснер Александр Уайзер Наклс Еременко-Конли. Некоторые люди меняют свои имена по экономическим причинам: после того как в начале 2004 года был убит нью-йоркский таксист по имени Майкл Голдберг, полиция сообщила, что на самом деле Голдберг был сикхом, рожденным в Индии, а после иммиграции в США он решил, что еврейское имя будет для него более предпочтительным. Решение Голдберга могло бы озадачить множество людей в мире шоу-бизнеса, так как там на протяжении множества лет существует традиция, наоборот, отказываться от еврейских имен. Именно из-за этого Иссур Данилович стал Кирком Дугласом, а Зелман Мозес открыл знаменитое Актерское агентство Уильяма Морриса.

Не совсем понятно, смог бы Зелман Мозес достичь столь же значительного успеха, что и Уильям Моррис. Лучше бы обстояли дела у ДеШона Уильямса, если бы он изменил свое имя на Джейк Уильямс или Коннор Уильямс? Очень

хотелось бы в это верить, как и в то, что куча подаренных книжек может сделать ребенка умнее.

Хотя и не каждое исследование в состоянии измерить важность имени, подобные измерения вполне можно сделать с помощью данных об именах калифорнийских детей.

Каким образом? Калифорнийские данные включали в себя не только основную статистику по каждому ребенку, но и информацию о степени образованности матери, величине ее дохода и, самое главное, о дате ее рождения. Именно это позволило выявить несколько сотен тысяч матерей, которые сами родились в Калифорнии, а затем установить связь с данными об *их собственном рождении*. Благодаря анализу этих данных открылась совершенно новая и крайне интересная история: стало возможным оценить жизненный путь каждой женщины. Обычно исследователи могут лишь мечтать о таком последовательном наборе данных. Они могли выделить группу детей, родившихся в сходных условиях, а затем проследить за тем, что случилось с ними через двадцать или тридцать лет. Некоторые из тысяч женщин, включенных в калифорнийское исследование, имели типичные негритянские имена, а другие – нет. С помощью регрессионного анализа, позволяющего принять во внимание прочие факторы, способные повлиять на жизненный путь, исследователи смогли измерить влияние каждого фактора – в данном случае имени женщины – на степень ее образованности, величину дохода и состояние здоровья.

Так влияет ли на жизнь человека его имя?

Данные показывают, что в среднем человек с типичным негритянским именем – женщина по имени Имани или мужчина с именем ДеШон – живет *хуже*, чем женщина по имени Молли или мужчина по имени Джейк. Однако в этом виновато не имя. Если два черных мальчика, Джейк Уильямс и ДеШон Уильямс, рождаются в одном районе и в одних и тех же семейных и экономических условиях, то, скорее всего, проживут в общем похожую жизнь. Однако родители, называющие своего сына Джейк, *не склонны* жить в том же самом районе и в тех же экономических условиях, что и родители, называющие своего сына ДеШон. Вот почему мальчик по имени Джейк получит в будущем лучшее образование и станет зарабатывать больше денег, чем ДеШон. Имя ДеШон гораздо чаще появляется в необразованных и неполных семьях с низким доходом. Это имя является индикатором – а не причиной – дальнейшей судьбы. Точно так же, как ребенок, в доме которого нет книг, вряд ли преуспеет в школе, мальчик по имени ДеШон, скорее всего, не преуспеет в жизни.

А что, если ДеШон *изменит* свое имя на Джейк или Коннор? Улучшит ли это его положение? Мы можем лишь высказать свое предположение: любой человек, осмеливающийся сменить имя ради экономического преуспеяния, имеет достаточно высокий уровень мотивации (не меньший, чем выпускник школы в Чикаго, решающий поучаствовать в жеребьевке по выбору школы), а мотивация является куда более сильным индикатором возможного успеха, чем, к примеру, имя.

Подобно тому, как данные ECLS позволили ответить на вопросы относительно

родительства (более важные, чем анализ разрыва в школьных отметках между белыми и чернокожими), исследование имен в Калифорнии помогло понять не только то, какие имена являются типично «черными», но и множество более важных вещей. В общих чертах эти данные помогают нам осознать, каким образом родители видят самих себя – и, что еще более важно, какие ожидания они имеют в отношении своих детей.

Для начала зададим себе вопрос: откуда вообще берется то или иное имя? Мы имеем в виду не источник имени. Здесь как раз все очевидно: существуют и библейские имена, и имена, традиционные для Англии, Германии, Италии или Франции; существуют имена принцесс и знаменитых хиппи, ностальгические имена или имена, привязанные к той или иной местности. Все чаще в качестве имен используются торговые марки (Лексус, Армани, Баккарди или Тимберленд); есть и так называемые амбициозные имена. В 1990-х годах, по данным калифорнийского исследования, не менее восьми детей (все чернокожие) получили имя Гарвард, 15 – Йель (все белые) и 18 – Принстон (все чернокожие). Пока что ни одного ребенка не назвали Доктором. Однако у троих чернокожих детей появилось имя Лойер (Юрист), у девяти чернокожих – Джадж (Судья), у трех белых – Сенатор и у двух чернокожих – Президент. Существуют также и фантазийные, придуманные имена. В ходе интервью Роланда Фрайера на одном радишоу в эфир позвонила женщина, крайне расстроенная именем, которое получила ее только что родившаяся племянница. По словам радиослушательницы, имя должно было произноситься как «Шах-Тид», однако писалось точно так же, как слово «шитхед» (дерьмоголовая). Другой пример: два чернокожих близнеца получили имена Оранджелло и Лемончелло. Их родители пытались облагородить свой собственный выбор, поэтому произносили эти имена как «а-Рон-желло» и «ле-Мон-челло».

Конечно, людей с именами Оранджелло, Лемончелло или Шитхед можно встретить не так уж часто. Тем не менее существует масса других странных имен. Каким образом имя мигрирует внутри той или иной страны и почему? Является ли причиной миграции мистический «дух времени» или для этого явления можно найти более серьезное объяснение? Все мы знаем, что именам свойственно исчезать и возрождаться – обратите внимание на то, насколько чаще дети стали получать имена Софи или Макс, – но следуют ли эти факты определенной тенденции?

Ответ можно найти в калифорнийских данных, и этот ответ – «да».

Одним из наиболее интересных открытий этого исследования оказалась корреляция между именем ребенка и социально-экономическим статусом его родителей. Давайте сравним самые популярные имена среднего класса (белого населения) с именами детей в белых семьях с низким достатком (эти и другие списки основаны на данных 1990-х годов, которые не утратили своей актуальности и в наши дни).

**Самые популярные имена
в среднем классе**

Сара	Джессика
Эмили	Лорен
Эшли	Аманда
Меган	Саманта
Ханна	Рейчел
Николь	Тейлор
Элизабет	Кэтрин
Мэдисон	Дженнифер
Александра	Бриттани
Даниэлла	Ребекка

**Самые популярные имена
в семьях с низким достатком**

Эшли	Джессика
Аманда	Саманта
Бриттани	Сара
Кайла	Эмбер
Меган	Тейлор
Эмили	Николь
Элизабет	Хизер
Алисса	Стефани
Дженнифер	Ханна
Кортни	Ребекка

Очевидно, что между этими списками имеется значительное пересечение. Однако стоит помнить о том, что эти имена являются, в принципе, самыми популярными. Не стоит забывать и о размере выборки. Разница в количестве детей, которые носят имена, стоящие на разных местах в списках, может составлять несколько сотен или даже тысяч. Например, если имя Бриттани находится на пятом месте в списке для семей с низким достатком и на восемнадцатом – в списке семей со средним достатком, то очевидно, что имя Бриттани принадлежит скорее к первой группе. Многие другие имена еще более показательны. Пять имен из каждого списка вообще не встречаются в другом.

Теперь давайте сравним между собой пять имен, которые чаще всего дают своим детям родители из семей с высоким и низким достатком.

**Самые распространенные имена девочек
в богатых семьях**

Александра	Лорен
Катрин	Мэдисон
Рейчел	

**Самые распространенные имена девочек
в бедных семьях**

Эмбер	Хизер
Кайла	Стефани
Алисса	

Прделаем то же самое упражнение для имен мальчиков.

**Самые распространенные имена мальчиков
в богатых семьях**

Бенджамин	Сэмюел
Джонатан	Александр
Эндрю	

**Самые распространенные имена мальчиков
в бедных семьях**

Коди	Брендон
Энтони	Джастин
Роберт	

Принимая во внимание связь между уровнем дохода и именами, а также зная о наличии значительной корреляции между уровнем дохода и *образованием*, мы не удивляемся тому, что существует значительная связь между уровнем образования родителей и именем, которое они дают своему ребенку. Давайте выберем из общей массы данных имена, которые чаще всего дают своим детям родители с разной степенью образованности.

**Самые распространенные имена белых девочек
в образованных семьях**

Кэтрин	Эмма
Александра	Джулия
Рейчел	

**Самые распространенные имена белых девочек
в необразованных семьях**

Кайла	Эмбер
Хизер	Бриттани
Брианна	

**Самые распространенные имена белых мальчиков
в образованных семьях**

Бенджамин	Сэмюел
Александр	Джон
Уильям	

**Самые распространенные имена белых мальчиков
в необразованных семьях**

Коди	Трэвис
Брендон	Джастин
Тайлер	

Эффект станет еще более впечатляющим, если мы возьмем в качестве примера не самые распространенные имена. Давайте выделим из всей калифорнийской базы имена, которые чаще всего дают своим детям наименее образованные белые родители.

**Двадцать имен белых девочек,
которые чаще всего указывают
на малообразованность родителей***
(Цифры обозначают среднее количество лет
образования матерей)

Энджел	11,38
Хевен	11,46
Мисти	11,61
Дестини (Destiny)	11,66
Бренда	11,71
Табита	11,81
Бобби	11,87
Бренди (Brandy)	11,89
Дестини (Destinee)	11,91
Синди	11,92
Джезмине (Jazmine)	11,94
Шаенн	11,96
Бриттани	12,05
Мерседес	12,06
Тиффани	12,08
Эшли	12,11
Тоня	12,13
Кристал	12,15
Бренди (Brandie)	12,16
Бренди (Brandi)	12,17

* Не менее ста упоминаний.

Однако если вас зовут Синди или Бренда, вам больше сорока лет и ваших родителей никак нельзя назвать необразованными людьми, то ничего удивительного

здесь нет. Эти имена, как и многие другие, приобрели такое свое значение совсем недавно. Некоторые имена детей в необразованных семьях пишутся с отступлением от лингвистических норм (порой сознательно, а порой нет). В большинстве случаев стандартное написание таких имен, как Табита, Шайен, Тиффани, Бриттани и Джасмин, указывает на низкую степень образованности родителей. Порой даже у одного и того же имени может быть несколько вариантов написания.

**Десять вариантов написания имени Jasmine
в порядке возрастания продолжительности
образования матерей**

(Цифры обозначают количество лет образования матерей)

Jazmine	11,94
Jazmyne	12,08
Jazzmin	12,14
Jazzmine	12,16
Jasmyne	12,18
Jasmina	12,50
Jazmyn	12,77
Jasmine	12,88
Jasmin	13,12
Jasmyn	13,23

А вот список имен мальчиков из малообразованных семей. Сюда включены намеренные искажения имен (Micheal и Tylor), однако значительно чаще в списке присутствуют уменьшительные имена, используемые в качестве полных.

**Двадцать имен белых мальчиков,
которые чаще всего указывают
на малообразованность родителей***
(Цифры обозначают среднее количество лет
образования матерей)

Рики	11,55
Джоуи	11,65
Джесси	11,66
Джимми	11,66
Билли	11,69
Бобби	11,74
Джонни	11,75
Ларри	11,80
Эдгар	11,81
Стив	11,84
Томми	11,89
Тони	11,96
Майкл (Micheal)	11,98
Ронни	12,03
Рэнди	12,07
Джерри	12,08
Тайлор (Tylor)	12,14
Терри	12,15
Дэнни	12,17
Харли	12,22

* Не менее ста упоминаний.

Теперь давайте перейдем к именам, которые свидетельствуют о *высокой* степени образованности родителей. У этих имен практически нет никаких фонетических или эстетических пересечений с именами из предыдущего списка. Особенно это заметно на именах девочек, на которые оказывают сильное влияние литература и другие формы искусства. Сразу же хотим предупредить будущих родителей, выбирающих имя «с толком»: помните, что никакое имя *не сделает* вашего ребенка умнее. Скорее всего, оно лишь на какое-то время поставит вашего ребенка на один уровень с другими толковыми детьми (более обширный и разнообразный список имен девочек и мальчиков приведен в конце книги).

