

FREAKONOMICS ФРИКОНОМИКА

**МНЕНИЕ ЭКОНОМИСТА-ДИССИДЕНТА
О НЕОЖИДАННЫХ СВЯЗЯХ МЕЖДУ
СОБЫТИЯМИ И ЯВЛЕНИЯМИ**

“Приготовьтесь к потрясению”.

Малкольм Гладуэлл, автор книги Переломный момент



**СТИВЕН Д. ЛЕВИТТ и
СТИВЕН ДЖ. ДАБНЕР**

FREAKONOMICS
ФРИКОНОМИКА

FREAKONOMICS

**A ROGUE ECONOMIST EXPLORES
THE HIDDEN SIDE OF EVERYTHING**

**STEVEN D. LEVITT AND
STEPHEN J. DUBNER**



WILLIAM MORROW

An Imprint of HarperCollinsPublishers

ФРИКОНОМИКА

**МНЕНИЕ ЭКОНОМИСТА-ДИССИДЕНТА
О НЕОЖИДАННЫХ СВЯЗЯХ МЕЖДУ
СОБЫТИЯМИ И ЯВЛЕНИЯМИ**

**СТИВЕН Д. ЛЕВИТТ И
СТИВЕН ДЖ. ДАБНЕР**



Издательский дом "Вильямс"
Москва • Санкт-Петербург • Киев
2007

ББК 88.5
ЛЗ6
УДК 316.6

Издательский дом "Вильямс"
Зав. редакцией *Н.М. Макарова*
Перевод и редакция *Я.А. Лебеденко*

По общим вопросам обращайтесь в Издательский дом "Вильямс"
по адресам: info@williamspublishing.com,
<http://www.williamspublishing.com>
115419, Москва, а/я 783; 03150, Киев, а/я 152

Левитт, Стивен Д., Дабнер, Стивен Дж.

ЛЗ6 Фрикономика. Мнение экономиста-диссидента о неожиданных связях между событиями и явлениями: Пер. с англ. — М.: ООО "И.Д. Вильямс", 2007. — 288 с.: ил. — Парал. тит. англ.

ISBN 5-8459-1062-5 (рус.)

Что опаснее — огнестрельное оружие или плавательный бассейн? Что может быть общего между школьными учителями и борцами сумо? Почему торговцы наркотиками продолжают жить со своими родителями? Как много на самом деле значат родители и выбор имени для ребенка? Ответы на эти и другие необычные вопросы, касающиеся современного общества и не только, дает книга молодого американского экономиста Стивена Д. Левитта, написанная в соавторстве с журналистом и писателем Стивеном Дж. Дабнером. Сразу же после выхода в США книга стала бестселлером и вызвала широкий резонанс в средствах массовой информации. Следует заметить, что Стивен Д. Левитт — вовсе не типичный экономист, а исследователь, который изучает всевозможные загадки повседневной жизни с экономической точки зрения. При этом заключения, к которым он приходит, ставят общепринятую точку зрения с ног на голову.

Фрикономика — невероятно увлекательная книга, от нее просто невозможно оторваться. Она наверняка порадует любознательного читателя, ищущего связи между, казалось бы, не связанными между собой явлениями.

ББК 88.5

Все права защищены. Никакая часть настоящего издания ни в каких целях не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, будь то электронные или механические, включая фотокопирование и запись на магнитный носитель, если на это нет письменного разрешения издательства William Morrow.

All rights reserved. No part of this book may be used or reproduced in any manner whatsoever without written permission except in the case of brief quotations embodied in critical articles and reviews.

Russian language edition published by Williams Publishing House according to the Agreement with R&I Enterprises International, Copyright © 2007.

Authorized translation from English language edition published by William Morrow, Copyright © 2005 by Steven D. Levitt and Stephen J. Dubner.

ISBN 5-8459-1062-5 (рус.)
ISBN 0-0607-3132-X (англ.)

© Издательский дом "Вильямс", 2007
© Steven D. Levitt and Stephen J. Dubner, 2005

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ К РУССКОМУ ИЗДАНИЮ	9
--------------------------------	---

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА	13
-----------------------	----

В которой рассказывается о происхождении этой книги.

ВВЕДЕНИЕ	21
----------	----

В котором излагается главная идея данной книги, а именно: если мораль отражает, каким бы мы хотели видеть мир, то экономика демонстрирует, каков он в действительности.

Почему общепринятая точка зрения так часто бывает неправильной... Как “эксперты” — от криминалистов до агентов по торговле недвижимостью и политологов — искажают факты... Почему знание о том, что и как нужно измерять, является ключом к пониманию современной жизни... Что вообще представляет собой “фрикономика”?

1. ЧТО ОБЩЕГО МЕЖДУ ШКОЛЬНЫМИ УЧИТЕЛЯМИ И БОРЦАМИ СУМО?	39
---	----

В которой мы исследуем красоту побуждений, а также их темную сторону — мошенничество.

Кто мошенничает? Почти все... Как мошенники мошенничают и как их поймать... Истории из израильского детского сада... Внезапное исчезновение семи миллионов американских детей... Мошенничающие школьные учителя

в Чикаго... Почему обман с целью проиграть хуже, чем обман с целью победить... Может ли борьба сумо, национальный спорт Японии, быть продажной?... Что видел Пол Фельдман: человечество может быть честнее, чем мы думаем.

2. ЧТО ОБЩЕГО МЕЖДУ КУ-КЛУКС-КЛАНОМ И АГЕНТАМИ ПО ТОРГОВЛЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ?

75

В которой утверждается, что нет ничего влиятельнее информации, особенно когда ее влияние используют неправильно.

Проникновение в ку-клукс-клан под прикрытием... Почему эксперты в любой области могут легко эксплуатировать вас... Антидот неправильному использованию информации: Интернет... Почему новый автомобиль внезапно резко дешевеет... Разоблачаем агента по торговле недвижимостью: что на самом деле означает "в хорошем состоянии"... Действительно ли Трент Лотт является большим расистом, чем среднестатистический участник шоу "Слабое звено"?... О чем лгут любители виртуальных свиданий?

3. ПОЧЕМУ ТОРГОВЦЫ НАРКОТИКАМИ ПРОДОЛЖАЮТ ЖИТЬ СО СВОИМИ РОДИТЕЛЯМИ?

111

В которой общепринятая точка зрения часто представляется паутиной лжи, корыстолюбия и приспособления.

Почему эксперты обычно приукрашают статистику; изобретение хронического дурного запаха изо рта... Как задать хороший вопрос... Долгое и странное путешествие Садхира Венкатеша в логово наркоторговцев... Жизнь как соревнование... Почему проститутки зарабатывают больше архитекторов... Что общего между торговцем наркотиками, защитником школьной футбольной команды и помощником редактора... Как изобретение первого-классного кокаина перекликалось с изобретением нейлоновых чулок... Был ли крэк худшим из зол для чернокожих американцев после Джима Кроу?

4. КУДА ИСЧЕЗЛИ ВСЕ ПРЕСТУПНИКИ? 143

В которой факты о преступлениях отделяются от фантазий.

Что Николае Чаушеску усвоил — с трудом — об абортах... Почему 1960-е плодили преступников... Вы думаете, что бурное развитие экономики в 1990-е поставило за-слон для преступлений? Подумайте снова... Почему пре-ступников не останавливает высшая мера наказания... Действительно ли полиция уменьшает количество со-вершаемых преступлений?... Тюрьмы, тюрьмы повсюду... Пристальный взгляд на полицейское "чудо" Нью-Йорка... Что на самом деле представляет собой огнестрельное оружие?... Почему первые торговцы наркотиками были подобны миллионерам Microsoft, а последующие подобны Pets.com... Суперграбитель против граждан преклонного возраста... Джейн Роу, ограничитель преступлений: как легализация абортс все изменила.

5. ИДЕАЛЬНЫЕ РОДИТЕЛИ?.. 179

В которой мы задаем злободневный вопрос: действительно ли важны родители в жизни ребенка?

Превращение воспитания детей из искусства в на-уку... Почему эксперты в этой области любят пугать родителей до смерти... Что для ребенка опаснее: огне-стрельное оружие или плавательный бассейн?... Эконо-мика страха... Навязчивые родители и болото споров о превосходстве природы над воспитанием и наоборот... Почему хорошая школа оказывается не так хороша, как вы думали... Расхождение между белыми и черными и "бе-лый" образ жизни... Восемь вещей, которые заставляют ребенка лучше учиться в школе, и восемь вещей, которые этого не делают.

6. ИДЕАЛЬНЫЕ РОДИТЕЛИ, ЧАСТЬ II, ИЛИ "ЧТО ИМЯ? РОЗА ПАХНЕТ РОЗОЙ, ХОТЬ РОЗОЙ НАЗОВИ ЕЕ, ХОТЬ НЕТ" 217

В которой мы взвешиваем важность первого официаль-ного акта родителя — выбора имени для ребенка.

Мальчик по имени Победитель и его брат Неудачник... Самые черные и самые белые имена... Разделение культур: почему фильм "Сейнфельд" никогда не попадет в число пятидесяти любимых у темнокожих зрителей... Если у вас плохое имя, не лучше ли просто сменить его? Имена для детей из богатых семей и из бедных (и как они меняются местами)... Бритни Спирс: симптом, а не причина... Является ли Авива следующей Мэдисон?... Что ваши родители говорили миру, когда давали вам имя..

ЭПИЛОГ	243
В котором достоверность данных проверяется жизнью.	
ПРИМЕЧАНИЯ	245
БЛАГОДАРНОСТИ	267
ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ	269

ПРЕДИСЛОВИЕ К РУССКОМУ ИЗДАНИЮ

Свободный рынок предполагает свободу выбора. Это и благо, и в то же время серьезный вызов. В условиях множественного выбора стремительно возрастает степень ответственности, сопряженной с последствиями такого выбора. Свобода выбора — это неотъемлемая часть свободы как таковой, ее реализация и ее ограничение. Каждый день мы живем в условиях выбора, и каждый день нам приходится выбирать.

В последнее время появляется колоссальное количество книг и публикаций в области экономики, затрагивающих самые разнообразные темы. Из всего этого многообразия чрезвычайно трудно выудить действительно эффективные, полезные вещи.

В ваших руках не совсем обычная книга. *Фрикономика* — это нестандартный, провокационный взгляд на вещи молодого экономиста-диссидента. Фрик — это человек, который не вписывается в рамки стандартного мышления, который имеет дерзость оспорить то, что все вокруг канонизируют как непререкаемые авторитетные мнения, как *ultimo ratio*.

Новая экономика требует нового, неортодоксального, инновационного взгляда на вещи, выхода за узкие рамки общепринятых суждений и распространенных мнений, которые еще вчера, казалось, были незыблемыми “евангельскими” истинами.

Для достижения результата очень часто надо иметь силу воли и рассудка, чтобы выпрыгнуть из коротких штанишек традиционного мышления. Собственно, успех предприни-

мательства, равно как и эффективность государственного управления, зиждутся на такой способности воспарить над традиционными подходами.

Если традиционная экономика — *economics* — отвечает на вопрос “что делать?” и “как делать?”, то фрикономика — *freakonomics* — пытается дать ответ на вопрос “зачем это делать?” и “почему это так?”

Книга хороша именно тем, что в ней нет зубодробительных формул и формулировок: в ней приводятся простые и понятные примеры, потому что экономика — это не только и не столько кривые спроса и предложения, экономика — это прежде всего люди, которые формируют спрос и предложение.

Экономика — это наука о том, как люди добиваются своих целей в условиях жесткой конкурентной борьбы, когда точно такие же люди пытаются добиться точно таких же целей. В основе мотивации любой человеческой деятельности лежит система стимулов и побуждений, и фрикономика представляет собой исследование именно таких систем стимулов, иллюстрированное множеством интригующих примеров из реальной жизни. Фрикономика — это, по сути, поведенческая экономика, а эта книга — концентрированный популярный курс психологии экономического поведения людей.

Понимание необходимости выстраивания правильной, сбалансированной системы стимулов критически важно для оптимизации любой деятельности. Это важно и для школьника, готовящегося к сдаче экзамена, и для инвестора, стремящегося прийти на рынок. Однако об этом должны в равной степени помнить и те, кто инвестируют, и те, в чей регион, область, город, проект инвестируют. Следует иметь в виду то, что при искаженном или неадекватном выстраивании системы стимулов и инвестора, и субъекта инвестиций может постигнуть судьба буриданова осла, колеблющегося в выборе между двумя равноудаленными от него, равноценными охапками сена и в результате умирающего от голода. При равенстве не уравновешенных стимулами возможностей выбор может оказаться крайне затруднительным или вовсе невозможным. При этом отсутствие выбора — тоже выбор. Как

отмечено выше, выбор — это благо, но для его полной реализации необходимо создать оптимальные стимулы.

Авторы, молодой ученый-экономист Стивен Левитт и журналист Стивен Дабнер, обладают важной способностью — формулировать и выдвигать простые, но никому другому не приходящие в голову вопросы. Они подтверждают тезис о том, что современный мир вполне объясним и познаваем, а для его осознания необходимо в буквальном смысле слова нащупать существенные критерии и мерки. Они собирают массив, казалось бы, беспорядочных данных, преобразуют его в матрицу здравого смысла и вытягивают из нее выводы, которые имеют абсолютно практическое значение. Например, авторы развенчивают мифы финансирования предвыборных кампаний и увлеченно повествуют о секретах ку-клукс-клана: информационная свобода подвергает эрозии самые прочные цитадели, созданные человеком. Авторы обнажают правду об истинных мотивах в работе агентов по продаже недвижимости: эксперт обладает всей полнотой информации, но при этом не всегда использует это информационное преимущество на благо своего клиента. В мире нарастающих информационных асимметрий это становится все более актуально.

Доказательно развернут тезис о том, что неприкосновенная святая святых в Японии — борьба сумо — пронизана коррупцией и мошенничеством. Авторы задают себе вопрос: “кто мошенничает?” и сами отвечают на него: “да почти все”. Но вопреки этому крайнему, но здравому суждению, авторы демонстрируют, что человеческое поведение мотивировано не только стимулами максимизации личного благосостояния. Над темной стороной человеческой природы все же доминируют добродетель и разум, ибо, как сказал Адам Смит, человек отличается от животного как раз тем, что способен поставить себя на место другого человека и обладает сочувствием.

Эта книга, разумеется, не учебник по экономике, эта книга — стимулятор новых идей, способствующий реформатированию стереотипного мышления в новое качество. Правительства создают экономические инструменты и механизмы, но их успешность и операбельность зависит от

того, насколько быстро и качественно обществом будут усвоены изменяющиеся парадигмы экономического мышления и поведения. Именно поэтому книга станет для вас хорошим средством для стимулирования креативного мышления.

Желаю Вам приятных минут за чтением *Фрикономики*. Это хорошая пища для ума.

Герман ГРЕФ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Самый блестящий молодой экономист Америки — по крайней мере, таковым его считают более старшие коллеги — тормозит на светофоре в Чикаго. Дело происходит в солнечный день в середине июня. Он сидит за рулем потрепанного, дребезжащего на большой скорости зеленого Chevy Cavalier с пыльными боками и плохо закрывающимся окном.

Но сейчас машина молчит: она замерла на полуденной улочке, вдоль которой тянутся бесконечные кирпичные дома с деревянными окнами.

Вдруг прямо по курсу появляется дряхлый бродяга. О том, что у него нет дома, гласит табличка, которую он держит в руках. Там же написано, что ему нужны деньги. Он одет в рваный пиджак, слишком плотный для теплого дня, и замызганную красную бейсболку.

Экономист не бросается запирать двери автомобиля и не начинает потихоньку продвигаться вперед. Не ищет он по карманам и лишнюю мелочь. Он просто смотрит на попрошайку, как будто сквозь одностороннее стекло. Через минуту бездомный проходит мимо.

“У него классные наушники, — говорит себе экономист, глядя в зеркало заднего вида. — Пожалуй, даже лучше, чем у меня. А так, по всему остальному, и не скажешь, что у него хорошо идут дела”.

Стивен Левитт предпочитает смотреть на вещи не так, как обычные люди. Не так даже, как обычные экономисты. Вас это может либо впечатлить, либо разозлить, в зависимости от того, как вы относитесь к экономистам.