**Двадцать имен белых девочек,
указывающих на высокообразованность родителей***

(Цифры обозначают среднее количество лет
образования матерей)

Люсьен	16,60
Мэри-Клэр	16,50
Глиннис	16,40
Эдейр	16,36
Мейра	16,27
Беатрикс	16,26
Клементин	16,23
Филиппа	16,21
Авива	16,18
Фленнери	16,10
Ротэм	16,08
Уна	16,00
Атара	16,00
Линден	15,94
Уэйверли	15,93
Зофия	15,88
Паскаль	15,82
Элеанора	15,80
Элика	15,80
Ника	15,77

* Не менее десяти упоминаний.

Рассмотрим теперь список мужских имен, распространенных в наши дни в образованных семьях. В этом списке заметно присутствие еврейских имен, а также явное влияние ирландского национализма.

**Двадцать имен белых мальчиков,
указывающих на высокообразованность родителей***

(Цифры обозначают среднее количество лет
образования матерей)

Дав	16,50
Акива	16,42
Сандер	16,29
Янник	16,20
Саша	16,18
Гийом	16,17
Элон	16,16
Ансель	16,14
Иона	16,14
Тор	16,13
Финнеган	16,13
Мак-Грегор	16,10
Флориан	15,94
Зев	15,92
Беккет	15,91
Киа	15,90
Эшкон	15,84
Харпер	15,83
Самнер	15,77
Калдер	15,75

* Не менее десяти упоминаний.

Если многие из имен в этом списке кажутся вам незнакомыми, то в этом нет ничего страшного. Все более разнообразными становятся даже имена мальчиков (список имен которых традиционно был меньше, чем у девочек). Это означает, что даже самые популярные среди мальчиков имена оказываются в процентном отношении куда менее популярными, чем в прошлом. Давайте сравним между собой два списка – самые популярные имена чернокожих мальчиков, родившихся в Калифорнии в 1990 и 2000 годах. В первую десятку 1990 года включены имена 3375 младенцев (18,7 процента всех родившихся в этом году), а в список 2000 года попали имена 2115 детей (14,6 процента детей, родившихся в этом году).

Самые популярные имена чернокожих мальчиков
(Цифры обозначают количество упоминаний)

1990		2000	
Майкл	532	Исайя	308
Кристофер	531	Джордан	267
Энтони	395	Элайджа	262
Брендон	323	Майкл	235
Джеймс	303	Джошуа	218
Джошуа	301	Энтони	208
Роберт	276	Кристофер	169
Дэвид	243	Хален	159
Кевин	240	Брендон	148
Джастин	231	Джастин	141

Всего за десять лет самое популярное среди чернокожих мальчиков имя Майкл (532 упоминания) стало заметно менее популярным и уступило место имени Исайя (308 упоминаний). Очевидно, что предпочтения родителей в отношении имен для детей начинают меняться. Однако этим спискам присуща также высокая скорость смены лидеров. Обратите внимание на то, что четыре имени из списка 1990 года (Джеймс, Роберт, Дэвид и Кевин) полностью выпали из списка 2000 года. Разумеется, они входили лишь во вторую пятерку в списке 1990 года (только имя Джеймс было на пятом месте). Однако имена, сменившие их в 2000 году, *не присутствовали в списке раньше*. Лидирующие позиции в списке 2000 года заняли три имени: Исайя, Джордан и Элайджа – также прежде не входили в список. Рассмотрим еще один, куда более заметный пример того, как имя может приобретать и терять популярность. Давайте изучим список десяти самых популярных имен белых калифорнийских девочек в 1960 и 2000 годах.

Самые популярные имена белых девочек

1960	2000
Сьюзан	Эмили
Лиза	Ханна
Карен	Мэдисон
Мэри	Сара
Синтия	Саманта
Дебора	Лорен
Линда	Эшлер
Патриция	Эмма
Дебра	Тейлор
Сандра	Меган

В новом списке не осталось ни одного имени из списка 1960 года.

Вы скажете, что любому имени сложно сохранять популярность на протяжении сорока лет. Что ж, давайте сравним имена, наиболее популярные в наши дни, с именами, которые были самыми популярными всего лишь двадцать лет назад.

**Самые популярные имена белых девочек
в 1980 и 2000 годах**

1980	2000
Дженнифер	Эмили
Сара	Ханна
Мелисса	Мэдисон
Джессика	Сара
Кристина	Саманта
Аманда	Лорен
Николь	Эшлер
Мишель	Эмма
Хизер	Тейлор
Эмбер	Меган

Популярным осталось лишь одно имя – Сара. Так откуда же появились все эти Эмили, Эммы и Лорен? Откуда, ради всего святого, появилось имя *Мэдисон*? Очевидно, что новые имена быстро приобрели популярность, но почему?

Давайте еще раз взглянем на несколько пар имен. Ниже приведены наиболее популярные имена, которые в 1990-х годах давали девочкам в семьях с высоким и низким достатком.

**Самые распространенные имена белых девочек
в богатых семьях в 1990-х годах**

Александра	Лорен
Катрин	Мэдисон
Рейчел	

**Самые распространенные имена белых девочек
в бедных семьях в 1990-х годах**

Амбер	Хизер
Кайла	Стефани
Алисса	

Замечаете что-нибудь интересное? Попробуйте сравнить эти имена с именами из списка «Самые популярные имена белых девочек» в конце книги, в который включены популярные имена по состоянию на 1980 и 2000 год. Лорен и Мэдисон, два имени из списка имен девочек из богатых семей в 1990-х, попали в список десяти самых популярных имен 2000 года. А Эмбер и Хизер из списка самых популярных имен 1980-х годов, теперь находятся в списке для бедных семей.

Заметна явная тенденция: как только имя становится популярным в богатых образованных семьях, оно начинает постепенно распространяться и в менее благополучной семейной среде. Эмбер и Хизер изначально были именами для богатых семей, так же как Стефани и Бриттани. Однако всего через десять лет на каждые семь девочек из богатых семей с именами Стефани или Бриттани начало

приходиться не менее пяти девочек из бедных семей с тем же именем.

Так где же бедные семьи находят имена для своих детей? Многие люди считают, что источником имен часто являются знаменитости. Однако на самом деле знаменитости оказывают на выбор имени ребенка незначительное воздействие. По состоянию на 2000 год поп-звезда Мадонна продала не менее 130 миллионов дисков по всему миру, однако ее именем в Калифорнии не назвали и десятка детей (именно столько упоминаний имени в общей базе требовалось для того, чтобы оно попало в список из четырех тысяч имен, на базе которого был создан список, приведенный в примечании в конце книги). Когда вы видите имена типа Brittany, Britney, Brittani, Brittanie, Brittney и Brittni, то можете предположить, что все они появились благодаря Бритни Спирс. Однако на самом деле имя певицы не было причиной, а является лишь одним из подтверждений взрывообразного роста популярности имени Brittany/Britney/Brittani/Brittanie/Brittney/Brittni. Это имя в своем наиболее распространенном варианте – Brittany – находится на восемнадцатом месте в списке имен в богатых семьях и на пятом – в бедных. Можно смело предположить, что очень скоро оно перестанет пользоваться прежней популярностью. Десять лет назад таким же симптомом популярности имени Ширли стала актриса Ширли Темпл, хотя в наши дни ее часто упоминают не как симптом, а именно как причину популярности этого имени. Стоит также отметить, что множество женских имен, таких как Ширли, Кэрол, Лесли, Хилари, Рене, Стейси и Трейси, изначально были именами мальчиков. Интересно, что обратная тенденция – от женских имен к мужским – практически не отмечается.

Так что знаменитости не оказывают значительного влияния в деле популяризации тех или иных имен. Основная роль в этом процессе принадлежит вашим соседям, живущим в нескольких кварталах от вас и имеющим чуть больший дом и чуть более новую машину. Тем людям, которые прежде называли своих дочерей Эмбер или Хизер, а теперь называют их Лорен или Мэдисон. Тем семьям, которые называли своих сыновей Джастин или Брендон, а теперь дают им имена Александр или Бенджамин. Родители редко выбирают имена из своего *близкого* окружения – например, имена членов семьи или близких друзей. Чаще всего они, сознательно или нет, выбирают имена, ассоциирующиеся у них с успехом.

Однако, как только имена, прежде привычные лишь для богатых семей, начинают распространяться слишком широко, богатые семьи начинают от них отказываться. Постепенно имя станет столь распространенным, что даже бедные семьи потеряют к нему интерес, и оно выйдет из обихода. Небогатые родители к этому времени займутся поисками нового имени, популярного среди богатых.

Итак, подход оказывается относительно ясным: родители всех этих девочек по имени Александра, Лорен, Катрин, Мэдисон и Рейчел не тратят много времени на выбор имени для своих дочерей. Эти имена уже находятся на слуху. В таком случае возникает вопрос – а откуда берут имена богатые родители?

Нас уже не должно удивлять, что они чаще всего выбирают имена из списка имен «наиболее толковых» мальчиков и девочек штата Калифорния, перечисленных в конце книги. Разумеется, многие из них, например Уна, Глиннис, Флориан и Киа, так и останутся редкими. То же самое можно сказать и о множестве имен

еврейского происхождения (таких как Ротем, Зофия, Акива и Зев), несмотря на то, что многие популярные в наши дни имена (Дэвид, Джонатан, Сэмюел, Бенджамин, Рейчел, Ханна, Сара, Ребекка) также имеют еврейские корни. Пожалуй, обрести популярность сможет только одно еврейское имя – Авива. Его легко произносить, оно приятно и выглядит довольно симпатично и удобно.

В ходе исследования были составлены две базы данных «толковых» имен, представляющих собой пример наиболее популярных имен в наши дни. Некоторые из них могут показаться странными, однако они неминуемо станут самыми популярными именами завтрашнего дня. Прежде чем посмеяться над ними, задайте себе вопрос: кажется ли вам хотя бы одно из них более диким, чем могло бы показаться имя Мэдисон десять лет назад?

Итак, какие же имена девочек окажутся самыми популярными в 2015 году?

Анника	Энсли
Ава	Эвери
Авива	Клементин
Элеанор	Элла
Эмма	Фиона
Флэннери	Грейс
Исабель	Кейт
Лара	Линден
Мейв	Мэри-Клэр
Майя	Филиппа
Феб	Куинн
Софи	Уэйверли

Какие имена мальчиков будут самыми популярными в 2015 году?

Эйдан	Альдо
Андерсон	Ансел
Эшер	Беккетт
Беннетт	Картер
Купер	Финнеган
Харпер	Джексон
Йохан	Кейон
Лайем	Максимиллиан
Мак-Грегор	Оливер
Рейган	Сандер
Самнер	Уилл

Очевидно, что в процессе выбора имени для ребенка родители руководствуются множеством различных мотивов. Они хотят, чтобы имя звучало традиционно или имело богемные черты, было уникальным или модным. И, разумеется, было бы большим преувеличением считать, что все родители (сознательно или бессознательно) пытаются выбрать имя, присущее «умным» детям

или ассоциирующееся с богатством. Однако они пытаются подать с помощью имен своих детей некий *сигнал* – именно поэтому они называют детей Уиннер или Лузер, Мэдисон или Эмбер, Шитхед или Сандер, ДеШон или Джейк. На основании данных калифорнийской базы можно сделать вывод, что огромное количество родителей воспринимают имя ребенка как сигнал о *своих ожиданиях*, связанных со степенью успешности ребенка в будущем. Они понимают, что имя само по себе вряд ли может оказать решающее воздействие на будущее. Однако они чувствуют себя спокойнее, зная, что постарались что-то для этого сделать уже с самого начала.

Эпилог

Два пути в Гарвард

Перелистнув последнюю страницу нашей книги, вы убедились в том, что мы держим свое обещание. У книги нет никакой объединяющей темы.

Но это никак не помешает применению ее принципов в повседневной жизни. Смысл фрикономики заключается во внимательном наблюдении за тем, как ведут себя люди в реальном мире. Для этого вам потребуется по-новому смотреть на вещи, различать сходные явления и измерять важность того или иного явления. Это не всегда сложно и обычно не требует чрезмерных умственных усилий. В сущности, мы пытались осознать то, что осознают и типичный наркоторговец, и борец сумо (хотя при этом нам бы пришлось двигаться в обратном направлении).