Журнал New York Times от 3 августа 2003 года

Летом 2003 года журнал *New York Times* заказал писателю и журналисту Стивену Дж. Дабнеру биографический очерк о Стивене Д. Левитте, молодом экономисте из Университета Чикаго. Дабнер, который в то время работал над книгой по психологии денег, ранее уже беседовал со многими экономистами и не питал к ним особого почтения. Он считал, что большинство из этих людей говорит по-английски так, как будто это их четвертый или пятый язык.

С Левиттом же, который только что получил медаль Джона Бейтса Кларка (вручаемую каждые два года лучшему американскому экономисту до сорока лет), все было наоборот. До этого у него брали интервью очень многие журналисты, и он пришел к выводу, что их мышление не было очень уж... *ясным*, как говорят экономисты.

Однако, пообщавшись с Дабнером, Левитт решил, что тот не был полным болваном. А Дабнер, в свою очередь, обнаружил, что Левитт вовсе не был живой логарифмической линейкой. Писатель был поражен тем, насколько интересной может быть работа экономиста, а также умением Левитта объяснить что угодно. Левитту не мешали даже элитные дипломы (магистра Гарварда, доктора философии Массачусеттского технологического) и куча разных наград. К экономике он подходил явно с неортодоксальной точки зрения. Казалось, что он смотрит на вещи не столько как ученый, сколько как любознательный исследователь — документалист, судебный эксперт или букмекер. При этом его интересы простирались от спорта и юриспруденции до массовой культуры. Он открыто признавал, что его мало интересуют денежные вопросы и проблемы, которые приходят на ум, когда большинство людей думают об экономике. Кроме того, он постоянно проявлял склонность к самоуничижению. «Я не так уж много знаю о науке под названием экономика, — сказал он Дабнеру однажды, откидывая

волосы со лба. — Я не особенно силен в математике, мало знаю об эконометрии, а также не знаток теории. Если вы спросите меня, развивается или нет чувочный рынок, процветает или падает наша экономика, хороша или плоха дефляция, я вам не отвечу. Я имею в виду — будет полной неправдой сказать, что я хоть немного разбираюсь в этих вещах”.

Что всегда интересовало Левитта, так это загадки и ребусы, с которыми человек сталкивается в повседневной жизни. Его исследования были призваны помочь всем, кто хочет узнать, как на самом деле работает окружающий их мир. В результате его необычный взгляд на вещи нашел отражение в статье Дабнера.

В глазах Левитта экономика — это наука с отличными средствами для получения ответов, но с большим дефицитом интересных вопросов. При этом сам он обладает исключительным даром задавать именно такие вопросы. К примеру: если торговцы наркотиками получают так много денег, почему они продолжают жить со своими родителями? Что опаснее — огнестрельное оружие или плавательный бассейн? Что именно привело к падению уровня преступности в последние десять лет? Действительно ли агенты по торговле недвижимостью принимают интересы клиентов близко к сердцу? Почему родители с темным цветом кожи дают своим детям имена, которые могут помешать их будущей карьере? Мошенничают ли школьные учителя, чтобы их ученики соответствовали высоким требованиям к успеваемости? Продажны ли борцы сумо?

Кроме того, каким образом у бездомного бродяги в рванье появились наушники за 150 долларов?

Многие люди — включая и его коллег — отрицают, что Левитт занимается экономикой как таковой. Однако он всего лишь подвел так называемую унылую науку к ее первоначальной цели: объяснению того, как люди получают желаемое. В отличие от большинства ученых, он не боится исследовать разные странности, подмеченные им лично. Не пугают его также анекдоты и истории из жизни (зато ужасно пугают вычисления). Он интуитивист.

Он готов просеять кучу данных, чтобы найти один интересный факт, на который не обратил внимание никто другой. Он всегда ищет способ измерить тот или иной эффект, который “зубры” экономики объявили неизмеримым. Его неизменные интересы — хотя он говорит, что сам никогда не занимался ничем подобным, — это мошенничество, коррупция и преступления.

Необыкновенное любопытство Левитта оказалось привлекательным и для тысяч читателей *New York Times*. После выхода статьи его засыпали вопросами и всевозможными загадками, причем не только из компании *General Motors*, команды *New York Yankees* и Сената США. Письма приходили также от родителей, заключенных и даже от человека, который двадцать лет вел учет продажи бубликов. Бывший чемпион “Тур де Франс” обратился к Левитту с просьбой помочь доказать, что ни одно нынешнее спортивное состязание не обходится без допинга. Даже Центральное Разведывательное Управление поинтересовалось, может ли Левитт помочь им поймать людей, отмывающих “грязные” деньги, и террористов.

Все эти обращения лишь усилили глубокую веру Левитта в то, что современный мир, несмотря на изобилие белых пятен, *не* является непостижимым. Если задавать правильные вопросы, он может оказаться даже более интересным и интригующим, чем мы себе представляли. Главное — это усвоить новый взгляд на окружающие нас вещи и события.

Поэтому издатели Нью-Йорка решили уговорить Левитта написать книгу.

“Написать книгу? — переспросил он. — Но я этого не хочу”. К тому времени у него уже накопилось на миллион интересных загадок больше, чем времени для их решения. Кроме того, он никак не видел себя писателем. Поэтому он сказал, что его это не интересует: “Разве что мы с Дабнером попробуем сделать это вместе”.

Конечно, соавторство идет на пользу далеко не всем. Однако мы все же решили проверить, может ли эта книга быть интересной людям. Мы думаем, что это нам удалось, и надеемся, что вы с этим согласитесь.

ФРИКОНОМИКА

Однажды Левитт был приглашен на заседание *Society of Fellows* — почтенного интеллектуального клуба при Гарвардском университете, который, помимо всего прочего, распределяет стипендии для молодых ученых. При этом чувства, которые он испытывал, были весьма смешанными. С одной стороны, было бы совсем не плохо получить деньги для проведения собственных исследований в течение трех лет и не быть связанным никакими обязательствами. С другой же, ему было неудобно, поскольку он никогда не считал себя большим интеллектуалом и авторитетом для начинающих коллег. Кроме того, собрание проходило за обедом, на котором присутствовали всемирно известные философы и историки. И Стивен боялся, что ему не о чем будет говорить уже к концу первой перемены блюд.

Через некоторое время к нему обеспокоенно обратился один из старших коллег: “Послушайте, мне никак не удастся четко определить для себя тему вашей работы. Не могли бы вы сформулировать ее?”

Это была простая и вполне обычная просьба, но Левитт был загнан в угол. Он понятия не имел о том, какой была его объединяющая тема и не был уверен, что она у него вообще была.

Тогда в разговор включился Эмертия Сен, будущий лауреат Нобелевской премии в области экономики, аккуратно сформулировавший тему Левитта так, как он ее видел.

“Да, — с готовностью подтвердил Левитт, — это моя тема”.

А потом второй коллега предложил другую тему.

“Вы совершенно правы, — сказал Левитт, — и это моя тема”.

И так продолжалось довольно долго, пока в разговор не вмешался известный философ Роберт Нозик.

“Сколько вам лет, Стив?” — спросил он.

“Двадцать шесть”.

Нозик повернулся к другим ученым: “Господа, ему двадцать шесть лет. Зачем ему вообще иметь какую-то объединяющую тему? Может быть, он собирается стать одним из тех людей, которые настолько талантливы, что не нуждаются в ней. Ему будут просто задавать вопрос, он будет просто отвечать, и все будет замечательно”.

Журнал New York Times от 3 августа 2003 года

ВВЕДЕНИЕ

Всегда есть что-то, чего мы не знаем

Все, кто жил в Соединенных Штатах в начале 1990-х и хоть немного интересовался выпусками новостей или читал газеты, понимают, что значит испугаться до смерти [1].

Всему виной был необычайно высокий и постоянно растущий в те годы уровень преступности. В предыдущие несколько десятилетий кривая преступности напоминала восхождение альпинистов и теперь, казалось, достигла вершины. Убийства из огнестрельного оружия, как преднамеренные, так и в порыве гнева или по неосторожности, стали вполне обычным делом. Это же касалось угонов машин, торговли наркотиками, грабежей и изнасилований. Насилие на улицах американских городов стало ужасным и постоянным спутником их жителей. И ситуация обещала стать только хуже, гораздо хуже. Именно об этом в один голос твердили все эксперты.

Причиной всему был так называемый суперхищник [1.1]. К тому времени он был повсюду. Он смотрел на вас с первых полос газет и журналов, нагло высовывался из толстых правительственных отчетов. Он имел вид тощего городского подростка, в руках которого был дешевый пистолет, а в сердце не было ничего, кроме жестокости. При этом по стране бродили тысячи таких, как он, что давало повод говорить о поколении убийц, готовых столкнуть Америку в пучину хаоса.

В 1995 году криминалист Джеймс Алан Фокс подготовил для генерального прокурора США отчет, в котором безжалостно и подробно описал ожидаемый всплеск подростковой преступности [1.2]. При этом Фокс говорил о двух ва-

риантах возможного развития событий: оптимистичном и пессимистичном. Он считал, что при оптимистичном варианте уровень убийств, совершенных подростками, вырастет, по сравнению с прошлым десятилетием, всего на 15%; при пессимистичном же этот уровень должен был вырасти более чем в два раза. “Следующая волна преступности настолько ухудшит положение вещей, — заявил он, — что 1995 год покажется нам детским лепетом”.

Остальные криминалисты, политологи и другие подобные им предсказатели давали примерно такой же ужасный прогноз. Согласился с ними и президент Клинтон: “Мы знаем, что у нас есть около шести лет, чтобы уменьшить уровень детской преступности, иначе наша страна будет ввергнута в хаос. И мои преемники не будут говорить речи о прекрасных возможностях глобальной экономики; они будут пытаться сохранить вместе душу и тело людей на улицах этих городов” [1.3]. Короче говоря, на борьбу с преступниками были сделаны небольшие ставки.

А уровень преступности вместо того чтобы продолжать подниматься выше и выше, вдруг начал падать. Он все падал и падал. И это было поразительно, учитывая несколько интересных аспектов. Дело в том, что падение было повсеместным и затрагивало все категории преступлений во всех концах страны. Оно было весьма существенным и год от года только ускорялось. Кроме того, оно было абсолютно неожиданным — особенно для всех тех экспертов, которые предсказывали обратное.

Масштаб перемен просто захватывал дух. Количество убийств, совершенных подростками вместо того чтобы вырасти на 100% или хотя бы на 15%, как предсказывал Джеймс Алан Фокс, за пять лет снизилось более чем на 50%. К 2000 году общее количество убийств в Соединенных Штатах сократилось до минимума за последние 35 лет. Это же произошло и практически со всеми остальными видами преступлений — от ограблений до угонов автомашин.

Хотя эксперты не смогли предвидеть снижение преступности, которое, по сути, началось еще до их ужасного прогноза, они теперь наперебой спешили объяснить его.

При этом большинство их теорий звучали вполне логично. В частности, они говорили, что направить кривую преступности вниз помогло бурное развитие экономики 1990-х. По их словам, сегодняшнему миру и спокойствию на улицах способствовали принятые законы по контролю оружия. Ну и, конечно, не стоит забывать о новых стратегиях полиции, которые привели к снижению количества убийств в Нью-Йорке с 2 245 в 1990 до 596 в 2003 году.

Все эти теории были не только логичными, но и *обнадеживающими*, поскольку связывали спад преступности с конкретными инициативами. Понадобились только лишь мудрые полицейские стратегии, контроль над продажей оружия и повышение оплаты труда. По сути, остановить деятельность преступников оказалось вполне нам по силам. И если вдруг (не дай Бог!) в следующий раз она зайдет так же далеко, мы снова сможем вернуть все на свои места.

Неудивительно, что эти теории эксперты смогли легко и просто вложить в уши журналистов, а затем и в общественное сознание. Очень скоро они превратились в общепринятые точки зрения, которые ни у кого не вызывали сомнений.

Была только одна большая проблема: они не соответствовали истинному положению вещей.

Между тем существовал другой фактор, который *действительно* внес большой вклад в массовое снижение преступности в 1990-х. Его основы были заложены еще двадцать лет назад и связаны с молодой женщиной по имени Норма Мак-Корви из Далласа.

Подобно бабочке из сказки, которая махнула крылышками на одном континенте и вызвала ураган на другом, Норма изменила ход событий, даже не желая того. Все, что она хотела, — это сделать аборт. Эта бедная, необразованная девушка двадцати одного года регулярно принимала алкоголь и наркотики. Она уже отдала двух своих детей в приют и в 1970 году обнаружила, что снова беременна. Но в Техасе, как и почти во всех штатах в то время, аборт был запрещен законом. И так получилось, что Мак-Корви заинтересовались люди гораздо более влиятельные, чем она. Они сделали ее главным истцом группового судебного иска, требовавшего легализации

абортов. Ответчиком в этом иске выступал Генри Уэйд, районный прокурор округа Даллас. Противостояние постепенно набирало обороты, и в конечном счете попало на рассмотрение в Верховный суд США. К тому времени из этических соображений имя Мак-Корви в иске было изменено на Джейн Рои. И вот, после долгих разбирательств, 22 января 1973 года суд принял решение в пользу мисс Рои, разрешив аборт по всей стране. Увы, мисс Мак-Корви/Рои делать аборт было уже поздно. Она родила очередного ребенка и снова отдала его на усыновление. (Спустя годы она отказалась от идеи легализации абортов и стала активной участницей движения против них [1.4].)

Итак, каким же образом дело *Рои против Уэйда* через целое поколение сыграло решающую роль в самом большом снижении преступности в истории?

Давайте рассмотрим проблему подростковых преступлений более внимательно. Десятилетия исследований свидетельствуют, что дети из неблагополучных семей имеют гораздо больше шансов стать преступниками, чем все остальные. Кроме того, большинство матерей, пожелавших сделать аборт после процесса *Рои против Уэйда*, были бедными, незамужними, а то и несовершеннолетними. Делать нелегальный аборт было для них слишком дорого или сложно. Это были именно те женщины, дети которых, если бы родились, имели бы наиболее высокие шансы стать преступниками. Однако, поскольку суд вынес решение в пользу Рои, эти дети *не были* рождены, что имело необычайно сильный дистанционный эффект. Спустя годы эти нерожденные дети не пополнили собой ряды уголовников и рост преступности остановился [1.5].

Это значит, что волну американской преступности погасили вовсе не контроль оружия, сильная экономика или новые стратегии полиции. Главным фактором стало то, что “источник” потенциальных преступников внезапно пересох.

А теперь вспомните: сколько раз эксперты по снижению преступности упомянули легализацию абортов, когда излагали свои теории для СМИ?

Ни разу.

Когда вы нанимаете агента по недвижимости, чтобы продать свой дом, это является ярким примером сплава коммерции и духа товарищества [2].

Агент осматривает дом, делает несколько фотоснимков, устанавливает цену и составляет рекламное объявление. Затем он агрессивно рекламирует дом потенциальным покупателям, ведет с ними все переговоры и доводит сделку до конца. Конечно, это большая и сложная работа, но он получает за нее хорошее вознаграждение. Продав дом за триста тысяч долларов, агент обычно имеет получает 6% комиссионных, что составляет 18 тысяч долларов. Вы можете сказать себе: "18 тысяч долларов — да это большие деньги!" Но вы задумайтесь и о том, что никогда не сможете своими силами продать дом за триста тысяч долларов. Агенты знают, как, по их загадочному выражению, "максимизировать стоимость дома". По сути, они приносят вам целую кучу денег, разве не так?

Разве не так?

Хотя агент по торговле недвижимостью — это несколько другой тип эксперта, чем криминалист, он все равно остается экспертом. Вот именно, он знает свою сферу деятельности гораздо лучше, чем непрофессионал, от имени которого действует. Он лучше информирован о реальной стоимости дома, о ситуации на рынке недвижимости и даже о типе мышления покупателя. Вам нужна эта информация и вы зависите от того, кто ею владеет. Вот почему, на самом деле, вы и нанимаете эксперта.

Сегодня появилось огромное количество экспертов, которые сумели сделать себя практически незаменимыми. Врачи, юристы, подрядчики, биржевые маклеры, автомеханики, брокеры, финансисты — все они пользуются огромным преимуществом информации. И они готовы использовать эту информацию, чтобы помочь вам — человеку, который их нанимает, сделав то, что вам нужно, за лучшую цену.

Разве не так?