Насколько умение мыслить по-новому способно улучшить вашу жизнь с материальной точки зрения? Скорее всего, не слишком. Однако не исключено, что вы поставите ограду вокруг своего плавательного бассейна или заставите своего риелтора работать чуть более упорно. Но истинный эффект может оказаться куда менее заметным. К примеру, вы станете с большим скепсисом относиться к расхожим убеждениям; вы начнете воспринимать вещи не так, как все вокруг; возможно также, что вы займетесь поиском и анализом новых данных, позволяющих вам найти баланс между интеллектом и интуицией, а в результате вам в голову придет новая потрясающая идея. Некоторые из наших идей покажутся вам дискомфортными или даже вызовут отторжение. Заявление о том, что легализация абортс привела к огромному снижению уровня преступности, неминуемо должно было вызвать резкое моральное неприятие. Однако на самом деле мышление в стиле фрикономики никак не связано с моральной системой координат. В самом начале книги мы выдвинули тезис о том, что мораль связана с идеальным миром, а экономика – с миром реальным.

После прочтения этой книги у вас, скорее всего, появится множество вопросов. Некоторые из них поставят вас в тупик. Однако другие позволят вам получить ответы, иногда просто интересные, а иногда – удивительные. Возьмем, к примеру, главный вопрос предпоследней главы – насколько важна роль родителей?

Анализ данных позволяет нам с большой вероятностью понять, что иногда роль родителей крайне важна (причем обычно в вопросах, возникающих значительно раньше рождения ребенка), а иногда крайне незначительна (причем именно в тех вопросах, которыми мы бываем одержимы). Разумеется, нельзя обвинять родителей в том, что они пытаются сделать все возможное для преуспевания своего ребенка, даже если их действия будут столь же маловажными, как выбор для ребенка имени, ассоциирующегося с высшими кругами.

Однако в жизни присутствует эффект случайности, обладающий огромной мощностью и способный свести на нет все благие усилия родителей. Если вы живете в типичном окружении, то наверняка вспомните один-два случая, когда дети

из хороших семей вдруг начинали катиться по наклонной. Вам наверняка известны и примеры обратного, когда дети добиваются успеха, невзирая на недостатки и пороки своих родителей.

Вспомните про двух мальчиков – чернокожего и белого, о которых мы рассказывали в главе 5. У белого мальчика, выросшего в престижном пригороде Чикаго, были толковые, уравновешенные и любящие родители, заботившиеся о его образовании и сохранении хорошего семейного климата. Черный мальчик жил в депрессивном районе Дейтона-Бич, мать бросила его в младенчестве, отец часто бил, а в подростковом возрасте он стал членом уличной банды. Что же стало с этими мальчиками, когда они выросли?

Чернокожий мальчик, которому в настоящее время исполнилось двадцать семь лет, – это Роланд Фрайер-младший, гарвардский экономист, изучающий проблемы чернокожего населения.

Белый мальчик тоже попал в Гарвард. Однако потом его дела пошли не так хорошо. Его имя – Тед Качински^[21].

Комментарии

Основным материалом для этой книги стали исследования Стивена Левитта, которые он производил вместе с одним или несколькими коллегами.

В комментариях, приведенных ниже, указаны ссылки на научные труды, послужившие основой книги.

Кроме того, мы воспользовались результатами работы других ученых – хотим не только упомянуть их имена, но и поблагодарить их как за работу, так и за общение с нами, позволившее нам более четко описать их идеи.

Другие материалы книги взяты из неопубликованных научных трудов или интервью авторства одного или обоих авторов.

Прочая информация, не упомянутая в комментариях, взята из общедоступных источников, баз данных, сообщений в СМИ и справочников.

Пояснение

Выделенный курсивом отрывок в данном разделе и далее в тексте первоначально опубликован в статье Стивена Дабнера «The Probability That a Realtor Is Cheating You (and Other Riddles of Modern Life)», *The New York Times*, 3 августа 2003 г.

Введение. Тайная сторона всего

Рост и падение преступности: данное объяснение причин падения преступности можно найти в статье Steven D. Levitt, «Understanding Why Crime Fell in the 1990s: Four Factors; That Explain the Decline and Six That Do Not», *Journal of Economic Perspectives*, 18, no. 1 (2004), с. 163–90.

Суперхищник: см. Eric Pooley, «Kids with Guns», *New York Magazine*, 9 августа 1991 г.; John J. DiIulio Jr., «The Coming of the Super-Predators», *Weekly Standard*, 27 ноября 1995 г.; Tom Morganthau, «The Lull Before the Storm?», *Newsweek*, 4 декабря 1995 г.; Richard Zoglin, «Now for the Bad News: A Teenage Time Bomb», *Time*, 15 января 1996 г.; и Ted Gest, «Crime Time Bomb», *US News & World Report*, 25 марта 1996 г.

Мрачные предсказания Джеймса Алана Фокса можно встретить в двух правительственных отчетах: «Trends in Juvenile Violence: A Report to the United States Attorney General on Current and Future Rates of Juvenile Offending» (Washington, D.C.: Bureau of Justice Statistics, 1996) и «Trends in Juvenile Violence: An Update» (Washington, D.C.: Bureau of Justice Statistics, 1997).

Испуганный комментарий президента Клинтона был дан в 1997 году в Бостоне в ходе речи, посвященной новым мерам по борьбе с преступностью; см. Alison Mitchell, «Clinton Urges Campaign Against Youth Crime», *The New York Times*, 20 февраля 1997 г.

История Нормы Мак-Конвей / Джейн Роу: см. Douglas S. Wood, «Who Is „Jane Roe?“: Anonymous No More, Norma McCorvey No Longer Supports Abortion Rights», CNN.com, 18 июня 2003 г.; а также книгу Norma McCorvey при участии Andy Meisler *I Am Roe: My Life, Roe v. Wade, and Freedom of Choice* (New York: HarperCollins, 1994).

Связь между абортами и преступностью обсуждается в двух научных работах Стивена Левитта и Джона Донахью III: «The Impact of Legalized Abortion on Crime», *Quarterly Journal of Economics* 116, no. 2 (2001), p. 379–420; и «Further Evidence That Legalized Abortion Lowered Crime: A Response to Joyce», *Journal of Human Resources* 39, no. 1 (2004), p. 29–49.

Подлинная история о торговле недвижимостью: сравнение действий риелторов при продаже собственного дома и дома, принадлежащего клиенту, приведено в работе Steven D. Levitt, Chad Syverson, «Market Distortions When Agents Are Better Informed: A Theoretical and Empirical Exploration of the Value of Information in Real Estate Transactions», National Bureau of Economic Research, 2005.

Щедрость калифорнийских автомехаников обсуждается в статьях Thomas Hubbard, «An Empirical Examination of Moral Hazard in the Vehicle Inspection Market», *RAND Journal of Economics* 29, no. 1 (1998), p. 406–26 и Thomas Hubbard, «How Do Consumers Motivate Experts? Reputational Incentives in an Auto Repair Market», *Journal of Law & Economics* 45, no. 2 (2002), p. 437–68.

Данные о **кесаревых сечениях без особых показаний** приведены в статье Jonathan Gruber, Maria Owings, «Physician Financial Incentives and Caesarean Section Delivery», *RAND Journal of Economics*, no. 1 (1996), p. 99–123.

Миф о предвыборных расходах детально описан в трех работах: Steven D. Levitt, «Using Repeat Challengers to Estimate the Effect of Campaign Spending on Election Outcomes in the US. House», *Journal of Political Economy*, август 1994 г., с. 777–798; Steven D. Levitt, «Congressional Campaign Finance Reform», *Journal of Economic Perspectives* 9 (1995), p. 183–193; и Steven D. Levitt, James M. Snyder Jr., «The Impact of Federal Spending on House Election Outcomes», *Journal of Political Economy* 105, no. 1 (1997), p. 30–53.

Восемь стаканов воды в день: см. статью Robert J. Davis, «Can Water Aid Weight Loss?», *Wall Street Journal*, 16 марта 2004 г., в которой цитируется доклад Института медицины, согласно которому «не имеется никакой научной основы для рекомендаций [выпивать по восемь стаканов воды в день], а большинство людей получают достаточное количество воды в ходе обычного потребления еды и напитков».

Труды **Адама Смита**, вне всякого сомнения, заслуживают изучения (правда, при наличии немалого терпения), равно как и книга Robert Heilbroner *The Worldly Philosophers* (New York: Simon & Schuster, 1953), содержащая отличные биографические очерки о жизни Смита, Карла Маркса, Торстейна Веблена, Джона Мейнарда Кейнса, Йозефа Шумпетера и других гигантов экономической мысли.

Глава 1. Что общего между школьными преподавателями и борцами сумо?

Исследование в израильском детском саду: см. статьи Uri Gneezy, Aldo Rustichini, «A Fine Is a Price», *Journal of Legal Studies* 29, no. 1 (январь 2000 г.), с. 1–17; а также Uri Gneezy, «The “W” Effect of Incentives» (Университет Чикаго).

Динамика убийств с течением времени: см. статью Manuel Eisner, «Secular Trends of Violence, Evidence, and Theoretical Interpretations», *Crime and Justice: A Review of Research* 3 (2003); а также статью Manuel Eisner, «Violence and the Rise of Modern Society», *Criminology in Cambridge*, октябрь 2003 г., с. 3–7.

Мнение Томаса Джефферсона о причинно-следственном эффекте: автобиография Томаса Джефферсона (1829; переиздание New York: G.P. Putnam’s Sons, 1914), с. 156.

Кровь в обмен на деньги: см. статью Richard M. Titmuss, «The Gift of Blood», *Transaction* 8 (1971); а также книгу *The Philosophy of Welfare: Selected Writings* авторства Р. М. Titmuss, под ред. В. Abel-Smith, К. Titmuss (London: Allen and Unwin, 1987). См. также диссертацию William E. Upton, «Altruism, Attribution, and Intrinsic Motivation in the Recruitment of Blood Donors», Cornell University, 1973.

Мгновенное исчезновение нескольких миллионов детей: см. Jeffrey Liebman, «Who Are the Ineligible EITC Recipients?», *National Tax Journal* 53 (2000), p. 1165–1186. В статье Либмана цитируется исследование John Szilagyi, «Where Some of Those Dependents Went», 1990 Research Conference Report: «How Do We Affect Taxpayer Behavior?» (Internal Revenue Service: март 1991 г.), p. 162–163.

Учителя-обманщики в Чикаго: This study which also provides considerable background on high-stakes testing, is detailed in two papers: Brian A. Jacob and Steven D. Levitt, «Rotten Apples: An Investigation of the Prevalence and Predictors of Teacher Cheating», *Quarterly Journal of Economics* 118, no. 3 (2003), p. 843–877; and Brian A. Jacob and Steven D. Levitt, «Catching Cheating Teachers: The Results of an Unusual Experiment in Implementing Theory», *Brookings-Wharton Papers on Urban Affairs*, 2003, p. 185–209.

Пятиклассник из Окленда и добрый учитель: основано на интервью автора с одним из бывших сотрудников Департамента государственных школ Окленда.

Обман среди учителей в Северной Каролине: см. статью G.H. Gay, «Standardized Tests: Irregularities in Administering of Tests Affect Test Results», *Journal of Instructional Psychology* 17, no. 2 (1990), p. 93–103.

История Арни Дункана, CEO системы общественных школ Чикаго: см. также статью Amy D’Orio, «The Outsider Comes In», *District Administration: The Magazine for K–12 Education Leaders*, август 2002 г., а также ряд статей в газете *Chicago Tribune* авторства Ray Quintanilla.

Тестирование баскетбольной команды университета Джорджии стало достоянием гласности после того, как университет опубликовал 1500 страниц документов расследования, проведенного National Collegiate Athletic Association.

Обман в сумо: см. статью Mark Duggan, Steven D. Levitt, «Winning Isn't Everything: Corruption in Sumo Wrestling», *American Economic Review* 92, no. 5 (декабрь 2002 г.), p. 1594–1605.

О сумо существует множество информации, а кое-что можно почерпнуть в книгах Mina Hall *The Big Book of Sumo* (Berkeley, Calif.: Stonebridge Press, 1997); Keisuke Itai, Nakabon (Tokyo: Shogakkan Press, 2000); и Onaruto, Yaocho (Tokyo: Line Books, 2000).

Внезапная смерть двух бывших борцов сумо: см. статью Sheryl WuDunn, «Sumo Wrestlers (They're BIG) Facing a Hard Fall», *The New York Times*, 28 июня 1996 г.; и Anthony Spaeth, «Sumo Quake: Japan's Revered Sport Is Marred by Charges of Tax Evasion. Match Fixing, Ties to Organized Crime, and Two Mysterious Deaths», репортаж Irene M. Kunii и Hiroki Tashiro, *Time (International Edition)*, 30 сентября 1996 г.

Торговец булками: Пол Фельдман долго искал экономиста, способного заинтересоваться его данными. В определенный момент он привлек внимание Стивена Левитта (несколько других ученых отказались заниматься изучением этих данных). После этого Левитт и Дабнер посетили офис Фельдмана, расположенный неподалеку от Нью-Йорка. Их исследование привело к написанию статьи, во многом сходной с материалом, опубликованным в этой книге: Stephen J. Dubner, Steven D. Levitt, *What the Bagel Man Saw*, *The New York Times Magazine*, 6 июня 2004 г. Левитт также пишет научную работу, посвященную деятельности Фельдмана.

Исследование стоимости пива на пляже обсуждается в статье Richard H. Thaler, «Mental Accounting and Consumer Choice», *Marketing Science* 4 (лето 1985 г.), p. 119–214; также заслуживает внимания книга Richard H. Thaler, *The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Lift* (New York: Free Press, 1992).

Глава 2. Что общего у ку-клукс-клана с риелторами?

Разоблачение ку-клукс-клана: по этой тематике было написано немало отличных книг. При изучении общей истории мы ориентировались на книги Wyp Craig Wade, *The Fiery Cross / The Ku Klux Klan in America* (New York: Simon & Schuster, 1987), и David M. Chalmers, *Hooded Americanism: The First Century of the KuKluxKlan, 1865–1965* (Garden City, NY: Doubleday, 1965); см. также книгу Stetson Kennedy *After Appomattox: How the South Won the War* (Gainesville: University Press of Florida, 1995). Самой интересной для наших целей показалась книга Stetson Kennedy *The Klan Unmasked* (Boca Raton: Florida Atlantic University Press, 1990), изначально опубликованная под названием *I Rode with the Ku Klux Klan* (London: Arco Publishers, 1954). Стетсон Кеннеди сам по себе является живым носителем огромного количества информации о ку-клукс-клане (дополнительную информацию можно найти на сайте www.stetsonkenedy.com; также многие труды Кеннеди хранятся в Нью-Йорке в Schornburg Center for Research in Black Culture). Авторы навестили Кеннеди в его доме около Джексонвилла, штат Флорида, побеседовали с ним и воспользовались его огромной коллекцией документов и материалов о деятельности ку-клукс-клана (мы даже примерили его ку-клукс-

клановский балахон). Мы очень благодарны ему за сотрудничество. На встрече вместе с нами присутствовал гарвардский экономист Роланд Фрайер-младший, работающий в настоящее время вместе со Стивеном Левиттом над рядом научных работ о ку-клукс-клане. Мы взяли напрокат машину (за руль сел Фрайер) и через какое-то время подъехали к дому, расположенному у проселочной дороги (нам показалось, что именно этот дом был домом Кеннеди). Мы остановились и решили спросить, куда нам ехать дальше. В кругах, близких к ку-клукс-клану, Кеннеди до сих пор считается врагом, и сосед Кеннеди стремился сохранить его местоположение в тайне. Поэтому он усталился внутрь машины – прямо на Фрайера, который принадлежит к черной расе, и простодушно спросил: «А вы точно не из ку-клукс-клана?» Фрайер убедительно кивнул.

Что случилось со срочным страхованием жизни? См. статью Jeffrey R. Brown, Austan Goolsbee, «Does the Internet Make Markets More Competitive? Evidence from the Life Insurance Industry», *Journal of Political Economy* 110, no. 3 (июнь 2002 г.), p. 481–507.

Цитата судьи Верховного суда Льюиса Брандейса о том, что «лучшим дезинфектантом является солнечный свет»: см. Louis D. Brandeis, «Other People's Money – and How Bankers Use It» (New York: Frederick A. Stokes, 1914).

Новая и подержанная машины: этот тезис, как и многие другие примеры того, что мы теперь называем «асимметричной информацией», взят из научной работы, написанной Джорджем Акерлофом в первый год своего пребывания в Беркли в качестве помощника преподавателя в 1966–1967 годах. Его статью трижды отвергали – редакции двух журналов сообщили Акерлофу о том, что они «не печатают статьи, содержащие тривиальную информацию». Статья была опубликована лишь в августе 1970 года под названием «The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism» в *Quarterly Journal of Economics*. Примерно через тридцать лет эта статья принесла Акерлофу Нобелевскую премию в области экономики: многие считают, что он самый приятный из людей, когда-либо получавших эту премию.

Записи разговоров в Enron: на момент написания этой книги эти записи можно было прослушать на сайте http://www.cbsnews.com/stories/2004/06/01/eveningnews/main6_20626.shtml. См. также статью Richard A. Opiel Jr., «Enron Traders on Grandma Millie and Making Out Like Bandits», *The New York Times*, 13 июня 2004 г.

Действительно ли нужна ангиопластика? См. статью Gina Kolata, «New Heart Studies Question the Value of Opening Arteries», *The New York Times*, 21 марта 2004 г.

И снова об истинном состоянии дел на рынке недвижимости: см. исследование Steven D. Levitt, Chad Syverson, «Market Distortions When Agents Are Better Informed: A Theoretical and Empirical Exploration of the Value of Information in Real-Estate Transactions», National Bureau of Economic Research, 2005 г.

Трент Лотт, явный сторонник сегрегации? Обстоятельства, сопутствовавшие фразе, высказанной Лоттом, отлично описаны в статье Dan Goodgame, Karen Tumulty, «Lott: Tripped Up by History», *Time.com/cnn.com*, 16 декабря 2002 г.

Слабое звено: см. статью Steven D. Levitt, «Testing Theories of Discrimination: Evidence from The Weakest Link», Journal of Law and Economics 17 (октябрь 2004 г.), p. 431–452.

Теория дискриминации на основе предпочтений взята из работы Gary S. Becker The Economics of Discrimination (Chicago: University of Chicago Press, 1957).

Теория дискриминации на основе информации взята из ряда работ, в том числе Edmund Phelps, «A Statistical Theory of Racism and Sexism», American Economic Review 62, no. 4 (1972), p. 659–661 и Kenneth Arrow, «The Theory of Discrimination. Discrimination in Labor Markets», ред. Orley Ashenfelter, Albert Rees (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1973).

Свидания в режиме онлайн: см. исследование Dan Ariely, Gunter J. Hitsch, Ali Hortacsu, «What Makes You Click: An Empirical Analysis of Online Dating», University of Chicago, 2004.

Ложь избирателей относительно Динкинса/Джулиани: см. книгу Timur Kuran, Private Truths, Public Lies: The Social Consequences of Preference Falsification (Cambridge, Mass.; Harvard University Press, 1995); см. также статьи Kevin Sack, «Governor Joins Dinkins Attack Against Rival», The New York Times, 27 октября 1989 г. и Sam Roberts, «Uncertainty over Polls Clouds Strategy in Mayor Race», The New York Times, 31 октября 1989 г.

Ложь избирателей относительно Дэвида Дьюка: см. Kuran, «Private Truths, Public Lies», а также статьи Peter Appleborne, «Republican Quits Louisiana Race in Effort to Defeat Ex-Klansman», The New York Times, 5 октября 1990 г. и Peter Appleborne, «Racial Politics in South's Contests: Hot Wind of Hate or Last Gasp?», The New York Times, 5 ноября 1990 г.

Дэвид Дьюк – мастер в деле злоупотребления информацией: важными информационными источниками для этого материала стали Karen Henderson, «David Dukes Work-Release Program», National Public Radio, 14 мая 2004 г. и исчерпывающая статья John McQuaid, «Dukes Decline», New Orleans Times-Picayune, 13 апреля 2003 г.

Глава 3. Почему наркодилеры продолжают жить со своими матерями?

Понятие «расхожего мнения» Джона Кеннета Гэлбрейта: см. The Concept of the Conventional Wisdom, вторая глава книги The Affluent Society (Boston: Houghton Mifflin, 1958).

Митч Снайдер и миллионы бездомных: противоречия в деятельности Снайдера широко освещались в прессе, в основном в Колорадо, в начале 1980-х, а также в 1990 году, когда Снайдер покончил с собой. Неплохой обзор его деятельности приведен в главе How the Homeless Crisis' Was Hyped книги Gary S. Becker, Guity Nashat Becker The Economics of Life (New York: McGraw-Hill, 1997), p. 175–176; эта глава была адаптирована из статьи тех же авторов в журнале Business Week (1984).

Возникновение хронического галитоза: странная и интересная история листерина великолепно рассказана в книге James B. Twitchell *Twenty Ads That Shook the World. The Century's Most Groundbreaking Advertising and How It Changed Us All* (New York: Crown, 2000, p. 60–69).

Джордж У. Буш как везунчик, притворяющийся ковбоем: см. статью Paul Krugman, «New Year's Resolutions», *The New York Times*, 26 декабря 2003 г.

Преувеличение количества случаев насилия: статистические данные Национального обзора по преступности за 2002 год, призванные дать точную картину уровня преступности в стране, показывают, что по отношению к средней женщине риск стать жертвой нежелательного сексуального контакта или его попытки составляет один к восьми (а не один к трем, как утверждают многие). Для мужчин, согласно данным обзора, этот риск составляет один к сорока, а не один к девяти (как, опять же, часто считают).

Преувеличение уровня преступности: см. статью Mark Niese, «Report Says Atlanta Underreported Crimes to Help Land 1996 Olympics», Associated Press, 20 февраля 2004 г.

Долгое и странное путешествие Судхира Венкатеша в мир торговцев крэком: на момент написания этой книги Венкатеш является адъюнкт-профессором социологии и изучения афроамериканцев в Колумбийском университете.

Биографические данные о Венкатеше были в основном взяты из интервью авторов. См. также статью Jordan Marsh, «The Gang Way», *Chicago Reader*, 8 августа 1997 г.; а также статью Robert L. Kaiser, «The Science of Fitting In», *Chicago Tribune*, 10 декабря 2000 г.

Детали жизни торговцев крэком описаны в четырех исследованиях Судхира Аллади Венкатеша и Стивена Левитта: «The Financial Activities of an Urban Street Gang», *Quarterly Journal of Economics* 115, no. 3 (август 2000 г.), p. 755–789; «Are We a Family or a Business? History and Disjunction: in the Urban American Street Gang», *Theory and Society* 29 (осень 2000 г.), p. 427–462; «Growing Up in the Projects: The Economic Lives of a Cohort of Men Who Came of Age in Chicago Public Housing», *American Economic Review* 91, no. 2 (2001), p. 79–84; и «The Political Economy of an American Street Gang», American Bar Foundation, 1998 г. См. также книгу Sudhir Alladi Venkatesh *American Project: The Rise and Fall of a Modern Ghetto* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2000).

Торговля крэком как самая опасная работа в Америке: согласно данным статистического управления министерства труда, десять самых опасных легальных профессий – лесорубы, рыбаки, пилоты и штурманы, металлурги, водители-продавцы, кровельщики, электрики, фермеры, строители и водители грузовиков.

Изобретение нейлоновых чулок: после семи лет попыток Уоллес Карозерс, молодой химик, уроженец Айовы, принятый на работу в компанию DuPont, нашел способ пропускать жидкие полимеры через тонкие форсунки, чтобы создавать сверхпрочную ткань из получавшихся нитей. Именно она и стала называться «нейлон». Через несколько лет DuPont представила нейлоновые чулки в Нью-Йорке и Лондоне. Вопреки слухам, название ткани не было акронимом, состоявшим

из названий двух городов. Не было оно и сокращением фразы «Now You've Lost – Old Nippon (Теперь тебе конец, старая Япония)», направленной в адрес японских производителей шелка. На самом деле название представляло собой искаженное выражение «No Run (Не рвутся)». Это выражение было не совсем точным, что, впрочем, не повлияло на успех нового продукта. Карозерс, долгие годы пребывавший в депрессии, не смог насладиться расцветом своего изобретения: он покончил с собой в 1937 году, приняв цианистый калий. См. книгу Matthew E. Hermes, *Enough for One Lifetime: Wallace Carothers, Inventor of Nylon* (Philadelphia: Chemical Heritage Foundation, 1996).

Жаргон торговцев крэком: совет Далласа по вопросам злоупотребления алкоголем и наркотиками создал впечатляющий список жаргонных названий кокаина.