Было бы чудесно, если бы это было правдой. К сожалению, эксперты — это люди, а людям свойственно руководствоваться различными стимулами. То, как будет обращаться с вами тот или иной эксперт, зависит от стимулов, которые на него

вливают. Иногда эти стимулы могут работать на вас. К примеру, изучение работы калифорнийских автомехаников показало, что они часто не выставляют счет за подготовку машины к экологической проверке. Причина в том, что “добрые” механики компенсируют свои расходы повторным обращением к ним, а то и приобретением постоянных клиентов [2.1]. В то же время в других случаях стимулы экспертов вполне могут работать против вас. Исследования показали, что в регионах с низкой рождаемостью акушеры гораздо чаще назначают кесарево сечение, чем их коллеги из других районов. Это свидетельствует о том, что, когда бизнес идет туго, врачи пытаются поправить свое благосостояние проведением более дорогих процедур [2.2].

Итак, эксперты могут использовать свое положение как на пользу, так и во вред вам. И наилучший способ выяснить истинное положение вещей — это понаблюдать за тем, как они оказывают ту же услугу самим себе. К сожалению, хирург, как правило, не оперирует себя сам. История его болезни обычно не разглашается. Не знаем мы и о том, какой счет автомеханик выставляет за ремонт собственной машины.

Между тем торговля недвижимостью как раз *является* достоянием гласности. Агенты по недвижимости довольно часто продают свои собственные дома, не делая из этого особого секрета. Так, судя по последним данным о продаже примерно ста тысяч домов в пригороде Чикаго, свыше трех тысяч принадлежали самим агентам.

Прежде чем с головой погрузиться в изучение данных, полезно будет ответить на вопрос: “Чем руководствуется агент, когда продает собственный дом?” Ответ довольно прост: “Желанием повернуть максимально выгодную сделку, которая принесет самую большую прибыль”. Вероятно, именно этим желанием руководствуетесь и вы, когда решаете продать свой дом. А значит, ваш стимул и стимул агентов по торговле недвижимостью могут чудесным образом совпадать. В конце концов, размер их комиссионных прямо зависит от стоимости продажи.

При этом связь стимулов и комиссионных довольно сложна и причудлива. Прежде всего 6%, предназначенные для

оплаты агентских услуг, как правило, делятся между агентами продавца и покупателя. Кроме того, каждый агент отдает примерно половину полученной суммы своему агентству, которое поручило ему эту сделку. В результате в его карман попадает только 1,5% от стоимости заключенной сделки.

Таким образом, на продаже вашего дома за триста тысяч долларов агент зарабатывает отнюдь не 18, а всего 4,5 тысячи долларов. Все равно не так уж плохо, скажете вы. Ну а если на самом деле проданный агентом дом стоил больше трехсот тысяч долларов? Если, приложив чуть больше усилий и терпения и дав еще несколько газетных объявлений, можно было выручить за него триста десять тысяч долларов? После уплаты комиссионных это принесло бы вам дополнительные 9 400 долларов. Но дополнительная прибыль агента — 1,5% от добавившихся десяти тысяч — составила бы только 150 долларов. Согласитесь, если вы получаете 9 400 долларов, а он — всего 150, ваши стимулы вряд ли совпадают. (Особенно если агент сам платит за рекламные объявления и выполняет всю долгую и нудную работу.) Как вы думаете, захочет ли агент тратить лишнее время, деньги и энергию за столь мизерную надбавку?

Есть один хороший способ выяснить это: определить разницу между суммой продаж домов самих агентов по торговле недвижимостью и домов их клиентов. Используя данные о продажах ста тысяч домов в Чикаго и учитывая все факторы — расположение, возраст, качество, внешний вид и т.д., — можно обнаружить много интересного. Например, агенты по недвижимости держат свои дома на рынке в среднем на десять дней дольше, чем дома своих клиентов. Более того, они продают их примерно на 3% дороже, что при стоимости дома триста тысяч долларов как раз и составляет разницу в десять тысяч долларов. Когда агент продает свой собственный дом, он практически всегда терпеливо ожидает наиболее выгодного предложения. Когда же он продает ваш дом, то прилагает все усилия, чтобы вы приняли первое же поступившее предложение. Подобно биржевому маклеру, делающему свой бизнес быстро, агенты по недвижимости стремятся повернуть сделку как можно скорее. Почему бы

и нет? Ведь их доля от более выгодного для вас контракта составит лишь сто пятьдесят долларов, что является слишком слабым стимулом для дополнительных усилий.

Из всех избитых истин о политике есть одна, которая считается наиболее истинной: результат выборов зависит от потраченных на них денег [3]. Арнольд Шварценеггер, Майкл Блумберг, Джон Корзин — вот лишь несколько самых свежих и ярких примеров действия этого правила. (При этом мы не учитываем те единичные случаи, когда оно не сработало с Говардом Дином, Стивом Форбсом и Майклом Хаффингтоном. А как насчет Томаса Голисано, который, трижды баллотируясь на пост губернатора Нью-Йорка, потратил в общей сложности 93 миллиона долларов из своего кармана и набрал соответственно лишь 4, 8 и 14% голосов?) Большинство людей готовы согласиться, что деньги имеют огромное влияние на исход выборов и что на политические кампании их тратится слишком много.

И точно, данные наблюдений за различными выборами свидетельствуют, что кандидат, расходуемый на свою кампанию больше средств, обычно выигрывает. Но являются ли деньги *причиной* победы?

Конечно, такая мысль может показаться логичной так же, как может показаться логичным, что бурное развитие экономики в 1990-х помогло снизить преступность. Однако то, что две вещи наблюдаются одновременно, еще не значит, что они не могут существовать отдельно одна от другой. Их совпадение просто указывает на то, что между двумя факторами — давайте назовем их X и Y — существует связь, но ничего не говорит о ее направленности. С равным успехом X может быть причиной Y , а Y — причиной X . Кроме того, вполне может оказаться, что как X , так и Y обусловлены неким третьим фактором Z .

Подумайте о таком совпадении: в городах, где происходит много убийств, обычно много полицейских. А теперь давайте сравним соотношение количества полицейских и числа

убийств в двух конкретных американских городах: Денвере и Вашингтоне (округ Колумбия). Население их практически одинаковое, но в Вашингтоне полицейских примерно втрое больше, а убийства там происходят в восемь раз чаще. Не имея дополнительной информации, трудно было бы объяснить, что именно является причиной чего. Некоторые люди даже могут взглянуть на эти цифры и предположить, что большое количество убийств провоцируется обилием полицейских на улицах. Подобная идея появилась далеко не вчера и в свое время уже породила несколько необдуманных решений. Знаете притчу о древнем царе, который узнал, что в одной из провинций его империи, где процветали болезни, было больше всего врачей? Знаете, какая “гениальная” идея пришла ему в голову? Он попросту приказал казнить всех этих врачей.

А теперь вернемся к теме затрат на предвыборную кампанию. Чтобы прояснить взаимосвязь между деньгами и результатами выборов, полезно изучить стимулы, которые руководят финансовыми потоками. Предположим, вы человек, который может вложить в того или иного кандидата 1000 долларов. Наиболее вероятно, что вы дадите свои деньги в одном из двух случаев. Прежде всего вас привлечет ситуация, когда выборы близки и даже сравнительно небольшая сумма может решить их исход. Или же вы увидите, что один кандидат заведомо побеждает, и захотите искупаться в лучах его славы или получить выгоды в будущем. В этом случае вы явно *не станете* поддерживать заведомого неудачника (например, проигравшего выборы в штатах Айова и Нью-Гемпшир, которые считаются в Америке решающими). Таким образом, фавориты избирательной гонки и уже действующие должностные лица обычно получают больше денег, чем “темные лошадки”. А как насчет применения этих финансов? Фавориты имеют больше наличности, но активно тратят ее только тогда, когда имеют на это веские причины. Ведь зачем использовать средства резервного фонда попусту, если это может понадобиться позднее, когда появится более грозный противник?

А теперь представьте, что на выборах есть два основных кандидата, один из которых привлекателен для избирате-

лей, а другой — нет. Привлекательный кандидат получит гораздо больше денег и легко выиграет избирательную гонку. Но обеспечат ли ему победу именно деньги или его привлекательность *в сочетании* с деньгами?

Без сомнения, это жизненно важный вопрос, но дать на него ответ необычайно сложно. В конце концов, определить симпатии избирателей в количественном выражении совсем нелегко. Как вообще их можно измерить?

В принципе, никак — за исключением одного особого случая. Секрет тут состоит в сравнении кандидата с... ним самим. Вот именно, допустим, что Кандидат А сегодня кажется таким же, каким он был два или четыре года тому назад. То же самое можно сказать о Кандидате Б. При этом Кандидат А уже побеждал Кандидата Б на двух выборах подряд, но каждый раз тратил разные суммы денег. В этом случае, учитывая, что привлекательность обоих кандидатов осталась более или менее неизменной, можно измерить истинное значение денег.

Как показывают тысячи избирательных гонок за место в Конгрессе США с 1972 года, одни и те же кандидаты часто соревнуются между собой на двух и более выборах подряд. На какую же главную мысль наводят нас цифры в подобной ситуации?

А вот здесь как раз сюрприз: количество денег, израсходованных тем или иным кандидатом, *не имеет почти никакого значения*. Побеждающий кандидат может сократить свои расходы вдвое и потерять всего один процент голосов. Тем временем проигрывающий кандидат при удвоении своих расходов может ожидать улучшения результата всего лишь на тот же один процент. На самом деле для кандидатов имеет значение *не сколько* они тратят, а кем они являются сами и кого представляют. (Это же можно сказать — и будет сказано в главе 5 — о родителях.) Некоторые политики от природы привлекательны для избирателей, а другие — нет, и никакие деньги тут помочь не в силах. (Господа Дин, Форбс, Хаффингтон и Голисано в этом уже убедились на собственном опыте.)

А как насчет второй половины общепринятой точки зрения — что количество денег, расходуемых на выборы, непомерно велико? Во время обычной избирательной гонки в США, которая включает в себя президентскую и парламентскую кампании, расходуется около одного миллиарда долларов в год. Эта сумма кажется довольно большой, но только до тех пор, пока вы не примерите ее к чему-то менее важному, чем демократические выборы.

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

Эта книга посвящена вовсе не стоимости выборов, лицемерию торговцев недвижимостью или влиянию легализации абортaв на преступность. Конечно, в ней рассмотрены различные темы — от воспитания детей до мошенничества и от внутренней жизни Ку-клукс-клана до дискриминации в телеигре *Слабое звено*. В то же время главной ее задачей является вскрытие нескольких верхних слоев современной жизни и изучение того, что творится под ними. Мы поставим много вопросов, как несерьезных и поверхностных, на первый взгляд, так и жизненно важных. Ответы на них временами могут показаться странными, но они довольно очевидны. Мы легко найдем их, изучив результаты школьных тестов, статистику преступности в Нью-Йорке, финансовые записи наркоторговцев и т.д. (Во многих случаях мы воспользуемся данными, которые другие исследователи оставили без внимания.) Хорошо рассуждать о том или ином явлении в теории, но, когда вместо пустых слов звучат упрямые факты, результат часто оказывается весьма неожиданным.

Мораль отражает, какой бы мы хотели видеть работу мира (с этим утверждением можно поспорить), тогда как экономика демонстрирует, как он действительно работает. Экономика — это, главным образом, наука исследований и измерений. Она включает в себя набор необычайно мощных и гибких инструментов, позволяющих эффективно работать с данными и точно определять их значение. По сути, эконо-

мика представляет собой пакет информации о рынке труда, недвижимости, банковской сфере и инвестициях. В то же время ее инструменты с таким же успехом можно применить к вещам куда более, скажем так, *интересным*.

Эта книга написана с позиций очень оригинального взгляда на мир, который базируется на нескольких главных идеях.

Краеугольными камнями современной жизни являются стимулы. И понимание их — или хотя бы попытка понять — это ключ к решению практически любой загадки — от преступности до мошенничества в спорте и знакомств по Интернету.

Общепринятая точка зрения часто бывает неправильной. На самом деле преступность не повысилась в 1990-х годах, одни только деньги не выигрывают выборы и — вот так новость! — выпивание восьми стаканов воды в день ничего не дает вашему здоровью [4]. Конечно, расхожее мнение зачастую очень сильно и сквозь него бывает крайне трудно что-то увидеть, но делать это все же можно и нужно.

Наибольшее влияние часто имеют отдаленные и почти неуловимые причины. Решение той или иной загадки далеко не всегда может лежать на поверхности. Так, Норма Мак-Корви сделала для снижения преступности гораздо больше, чем контроль оружия, сильная экономика и новые стратегии полиции вместе взятые. То же самое, как мы увидим, сделал и человек по имени Оскар Данило Блэндон, называемый также Джонни Кокаиновое зерно.

“Эксперты” — от криминалистов до агентов по недвижимости — используют свою информированность для решения собственных проблем. Как бы то ни было, их вполне можно победить в этой игре. Благодаря развитию Интернета их информационные преимущества тают день ото дня. В частности, об этом свидетельствует уменьшение размера взносов при страховании жизни.

Знание о том, что и как нужно измерять, делает сложный мир гораздо проще. Если вы будете знать, как правильно использовать имеющиеся у вас данные, то сможете объяснить даже те явления, которые раньше были для вас неразрешимой загадкой. Ведь для того чтобы пробиться сквозь насло-

ения путаницы и противоречий, нет ничего эффективнее силы конкретных числовых показателей.

Таким образом, главной целью этой книги является изучение скрытой стороны... всего на свете. Временами это может быть необычайно трудным и неблагодарным занятием. Иногда может показаться, что мы смотрим на мир сквозь соломинку или даже вглядываемся в кривое зеркало комнаты смеха. Однако суть здесь состоит в том, чтобы по-новому взглянуть на различные варианты развития событий и изучить их так, как этого еще никто и никогда не делал. В некотором отношении это довольно странная концепция для книги. Ведь большинство книг обычно имеют единую тему, четко выраженную в одном или двух предложениях, и посвящены только ей и ничему более. Например, это может быть рассказ о добыче соли, хрупкости демократии, о правильном и неправильном использовании пунктуации. Данная же книга не имеет объединяющей темы. Да, мы хотели (в течение примерно шести минут) написать книгу, которая бы вертелась вокруг одной темы — теории и практики прикладной микроэкономики. Но вместо этого у нас получилось произведение, больше напоминающее записки охотника за сокровищами. Конечно, этот подход позволил нам применить самые лучшие аналитические инструменты из тех, что только может предложить экономиста. И вместе с тем он позволил проследить все любопытные и причудливые явления, с которыми нам повезло столкнуться. Таким образом, мы изобрели новую область исследований — “фрикономику”¹. Конечно, не все истории, рассказанные в этой книге, тесно связаны с экономикой, но рано или поздно это может измениться. Поскольку экономика — это, прежде всего, набор инструментов, а не предмет изучения, то отсутствие предмета, как бы странно это ни звучало, не должно ей мешать.

Не лишним будет вспомнить, что Адам Смит, основатель классической экономики, был, в первую очередь, поклонни-

¹От англ. Freakonomics, слова, образованного из соединения freak — каприз, причуда, странность, и economics — экономика. — Примеч. ред.

ком философии. Он старался быть моралистом и, делая это, постепенно стал экономистом. Когда в 1759 году он опубликовал свою первую книгу *Теория нравственных чувств*, современный капитализм еще только зарождался. Смит был восхищен радикальными переменами, запущенными этой новой силой, но его интересовали далеко не одни только цифры. Его привлекал также человеческий фактор — факт зависимости экономики от того, как человек думает и действует в конкретной ситуации [5]. Что может заставить одного человека обманывать или воровать, а другого нет? Каким образом, казалось бы, безобидный выбор одного человека, хороший или плохой, может по цепочке повлиять на большое количество людей? Во времена Смита связь между причиной и следствием резко ускорилась; влияние же стимулов увеличилось десятикратно. Серьезность и потрясение этих перемен казались его современникам такими же чрезмерными, какими нам кажутся серьезность и потрясения нашей жизни.

Истинным объектом изучения Смита были противоречия между индивидуальными желаниями и общественными нормами. В свое время это привлекло внимание экономического историка Роберта Хейлбронера, написавшего книгу *Философы мира*. Он удивлялся, как Смиту удалось отделить дела человека, творения собственных интересов от более высокой моральной плоскости, в которой действует человек. “Смит придерживался мнения, что ответ лежит в нашей способности ставить себя на место третьего лица, независимого наблюдателя, — писал Хейлбронер. — Ведь таким образом мы формируем точку зрения на объективные... обстоятельства дела”.