Кокаин в порошке: Бэдрок, Базука, Сияние, Берни, Бернис, Большой К, Вспышка, Буран, Удар, Тупой, Прыгучий порошок, Пинок, К, Кабалло, Кейн, Кэнди, Икра, Чарли, Цыплячья царापка, Кока, Коктейль, Кокос, Кола, Белая дама, Пыль, Снежок, Флекс, Флоридский снег, Фу-Фу, Мороз, Джи-Рок, Девочка, Надувной мяч, Порошок счастья, Счастливая пыль, Следы счастья, Небо, Король, Леди, Леди Кейн, Поздний вечер, Линия, Мама Кока, Марширующий порошок, Моджо, Монстр, Мадре, Нейв, Нос, Карамелька для носа, Пи-Догз, Перуанец, Порошок, Пресс, Прайм-тайм, Раш, Стопка, Санки, Понюшка, Храп, Снег, Снежная птичка, Сода, Спидбол, Спорт, Звездная пыль, Сахар, Сладость, Тока, Белая дама, Белый порошок, Йейо, Зип.

Крэк: База, Мяч, Удар, Бисквит, Кость, Разряд, Валун, Кирпич, Печенье, Каспер, Мел, Крошка, Кубик, Набитый мешок, Свободная база, Гравий, Серьезное дело, Ад, Помол, Криптонит, Любовь, Лунный камень, Самородок, Лук, Линза, Педро, Кусок, Скала, Рока, Рок-звезда, Скотти, Скрэббл, Дом дыма, Камни, Зубы, Торнадо.

Джонни Кокаиновое Зернышко: Оскар Данило Бландон и его возможные связи с Центральным разведывательным управлением являлись объектом множества обсуждений, а также довольно противоречивого трехсерийного фильма San Jose Mercury News, созданного Gary Webb и транслировавшегося 18 августа 1996 г. См. также статью Tim Golden, «Though Evidence Is Thin, Tale of CIA and Drugs Has a Life of Its Own», *The New York Times*, 21 октября 1996 г.; и книгу Gary Webb *Dark Alliance: The CIA, F/V Contras, and the Crack Cocaine Explosion* (New York: Seven Stories Press, 1998). Департамент юстиции США детально изучил этот вопрос, отчетный доклад по этому вопросу «The CIA – Contra – Crack Cocaine Controversy: A Review of the Justice Department's Investigations and Prosecutions» на момент написания этой книги был доступен по адресу www.usdoj.gov/oig/special/9712/ch01pi.htm.

Банды в Америке: см. книгу Frederick Thrasher *The Gang* (Chicago: University of Chicago Press, 1927).

Снижение разрыва между белыми и черными до появления крэка: см. статью Rebecca Blank, «An Overview of Social and Economic Trends By Race», в книге *America Becoming: Racial Trends and Their Consequences*, ред. Neil J. Smelser, William

Julius Wilson, Faith Mitchell (Washington, D.C: National Academy Press, 2001), с. 21–40.

Смертность чернокожих в детстве: см. исследование Douglas V. Almond, Kenneth Y. Chay, and Michael Greenstone, «Civil Rights, the War on Poverty and Black-White Convergence in Infant Mortality in Mississippi», National Bureau of Economic Research, 2003.

Различные разрушительные последствия употребления крэка описаны в исследовании Roland G. Fryer Jr., Paul Heaton, Steven D. Levitt, Kevin Murphy, «The Impact of Crack Cocaine», University of Chicago, 2005 г.

Глава 4. Куда исчезли все преступники?

Запрет Николае Чаушеску на аборт: информация о Румынии и Чаушеску была взята из ряда источников, в том числе статей «Eastern Europe, the Third Communism», *Time*, 18 марта 1966 г.; «Ceausescu Ruled with an Iron Grip», *Washington Post*, 26 декабря 1989 г.; Ralph Blumenthal, «The Ceausescus: 24 Years of Fierce Repression, Isolation and Independence», *The New York Times*, 26 декабря 1989 г.; Serge Schmemmann, «In Cradle of Rumanian Revolt, Anger Quickly Overcame Fear», *The New York Times*, 30 декабря 1989 г.; Karen Breslau, «Overplanned Parenthood: Ceausescu's Cruel Law», *Newsweek*, 22 января 1990 г. и Nicolas Hoiman, «The Economic Legacy of Ceausescu», *Student Economic Review*, 1994.

Связь между запретом на аборт в Румынии и жизненным уровнем была исследована в двух научных работах: Cristian Pop-Eleches, «The Impact of an Abortion Ban on Socio-Economic Outcomes of Children: Evidence from Romania», *Columbia University*, 2002 г.; и Cristian Pop-Eleches, «The Supply of Birth Control Methods, Education and Fertility: Evidence from Romania», *Columbia University*, 2002 г.

Великое американское падение уровня преступности: как уже было отмечено выше, этот материал взят из статьи Steven D. Levitt, «Understanding Why Crime Fell in the 1990s: Four Factors That Explain the Decline and Six That Do Not», *Journal of Economic Perspectives* 18, no. 1 (2004), p. 163.

«Намеренное преувеличение» Джеймса Алана Фокса: см. Torsten Ove, «No Simple Solution for Solving Violent Crimes», *Pittsburgh Post-Gazette*, 12 сентября 1999 г.

Смягчение отношения политиков к преступности: этот и множество связанных с ним вопросов обсуждаются в статьях Gary S. Becker, Guity Nashat Becker, «Stiffer Jail Terms Will Make Gunmen More Gun-Shy», «How to Tackle Crime? Take a Tough, Head-On Stance» и «The Economic Approach to Fighting Crime», приведенных в книге *The Economics of Life* (New York: McGraw-Hill, 1997), p. 135–144; эти главы книги были адаптированы из статей в журнале *Business Week* тех же авторов.

Повышение важности тюрем: данные о росте количества тюремных сроков за преступления, связанные с наркотиками, взяты из статьи Pyana Kuziemko, Steven D. Levitt, «An Empirical Analysis of Imprisoning Drug Offenders», *Journal of Public Economics* 88, nos. 9–10 (2004), p. 2043–2066.

Снижение уровня преступности при снижении количества заключенных: см. William Nagel, «On Behalf of a Moratorium on Prison Construction», *Crime and Delinquency* 23 (1977), p. 152–174.

«Только профессора криминологии...»: см. John J. DiIulio Jr., «Arresting Ideas: Tougher Law Enforcement Is Driving Down Urban Crime», *Policy Review*, no. 75 (осень 1995 г.).

Смертная казнь: полный отчет о неспособности казнить преступников в штате Нью-Йорк – «Capital Punishment in New York State: Statistics from Eight Years

of Representation, 1995–2003» (New York: The Capital Defender Office, August 2003), доступный на момент написания этой книги по адресу nycdo.org/8yr.html. Не так давно апелляционный суд Нью-Йорка постановил считать смертную казнь противоречащей конституции по сути, вследствие чего приведение в действие соответствующих приговоров было приостановлено.

Казнь одного преступника приводит к снижению количества убийств на семь: см. Isaac Ehrlich, «The Deterrent Effect of Capital Punishment: A Question of Life and Death», *American Economic Review* 65 (1975), с. 397–417; а также статью Isaac Ehrlich, «Capital Punishment and Deterrence: Some Further Thoughts and Evidence», *Journal of Political Economy* 85 (1977), с. 741–788.

«Более я не намерен выступать сторонником этой машины смерти»: цитата из особого мнения судьи Гарри Блэкмуна относительно решения Верховного суда (1984) по делу о смертном приговоре в штате Техас: *Callins v. Collins*, 510 U.S. 1141 (1994); цит. по *Congressional Quarterly Researcher* 5, no. 9 (10 марта 1995 г.). Стоит отметить, что и суды присяжных потеряли, по всей видимости, аппетит к смертным приговорам – отчасти из-за того, что в предыдущие годы было казнено или приговорено к смерти слишком много невиновных. В 1990-х годах смертный приговор ежегодно выносился 290 преступникам; в первые четыре года 2000-х это количество снизилось до 174. См. статью Adam Liptak, «Fewer Death Sentences Being Imposed in U.S.», *The New York Times*, 15 сентября 2004 г.

Снижает ли количество полицейских уровень преступности? См. статьи Steven D. Levitt, «Using Electoral Cycles in Police Hiring to Estimate the Effect of Police on Crime», *American Economic Review* 87, no. 3 (1997), с. 270–290; Steven D. Levitt, «Why Do Increased Arrest Rates Appear to Reduce Crime: Deterrence, Incapacitation or Measurement Error?», *Economic Inquiry* 36, no. 3 (1998), p. 353–372; и Steven D. Levitt, «The Response of Crime Reporting Behavior to Changes in the Size of the Police Force: Implications for Studies of Police Effectiveness Using Reported Crime Data», *Journal of Quantitative Criminology* 14 (февраль 1998 г.), с. 62–81.

1960-е годы как идеальное время для преступников: см. книгу Gary S. Becker, Guiry Nashat Becker, *The Economics of Life* (New York: McGraw-Hill, 1997), p. 142–143.

«Нью-йоркское чудо» в борьбе с преступностью: цитата об «афинском периоде» взята из интервью автора с бывшим капитаном полиции Уильямом Гортом, одним из создателей CompStat.

Теория «разбитого окна»: см. статью James Q. Wilson, George L. Kelling, «Broken Windows: The Police and Neighborhood Safety», *Atlantic Monthly*, март 1982 г.

Наем дополнительных полицейских в Лос-Анджелесе: см. статью Terry McCarthy, «The Gang Buster», *Time*, 19 января 2004 г.

Законы об оружии: информация о том, что в США количество единиц вооружения превышает взрослое население, взята из Philip Cook, Jens Ludwig, *Guns in America: Results of a Comprehensive Survey of Gun Ownership and Use* (Washington: Police Foundation, 1996).

Связь между оружием и уровнем преступности: см. статью Mark Duggan «More Guns, More Crime», *Journal of Political Economy* 109, no. 5 (2001), p. 1086–1114.

Оружие в Швейцарии: см. статью Stephen P. Halbrook, «Armed to the Teeth, and Free», *Wall Street Journal Europe*, 4 июня 1999 г.

Неудача Акта Брейди: см. статью Jens Ludwig, Philip Cook, «Homicide and Suicide Rates Associated with Implementation of the Brady Handgun Violence Prevention Act», *Journal of the American Medical Association* 284, no. 5 (2000), p. 585–91.

Покупка преступниками оружия на черном рынке: см. книгу James D. Wright, Peter H. Rossi, *Armed and Considered Dangerous: A Survey of Felons and Their Firearms* (Hawthorne, N.Y.: Aldine de Gruyter, 1986).

Сдача оружия и сеансы психотерапии: см. статью «Wise Climb-Dowry Bad Veto», *Los Angeles Times*, 5 октября 1994 г.

Почему не работает выкуп оружия: см. С. Callahan, F. Rivera, T. Koepsell, «Money for Guns: Evaluation of the Seattle Gun Buy-Back Program», *Public Health Reports* 109, no. 4 (1994), p. 472–77; David Kennedy, Anne Piehl, Anthony Braga, «Youth Violence in Boston: Gun Markets, Serious Youth Offenders, and a Use-Reduction Strategy», *Law and Contemporary Problems* 59 (1996), p. 147–83; Peter Reuter, Jenny Mouzon, «Australia: A Massive Buyback of Low-Risk Guns» в книге *Evaluating Gun Policy: Effects on Crime and Violence*, под ред. Jens Ludwig and Philip Cook (Washington, D.C.: Brookings Institution, 2003).

Теория Джона Лотта о праве на ношение оружия: см. статью John R. Lott Jr., David Mustard, «Right-to-Carry Concealed Guns and the Importance of Deterrence», *Journal of Legal Studies* 26 (январь 1997 г.), p. 1–68; а также книгу John R. Lott Jr., *More Guns, Less Crime: Understanding Crime and Gun Control Laws* (Chicago: University of Chicago Press, 1998).

Джон Лотт и «Мэри Рош»: см. статью Julian Sanchez, «The Mystery of Man' Rosh», *Reason*, май 2003 г.; а также статью Richard Morin, «Scholar Invents Fan to Answer His Critics», *Washington Post*, 1 февраля 2003 г.

Критика теории Лотта: см. Ian Ayres, John J. Donohue III, «Shooting Down the 'More Guns, Less Crime' Hypothesis», *Stanford Law Review* 55 (2003), p. 1193–1312; а также Mark Duggan, «More Guns, More Crime», *Journal of Political Economy* 109, no. 5 (2001), p. 1086–1114.

Лопнувший пузырь на рынке торговли крэком: обсуждение истории крэка и дальнейшие детали можно найти в исследовании Roland G. Fryer Jr., Paul Heaton, Steven Levitt, Kevin Murphy, «The Impact of Crack Cocaine», University of Chicago, 2005 г.