Так представьте, что сейчас, в компании третьего лица — или, если хотите, пары третьих лиц, — вы исследуете объективные обстоятельства разных интересных дел. Эти исследования, как правило, начинаются с постановки простого вопроса, который до сих пор еще никто и никогда не задавал. К примеру, он может звучать так: “Что общего между школьными учителями и борцами сумо?”

ЖДЕМ ВАШИХ ОТЗЫВОВ!

Вы, читатель этой книги, и есть главный ее критик и комментатор. Мы ценим ваше мнение и хотим знать, что было сделано нами правильно, что можно было сделать лучше и что еще вы хотели бы увидеть изданным нами. Нам интересно услышать и любые другие замечания, которые вам хотелось бы высказать в наш адрес.

Мы ждем ваших комментариев и надеемся на них. Вы можете прислать нам бумажное или электронное письмо либо просто посетить наш Web-сервер и оставить свои замечания там. Одним словом, любым удобным для вас способом дайте нам знать, нравится или нет вам эта книга, а также выскажите свое мнение о том, как сделать наши книги более интересными для вас.

Посылая письмо или сообщение, не забудьте указать название книги и ее авторов, а также ваш обратный адрес. Мы внимательно ознакомимся с вашим мнением и обязательно учтем его при отборе и подготовке к изданию последующих книг. Наши координаты:

Е-mail: info@williamspublishing.com

WWW: <http://www.williamspublishing.com>

Информация для писем:

из России: 115419, Москва, а/я 783

из Украины: 03150, Киев, а/я 152

“Я бы очень хотел собрать воедино инструменты, которые позволят нам ловить террористов, — сказал Левитт. — Правда, я пока не знаю, как это сделать. Но если мне дадут необходимые данные, я не сомневаюсь, что смогу найти ответ”.

Конечно, может показаться абсурдом, что экономист мечтает о поимке террористов. Ну что ж, не менее абсурдной выглядела бы ситуация, если бы вы были школьным учителем в Чикаго, и однажды вас вызвали в кабинет директора и назвали мошенником. Это якобы определили алгоритмы, разработанные невзрачным лысоватым мужчиной в очках с толстыми стеклами, и теперь вы будете уволены. Возможно, Стивен Левитт не очень верит в себя, зато он твердо уверен, что лгать могут все: учителя, преступники, агенты по продаже недвижимости, политики и даже аналитики ЦРУ. Никогда не врут только цифры.

Журнал New York Times от 3 августа 2003 года

Что общего между школьными учителями и борцами сумо?

Представьте на минутку, что вы заведуете детским садом. У вас есть четко прописанное правило, согласно которому родители должны забирать детей до 18 часов и никак не позже. Однако они очень часто нарушают это правило и опаздывают. В результате, когда рабочий день подходит к концу, у вас остается несколько встревоженных детей и, как минимум, один воспитатель, которому приходится ждать родителей. Что же делать?

Пара экономистов, прослышавших об этой проблеме, — а она приобрела довольно большие масштабы — предложила такой выход: штрафовать опаздывающих родителей. В конце концов, с какой стати детский сад должен заботиться об их детях бесплатно?

Дальше экономисты решили проверить свою идею на практике и провели эксперимент в десяти детских садах города Хайфы (Израиль). Эксперимент продолжался двадцать недель, но штраф не был введен сразу. Первые четыре недели экономисты просто отслеживали количество опаздывающих родителей. (В среднем их оказалось по восемь человек в неделю на каждый детский сад.) На пятую неделю штраф был, наконец, введен. Родителям объявили, что, опоздавшие за детьми на десять и больше минут, должны будут платить за каждое опоздание по три доллара. Эта сумма будет включена в ежемесячную оплату детского сада, которая на тот момент составляла примерно 380 долларов [1].

По своей природе экономика — это исследование побуждений и стимулов: того, как люди получают желаемое или необходимое. Экономисты любят стимулы. Они просто обожают изобретать их и реализовывать, изучать и использовать. Типичный экономист верит, что в мире пока не существует проблемы, которую он не мог бы решить, имея свободное время для создания точной схемы стимулов. Его решение может не всегда быть красивым — оно может включать принуждение, чрезмерное наказание или нарушение гражданских свобод. Однако исходная проблема, вне всякого сомнения, будет им решена. Стимул — это пуля, рычаг, ключ: как правило, крошечный предмет с огромным потенциалом для изменения ситуации.

С самого начала своей жизни мы все учимся реагировать на стимулы, как на отрицательные, так и на положительные. Если, будучи ребенком, вы доберетесь до горячей плиты и коснетесь ее, то обожжете палец. Но если вы принесете из школы табель с высшим баллом по всем предметам, то получите новый велосипед. Если во время урока вы будете пойманы учителем за ковырянием в носу, одноклассники вас засмеют. Но если вы станете капитаном местной баскетбольной команды, то значительно продвинетесь по иерархической лестнице. Если вы провалите выпускные экзамены в школе, то можете навсегда остаться никем. Но если вы сдадите их на отлично, у вас будет шанс поступить в престижный вуз. Если вас выгонят с юридического факультета, вам придется устроиться на работу в страховую компанию вашего отца. Но если вы будете работать так хорошо, что вами заинтересуются конкуренты, то станете большим начальником и больше не будете зависеть от своего родителя. Если вы так загордитесь своей новой должностью, что начнете ездить со скоростью 150 км/ч, то вас рано или поздно остановит полиция и оштрафует на сто долларов. Но если вы предложите успешный план продаж и получите премию, то сможете не только не беспокоиться о штрафе, но и купить новую плиту, о которой всегда мечтали. И теперь уже ваш ребенок будет обжигать об нее свои пальцы.

Стимул — это только средство заставить людей сделать побольше хороших дел и поменьше плохих. В то же время большинство стимулов не возникают сами по себе. Кто-то — экономист, политик, отец или мать — всегда должен их придумать. Ваша трехлетняя дочь съела за раз все овощи, что приготовлены ей на неделю? Что ж, она заслужила поход в магазин игрушек. Крупный сталеплавильный завод выбрасывает в воздух слишком много дыма? Компания будет оштрафована за каждый кубометр, превышающий допустимые пределы. Слишком много американцев не платят налог с прибыли? Решение этой проблемы предложил экономист Милтон Фридман: автоматическое отчисление денег с зарплат сотрудников.

Существуют три основные разновидности стимулов: экономические, социальные и моральные. При этом очень часто одна схема стимулирования может включать в себя все три разновидности одновременно. Подумайте об антитабачной кампании последних лет. Введение так называемого “налога на пороки” в размере трех долларов с пачки стало сильным экономическим стимулом для отказа от покупки сигарет. Запрет курения в ресторанах и барах является весьма значительным социальным стимулом. А когда правительство США заявляет, что деньги с продажи сигарет на черном рынке идут террористам, это действует на людей как очень мощный моральный стимул.

Некоторые из самых известных стимулов специально разработаны для предотвращения преступлений. Чтобы убедиться в этом, нужно взять старый вопрос — почему в современном обществе так много преступлений? — и сформулировать его иначе: *почему их не гораздо больше?*

В конце концов, каждый из нас регулярно отказывается от возможности покалечить, обокрасть или обмануть ближнего. Конечно, угроза попасть в тюрьму, потеряв работу, дом и свободу (необходимые всем), — достаточно сильный экономический стимул. Однако, когда речь заходит о преступлении, люди также хорошо реагируют на моральные и социальные стимулы. Во-первых, они не хотят делать то, что считают неправильным, а во-вторых, не хотят, что-

бы их видели за этим занятием другие. При определенных видах противоправного поведения социальные стимулы имеют просто огромную важность. К примеру, сегодня во многих американских городах для борьбы с проституцией применяется принцип “алой буквы Эстер Принн”. (Эстер Принн — неверная жена, героиня романа Н. Хоторна “Алая буква” и одноименного фильма. Уличенная в прелюбодеянии, она была обязана вечно носить на груди алую букву “А” — первую букву слова “адюльтер”. — *Примеч. пер.*). Фото осужденных проституток и их клиентов размещают на сайтах в Интернете или демонстрируют по местному телевидению. Как вы думаете, что сдерживает людей больше: штраф в пятьсот долларов или боязнь, что друзья или родные увидят их на специальном сайте www.hookersandjohns.com?

Таким образом, современное общество старается победить преступность с помощью сложной паутины экономических, социальных и моральных стимулов. Некоторые скажут, что успех в этом деле не особенно велик, но будут не правы. Ниже приведены данные об уровне убийств в пяти европейских регионах в разные периоды времени, собранные криминалистом Мануэлем Айснером (табл. 1.1).

Таблица 1.1. Среднее количество убийств (на 100 000 человек)

	Англия	Нидерланды и Бельгия	Скандинавия	Германия и Швейцария	Италия
XIII и XVI века	23,0	47,0	н/д	37,0	56,0
XV век	н/д	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 уменьшение этих цифр к XX веку показывает, что в случае с одним из главных опасений человека — быть убитым — стимулы работают просто прекрасно [2].

Но что же было неправильно со стимулом в детских садах Израиля?

Вы, наверное, уже догадались, что штраф в три доллара оказался просто слишком маленьким. При такой его сумме родители с одним ребенком могли преспокойно опаздывать хоть каждый день, доплачивая всего шестьдесят долларов в месяц — одну шестую от основной суммы счета. Для стоимости услуги по уходу за детьми это очень дешево. А если бы штраф был установлен в размере ста долларов? Такое нововведение с гораздо большей вероятностью положило бы конец опозданиям, но встретило бы враждебность со стороны родителей. (Любое побуждение — это компромисс; секрет состоит в том, чтобы балансировать между крайностями.)

В то же время штраф, введенный в детских садах, имел еще один недостаток. Он подменял экономическим стимулом (наказанием в три доллара) моральный (вину, которую родители должны были бы чувствовать за опоздания). Всего за несколько долларов в день родители могли успокоить свою совесть. Более того, маленький размер штрафа посылал им сигнал о том, что опоздание за детьми не было такой уж большой проблемой. Если детский сад терпит убытки в размере всего три доллара за каждого поздно забранного ребенка, то зачем волноваться и сокращать свою партию в теннис? Немудрено, что, когда через семнадцать недель этот штраф был отменен, количество опаздывающих родителей не изменилось. Ведь теперь они могли приходить поздно, не платить никакого штрафа и *не* чувствовать себя виноватыми [1].

Такова загадочная и могущественная природа стимулов. Даже легкий толчок может привести к потрясающим и часто непредвиденным результатам. Томас Джефферсон показал это на примере крошечного стимула, который привел к “Бостонскому чаепитию”, а затем и к американской революции. (В 1773 году переодетые индейцами жители Бостона совершили налет на три судна британской Ост-Индской компании. При этом они выбросили за борт 342 ящика чая в знак протеста против беспошлинного ввоза английского чая в Северную Америку. Правительство Великобритании постановило закрыть порт Бостона до полного возмещения ущерба и направило в Новую Англию военные корабли. Это послужило сигналом к сопротивлению

американских колоний и, в конечном итоге, образованию США. — *Примеч. ред.*) Он сказал: “Порядок причин и следствий в этом мире настолько неисповедим, что двухпенсовая пошлина на чай, незаконно введенная в отдельной его части, меняет жизнь всех его обитателей” [3].

В 1970-х годах было проведено исследование, в котором, как и в случае с израильскими детскими садами, моральный стимул был подменен экономическим. На этот раз исследователи хотели изучить мотивацию доноров крови. Вот что они обнаружили: когда доноры получают небольшую сумму денег, а не просто благодарность за альтруизм, они склонны сдавать *меньше* крови. Они считают, что плата превращает благородный акт милосердия в довольно болезненный способ заработать несколько долларов и не стоит того [4].

А если бы за сдачу крови начали платить по пятьдесят, пятьсот или пять тысяч долларов? Безусловно, количество доноров сильно бы изменилось.

В то же время сильно изменилось бы еще кое-что, поскольку у любого стимула есть обратная сторона. Если бы стоимость одного забора крови внезапно возросла до пяти тысяч долларов, вы можете быть уверены, что этим воспользовалось бы много нечестных людей. Они бы начали красть кровь на бойнях и выдавать свиную кровь за свою собственную. Они бы обходили ограничения на забор крови с помощью фальшивых удостоверений личности и т.д. Каков бы ни был стимул, какова бы ни была ситуация, мошенники обязательно попытались бы воспользоваться ею любыми средствами и способами.

Как сказал однажды популярный американский комедийный актер 1940-х У. К. Филдс: “Вещь, которую стоит иметь, — это вещь, ради которой стоит пойти на обман”.

Кто обычно выступает в роли обманщика или мошенника?

Да почти все люди, когда для этого имеются благоприятные условия, а ставка достаточно высока. Вы можете сказать себе: “Я никогда не жульничаю, независимо от ставки”. Но,

подумав, вы почти наверняка припомните, как смошенничали, играя в карты или лото на прошлой неделе. Это касается и мячика для гольфа, который вы незаметно слегка подтолкнули поближе к лунке во время игры. А как насчет случая, когда вы хотели съесть в обед бублик, но жалели доллар, который должны были бросить в банку из-под кофе в комнате отдыха? Бублик вы тогда преспокойно съели, сказав себе, что в следующий раз заплатите вдвое. И как, вы думаете, это называется?

На каждого мудреца, сумевшего создать систему стимулов, найдется целая армия не менее мудрых людей, которые неизбежно попытаются ее поломать. Неизвестно, заложено ли мошенничество в природе человека, но оно явно присутствует почти во всех сферах его деятельности. Мошенничество — это очень древнее экономическое действие: получение большего результата при меньших затратах и усилиях. Его нельзя приписывать только отдельным категориям людей, вроде директоров магазинов, профессиональных спортсменов и политиков. Мошенником, например, может быть и официант, кладущий чаевые себе в карман, а не в общий фонд. Им может быть и менеджер, который втихоря открывает базу данных в компьютере и срезает часы работы подчиненных, чтобы приукрасить собственные заслуги. Им может быть даже нерадивый ученик, который, желая получить оценку повыше, списывает ответы контрольной работы у соседа.

Некоторые мошенники оставляют после своих темных дел лишь легкие следы. Другие же способны наследить так, что это будет заметно всем. Подумайте над тем, что произошло одной весенней ночью 1987 года, когда внезапно исчезли семь миллионов американских детей. Что это было? Самая большая волна похищений людей в истории? Вряд ли. Это случилось в полночь 15 апреля, после того как Налоговое управление США поменяло правила своей работы. Вместо простого перечисления находящихся на иждивении детей люди отныне должны были указывать номер социального страхования каждого ребенка. В один миг семь миллионов детей (десятая часть малолетних иждивенцев США), кото-

рые существовали только на бумаге, в отчетах за прошедший год, исчезли [5].

Стимул, который заставлял мошенничать этих налогоплательщиков, вполне понятен. То же самое можно сказать об официанте, менеджере и школьнике. Но как насчет *учительницы* этого школьника? Мог ли у нее быть стимул, чтобы обманывать начальство? И если да, то как именно она это делала?

А теперь представьте, что вы руководите не детским садом в Хайфе, а общественными школами Чикаго — системой, в которой обучаются четыреста тысяч человек каждый год [6].

В последнее время главной темой обсуждения директоров, учителей и учеников американских школ становятся итоговые тесты. Дело в том, что теперь школы не только определяют с их помощью уровень успеваемости учеников, но и несут ответственность за результаты своих воспитанников.

Федеральное правительство ввело эти тесты как часть закона “Ни одного отстающего ребенка”, подписанного президентом Бушем в 2002 году. Но даже до этого закона в начальных и средних классах большинства штатов проводились ежегодные стандартизированные тестирования. При этом в двадцати штатах школам с хорошими показателями или значительными улучшениями этих показателей вручили награды. А в тридцати двух штатах к школам, где результаты тестов оставляли желать лучшего, применяли штрафные санкции.

В общественных школах Чикаго подобное тестирование было введено в 1996 году. Согласно новым правилам, школе с плохими оценками по чтению делается предупреждение и дается испытательный срок. В крайнем случае она может быть даже закрыта, а ее персонал уволен или переведен на работу в другие учебные заведения. В Чикаго также покончили с так называемым социальным продвижением. Ранее

на второй год оставался только самый неспособный или трудный ученик. Теперь же, чтобы быть переведенным в следующий класс, каждый ученик третьего, шестого и восьмого класса должен набрать минимальную сумму баллов на экзамене. Такой экзамен со многими вариантами ответов получил название "Тест основных умений и навыков штата Айовы" (ITBS).