Двадцать пять процентов убийств: см. Paul J. Goldstein, Henry H. Brownstein, Patrick J. Ryan, Patricia A. Bellucci, «Crack and Homicide in New York City: A Case Study in the Epidemiology of Violence», в книге *Crack in America: Demon Drugs and Social Justice*, ред. Craig Reinerman, Harry G. Levine (Berkeley: University

of California Press, 1997), p. 113–30.

Теория старения населения: см. статью Steven D. Levitt, «The Limited Role of Changing Age Structure in Explaining Aggregate Crime Rates», *Criminology* 37, no. 3 (1999), p. 581–99. Хотя в настоящее время теория старения уже не пользуется прежней популярностью, ряд экспертов продолжает ее поддерживать: см. статью Matthew L. Wald, «Most Crimes of Violence and Property Hover at 30-Year Low», *The New York Times*, 13 сентября 2004 г., в которой Лоренс Гринфельд, директор бюро судебной статистики, говорит: «Скорее всего, не существует единственного объяснения, почему уровень преступности снижался на протяжении всех этих лет и в настоящее время находится на самом низком уровне с момента начала измерений в 1973 году. Вероятно, это связано с демографией, а также с тем, что множество лидеров преступных сообществ находятся за решеткой».

«На горизонте уже видны тучи»: см. James Q. Wilson, «Crime and Public Policy» in *Crime*, ed. James Q. Wilson and Joan Petersilia (San Francisco: ICS Press, 1995), p. 507.

Связь между абортами и преступностью: общий обзор данной темы можно найти в статьях John J. Donohue III, Steven D. Levitt, «The Impact of Legalized Abortion on Crime», *Quarterly Journal of Economics* 116, no. 2 (2001), p. 379–420 и John J. Donohue III, Steven D. Levitt, «Further Evidence That Legalized Abortion Lowered Crime: A Response to Joyce», *Journal of Human Resources* 39, no. 1 (2004), p. 29–49.

Исследования в области аборт в Восточной Европе и Скандинавии: см. статью P. K. Dagg, «The Psychological Sequelae of Therapeutic Abortion – Denied and Completed», *American Journal of Psychiatry* 148, no. 5 (май 1991 г.), p. 578–85; а также книгу Henry David, Zdenek Dytrych, et al, *Born Unwanted: Developmental Effects of Denied Abortion* (New York: Springer, 1988).

Мнение по делу «Роу против Уэйда»: *Roe v Wade*, 410 U.S. 113 (1973).

Согласно данным одного исследования, для типичного ребенка: см. статью Jonathan Gruber, Philip P. Levine and Douglas Staiger, «Abortion Legalization and Child Living Circumstances: Who Is the Marginal Child?», *Quarterly Journal of Economics* 114 (1999), p. 263–91.

Индикаторы уровня преступности в будущем: см. статью Rolf Loeber, Magda Stouthamer-Loeber, «Family Factors as Correlates and Predictors of Juvenile Conduct Problems and Delinquency», *Crime and Justice*, vol. 7, ред. Michael Tonry, Norval Morris (Chicago: University of Chicago Press, 1986): см. также книгу Robert Sampson, John Laub, *Crime in the Making: Pathways and Turning Points Through Life* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1993).

Слишком юный возраст матери: см. исследование William S. Comanor and Llad Phillips, «The Impact of Income and Family Structure on Delinquency», *University of California – Santa Barbara*, 1999.

Низкий уровень образования матери: Pijikko Rasanen et al, «Maternal Smoking During Pregnancy and Risk of Criminal Behavior Among Adult Male Offspring

in the Northern Finland 1966 Birth Cohort», *American Journal of Psychiatry* 156 (1999), p. 857–62.

Резко снизилось количество детоубийств: см. статью Susan Sorenson, Douglas Wiebe and Richard Berk, «Legalized Abortion and the Homicide of Young Children: An Empirical Investigation», *Analyses of Social Issues and Public Policy* 2, no. 1 (2002), p. 239–56.

Исследования в Австралии и Канаде: см. Anindya Sen, «Does Increased Abortion Lead to Lower Crime? Evaluating the Relationship between Crime, Abortion, and Fertility», неопубликованная рукопись; а также Andrew Leigh, Justin Wolfers, «Abortion and Crime», *AQ: Journal of Contemporary Analysis* 72, no. 4 (2000), p. 28–30.

Отсутствие несовершеннолетних матерей-одиночек: см. исследование John J. Donohue III, Jeffrey Grogger, Steven D. Levitt, «The Impact of Legalized Abortion on Teen Childbearing», University of Chicago, 2002.

Аборты как преступление хуже рабства: см. статью Michael S. Paulsen, «Accusing Justice: Some Variations on the Themes of Robert M. Cover's Justice Accused», *Journal of Law and Religion* 7, no. 33 (1989), p. 33–97.

Аборты как «единственный эффективный способ предотвращения преступлений»: см. книгу Anthony V. Bouza *The Police Mystique: An Insider's Look at Cops, Crime, and the Criminal Justice System* (New York: Plenum, 1990).

Девять миллионов долларов на спасение одной пятнистой совы: см. статью Gardner M. Brown and Jason F. Shogren, «Economics of the Endangered Species», *Journal of Economic Perspectives* 12, no. 3 (1998), p. 3–20.

Тридцать один миллион долларов для предотвращения последствий катастрофы «Эксон Вальдез»: см. исследование Glenn W. Harrison, «Assessing Damages for the Exxon Valdez Oil Spill», University of Central Florida, 2004.

Таблица расчета компенсаций за производственные травмы: взята из информационного пакета для рабочих в штате Коннектикут (с. 27), доступного на момент написания этой книги по адресу wcc.state.ct.us/download/acrobat/info-packet.pdf.

Глава 5. Что делает родителей идеальными?

Изменчивая точка зрения экспертов по воспитанию: книга Ann Hulbert, *Raising America: Experts, Parents, and a Century of Advice About Children* (New York: Knopf, 2003) представляет собой крайне полезный сборник советов для родителей.

«Стратегия управления ребенком» Гэри Эццо и предупреждение относительно сна с родителями: см. книгу Gary Ezzo, Robert Bucknam, *On Becoming Baby wise* (Sisters, Ore.: Multnomah, 1995), p. 32 и 53.

Берри Бразелтон и «интерактивный» ребенок: T. Berry Brazelton *Infants and Mothers; Difference in Development*, исправленное издание (New York: Delta/Seymour Lawrence, 1983), p. xxiii.

Предупреждение Эммета Холта против «чрезмерной стимуляции»: L.

Emmett Holt, *The Happy Baby* (New York: Dodd. Mead. 1924), p. 7.

Плач как «упражнение для детей»: L. Emmett Holt, *The Care and Feeding of Children: A Catechism for the Use of Mothers and Children's Nurses* (New York: Appleton, 1894), p. 53.

Оружие или бассейн? См. статью Steven Levitt, «Pools More Dangerous than Guns», *Chicago Sun-Times*, 28 июля 2001 г.

Питер Сэндмен о коровьем бешенстве и других рисках: см. статью Amanda Hesser, «Squeaky Clean? Not Even Close», *The New York Times*, 28 января 2004 г. и «The Peter Sandman Risk Communication Web Site» по адресу <http://www.psandman.com/index.htm>.

Действительно ли родители важны? См. книгу Judith Rich Harris, *The Nurture Assumption: Why Children Turn Out the Way They Do* (New York: Free Press, 1998); рассказ о самой Харрис и отличное описание споров относительно воспитания детей приведены в статьях Malcolm Gladwell, «Do Parents Matter?», *The New Yorker*, 17 августа 1998 г. и Carol Tavris, «Peer Pressure», *The New York Times Book Review*, 13 сентября 1998 г.

«Снова-здорово»: см. Tavris, *The New York Times*.

Пинкер назвал идеи Харрис «ошеломляющими»: Steven Pinker, «Sibling Rivalry: Why the Nature / Nurture Debate Won't Go Away», *Boston Globe*, 13 октября 2002 г. – адаптировано из книги Steven Pinker *The Blank Slate: The Modern Denial of Human Nature* (New York: Viking, 2002).

Выбор школ в Чикаго: этот материал взят из статьи Julie Berry Cullen, Brian Jacob, Steven D. Levitt, «The Impact of School Choice on Student Outcomes: An Analysis of the Chicago Public Schools», *Journal of Public Economics*, готовится к публикации, а также из работы Julie Berry Cullen, Brian Jacob, Steven D. Levitt, «The Effect of School Choice on Student Outcomes: Evidence from Randomized Lotteries», *National Bureau of Economic Research*, 2003.

Учащиеся не готовы к требованиям школы: см. статью Tamar Lewin, «More Students Passing Regents-but Achievement Gap Persists», *The New York Times*, 18 марта 2004 г.

Разрыв в доходах белых и черных и разрыв в школьных отметках: см. статью Derek Neal and William R. Johnson, «The Role of Pre-Market Factors in Black-White Wage Differences», *Journal of Political Economy* 104 (1996), p. 869–895, и статью June O'Neill, «The Role of Human Capital in Earnings Differences Between Black and White Men», *Journal of Economic Perspectives* 4, no. 4 (1990), p. 25–46.

«Снижение разрыва в отметках между черными и белыми»: см. статью Christopher Jencks, Meredith Phillips, «America's Next Achievement Test: Closing the Black-White Test Score Gap». *American Prospect* 40 (сентябрь-октябрь 1998 г.), p. 44–53.

«Подражание белым»: см. работу David Austen-Smith, Roland G. Fryer Jr., «The Economics of „Acting White“», *National Bureau of Economic Research*, 2003 г.

Карим Абдул-Джаббар: Kareem Abdul-Jabbar, Peter Knobler, Giant Steps (New York: Bantam, 1983), p. 16.

Разрыв в оценках между черными и белыми и результаты ECLS: этот материал был взят из статьи Roland G. Fryer Jr., Steven D. Levitt, «Understanding the Black-White Test Score Gap in the First Two Years of School», The Review of Economics and Statistics 86, no. 2 (2004), p. 447–464. В этой статье мало обсуждается корреляция между оценками и факторами, связанными с домашним воспитанием (просмотр телевизора, домашнее насилие и т. д.), однако в приложении к статье приведен регрессионный анализ соответствующих данных. Что касается самого исследования ECLS, то на момент написания этой книги его обзор был опубликован по адресу nccs.cd.gov/ecls/.

IQ приемных родителей выше, чем биологических: см. работу Bruce Sacerdote, «The Nature and Nurture of Economic Outcomes», National Bureau of Economic Research, 2000.

Образование в Финляндии: см. статью Lizette Alvarez, «Educators Flocking to Finland, Land of Literate Children», The New York Times, 9 апреля 2004 г.

Книга для каждого ребенка: см. статью John Keilman, «Governor Wants Books for Tots; Kids Would Get 60 by Age 5 in Effort to Boost Literacy», Chicago Tribune, 12 января 2004 г.

Влияние приемных родителей: см. Sacerdote, «The Nature and Nurture of Economic Outcomes».

Глава 6. Идеальные родители, часть вторая, или Неужели «роза пахнет розой, хоть розой назови ее, хоть нет?»

История Лузера Лейна: основана на интервью, взятых автором, и статье Sean Gardiner, «Winner and Loser: Names Don't Decide Destiny», *Newsday*, 22 июля 2002 г.

Судья и Искусительница: основано на интервью, взятых автором.

Роланд Фрайер и изучение отставания чернокожих: основано на интервью, взятых автором.

Различие в марках сигарет: см. работу Lloyd Johnston, Patrick O'Malley, Jerald Bachman, and John Schulenberg, «Cigarette Brand Preferences Among Adolescents», *Monitoring the Future Occasional Paper 45*, Institute for Social Research-University of Michigan, 1999.

Типичные имена чернокожих (и другие культурные разрывы между черными и белыми): см. статью Roland G. Fryer Jr., Steven D. Levitt, «The Causes and Consequences of Distinctively Black Names», *Quarterly Journal of Economics* 119, no. 3 (август 2004 г.), p. 767–805.

Резюме белых переигрывают резюме черных: наиболее свежее исследование такого рода, приведшее к данному заключению, было описано в работе Marianne Bertrand, Sendhil Mullainathan, «Are Emily and Greg More Employable than Lakisha and Jamal? A Field Experiment Evidence on Labor Market Discrimination», *National Bureau of Economic Research*, 2003.

Йо Хин Хейно Аугустус Эйснер Александр Уайзер Наклс Еременко-Конли: см. статью Tara Bahrapour, «A Boy Named Yo. Etc.: Name Changes. Both Practical and Fanciful, Are on the Rise», *The New York Times*, 25 сентября 2003 г.