Сторонники этого тестирования утверждают, что оно повышает стандарты усвоения знаний и дает детям больше стимулов для учебы. Тест также не позволяет плохим ученикам переходить в следующие классы. В то же время его противники беспокоятся, что некоторые ученики могут несправедливо пострадать из-за нелепой случайности. Велика, по их мнению, и вероятность того, что учителя могут излишне концентрироваться на темах теста в ущерб более важным урокам.

Конечно, у детей есть замечательные стимулы мошенничать во время любых тестов, списывая или подсказывая ответы друг другу. Однако новое тестирование так радикально изменило стимулы педагогов, что теперь у них также появилась причина мошенничать. Ведь по новым правилам учитель, чьи ученики показывают плохие результаты, может быть наказан и не получить повышение в зарплате или в должности. Если же с тестом плохо справится вся школа, ее могут временно лишить федерального финансирования. В случае же, когда школе дается испытательный срок, "провинившиеся" учителя становятся первыми кандидатами на увольнение. Правда, этим тестированием для учителей предусмотрены и положительные стимулы. Если их ученики показывают достаточно высокие результаты, учителя могут получить благодарность, повышение и даже стать богаче. Так, штат Калифорния ввел премии в размере двадцати пяти тысяч долларов для тех учителей, которые смогут обеспечить хорошую успеваемость.

Таким образом, в новых условиях учителя столкнулись с невиданными ранее стимулами. При этом они вполне могли убедить себя в следующем: людей их профессии редко по-

дозревают в обмане, мало кого на этом ловили и уж точно никого не наказывали.

Но как учителя могут мошенничать? На самом деле существует огромное количество возможностей, как откровенных и наглых, так и довольно изощренных. Не так давно одна ученица пятого класса из Окленда пришла после школы домой и поделилась со своей матерью приятной новостью. Она радовалась тому, что ее замечательная учительница написала ответы итогового теста прямо на классной доске [6.1]. Конечно, подобные случаи довольно редки, так как даже наихудший учитель обычно не готов вручить свою судьбу в руки тридцати ненадежных свидетелей. (Кстати, учительница из Окленда была уволена.) Существуют гораздо более тонкие способы продемонстрировать якобы глубокие познания учеников. Учитель может просто дать детям больше времени для ответов на вопросы. Если он получает копию теста заранее, что противоречит правилам, то может подготовить класс ко всем или к особенно сложным вопросам. Еще более популярным является вариант, когда учителя строят планы уроков на вопросах прошлых лет тестов. Это не считается жульничеством, но, безусловно, нивелирует элемент неожиданности. Кроме того, поскольку эти тесты имеют несколько вариантов ответа и учитывают только правильный, учитель может посоветовать ученикам заполнять все клеточки. Например, он предложим им писать подряд только буквы *V* или чередовать их с буквами *C*. Он даже может сам заполнить клеточки после того, как все выйдут из класса.

Между тем, если учитель *действительно* захочет смошенничать и у него будут для этого веские причины, он может поступить еще хитрее. Ему не составит труда собрать листочки учеников и перед тем, как их обработает компьютер, стереть неправильные ответы и вписать правильные. (А вы думали, что это *ученики* исправляют свои ответы карандашом № 2?) Но если имеет место именно этот вид учительского мошенничества, то как его можно обнаружить?

Чтобы ловить мошенников, нужно научиться думать, как один из них. Если бы вы хотели стереть неправильные ответы ваших учеников и вписать правильные, то явно не

стали бы менять в тестах слишком много. Вот вам и отличная подсказка. Наверняка вы даже не стали бы менять ответы в тесте каждого ученика — вот и еще одна подсказка. Нет, у вас не хватило бы на это времени, ведь вскоре после окончания теста компьютер уже должен выдать результаты. Что вам нужно делать в этой ситуации, так это выбрать восемь или десять правильных ответов подряд и вписать их в листочки половины или двух третей ваших учеников. Вы можете легко запомнить эту короткую серию букв и цифр, вписать которые будет гораздо быстрее, чем править каждый тест индивидуально. При этом лучше направить усилия на конец теста, где вопросы обычно сложнее предыдущих. В этом случае вы с большей долей вероятности замените неправильные ответы теми, что там должны быть, и улучшите общие показатели.

Как мы уже выяснили, экономика — это наука, связанная в первую очередь, со стимулами. Но при этом она также (к счастью) имеет необходимые статистические инструменты для измерения реакции людей на эти стимулы. Все, что вам нужно, — это немного данных.

В данном случае все необходимые для изучения материалы предоставили сами общественные школы Чикаго. Они разрешили доступ к ответам на вопросы теста всех учеников от третьего до седьмого класса с 1993 по 2000 год. Это примерно тридцать тысяч учеников каждого класса в год — более семисот тысяч наборов ответов теста и около ста миллионов отдельных ответов. Полученные данные, объединенные по классам, включали ответы каждого ребенка на вопросы тестов по чтению и математике. (Сами листочки с ответами задействовать не удалось, поскольку они уничтожаются вскоре после окончания каждого теста.) Данные также включали сведения о каждом учителе и демографическую информацию по каждому ученику. Содержали они и результаты предыдущих и последующих тестов, доказавших свою важность для определения мошенничества учителей.

Теперь можно было составлять алгоритм, способный выделить из этого массива данных самое главное. Итак, каким

образом можно определить классы, учителя которых мошенничают?

Первая вещь, которую нужно искать, — необычные конструкции ответов в отдельно взятом классе. К примеру, это могут быть блоки идентичных ответов большого количества учеников, особенно на сложные вопросы. В то же время здесь просто необходим избирательный подход. Если десять отличников (что доказали предыдущие и последующие тесты) правильно ответили на первые пять вопросов (обычно самых простых), это не считается подозрительным. Но если десять двоечников правильно ответили на *последние* пять вопросов (самых сложных), это должно вызывать сомнения. Еще одним сигналом будет необычная компоновка ответов любого ученика — например, правильные ответы на сложные вопросы и неправильные на простые. Это особенно подозрительно на фоне тысяч учеников из других классов, которые отвечали на тот же тест примерно одинаково и предсказуемо. Более того, алгоритм определяет класс, результаты учеников которого были гораздо хуже во время предыдущих и последующих тестов. Конечно, резкий скачок успеваемости в один год можно приписать *хорошему* учителю, но когда он так же резко обрывается, высока вероятность, что он был вызван искусственно.

Теперь давайте рассмотрим ответы, которые дали ученики двух шестых классов школ Чикаго на вопросы идентичного теста по математике. Каждая строка представляет ответы одного ученика. Буквы *a*, *b*, *c* и *d* обозначают правильные ответы, а цифрами отмечены неправильные, причем 1 соответствует *a*, 2 — *b* и так далее. Ноль обозначает отсутствие ответа. В одном из этих классов учительница явно жульничала, а в другом — нет. Попробуйте определить мошенничество сами, но хотим сразу предупредить, что сделать это невооруженным глазом не так уж просто.

Класс А

112a4a342cb214d0001acd24a3a12dadbc4a0000000
d4a2341cacbddad3142a2344a2ac23421c00adb4b3cb
1b2a34d4ac42d23b141acd24a3a12dadbc4a2134141
dbaab3dcacb1dadbc42ac2cc31012dadbc4adb40000
d12443d43232d32323c213c22d2c23234c332db4b300
db2abad1acbdda212b1acd24a3a12dadbc400000000
d4aab2124cbddadbcb1a42cca3412dadbc423134bc1
1b33b4d4a2b1dadbc3ca22c00000000000000000000
d43a3a24acb1d32b412acd24a3a12dadbc422143bc0
313a3ad1ac3d2a23431223c000012dadbc400000000
db2a33dcacbd32d313c21142323cc3000000000000000
d43ab4d1ac3dd43421240d24a3a12dadbc400000000
db223a24acb11a3b24cacd12a241cdadbcb4adb4b300
db4abadcacb1dad3141ac212a3a1c3a144ba2db41b43
1142340c2cbddadb4b1acd24a3a12dadbc43d133bc4
214ab4dc4cbdd31b1b2213c4ad412dadbc4adb00000
1423b4d4a23d24131413234123a243a2413a21441343
3b3ab4d14c3d2ad4cbcac1c003a12dadbc4adb40000
dba2ba21ac3d2ad3c4c4cd40a3a12dadbc400000000
d122ba2cacbd1a13211a2d02a2412d0dbcb4adb4b3c0
144a3adc4cbddadbcb2c2cc43a12dadbc4211ab343
d43aba3cacbddadbcbca42c2a3212dadbc42344b3cb

Класс Б

db3a431422bd131b4413cd422a1acda332342d3ab4c4
d1aa1a11acb2d3dbc1ca22c23242c3a142b3adb243c1
d42a12d2a4b1d32b21ca2312a3411d00000000000000
3b2a34344c32d21b1123cdc00000000000000000000
34aabad12cbdd3d4c1ca112cad2ccd000000000000000
d33a3431a2b2d2d44b2acd2cad2c2223b40000000000
23aa32d2a1bd2431141342c13d212d233c34a3b3b000
d32234d4a1bdd23b242a22c2a1a1cda2b1baa33a0000
d3aab23c4cbddadb23c322c2a222223232b443b24bc3
d13a14313c31d42b14c421c42332cd2242b3433a3343
d13a3ad122b1da2b11242dc1a3a12100000000000000
d12a3ad1a13d23d3cb2a21ccada24d2131b440000000
314a133c4cbd142141ca424cad34c122413223ba4b40
d42a3adcacbddadbcb42ac2c2ada2cda341baa3b24321
db1134dc2cb2dadb24c412c1ada2c3a341ba20000000
d1341431acbddad3c4c213412da22d3d1132a1344b1b
1ba41a21a1b2dadb24ca22c1ada2cd32413200000000
dbaa33d2a2bddadbcbca11c2a2accda1b2ba20000000

Если вы уже сами догадались, что руководство школы обманывала учительница класса А, то примите наши поздравления. А теперь еще раз рассмотрим ответы учеников после того, как компьютер применил алгоритм мошенничества и провел поиск подозрительных конструкций.

Класс А

(с ПРИМЕНЕНИЕМ АЛГОРИТМА МОШЕННИЧЕСТВА)

1. 112a4a342cb214d0001**acd24a3a12dadbc**b**4a**0000000
2. 1b2a34d4ac42d23b141**acd24a3a12dadbc**b**4a**2134141
3. db2abad1acbdda212b1**acd24a3a12dadbc**b**4**00000000
4. d43a3a24acb1d32b412**acd24a3a12dadbc**b**4**22143bc0
5. d43ab4d1ac3dd43421240d**24a3a12dadbc**b**4**00000000
6. 1142340c2cbddadb4b1acd**24a3a12dadbc**b**4**3d133bc4
7. dba2ba21ac3d2ad3c4c4cd40**a3a12dadbc**b**4**00000000
8. 144a3adc4cbddadbcbcb2c2cc4**3a12dadbc**b**4**211ab343
9. 3b3ab4d14c3d2ad4cbcac1c00**3a12dadbc**b**4**adb40000
10. d43aba3cacbddadbcbca42c2a32**12dadbc**b**4**2344b3cb
11. 214ab4dc4cbdd31b1b2213c4ad4**12dadbc**b**4**adb00000
12. 313a3ad1ac3d2a23431223c0000**12dadbc**b**4**00000000
13. d4aab2124cbddadbcb1a42cca34**12dadbc**b**4**23134bc1
14. dbaab3dcacb1dadbc42ac2cc310**12dadbc**b**4**adb40000
15. db223a24acb11a3b24cacd12a241c**dadbcb4**adb4b300
16. d122ba2dcacbd1a13211a2d02a2412d0dbcb4adb4b3c0
17. 1423b4d4a23d24131413234123a243a2413a21441343
18. db4abadcacb1dad3141ac212a3a1c3a144ba2db41b43
19. db2a33dcacbd32d313c21142323cc30000000000000000
20. 1b33b4d4a2b1dadbc3ca22c000000000000000000000
21. d12443d43232d32323c213c22d2c23234c332db4b300
22. d4a2341cacbddad3142a2344a2ac23421c00adb4b3cb

Обратите особое внимание на ответы, выделенные жирным шрифтом. Могли ли пятнадцать из двадцати двух учеников умудриться дать шесть одинаковых правильных ответов подряд (*d-a-d-b-c-b*) сами по себе?

Есть, по меньшей мере, четыре причины, по которым это маловероятно. Первая: эти вопросы расположены в конце теста и сложнее предыдущих. Вторая: эти ученики не были даже хорошистами и едва ли могли дать шесть правильных ответов даже на простые вопросы, не то что на сложные. Третья: до этого момента в тесте ответы пятнадцати учеников почти не совпадали. Четвертая: трое из этих учеников (номера 1, 9 и 12) оставили без ответа минимум один вопрос

перед подозрительным рядом, а закончили тест еще рядом нулей. Это указывает на то, что длинная непрерывная цепочка пропусков была прервана не учениками, а учительницей.

Есть и другая странность в этих ответах. В девяти из пятнадцати тестов перед правильными ответами шла другая одинаковая цепочка 3-а-1-2, которая включала три *неправильных* ответа. А во всех пятнадцати тестах после шести правильных ответов следовал один и тот же неправильный ответ 4. Почему же учительница озаботилась тем, чтобы подправить тесты учеников и вставить в них *неправильные* ответы?

Вероятно, в том была ее стратегия. В случае, если бы ее поймали и отвели в кабинет директора, она могла указать на неправильные ответы как на доказательство своей невиновности. А может быть — что вполне вероятно — она просто не знала правильных ответов сама. (В тестах на стандартизацию учителям обычно не дают ключа с ответами.) Если это так, то становится ясно, почему ее ученики нуждались в подделке результатов: у них просто была плохая учительница.

Еще одним доказательством обмана этой учительницы является общий результат класса А. Шестиклассники, которым дали тест на восьмом месяце учебного года, должны были бы выдать средний балл примерно 6,8, что соответствовало бы норме по стране. (Ученики пятого класса на восьмом месяце обучения должны были набрать 5,8, седьмого — 7,8 и т.д.) Ученики же класса А получили средний балл только 5,8, что на одну целую ниже, чем должны были. Это ясно показывает, что они плохо учились (или их плохо учили). Однако годом ранее они показали еще худший результат, получив за тест в пятом классе средний балл 4,1. Вместо того чтобы улучшить показатели на одну целую в шестом классе, как можно было ожидать, они улучшили их на 1,7 — почти на две целых. Но этот потрясающий скачок был кратковременным и весьма подозрительным. Когда эти ученики перешли в седьмой класс, они показали средний балл 5,5 — более чем на две целых ниже нормы и даже *хуже*, чем в шестом классе. Давайте теперь рассмотрим различия в результатах трех отдельных учеников класса А:

	Балл 5-го класса	Балл 6-го класса	Балл 7-го класса
Ученик 3	3,0	6,5	5,1
Ученик 6	3,6	6,3	4,9
Ученик 14	3,8	7,1	5,6

Между тем баллы, полученные за эти три года учениками класса Б, также были плохими, но, по крайней мере, указывали на их честные усилия: 4,2, 5,1 и 6,0. Таким образом, либо ученики класса А резко поумнели, а через год так же резко поглупели, либо их учительница немножко поколдовала своим карандашом. Как вы думаете, что более вероятно?

Есть два заслуживающих внимания момента, которые касаются отношения детей из класса А к мошенничеству как таковому. Во-первых, от результатов теста зависело, перейдут ли они в следующий класс или же останутся на второй год. А во-вторых, их ожидало огромное потрясение в седьмом классе. Они думали только о том, что благополучно продолжили учиться лишь благодаря результатам своих тестов. (Действительно, ни один ученик не был оставлен на второй год.) Это *не они* искусственно завысили показатели. Но они ожидали высоких результатов в седьмом классе и были горько разочарованы. Это, пожалуй, является самой неприятной стороной итогового тестирования. Учитель может сколько угодно говорить себе, что помогает ученикам, но на самом деле он делает им только хуже, поскольку гораздо больше беспокоится о себе.

Анализ всех данных по Чикаго обнаружил факты мошенничества учителей в более чем двухстах классах ежегодно, что дает примерно 5% от общей цифры. И это по скромным подсчетам, поскольку алгоритм позволил определить только самый грубый обман, когда учителя систематически подменяли ответы учеников. К сожалению, более изощренные формы нарушений он доказать не мог. Однако при недавнем опросе учителей Северной Каролины 35% респондентов сказали, что были свидетелями мошенничества их коллег в той или иной форме. Например, оно проявлялось в предоставлении ученикам дополнительного времени на тест, подсказывании ответов и их фальсификации [6.2].

Каковы же общие приметы такого мошенника? Собранные в школах Чикаго данные свидетельствуют, что к обману почти в равной степени склонны и мужчины, и женщины. Как правило, нечестную игру ведут более молодые и менее квалифицированные учителя. Причем, как правило, они начинают обманывать после смены своих стимулов. Поскольку чикагские исследования охватывают период с 1993 по 2000 год, в них упоминается введение итогового тестирования в 1996-м. Нетрудно догадаться, что главный пик мошенничества пришелся именно на этот год. И обман был в школах совсем не редким явлением. Наиболее к нему были склонны учителя самых слабых классов. Следует также отметить, что премию в двадцать пять тысяч долларов для учителей Калифорнии со временем отменили, частично из-за подозрений, что деньги идут мошенникам.

Впрочем, не все результаты чикагского анализа свидетельствовали о нарушениях. Помимо выявления обмана, алгоритм позволял также определить лучших учителей. Ведь влияние хорошего учителя было почти так же заметно, как и влияние мошенника. Вместо отдельных правильных ответов его ученики демонстрировали реальное улучшение знаний по тем вопросам, в которых ранее “плавали”. Кроме того, ученики хорошего учителя не теряли, а только набирали темпы освоение наук в следующем классе.

Большинство академических аналитических отчетов подобного рода имеют свойство тихо пылиться непрочтенными на дальних полках библиотек. Но в начале 2002 года с авторами исследований связался новый директор общественных школ Чикаго Арни Дункан. Он вовсе не хотел оспорить сделанные ими открытия или заставить их умолкнуть. Скорее, он желал убедиться, что учителя, определенные алгоритмом как мошенники, действительно вели себя нечестно, и дать делу ход.

Дункан был отнюдь не типичным человеком на этой должности. Ему было всего тридцать шесть лет, ранее он преподавал в Гарварде и даже профессионально играл в баскетбол в Австралии. До того как возглавить общественные школы Чикаго, он сотрудничал с ними только три года, ни разу не

занимая достаточно серьезную должность, чтобы иметь собственного секретаря. Между тем Дункан вырос в Чикаго. Его отец преподавал психологию в местном университете, а мать на протяжении сорока лет бесплатно занималась после школы с детьми бедных соседей. Когда Арни был маленьким мальчиком, его товарищами по играм были отпрыски малообеспеченных семей. Поэтому, когда он возглавил общественные школы, его симпатии были больше на стороне учеников и их родителей, чем учителей и их профсоюза [6.3].

Дункан решил, что оптимальным способом избавиться от мошенников среди учителей будет повторное проведение тестов. Однако у него были ресурсы, чтобы протестировать заново только сто двадцать классов, а потому он попросил создателей алгоритма помочь ему с выбором.

Каким образом можно было использовать эти тесты с максимальной эффективностью? Казалось, разумнее было бы перепроверить только те классы, которые вызывали подозрение. Но даже если бы новые результаты были ниже, учителя могли заявить, что дети просто работали хуже, так как им сказали, что тесты не повлияют на их судьбу. И к этому заявлению было бы трудно придраться, поскольку все ученики действительно знали, что им нечего бояться. Чтобы сделать результаты повторной проверки убедительными, необходимо было привлечь несколько честных учителей в качестве контрольной группы. Но кто мог войти в такую группу? Ответ очень прост: учителя тех классов, в которых, как определил алгоритм, баллы учеников были получены справедливо. Если бы успеваемость в их классах осталась на том же уровне, а ученики подозреваемых учителей провалили тест, не могло бы быть никаких отговорок. Уж тогда бы мошенники не могли сказать, что их ученики отвечали хуже потому, что их ответы ни на что не влияли.

Итак, все было готово. Более половины из 120 классов, которым предстояла повторная проверка, входили в число тех, чьи учителя подозревались в мошенничестве. Остальные представляли собой классы, высокие результаты учеников которых не вызывали сомнений, и, для большей уверенности, посредственные классы, также свободные от подозрений.

Повторный тест провели через несколько недель после исходного. Ни детям, ни учителям его истинную причину не объяснили. Впрочем, последние могли догадаться и сами, когда было объявлено, что проводить тест будут представители общественных школ Чикаго. Учителей при этом попросили побыть в кабинетах вместе со своими учениками, но даже близко не подходить к листочкам с ответами.

Результаты оказались именно такими, как предсказывал алгоритм мошенничества. В классах, выбранных для контроля, где не подозревался обман, средний балл почти не изменился, а то и стал выше. Зато те ученики, чьих учителей подозревали в мошенничестве, получили баллы гораздо ниже — более чем на один балл.

Это привело к тому, что общественные школы Чикаго постепенно начали увольнять учителей, пойманных на жульничестве. Конечно, доказательств хватило только на то, чтобы избавиться от дюжины мошенников, зато остальные получили серьезное предупреждение. Главным результатом чикагского исследования стало отличное подтверждение силы стимулов: на следующий год количество случаев мошенничества в школах сократилось более чем на треть.

Вы можете подумать, что, чем старше классы, тем более изощренно работают в них мошенники. Однако эту мысль опровергает исследование, проведенное осенью 2001 года в Университете Джорджии. Объектом его был итоговый тест по курсу “Тренерские принципы и стратегии в баскетболе”, который включал двадцать вопросов. Среди них были такие:

Сколько половин в матче баскетбольной команды колледжа?

а. 1 б. 2 в. 3 г. 4

Сколько очков приносит трехочковый бросок в баскетболе?

а. 1 б. 2 в. 3 г. 4

Как называется экзамен, который должны сдать все выпускники в штате Джорджия?

- а. Глазной экзамен
- б. Экзамен вкуса овсянки
- в. Экзамен контроля жуков
- г. Выпускной экзамен Джорджии

Кто, по вашему мнению, является самым лучшим помощником тренера в Первом дивизионе?

- а. Рон Джирса
- б. Джон Пелфри
- в. Джим Хэррик младший
- г. Стив Войцеховски

Если вас поставил в тупик последний вопрос, то вам будет полезно узнать, что “Тренерские принципы” преподавал Джим Хэррик младший, помощник тренера университетской баскетбольной команды. Вам может быть также интересно, что его отец, Джим Хэррик старший, был главным тренером по баскетболу в университете. Неудивительно, что “Тренерские принципы” были любимым курсом среди игроков команды Хэрриков. [7] Все студенты получали только высшие баллы. Правда, вскоре после проведенных исследований оба Хэррика были освобождены от своих обязанностей.

Итак, допустим, вы потрясены действиями школьных учителей Чикаго и преподавателей Университета Джорджии, которые должны были бы сеять разумное, доброе, вечное. Тогда вас наверняка беспокоит мысль о возможности обмана среди борцов сумо. [8] Ведь для Японии сумо — это не только национальный спорт, но и отражение религии страны, ее военных и исторических традиций. Благодаря своим ритуалам очищения и благородным корням сумо является, по сути, священным видом спорта, чего нельзя сказать ни об одном американском виде спорта. К сожалению, далее пойдет речь не столько о соревновании, сколько о чести как таковой.

Правда в том, что спорт и обман всегда идут рука об руку. Ведь мошенничество гораздо чаще встречается там, где жизнь бьет ключом (например, где проходит граница между победой и поражением), чем там, где все спокойно. Олимпийские спринтеры и тяжелоатлеты, велосипедисты “Тур де Франс”, футболисты и бейсболисты — все они рано или поздно принимают различные пилюли и порошки. Это называется допинг, который спортсмены считают просто необходимым для того, чтобы превзойти соперников. Существует также огромное количество трюков, которые используются непосредственно во время соревнований. Причем жульничают далеко не одни только спортсмены. Коварные бейсбольные менеджеры пытаются украсть талисманы и опознавательные знаки соперников. Во время соревнований по фигурному катанию на Зимней Олимпиаде 2002 года французский и русский судьи были пойманы на попытке подтасовать голоса в пользу своих фигуристов. (Организатором этого был назван известный российский мафиозо Алимжан Токтахунов, подозреваемый в совершении нескольких преступлений в Москве.)

Спортсмена, пойманного на мошенничестве, обычно клеймят позором, но большинство фанатов хотя бы понимают мотив, который им двигал. Ведь он так хотел выиграть, что нарушил правила. (Как сказал однажды бейсболист Марк Грейс: “Если ты не обманываешь, то не делаешь попыток”.) В то же время спортсмен, который жульничает, чтобы *проиграть*, попадает на дно спортивного ада. В 1919 году чикагская команда *White Sox* (“Белые носки”) договорилась с букмекерами проиграть чемпионат США по бейсболу. После этого от нее отвернулись даже самые преданные поклонники бейсбола, называя ее не иначе, как *Black Sox* (“Черные носки”). Похожая история произошла также с известной баскетбольной командой Городского колледжа Нью-Йорка. Сначала болельщики полюбили ее за четкую, продуманную и красивую игру, а затем начали всячески ругать. Просто в 1951 году обнаружилось, что несколько ее игроков получали деньги от мафии за то, что намеренно не попадали в корзину, помогая букмекерам сбивать ставки. А помните Терри Мэллоя, бывшего боксера, сыгранного Марлоном Брандо в

фильме *В порту*? Этот человек думал, что причиной всех его несчастий был один бой, который он проиграл за деньги. Ведь если бы он тогда выиграл, то мог бы добиться успеха и стать претендентом на титул чемпиона мира.

Но если обман с целью проиграть является главным грехом спорта, а сумо является главным спортом великого народа, этот обман не может существовать в сумо. Или все же может?

И снова ответ на этот вопрос может дать анализ имеющихся данных. Правда, как и в случае со школами Чикаго, придется обработать необычайно много данных. Это результаты почти всех официальных поединков между известными японскими сумоистами с января 1989 по январь 2000 года (всего 32 тысячи схваток, в которых участвовали 280 борцов).

Стимулы, которые правят в сумо, весьма запутанны и крайне сильны. Каждому борцу присваивается место в рейтинге, от которого зависят все стороны его жизни. Именно рейтинг определяет: сколько денег получает сумоист, как велика его свита, сколько он ест и спит и т.д. Шестьдесят шесть японских борцов высшего ранга, которые входят в дивизионы *макуучи* и *джурио*, представляют собой элиту сумо. Борец, находящийся у вершины элитной пирамиды, может зарабатывать миллионы и наслаждаться почти королевскими почестями. Ни один из спортсменов, занимающих первые сорок строчек рейтинга, не получает меньше 170 тысяч долларов в год. Между тем японский борец, занимающий семидесятую строчку, получает только 15 тысяч долларов в год. За пределами элитного круга жизнь не особенно сладка. Спортсмены с низким рейтингом во всем зависят от своих менеджеров, им приходится самим готовить еду, убирать квартиру и даже мыть свои необъятные тела. В общем вы уже поняли, что место в рейтинге в сумо — это всё.

Рейтинг каждого борца основывается, прежде всего, на его успешных выступлениях в престижных турнирах, проводимых шесть раз в год. Каждый борец участвует в пятнадцати поединках за турнир, по одному в день. Если он заканчивает состязания с хорошим результатом (восемь или более побед), его рейтинг повышается. Если его результат оказывается плохим (семь или менее побед), рейтинг пони-

жается. Если же сумоист завершает турнир с одними поражениями, он рискует вообще вылететь из элитного дивизиона. При этом в любом турнире крайне важна восьмая победа, определяющая грань между повышением и понижением. Грубо говоря, для места в рейтинге она в четыре раза ценнее любой другой.

Таким образом, борец, который выходит на ковер в последний день турнира с результатом 7:7, может получить от победы гораздо больше, чем соперник с результатом 8:6 рискует потерять.

Возможно ли, чтобы борец 8:6 позволил борцу 7:7 победить себя? Дело в том, что схватка в сумо имеет вид сконцентрированного шквала силы, скорости и энергии, который часто продолжается не более нескольких секунд. При желании одному спортсмену было бы совсем нетрудно дать другому сбить себя с ног или вытолкнуть за пределы ковра. Давайте представим на минутку, что сумоисты *могут* жульничать. Как же нам использовать имеющиеся данные, чтобы доказать это?

Первым делом, нужно выделить схватки последнего дня турнира между борцом, рискующим опуститься в рейтинге, и тем, что уже обезопасил себя восьмой победой. (Поскольку более половины борцов завершают турнир, имея семь, восемь или девять побед, под этот критерий попадут сотни схваток.) Поединок последнего дня между двумя борцами с результатом 7:7 можно не учитывать, так как им обоим крайне необходима победа. Не стоит принимать во внимание и схватки с участием борца, уже имеющего десять и более побед. У него также есть сильный стимул выиграть: приз в 100 тысяч долларов чемпиону турнира и целый ряд призов по 20 тысяч долларов за “выдающуюся технику”, “бойцовский дух” и т.п.

А теперь рассмотрим статистику, отражающую сотни поединков, в которых в последний день турнира борцы с результатом 7:7 выступали против борцов с результатом 8:6. Левая колонка оценивает вероятность победы борцов 7:7 по результатам других схваток с участием этих соперников. Правая же показывает реальную частоту их побед.

ПРОГНОЗИРУЕМЫЙ ПРОЦЕНТ ПОБЕД БОРЦОВ 7:7 НАД СОПЕРНИКАМИ 8:6	РЕАЛЬНЫЙ ПРОЦЕНТ ПОБЕД БОРЦОВ 7:7 НАД СОПЕРНИКАМИ 8:6
48,7	79,6

Итак, исходя из опыта предыдущих поединков, борцы с результатом 7:7 должны были бы побеждать чуть меньше, чем в половине всех случаев. Это имело смысл, ведь данные турнира показывали, что борцы 8:6 были лишь немного лучше. Но в реальности борцы, карьера которых была под угрозой, выигрывали почти в *восьми из каждых десяти поединков* со своими более удачливыми противниками. Более того, они показывали хорошие результаты и в схватках против борцов с результатом 9:5:

ПРОГНОЗИРУЕМЫЙ ПРОЦЕНТ ПОБЕД БОРЦОВ 7:7 НАД СОПЕРНИКАМИ 9:5	РЕАЛЬНЫЙ ПРОЦЕНТ ПОБЕД БОРЦОВ 7:7 НАД СОПЕРНИКАМИ 9:5
47,2	73,4

Как бы подозрительно это ни выглядело, сам по себе высокий процент побед еще не доказывает, что результаты были подстроены. Поскольку от восьмой победы зависит так много, борцы вполне естественно стремятся сделать все возможное в решающей схватке, прикладывая максимум усилий. Однако, если постараться, то в изученных данных все же можно найти подтверждение сговора.

Следует задуматься о стимулах, которые могли заставить борца проиграть поединок. Может быть, он получал за это деньги (чего, по понятным причинам, записи не отражали). А может быть, между двумя борцами заключались те или иные товарищеские соглашения. Заметьте, что элитарный круг сумоистов довольно тесен. Каждый из его представителей раз в два месяца встречается на ковре с пятнадцатью другими. Более того, каждый борец работает на промоутера, которым обычно является бывший чемпион по сумо, так что даже соперники имеют тесные связи. (Борцы одного промоутера друг против друга на ковер не выходят.)

А теперь давайте посмотрим на процент побед и поражений уже известных нам борцов 7:7 и 8:6 во время *следующих* встреч, когда никому из них не грозило падение рейтинга.

В этом случае от результата отдельной схватки уже ничего особенно не зависело. Вы можете ожидать, что борцы, победившие в семи встречах предыдущего турнира, выступают против тех же соперников почти так же, как раньше, т.е. выиграют примерно 50% схваток. При этом вы явно не будете рассчитывать, что они подтвердят свои 80% побед.

В то же время, как показывают данные, борцы 7:7 побеждают только в 40% таких поединков. 80% в один день и 40% — в другой? Какова может быть причина подобного расхождения?

Наиболее логичным объяснением является то, что борцы заключают взаимовыгодное соглашение: “Ты дашь мне выиграть сегодня, когда мне действительно нужна победа, а я дам тебе выиграть в следующий раз”. (Подобное соглашение не исключает денежного вознаграждения.) Особенно интересно отметить, что во время *вторых* встреч после решающей количество побед возвращался к ожидаемому уровню около 50%. Это наводит на мысль о том, что сговор касался только двух поединков.