Майкл Голдберг, сикх из Индии: см. статью Robert F. Worth, «Livery Driver Is Wounded in a Shooting», *The New York Times*, 9 февраля 2004 г.

Уильям Моррис, урожденный Зелман Мозес: интервью автора с Аланом Каннофом, бывшим исполнительным директором William Morris Agency.

Торговые марки как имена: данные взяты из свидетельств о рождении, выданных в Калифорнии, а также из статьи Stephanie Kang, «Naming the Baby: Parents Brand Their Tot with What's Hot», *Wall Street Journal*, 26 декабря 2003 г.

Девочка по имени Шитхед: женщина, позвонившая на радишоу и сообщившая Роланду Фрайеру о своей племяннице по имени Шитхед, была либо неправильно информирована, либо вообще откровенно лгала. В любом случае она была не единственным человеком, полагавшим, что порой «черные» имена заходят чересчур далеко. В своей речи в мае 2004 года на торжественном собрании НААСР, посвященном двадцатой годовщине судебного решения по делу «Браун против школьного совета Топека», Билл Косби обвинил небогатые негритянские семьи в саморазрушительном поведении, в том числе в предпочтении «имен из гетто».

В ответ на Косби обрушилась волна критики – со стороны как чернокожих, так и белых (см. статьи Barbara Ehrenreich, «The New Cosby Kids», The New York Times, 8 июля 2004 г. и Debra Dickerson, «Americas Granddad Gets Orner», Slate, 13 июля 2004 г.). Вскоре после этого обвинение в расистских взглядах было выдвинуто против Ричарда Риордана – секретаря по вопросам образования штата Калифорния, бывшего мэра Лос-Анджелеса, богатого белого человека (см. статью Tim Rutten, «Riordan Stung by „Gotcha“ News», Los Angeles Times, 10 июля 2004 г.). В ходе посещения библиотеки Санта-Барбары Риордан (представлявший публике новую программу стимулирования чтения) встретил шестилетнюю девочку по имени Исис. Она сказала Риордану, что ее имя означает «египетская принцесса»; Риордан, пытаясь пошутить, ответил, что на самом деле это имя значит «глупая и грязная девчонка». Разразившийся скандал заставил активистов «черного» движения потребовать отставки Риордана. Мервин Дималли, черный парламентарий из Комптона, заявил, что «Исис – это маленькая негритянская девочка. Осмелился бы кто-нибудь сказать то же белой девочке?». Оказалось, однако, что Исис была на самом деле белой. Некоторые активисты пытались продолжить свои протесты, однако Тринити, мать Исис, призвала всех к спокойствию. По ее словам, дочь не приняла шутку Риордана близко к сердцу. «У меня сложилось впечатление, – сказала Тринити, – что она просто посчитала его не очень-то умным».

Оранджелло и Лемончелло: хотя эти имена уже превратились в своего рода городскую легенду – в частности, эта история часто встречается на сайтах, подтверждающих или опровергающих городские легенды, – авторы узнали о существовании Оранджелло и Лемончелло от Дуга Мак-Адама, социолога из Стэнфордского университета, который клянется, что как-то раз встретил эту парочку в продуктовом магазине.

Расширенный список имен мальчиков и девочек: ниже приводится произвольная подборка имен, показавшихся авторам интересными, милыми, необычными, типичными или значимыми. В скобках после каждого имени указано количество лет образования матери. (Каждое из них встречается в базе данных калифорнийских имен не менее десяти раз.)

Некоторые имена девочек

Ава (14,97), Аделаида (15,33), Азиза (11,52), Айви (13,43), Айена (15,83), Айлин (13,59), Александра (14,67), Алессандра (15,19), Амалия (15,25), Аманда (13,30), Анабель (14,68), Анастасия (13,98), Анджелина (12,74), Аннабель (15,40), Аня (14,97), Беатриз (11,42), Беатрис (14,74), Белинда (12,79), Бетти (11,50), Бреанна (12,71), Бритт (15,39), Бриттани (12,87), Бронте (14,42), Бруклин (13,50), Бруклинн (13,10), Бэйли (13,83), Вайолет (13,72), Ванесса (12,94), Венус (12,73), Вероник (15,80), Вероника (13,83), Габриэль (14,26), Гвинет (15,04), Геннивер (14,75), Грейс (15,03), Грейси (13,81), Гретхен (14,91), Дайен (14,10), Даймонд (11,70), Даля (14,94), Даниэль (13,69), Дарлин (12,22), Дафна (14,42), Дебора (13,70), Дезире (12,62), Дениз (15,27), Денис (12,71), Десембер (12,00), Дестини (11,65), Джанет (12,94), Джейд (13,04), Джейми (13,52), Джейн (15,12), Джемма (15,04), Дженнифер

(13,77), Джеральдин (11,83), Джинджер (13,54), Джойс (12,80), Джорджия (14,82), Джулиет (14,96), Диана (13,54), Дилайла (13,00), Дон (12,71), Дора (14,31), Екатерина (15,09), Жакелинн (14,40), Жаклин (12,78), Жанет (13,43), Жаннетт (13,86), Зоэ (15,03), Ивонн (13,02), Изабелль (13,50), Индиго (14,38), Исабель (15,31), Йордан (13,85), Йоханна (14,76), Кайла (12,96), Кайли (13,76), Кайтлинн (13,03), Кара (13,95), Карисса (13,05), Карли (14,25), Кармелия (14,25), Кассандра (13,38), Катерин (14,95), Кейт (15,23), Келси (14,17), Кендра (13,63), Кеннеди (14,17), Кимия (15,66), Корделия (15,19), Кортни (13,55), Кримзон (11,53), Кристина (13,59), Куинн (15,20), Кьяра (13,40), Кэйт (15,23), Кэйтлин (14,36), Кэмми (12,00), Кэмпбелл (15,69), Кэссиди (13,86), Кэтлин (12,65), Кэтлин (14,31), Ладонна (11,60), Леа (14,30), Лейси (12,41), Лексингтон (13,44), Лексус (12,55), Ленора (13,26), Либерти (13,36), Лидия (14,40), Лизабет (13,42), Лизбет (9,66), Лили (14,84), Линда (12,76), Линден (15,94), Лисл (15,42), Лорен (14,58), Лусия (13,59), Люси (15,01), Люсиль (14,76), Майкла (12,95), Майя (15,26), МакКензи (14,44), Мара (15,33), Маргарет (15,14), Мария (13,00), Матисс (15,36), Медоу (12,65), Мелани (13,90), Мередит (15,57), Микаэла (14,13), Миллисент (14,61), Молли (14,84), Монтана (13,70), Мэган (13,99), Мэдисон (14,13), Мэдлин (15,12), Мэнди (13,00), Мэри (14,20), Наоми (14,05), Насим (15,23), Натали (14,58), Невада (14,61), Николь (13,77), Нора (14,88), Олив (15,64), Оливия (14,79), Отомн (12,86), Пейдж (14,04), Пейсли (13,84), Пенелопа (14,53), Перл (13,48), Порция (15,03), Прешиос (11,30), Пэйшнс (11,80), Пэрис (13,71), Рашель (11,76), Ребекка (14,05), Рейчел (14,51), Рене (13,79), Рианнон (13,16), Рикки (12,54), Ронни (12,72), Росалинд (15,26), Руби (14,26), Сабрина (13,31), Сайе (15,25), Сайобан (14,88), Саманта (13,37), Саншайн (12,03), Сара (14,16), Саша (14,22), Светлана (11,65), Сейди (13,69), Сельма (12,78), Септембер (12,80), Сесилия (14,36), Сиерра (12,97), Симон (14,96), Синтия (12,79), Скайлин (12,61), Скарлетт (13,60), Сольвейг (14,36), Софи (15,45), Стейси (13,08), Стефани (13,45), Стиви (12,67), Сторм (12,31), Сьюзан (13,73), Сюзанн (14,37), Табита (12,49), Талиа (15,27), Таллула (14,88), Татьяна (14,42), Тейлор (13,65), Тейтум (14,25), Тиа (12,93), Тиффани (12,49), Трейси (13,50), Тринити (12,60), Труды (14,88), Тэсс (14,83), Уиллоу (13,83), Уитни (13,79), Феб (15,18), Феникс (13,28), Филлис (11,93), Флоренс (14,83), Франциска (15,18), Франческа (14,80), Фрэнки (12,52), Фэйт (13,39), Хайли (13,84), Халле (14,86), Ханна (14,44), Харизма (13,85), Хилари (14,59), Хиллари (13,94), Хлое (14,52), Ченел (13,00), Чероки (11,86), Честити^[22] (10,66), Шарлотт (14,98), Шейла (12,77), Шейна (14,00), Шелби (13,42), Шерри (12,32), Шира (15,60), Ширли (12,49), Шэннон (14,11), Эбигейл (14,72), Эден (14,41), Эйлин (14,69), Элизабет (14,25), Элизабет-Энн (12,46), Элис (14,30), Элисон (14,82), Элла (15,30), Эллен (15,17), Эллисон (14,54), Эмбер (12,64), Эмеральд (13,17), Эми (14,09), Эмили (14,17), Эмма (15,23), Энн (15,49), Эшли (12,89), Ясмин (14,10), Яэль (15,55).

Некоторые имена мальчиков

Аарон (13,74), Абдельрахман (14,08), Адам (14,07), Александр (14,49), Алистер (15,34), Аристокс (14,20), Аттикус (14,97), Бад (12,21), Бадди (11,95), Бак (12,81), Бейлор (14,84), Бланк (13,55), Блю (13,85), Брайан (13,92), Бьорн (15,12), Валентино (12,25), Виллем (15,38), Вилли (12,12), Вильям (14,17), Вирджил (11,87), Владимир

(13,37), Габриэл (14,39), Грейдон (15,51), Густаво (11,68), Гэри (12,56), Дакота (12,92), Даниэл (14,01), Дениз (15,65), Джаггер (13,27), Джанкарло (15,05), Джастис (12,45), Джедидия (14,06), Джейкоб (13,76), Джеймисон (15,13), Джексон (15,22), Джереми (13,46), Джеффри (13,88), Джихад (11,60), Джозия (13,98), Джонатан (13,86), Джон-Пол (14,22), Джордан (13,73), Джошуа (13,49), Джузеппе (13,24), Дилан (13,58), Дэвид (13,77), Дэшил (15,26), Жюль (15,48), Захари (14,02), Захори (11,92), Зебулон (15,00), Зейн (13,93), Идеан (14,35), Индиана (13,80), Исая (13,12), Йохан (15,11), Кай (14,85), Кайрон (14,00), Калев (13,91), Каллум (15,20), Картер (14,98), Квентин (13,84), Кевин (14,03), Келлер (15,07), Киану (13,17), Клайд (12,94), Кобэ (13,12), Крамер (14,80), Крист (11,50), Кристиан (13,55), Ксавье (13,37), Купер (14,96), Курт (14,33), Ларс (15,09), Лахлан (15,60), Лев (14,35), Лео (14,76), Линкольн (14,87), Лонни (11,93), Лука (13,56), Майкл (13,66), Макс (14,93), Максимилиан (15,17), Малкольм (14,80), Марвин (11,86), Микеланджело (15,58), Миро (15,00), Мозес (13,11), Мойзес (9,69), Мохаммад (12,45), Моше (14,41), Мустафа (13,85), Мухаммад (13,21), Натаниэль (14,13), Николас (14,02), Ноа (14,45), Норманн (12,90), Оливер (15,14), Орландо (12,72), Отто (13,73), Паркер (14,69), Парса (15,22), Патрик (14,25), Питер (15,00), Пол (14,13), Пресли (12,68), Райан (14,04), Ральф (13,45), Рассел (13,68), Рафаэль (14,63), Рейган (14,92), Рекс (13,77), Рексфорд (14,89), Ройс (13,73), Рокки (11,47), Рокко (13,68), Роланд (13,95), Ромейн (15,69), Салех (10,15), Сатхел (15,52), Сейдж (13,63), Секвойя (13,15), Сергей (14,28), Серджио (11,92), Симон (14,74), Слейтер (14,62), Соломон (14,20), Спенсер (14,53), Стетсон (12,90), Стефан (14,01), Стивен (13,31), Таддеус (14,56), Таннер (13,82), Тарик (13,16), Теннисон (15,63), Теодор (14,61), Теренс (14,36), Терри (12,16), Тимоти (13,58), Тоби (13,24), Томас (14,08), Тревор (13,89), Трейс (14,09), Тристан (13,95), Трой (13,52), Уинстон (15,07), Уитни (15,58), Улисс (14,25), Уолкер (14,75), Уриэль (15,00), Феникс (13,08), Филип (14,82), Филипп (15,61), Финн (15,87), Форрест (13,75), Франклин (13,55), Хаим (14,63), Хашем (12,76), Хесус (8,71), Хорхе (10,49), Хью (14,60), Хьюго (13,00), Шелби (12,88), Шон (14,12), Шоун (12,72), Шуйлер (14,73), Эйдан (15,35), Эймон (15,39), Эйс (12,39), Элтон (12,23), Эмиль (14,05), Эндрю (14,19), Эрик (14,02), Эшли (12,95), Ясир (14,25).