При этом подозрение вызывают результаты не только отдельных борцов. Странными также кажутся общие итоги целых команд сумоистов. После того как спортсмены одной команды одерживают необходимую им победу, они обычно *плохо* выступают в следующем турнире, чтобы помочь спортсменам другой команды. [8.1] Это указывает на то, что некоторые подтасовки могут быть организованы на высшем уровне — вроде судей по фигурному катанию на Олимпиаде.

При всем при этом против японских борцов сумо еще не было задействовано ни одной официальной санкции за мошенничество. Как правило, чиновники из Японской ассоциации сумо отвергают подобные обвинения как выдумки недовольных бывших борцов. По сути, само упоминание слов “сумо” и “фальсификация” в одном предложении может вызвать негодование в любом уголке страны. К сожалению, люди склонны переходить в глухую оборону, когда под сомнение ставится чистота их национального вида спорта. И обращаться в этом случае к их здравому смыслу абсолютно бесполезно.

Как бы то ни было, обвинения в подтасовках периодически находят дорогу в некоторые японские СМИ. Эти смелые издания предлагают еще раз исследовать возможности коррупции в сумо. При этом внимание прессы и телевидения создает мощный стимул: если два борца сумо или их команды *до того* мошенничали, теперь им приходится быть крайне осторожными.

Как же обычно развиваются события в таких случаях? Данные показывают, что в соревнованиях, проводимых сразу после заявлений об обмане, борцы 7:7 выигрывали только 50% схваток последнего дня против соперников 8:6 вместо обычных 80%. Независимо от того, как были нарезаны данные, они неизбежно указывали на одну вещь: трудно доказать, что в сумо нет места подтасовкам.

Несколько лет назад двое бывших борцов сумо выступили на телевидении с далеко идущими заявлениями о фабрикации результатов поединков. По их словам, кроме договорных встреч, сумо изобилует наркотиками, сексом, подкупом и уклонением от налогов, а также тесно связано с *якудза* — японской мафией. Вскоре этим людям начали угрожать по телефону и один из них даже сказал друзьям, что боится быть убитым *якудза*. Несмотря на это, они заявили о своих планах провести пресс-конференцию в токийском Клубе иностранных корреспондентов и сообщить о том, что знают, всему миру. Однако незадолго до запланированной даты оба они умерли — с разницей в несколько часов, но в одной больнице и от одного респираторного заболевания. [8.2] Полиция заявила, что это не было убийством, но тщательное расследование не провела. “Кажется очень странным, что эти двое людей умерли в один день и в одной больнице, — говорит Митцуру Мийаке, редактор журнала о сумо. — Однако никто не видел, как их отравили, а потому вы ничем не можете подкрепить свой скептицизм”.

Были их смерти умышленными или нет, но эти двое мужчин сделали то, чего прежде не делал ни один недовольный сумоист: назвали имена. Из 280 борцов, упомянутых ранее, они выделили 29 мошенников и 11 тех, кого называли неподкупными.

Что же произошло, когда слова “доносчиков” были использованы при анализе результатов поединков? В схватках между двумя борцами, подозреваемыми в коррупции, те, которым грозило понижение в рейтинге, выигрывали почти в восьми случаях из десяти. В схватках же с предположительно честными соперниками эти борцы редко выигрывали чаще, чем предсказывали их предыдущие показатели. Особенно интересными были результаты, когда предположительно продажные борцы встречались с соперниками, которые не были названы ни продажными, ни честными. В этих случаях исход поединков почти повторял встречи двух мошенников, указывая на то, что и *не названные* специально борцы также были склонны к коррупции.

Ну что ж, если борцы сумо, учителя и родители маленьких детей обманывают, можем ли мы предположить, что все люди от природы бесчестны? И если да, то в какой мере?

Ответом на эти непростые вопросы могут стать... бублики. Предлагаем вам правдивую историю из жизни человека по имени Пол Фельдман.

Когда-то очень давно у мистера Фельдмана была большая и светлая мечта. Будучи по образованию экономистом по вопросам сельского хозяйства, он хотел решить проблему всемирного голода. Но жизнь распорядилась немножко иначе. Фельдман устроился на работу в Вашингтоне, где занялся анализом расходов на вооружение для ВМФ США. Было это в 1962 году. В следующие двадцать с лишним лет он делал почти одно и то же, постепенно теряя интерес к своей рутинной работе. Да, он занимал все более высокие должности и зарабатывал хорошие деньги, но не отдавал работе всего себя. При этом на вечеринках в офисе коллеги представляли его своим женам не как “руководителя исследовательской группы”, каковым он являлся, а как “парня, который приносит бублики”. [9]

Все началось абсолютно случайно: будучи начальником, он просто однажды захотел поощрить подчиненных за выигранный контракт на исследования. Потом он сделал это

еще пару раз и мог бы на этом остановиться. Но это уже переросло у него в привычку. Каждую пятницу он начал приносить на работу несколько бубликов, пилообразный нож и сливочный сыр. А затем о бубликах прослышали сотрудники с других этажей и тоже попросили парочку. В конечном счете, Фельдман начал приносить уже около двух сотен бубликов в неделю. С целью хоть немного компенсировать свои расходы он поставил в комнате отдыха коробку для мелочи и табличку с рекомендованной ценой. Коэффициент возвратности составил почти 95% и он списал недоплату на невнимательность людей, а не на обман.

В 1984 году, когда в его исследовательский институт пришло новое руководство, Фельдман оглянулся на свою карьеру и пришел в ужас. Он решил уйти с работы и заняться исключительно продажей бубликов. Знакомые экономисты подумали, что он сошел с ума, но жена его полностью поддержала. К тому времени младший из их трех детей уже заканчивал колледж, и они как раз оплатили все закладные.

Объездив учреждения, расположенные в пригородах Вашингтона, Фельдман сделал их руководству простое предложение. Каждое утро он будет привозить в комнату отдыха сотрудников бублики и коробку для мелочи, а к концу рабочего дня забирать деньги и остатки товара. Это была честная торговая схема, и она сработала. В течение следующих нескольких лет Фельдман каждую неделю поставлял 8400 бубликов в 140 компаний и зарабатывал столько же, сколько и раньше на должности аналитика. Он избавился от хомута офисной работы и был вполне доволен своей новой жизнью.

Следует также упомянуть, что он провел один прекрасный экономический эксперимент. С самого начала Фельдман позаботился о строгом учете доходов и расходов своего бизнеса. Благодаря этому он мог подсчитать деньги, полученные за бублики, и с точностью до пенни сказать, насколько честными были его клиенты. Свободного времени у него было много, а потому он поставил перед собой несколько вопросов. Воровали ли они у него? И если да, то чем компания, где воровали, отличалась от компании, где этого не делали?

При каких обстоятельствах люди были склонны воровать больше или меньше?

Так получилось, что исследование Фельдмана неожиданно открыло окно в раздел мошенничества, который давно ставил в тупик ученых: преступления “белых воротничков”. (Да, идея изучать такое преступление, как кража бубликов, еще никому не приходила в голову.) Может показаться смешным подходить к такой большой и серьезной проблеме, как преступления офисных работников, с позиций продавца бубликов. В то же время иногда один простой вопрос может помочь пролить свет на самые сложные проблемы.

Несмотря на пристальное внимание к жульническим компаниям вроде *Enron*, ученые на самом деле знают о преступлениях офисных работников очень мало. Какова причина? У них просто никогда не было достаточно данных для исследований. До сих пор наши знания об этих преступлениях ограничивались только слухами о весьма небольшой группе людей, *пойманных* на мошенничестве. При этом большинство жуликов вели тихую и теоретически счастливую жизнь; работников, присвоивших собственность компании, за руку ловили редко.

С уличными преступлениями все было гораздо проще. Грабеж, кража со взломом или убийство всегда регистрировались, независимо от того, пойман был преступник или нет. В уличных преступлениях была жертва, которая, как правило, заявляла в полицию. По заявлению заводилось дело, которое постепенно наполнялось тысячами умных бумаг от криминалистов, социологов и экономистов. В случае же с офисными преступлениями четко определенной жертвы нет. У кого, по сути, крали хозяева корпорации *Enron*? И как можно измерить что-то, если вы не знаете, кто от этого страдает, с какой частотой и в каких размерах?

Бубличный бизнес Пола Фельдмана открыл в этом исследовании новую страницу. В данном случае жертва была. Ею был сам мистер Пол Фельдман.

Начиная свой бизнес, он ожидал получать коэффициент возвратности 95%, как это было в его собственном офисе. Но, как и уровень преступности обычно ниже на улице, где припаркована полицейская машина, так и этот коэффициент был искусственно завышен. Кражам мешало постоянное присутствие Фельдмана неподалеку. Кроме того, потребители бубликов знали их поставщика и, большей частью, относились к нему хорошо. Целый ряд психологических и экономических исследований показал, что люди по-разному воспринимают вещи в зависимости от того, кто их поставляет. В частности, этой теме было посвящено исследование “Пиво на пляже”, проведенное экономистом Ричардом Талером в 1985 году. Оно показало, что жагающих, которых мучает жажда, готовы платить 2,65 доллара за пиво из престижного отеля, но только полтора доллара за такое же пиво из убогой лавчонки. [9.1]

Естественно, что в большом мире Фельдман не получил 95% возврата. Со временем он начал называть ту или иную компанию “честной”, если выручка от продажи бубликов составляла там чуть больше 90%. Коэффициент возвратности 80-90% он называл “досадным, но терпимым”. Если же сотрудники компании начинали платить за бублики меньше 80% от ожидаемого, он посылал им письмо примерно такого содержания:

“С начала года стоимость бубликов, которые я покупаю и поставляю, значительно повысилась. К сожалению, количество бубликов, которые исчезают в вашем офисе без оплаты, также намного возросло. Так не должно больше продолжаться. Я не могу представить, что вы учите жульничать своих детей, так почему же вы делаете это сами?”

В самом начале своей карьеры продавца бубликов Фельдман оставлял в офисах открытые коробки для мелочи, но деньги из них слишком часто исчезали. Тогда он попробовал большую банку из-под кофе с прорезью в крышке, но она также себя не оправдала. В конце концов, он решил изготовить маленькие ящички из фанеры с прорезанным в крышке небольшим отверстием. На этот раз идея сработала-

ла. Каждый год он использовал около семи тысяч ящичков и терял, в среднем, всего один, который у него крали. Очень интересные цифры: те же самые люди, которые обычно воровали более 10% его бубликов, почти никогда не опускались до кражи ящичков с деньгами. Этот момент явно привлечет внимание социологов. По мнению Фельдмана, офисные работники, которые брали бублики без оплаты, совершали преступление; однако сами они так не думали. И дело было не в размере суммы (бублики Фельдмана стоили один доллар за штуку, включая сливочный сыр), а в контексте слова "преступление". Тот же самый работник, который не платил за бублик, мог поживиться лишним глотком газировки в кафе самообслуживания, но крайне редко уходил оттуда, не заплатив.

Так о чем же говорят данные по продаже бубликов? За последние годы в их оплате были замечены две достойные внимания тенденции. Первым было долгое и постепенное снижение возврата денег, которое началось в 1992 году. До лета 2001 года общий коэффициент возврата упал почти до 87%. Однако сразу после 11 сентября этого года он подскочил на целых 2% и больше уже не падал. (Если повышение отдачи на 2% вас не впечатляет, подумайте о таком: коэффициент невозврата упал с 13% до 11%, что означает уменьшение краж на 15%.) Поскольку многие клиенты Фельдмана были связаны с обеспечением национальной безопасности, в этом "эффекте 9/11" мог быть элемент патриотизма. Но, может быть, тут был просто общий всплеск сопереживания.

Эти данные также свидетельствуют, что офисы небольших компаний были честнее, чем крупных. Офис, где работало несколько десятков человек, обычно возвращал за бублики на 3-5% больше, чем офис с несколькими сотнями сотрудников. Это может показаться странным, но именно так все и было. Казалось бы, в большом офисе возле стола с бубликами всегда находится много свидетелей, готовых проследить за тем, чтобы другие опустили деньги в ящик. В то же время в большом офисе, в отличие от маленького, ситуация напоминает положение с уличными преступлениями. Ведь в малонаселенных сельских районах преступления происходят

гораздо реже, чем в больших городах. В селе преступники, как правило, всем известны, а потому и поймать их гораздо легче. Кроме того, маленькая организация обычно имеет значительный социальный стимул против обмана, который позорит каждого из ее сотрудников.

Данные по учету бубликов также отражают влияние на честность офиса настроения его сотрудников. К примеру, очень важным фактором является погода. Теплая не по сезону погода обычно вдохновляет людей платить больше. Холодная же не по сезону погода приводит к тому, что люди больше жульничают; таков же результат сильного ветра или дождя. Плохо влияют на возврат денег и праздничные дни. Рождественская неделя дает уменьшение уровня оплаты на 2%, что снова повышает уровень краж на 15%. Наблюдается эффект, обратный "эффекту 9/11". Почти такая же картина на День благодарения и всю неделю перед днем Святого Валентина. Правда, есть несколько и хороших, прибыльных праздников: неделя в преддверии Дня независимости, Дня труда и Дня открытия Америки. Какова же разница между этими двумя наборами праздников? Те, что характерны повышенным мошенничеством, обычно являются для людей всего лишь поводами отдохнуть от работы. Те же, что характерны пониженным мошенничеством, как правило, преисполнены любви и заботы о ближних.

Фельдман пришел также к нескольким собственным выводам о честности, опираясь больше на жизненный опыт, чем на письменные данные. Он глубоко убежден, что в этом деле очень большое значение имеет моральный дух в коллективе. Он верит, что более честным является тот офис, где сотрудникам нравится их начальник и их работа. Он также убежден, что особенно много воруют те сотрудники, которые поднялись по служебной лестнице выше своих коллег. Эта мысль пришла ему в голову после многолетних поставок бубликов в одну компанию, занимающую три этажа. Верхний из них был предназначен для начальства, а два нижних — для торгового, обслуживающего и административного персонала. (Фельдман считал, что, возможно, эти

руководители жульничают из-за чрезмерно развитого ощущения власти. Вот только он не учитывал, что именно жульничество могло быть тем, что сделало их руководителями.)

Как мы уже говорили, мораль отражает то, какой бы мы хотели видеть работу мира, а экономика демонстрирует, как он действительно работает. В таком случае история публичного бизнеса Фельдмана лежит как раз на пересечении морали и экономики. Да, многие люди украли его товар, но подавляющее большинство, даже когда никто за ними не следил, этого не сделали. Этот итог может удивить некоторых — включая знакомых экономистов Фельдмана, которые двадцать лет назад говорили, что его честная схема не будет работать. Однако он вовсе не удивил бы известного знатока экономики Адама Смита. По сути, темой его первой книги *Теория нравственных чувств* (*The Theory of Moral Sentiments*) была врожденная честность человечества. “Каким бы эгоистом ни казался человек, — писал Смит, — в его природе заложены несколько принципов, которые заинтересовывают его в судьбе других и делают их счастье необходимым для него. При этом он не получает от этого ничего, кроме внутреннего удовлетворения”.

Фельдман очень любит рассказывать своим друзьям одну историю из *Республики* Платона под названием “Кольцо Гига”. Ученик по имени Глаукон ответил этой историей на урок Сократа, который, как и Адам Смит, утверждал, что людям свойственно быть хорошими даже без принуждения. Глаукон же, как и друзья Фельдмана, никак не хотел с этим соглашаться. Он рассказал легенду о пастухе по имени Гиг, нашедшем однажды тайную пещеру, внутри которой был мертвец с очень интересным кольцом на пальце. Когда Гиг надел это кольцо на свой палец, то обнаружил, что оно делает его невидимым. И тогда, пользуясь тем, что его никто не видел, он совершил ужасные вещи — обольстил царицу, убил царя и т.д. Эта история ставит перед людьми моральный вопрос: может ли человек противиться искушению зла,

если знает, что его поступкам нет свидетелей? Сам Глаукон считал, что ответ должен быть отрицательным. Однако Пол Фельдман принял сторону Сократа и Адама Смита, поскольку знал, что ответ, как минимум, в 87% случаев оказывается положительным.

Левитт первым сказал, что некоторые из его тем — например, исследование дискриминации в игре “Слабое звено” — граничат с банальностью. В то же время он показал другим экономистам, как можно использовать их инструменты в реальном мире. “Левитта считают полубогом, одним из наиболее творческих людей в экономике, а то и во всех социальных науках, — говорит Колин Ф. Камерер, экономист из Калифорнийского института технологий. — Все думают, что смогут стать такими, как он, если пойдут в аспирантуру, но обычно их творческий запал гасится бесконечной математикой. В частности, это касается интеллектуальных детективных попыток найти иголку в стогу сена”.