Самые популярные имена белых девочек в 1960 и 2000 годах: в распоряжении исследователей были данные свидетельств о рождении, выданных в Калифорнии с 1961 года, однако различия между двумя идущими подряд годами являются в целом незначительными.

Ширли Темпл как симптом, а не причина: см. книгу Stanley Lieberman, *A Matter of Taste: How Names, Fashions, and Culture Change* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 2000), Либберзон, социолог из Гарварда, является, помимо прочего, признанным мастером в области академического изучения имен. К примеру, в книге *A Matter of Taste* детально описано, как американские еврейские семьи популяризовали множество имен девочек (Эми, Даниэль, Эрика, Дженнифер, Джессика, Мелисса, Рейчел, Ребекка, Сара, Стейси, Стефани, Трейси) начиная с 1960 года, и при этом лишь незначительное количество имен (Эшли, Келли и Кимберли) имеют нееврейское происхождение. Другое интересное обсуждение привычных методов выбора имени можно найти в статье Peggy Orenstein, «Where

Have All the Lisas Gone?», The New York Times Magazine, 6 июля 2003 года; а для развлечения вы можете посмотреть документальный фильм об именах под названием «The Sweetest Sound» (2001), автор Alan Berliner.

Девочки получают имена мальчиков (но не наоборот): это наблюдение почерпнуто из работы Кливленда Эванса, психолога и специалиста по ономастике из Университета Бельвью, штат Небраска. Образец работы Эванса на момент написания этой книги был доступен по адресу academic.bellevue.edu/~CKEvans/cevans.html; см. также Cleveland Kent Evans, «Unusual & Most Popular Baby Names» (Lincolnwood, ILL: Publications International/Signet, 1994); и Cleveland Kent Evans, «The Ultimate Baby Name Book» (Lincolnwood, Ill.: Publications International/Plume, 1997).

Эпилог. Два пути в Гарвард

Белый мальчик, выросший в пригороде Чикаго: этот абзац, а также рассказ о том же мальчике в главе 5 позаимствованы из интервью автора, а также из книги Ted Kaczynski Truth Versus Lies (неопубликованная рукопись, 1998); см. также статью Stephen J. Dubner, «I Don't Want to Live Long. I Would Rather Get the Dead Penalty than Spend the Rest of My Life in Prison», Time, 18 октября 1999 г.

Чернокожий мальчик из Дейтона-Бич: этот абзац, а также рассказ о том же мальчике в главе 5 позаимствованы из интервью автора с Роландом Фрайером-младшим.

Благодарности

Мы оба хотели бы поблагодарить двоих людей, которые помогли нам взрастить эту книгу: Клэр Вахтел из издательства William Morrow и Сьюзан Глюк из William Morris Agency. Данная книга является третьей, которую Стивен Дабнер пишет при их активном содействии. Он остается по-прежнему благодарным, время от времени чувствует на себе их благословение. Для Стивена Левитта это был первый опыт написания книги, и Стивен весьма впечатлен этим. Огромная благодарность талантливым и отзывчивым коллегам из различных подразделений: Майклу Моррисону, Кэти Хемминг, Лизе Галлахер, Дебби Стайер, Ди Ди де Баррио, Джорджу Бику, Брайану Мак-Шарри, Дженнифер Пули, Кевину Каллахану, Тренту Даффи и многим другим сотрудникам William Morrow; спасибо Трейси Фишер, Кэрен Гервин, Эрин Мелоун, Кэндис Финн, Энди Мак-Николу и многим другим сотрудникам William Morris Agency. Мы также хотим поблагодарить многих людей, ставших героями нашей книги (в особенности Стетсона Кеннеди, Пола Фельдмана, Судхира Венкатеша, Арни Дункана и Роланда Фрайера), за их время и извиниться за то беспокойство, которое мы им причинили. Спасибо нашим друзьям и коллегам, которые помогли нам улучшить нашу рукопись, в особенности Мелани Тернстром, Лизе Чейз и Колину Камереру. Спасибо Линде Джайнс, предложившей название книги, – оно попало прямо в точку.

Личная признательность

Я в большом долгу перед многими моими соавторами и коллегами, чьи прекрасные идеи наполняют страницы этой книги. Я благодарен всем добрым людям, которые потратили свое время на то, чтобы научить меня всему тому, что я знаю – как в области экономики, так и относительно жизни в целом. Особенно я благодарен Чикагскому университету, в котором я работаю над проектом Initiative on Chicago Price Theory, идеальному месту для исследований. Также я благодарю American Bar Foundation за поддержку и дух товарищества.

Моя жена Джанетт и наши дети Аманда, Оливия, Николас и Софи делают радостным каждый мой день, хотя мы постоянно грустим о том, что Эндрю больше нет с нами.

Я благодарен моим родителям за то, что они показали мне: быть не таким, как все, вполне нормально. И больше всего я хочу поблагодарить моего хорошего друга и соавтора Стивена Дабнера, великолепного писателя и креативного гения.

С. Д. Л.

До сих пор мне не удавалось написать книгу, которая бы не брала начало в моих статьях, опубликованных на страницах газеты *The New York Times*. Данная книга не стала исключением. За это я благодарю Хьюго Линдгрена, Адама Мосса и Джерри Марцорати. Я благодарю Веру Титулник и Пола Тафа за то, что они позволили рассказать о «человеке с бубликами» на страницах журнала. Я испытываю огромную благодарность по отношению к Стивену Левитту, который настолько умен, мудр и добр, что порой я почти мечтаю о том, чтобы самому стать экономистом. Теперь я понимаю, почему добрая половина профессионалов жаждет

заполучить офис по соседству с кабинетом Левитта. И, как всегда, хочу сказать спасибо моим любимым – Эллен, Соломону и Ане. Увидимся за ужином.

С. Дж. Д.

Об авторах

Стивен Левитт преподает экономику в Чикагском университете: не так давно он получил медаль Джона Бэйтса Кларка, присуждаемую каждые два года лучшему американскому экономисту моложе сорока лет.

Стивен Дабнер живет в Нью-Йорке; он является автором статей в газете *The New York Times* и журнале *New Yorker*, а также автором бестселлеров *Turbulent Souls* и *Confessions of a Hero-Worshiper*.

Сноски

1

Крэк-смесь кокаина с содой; при сгорании соды (или, по другим версиям, при отламывании куска от пластинки) раздается характерный звук, которому этот наркотик и обязан своим названием. – *Прим. ред.*

2

Арнольд Шварценеггер – губернатор Калифорнии (с 2003 года); Майкл Блумберг в настоящее время – мэр Нью-Йорка, входит в первую десятку самых богатых людей США; Джон Корзин – губернатор штата Нью-Джерси в 2006–2010 годов. – *Прим. пер.*

3

Говард Дин – губернатор штата Вермонт, безуспешно номинировавшийся на пост президента США в 2004 году; Стив Форбс – редактор журнала *Forbes*, номинировался на пост президента США в 1996 и 2000 годах; Майкл Хаффингтон – американский политик, потративший в 1994 году свыше 28 миллионов долларов на свою избирательную кампанию в сенат США и проигравший выборы другому кандидату с перевесом в 1,9 процента голосов. – *Прим. пер.*

4

Дословный перевод прозвища – Джонни Яблочное Зернышко из Страны Крэка. Дело в том, что Джонни Эплсид («яблочное зернышко») – прозвище известного персонажа американского фольклора и детской литературы бродяги Джона Чапмана (1774–1845), который прославился тем, что странствовал по Америке и везде сажал яблочные семечки, оставив за собой на десятки тысяч квадратных миль яблоневые сады. – *Прим. ред.*

5

Негативными стимулами авторы называют сдерживающие факторы, угрозы, дестимулирующие меры и средства. – *Прим. ред.*

6

Scarlett Letter (1850), классическое произведение американской литературы авторства Натаниэла Готорна. Главная героиня книги – Эстер Прин – уличена в измене мужу и обязана пожизненно носить на одежде вышитую алую букву А (адюльтер). – *Прим. пер.*

7

«Бостонское чаепитие» (англ. Boston Tea Party) – акция протеста американских колонистов в ответ на действия британского правительства, в результате которой в Бостонской гавани был уничтожен груз чая, принадлежавший английской Ост-Индской компании. Это событие, ставшее началом американской революции, является символическим в американской истории (<http://ru.wikipedia.org>). – *Прим. ред.*

8

Буквально – «Ни один ребенок не останется без внимания». – *Прим. пер.*

9

Период между 1863 и 1877 годами, связанный с необходимостью ликвидации органов власти на Юге (проигравшем Гражданскую войну), отменой рабства и предоставлением чернокожим права голоса. – *Прим. пер.*

10

Законы о расовой сегрегации, действовавшие в некоторых штатах США в период 1890–1964 годов. Постепенно эти местные законы под влиянием общественности были последовательно признаны неконституционными Верховным судом США. – *Прим. пер.*

11

Вуди Гатри (1912–1967) – известный американский певец и музыкант, творивший в стилях кантри и фолк, исполнитель социальных и антивоенных песен. Ричард Райт (1908–1960) – один из самых значительных афроамериканских писателей. – *Прим. пер.*

12

Бренд компании Johnson Products Company, одной из старейших и крупнейших компаний, принадлежавшей афроамериканцам и специализировавшейся на производстве косметики и средств по уходу за собой для чернокожих потребителей. – *Прим. пер.*

13

Ричард Прайор (Richard Pryor) – американский комик, актер и писатель, неоднократный лауреат премии «Грэмми». Широко известна история о том, как Прайор, занимаясь выпариванием кокаина, пролил на себя стакан с ромом, вспыхнул и получил ожоги почти половины тела. – *Прим. пер.*

14

В середине 1990-х годов колумбийская столица считалась одним из самых опасных для жизни городов. В 1993 году количество убийств на 100 000 человек

составляло свыше 80 (примерно в восемь раз выше, чем в среднем по США за тот же год). – *Прим. пер.*

15

Одна из наиболее известных компаний эры «пузыря доткомов». Занималась торговлей кормами для животных для розничных клиентов через Интернет (1999–2000). В результате крушения компании инвесторы потеряли свыше 300 миллионов долларов. – *Прим. пер.*

16

Карим Абдул-Джаббар – известный баскетболист, впоследствии киноактер, режиссер и писатель. – *Прим. пер.*

17

РТА (Parent-Teacher Association) – организация, состоящая из родителей, учителей и администрации школ, деятельность которой направлена на повышение степени участия родителей в процессе школьного обучения. В США насчитывается около 23 000 локальных организаций РТА. – *Прим. пер.*

18

Программа министерства здравоохранения США, направленная на обеспечение детей из малообеспеченных семей достойным образованием, здравоохранением, питанием и родительским вниманием. – *Прим. пер.*

19

Цитата из «Ромео и Джульетты» У. Шекспира (перевод Б. Пастернака, акт II, сцена 2).

20

«Партия Черных пантер» – афроамериканская организация, ставившая своей целью продвижение гражданских прав черного населения, в том числе и с помощью оружия. Была активна с середины 1960-х по середину 1970-х годов. – *Прим. пер.*

21

Теодор Качински (родился в 1942 году, известен под кличкой Унабомбер), вундеркинд, окончивший Гарвард и начавший преподавать в Беркли в возрасте 25 лет. В 1971 году ушел жить в хижину без удобств. С 1978 года начал бороться с «разрушением природы», рассылая бомбы в посылках по университетам и авиакомпаниям. В результате рассылок погибли три человека и 23 были ранены. Был пойман в 1996 году после того, как его собственный брат узнал его стиль в письмах, направленных в редакции газет. Приговорен к четырем пожизненным

заклучениям. – *Прим. пер.*

22

Что касается девочки по имени Темптресс (Искусительница) – если посмотреть на то, насколько слабо связано имя Честити с уровнем образования матери, то можно усомниться в том, что Темптресс жилось бы лучше, если бы у нее было имя Честити.