Журнал New York Times от 3 августа 2003 года

Что общего между Ку-клукс-кланом и агентами по торговле недвижимостью?

Ку-клукс-клан как организация имеет долгую и неординарную историю взлетов и падений. Он был основан сразу же по окончании Гражданской войны шестью бывшими солдатами Конфедерации в городе Пуласки, штат Теннесси. Эти шестеро молодых людей, четверо из которых были многообещающими юристами, считали себя ни кем иным как кружком единомышленников. Именно поэтому они выбрали название “куклукс”, слегка напоминающее греческое слово “куclos”, что значит “круг”. Слово “клан” добавилось потому, что все они были потомками шотландцев или ирландцев. Говорят, что в начале их деятельность заключалась в безобидных ночных выходках — скачках на лошадях по сельской местности, одетыми в белые простыни и колпаки из наволочек. Однако вскоре Клан расширился до масштабов террористической организации, объединяющей самых разных людей во многих южных штатах. В основном его члены призывали запугивать и убивать освобожденных цветных рабов и с удовольствием делали это сами. Среди региональных лидеров Клана были даже пять бывших генералов Конфедерации. Группа же его самых пламенных сторонников включала плантаторов, для которых время Реконструкции (1867–1877 гг.) стало экономическим и политическим кошмаром. В 1872 году президент Улисс С. Грант провозгласил перед Палатой представителей истинные цели Ку-клукс-клана: “Силой и террором противостоять любым политическим действиям, не отвечающим взглядам его членов. Лишить цветных граждан права

носить оружие и права голоса. Запретить школы, в которых учились их дети, и обратить цветных в состояние, близкое к рабству”.

Первые представители Клана использовали брошюры, линчевания, стрельбу, поджоги, кастрацию, побои и тысячи других форм устрашения. Они преследовали бывших рабов и всех белых, которые поддерживали право черных голосовать, владеть землей или получать образование. Но по истечении примерно десяти лет Клан прекратил свою деятельность, в основном по причине юридического и военного вмешательства Вашингтона.

В то же время, хотя сама по себе эта организация потерпела поражение, большая часть ее целей была достигнута с принятием Законов Джима Кроу. (Законы Джима Кроу — неофициальное название законов о расовой сегрегации в некоторых штатах США в период с 1890 по 1964 годы. Приняты в ответ на меры федерального правительства по обеспечению прав черного населения и названные по имени персонажа комиксов — оголтелого расиста. — *Примеч. ред.*) Конгресс, который во время Реконструкции быстро узаконил правовые, социальные и экономические свободы чернокожих, точно так же быстро их отменил. Федеральное же правительство согласилось отозвать оккупационные войска с территории Юга, позволив полностью восстановить там власть белых. А затем, рассмотрев дело *Плесси против Фергюсона*, Верховный суд США открыл дорогу полномасштабной расовой сегрегации. (Несмотря на то, что рабство в США было отменено, многие южные штаты проводили политику расовой сегрегации — афроамериканцы имели те же права, что и остальные граждане, но жили отдельно от белых. Для них предназначались отдельные рестораны, больницы, секции автобусов и т.д. Гомер Плесси, который был на 7/8 белый и на 1/8 — черный, в 1892 году сел в “белый” вагон поезда в штате Луизиана. По местным законам, он считался чернокожим и его арестовали. Плесси обратился с иском в суд, считая, что власти Луизианы нарушают Конституцию США, гарантирующую равенство перед законом всех граждан страны, независимо от цвета кожи. Вопрос дошел до Верховного Суда

США, который принял решение в пользу властей штата и подтвердил, что подобная политика не нарушает концепцию равенства перед законом. Расовая сегрегация просуществовала в США еще шесть десятилетий. — *Примеч. ред.*)

Ку-клукс-клан практически бездействовал до 1915 года, пока на экраны не вышел фильм Д. Гриффита *Рождение нации* (*The Birth of a Nation*) — рабочее название *Человек Клана* (*The Clansman*). Гриффит представил *Клан* борцами за белую цивилизацию как таковую и одним из самых благородных движений в американской истории. В фильме, в частности, цитировались строки из *Истории американского народа* (*A History of the American People*): “Наконец там дал ростки великий Ку-клукс-клан, истинная империя Юга для защиты Южной страны”. Автором этой книги был президент США Вудро Вильсон, бывший научный сотрудник и президент Принстонского университета.

К 1920 году возрожденный Клан заявил о восьми миллионах членов, включая Президента Уоррена Г. Хардинга, который якобы поклялся ему в верности в Зеленом зале Белого дома. С этого времени Клан больше не ограничивался только Югом США, а распространил свое влияние на всю страну. Тогда же он объявил войну не только цветным, но и католикам, евреям, коммунистам, членам профсоюзов, иммигрантам, агитаторам и прочим возмутителям спокойствия. В 1933 году, с приходом в Германии к власти Гитлера, известный киноактер и юморист Уилл Роджерс первым провел параллели между новым Кланом и новой угрозой в Европе. “Все говорят о том, что Гитлер пытается копировать Муссолини, — писал он. — Мне же кажется, что он копирует не что иное как Ку-клукс-клан”.

Начало Второй мировой войны и ряд внутренних скандалов снова ослабили позиции Клана. Общественное мнение повернулось против него как против союза, который в столь сложное время разыгрывает карту сепаратизма.

Но не прошло и пяти лет, как вновь наметились признаки массового возрождения этой организации. Как только военная горячка сменилась послевоенной неуверенностью, в Клан рекой потекли новые члены. Всего через два месяца

после победы над Японией они сожгли стометровый крест на вершине горы в окрестностях Атланты, на котором был изображен легендарный Роберт Ли. Позднее один из членов Клана сказал, что целью экстравагантного сожжения было “просто показать ниггерам, что война окончена и Клан вернулся на рынок”.

С того самого дня Атланта стала главной резиденцией Клана. Его члены наладили тесный контакт с ведущими политиками Джорджии, а отделения в этом штате приняли в свои ряды многих полицейских и заместителей шерифов. Да, Клан был тайным обществом, изобилующим паролями и прочими шпионскими уловками, но его реальная власть не была ни для кого секретом. Он наводил на общественность огромный страх, подкрепляемый многократными подтверждениями сотрудничества членов Клана с правоохранительными органами.

Атланта — так называемая столица невидимой империи ККК — была также домом для Стетсона Кеннеди, тридцатилетнего мужчины с генами члена Клана, но противоположными взглядами. Он происходил из известной на Юге семьи, два человека из которой поставили свои подписи под Декларацией Независимости. Одним из них был офицер армии Конфедерации, другим — Джон Б. Стетсон, основатель знаменитой шляпной компании и человек, в честь которого назван Университет Стетсона.

Стетсон Кеннеди рос в 14-комнатном доме в Джексонвилле, штат Флорида, имел очень много родственников и был младшим из пяти детей. Его дядя Брейди был активным членом Клана, но сам он впервые столкнулся с этой организацией при весьма печальных обстоятельствах. Это случилось в тот день, когда служанка Фло, с которой он в детстве проводил много времени, была привязана к дереву, избита и изнасилована группой ку-клукс-клановцев. Вся ее вина заключалась только в том, что, будучи цветной, она осмелилась возразить белому водителю троллейбуса, который недодал ей сдачу.

Поскольку Кеннеди не мог участвовать во Второй мировой войне — у него с детства были проблемы со спиной — он чувствовал себя обязанным защищать свою страну дома.

Главными же ее врагами, по его глубокому убеждению, были фанатизм и ханжество. Тогда Кеннеди стал, как он сам себя называл, “свободным диссидентом”, автором многих антифанатических статей и книг. Он завязал тесную дружбу с Вуди Гутри, Ричардом Райтом и другими прогрессивными деятелями того времени. Даже Жан-Поль Сартр издал одну из его работ во Франции.

Нельзя сказать, что подобная позиция далась Кеннеди легко или доставляла ему удовольствие. Он от природы был простым парнем, которому гораздо больше нравилось удить рыбу, чем выступать в прессе против своих знакомых и даже родственников. Как бы то ни было, он до конца отдался тому, что считал своим первоочередным долгом. Таким образом, Кеннеди стал единственным неевреем, вошедшим в Антиклеветническую лигу, пытавшуюся преодолеть фанатизм в послевоенные годы. (Это ему принадлежит выражение “хмурая сила”, основа кампании Лиги, которая призывала людей недовольно хмуриться, услышав речи фанатиков.) Он стал единственным белым корреспондентом *Pittsburgh Courier*, крупнейшей в стране газеты афроамериканцев. (Там под именем Дедди Меншна — чернокожего народного героя, который, по легенде, мог уклоняться от пуль шерифа, — он вел колонку о расовой борьбе на Юге.)

Статьи Кеннеди были полны отвращения к узколобости, невежеству, обструкционизму и запугиваниям, которыми, на его взгляд, больше всего гордился Ку-клукс-клан. Кеннеди считал эту организацию бандой террористов на службе у белого истеблишмента. При этом он не видел способов избавиться от этой проблемы, имея на то целый ряд причин. Прежде всего Клан был очень тесно связан с различными политиками, бизнесменами и правоохранителями. Общественность была донельзя запугана и чувствовала себя бессильной противостоять действиям Клана. Те же несколько групп, которые выступали против ненависти и террора, не имели ни достаточного влияния, ни даже точной информации о своем противнике. Как позднее писал Кеннеди, его особенно огорчал один важный момент, связанный с Кланом: “Почти все статьи по этой проблеме были обзорными, а не ра-

зоблачающими. Их авторы были *против* Клана; все правильно, но у них было крайне мало *реальных* фактов о нем”.

Поэтому Кеннеди решил — как и полагалось пламенному и бесстрашному борцу с фанатизмом — пойти на риск и под прикрытием самому вступить в члены Ку-клукс-клана.

Итак, он начал часто появляться в заведениях Атланты, “посетители которых, — как он потом писал, — несли на себе пугающую и жестокую печать Клана”. В один из дней в баре к нему подсел человек по имени Слим, назвавшийся водителем такси. “Что нужно этой стране, так это хороший клуксинг, — сказал он. — Это единственный способ держать ниггеров, евреев, итальяшек, латиносов и красных там, где им место!”

Кеннеди выбрал для своей миссии псевдоним, а потому представился Джоном С. Перкинсом. Он сказал Слиму, не особенно солгав при этом, что его дядя Брейди Перкинс из Флориды был одним из предводителей Клана и даже Великим Титаном. “Но они ведь давно все умерли, разве не так?” — спросил он.

Это подтолкнуло Слима достать из кармана листовку: “Здесь, вчера, сегодня и навсегда! Ку-клукс-клан правит бал! Боже, пошли нам настоящих мужчин!” Слим сказал “Перкинсу”, что ему крупно повезло, так как именно в это время идет прием в новые члены Клана. Размер вступительного взноса в десять долларов (а обычный торговый призыв Клана был: “Ненавидите ли вы ниггеров? Ненавидите ли вы евреев? Есть ли у вас десять долларов?”) снижен до восьми долларов. Кроме того, нужно будет уплатить еще десять долларов как плату за год членства и пятнадцать долларов за белую робу с колпаком.

Кеннеди зацепился за различные выплаты, делая вид, что его не так просто уговорить, но затем согласился присоединиться к организации. Вскоре он уже давал клятву во время ночной массовой церемонии посвящения на вершине одной из Скалистых гор. Так Кеннеди начал посещать еженедельные собрания Клана, спеша затем домой, чтобы записать новые впечатления изобретенным им шифром. Он узнал координаты местных и региональных лидеров Клана,

разобрался в его иерархии, ритуалах и особенностях языка. Например, в обычае членов Клана было добавлять к самым разным словам буквы кл. Так, два члена организации могли вести клазговор в местной клаверне (пещере). Надо сказать, что многие из обычаев поразили Кеннеди своим комизмом и даже детскостью. Так, тайное рукопожатие членов Клана совершалось левой рукой, мягко и волнообразно, напоминая движение рыбьего хвоста. Когда путешествующий член организации хотел найти собратьев в незнакомом городе, он должен был сказать, например, портю или водителю такси: “Мистер Вычек?” Это было все равно, что спросить: “Вы — член Клана?” При благоприятном стечении обстоятельств ему должны были ответить: “Да, я также хорошо знаю мистера Чкэя”, — что значило: “Член Клана — это я”.

Через некоторое время Кеннеди предложили вступить в Клавалеры, тайную полицию Клана и “команду по осуществлению наказаний”. В связи с этой привилегией ему сделали ножом надрез на запястье, чтобы он мог принести клятву на крови.

“Член Клана, клянешься ли ты Богом и Дьяволом никогда не выдать секреты, доверенные тебе как Клавалеру Клана?”

“Клянусь”, — ответил Кеннеди.

“Клянешься ли ты найти себе хорошее оружие и достаточно патронов, чтобы быть готовым, когда ниггеры начнут напрашиваться на них?”

“Клянусь”.

“Клянешься ли ты также делать все, что в твоих силах, чтобы повысить уровень рождаемости белых?”

“Я клянусь”.

Дальше Кеннеди немедленно предложили уплатить 10 долларов за посвящение, а также вносить по одному доллару каждый месяц на нужды Клавалеров. Он также должен был купить вторую робу с колпаком, которую следовало покрасить в черный цвет.

Став Клавалером, Кеннеди забеспокоился, что в один из дней от него потребуется проявить жестокость по отношению к ни в чем не повинным людям. Однако вскоре он понял

главное правило жизни Клана — и терроризма вообще: большинство угроз никогда не выходят за рамки угроз.

Рассмотрим хотя бы суд Линча — фирменный признак жестокости Клана. Далее приведены данные о линчевании черных в США, собранные Алабамским институтом Таскиджи и сгруппированные по десятилетиям.

Годы	ПОВЕШЕНО ЧЕЛОВЕК
1890–1899	1111
1900–1909	791
1910–1919	569
1920–1929	281
1930–1939	119
1940–1949	31
1950–1959	6
1960–1969	3

Заметьте, что эти цифры представляют не только линчевания, проведенные членами Ку-клукс-клана, а общее их количество, зарегистрированное в стране. Эта статистика дает нам, по меньшей мере, три достойных внимания факта. Первый — это очевидное снижение количества линчеваний со временем. Второй — это отсутствие взаимосвязи между числом линчеваний и членов Клана. По сути, в 1900–1909 годы, когда Клан был почти неактивен, судов Линча было *больше*, чем в 1920-е, когда у него были миллионы последователей. Это наводит на мысль, что члены Ку-клукс-клана на самом деле повесили гораздо меньше людей, чем принято думать.

Третий факт состоит в том, что относительно величины черного населения, количество линчеванных было весьма незначительным. К середине XX века самосуды и вовсе сложно было назвать повседневным явлением, как об этом любят рассказывать. Сравните 281 жертву судов Линча в 1920-е годы с количеством черных детей, умерших в результате недоедания, болезней и т.п. Если в 1920-е от этих причин умирали примерно тринадцать из каждых ста черных детей (грубо говоря, двадцать тысяч в год), то суды Линча убивали только 28 человек в год. Вплоть до 1940-х годов голод и болезни уносили жизни десять тысяч черных детей каждый год.

Какой еще более важный вывод можно сделать из приведенных выше цифр? Что означает сравнительная редкость судов Линча и резкое снижение их количества с годами, даже учитывая большой приток людей в Клан?

Наиболее привлекательным объяснением является то, что все предыдущие суды Линча *работали*. При помощи акций белых расистов — как членов, так и не членов Клана — их риторика выстраивалась в стройную схему стимулов, которая была ужасно понятной и пугающей. Когда черный нарушал принятые нормы поведения — возражал водителю троллейбуса или голосовал, — он знал, что может быть жестоко наказан, вплоть до смерти.

Таким образом, до середины 1940-х, когда в организацию вступил Стетсон Кеннеди, Клану *не было необходимости* в действительности применять крутые меры. Очень многие чернокожие, которых годами приучали быть тише воды, ниже травы, просто следовали заданной программе. Одного или двух судов Линча было достаточно, чтобы поддерживать послушание даже среди большой группы людей, сильно реагировавших на сильные стимулы. Ведь вы редко можете встретить более мощные стимулы, чем угроза насилия, — вот почему терроризм так эффективен.

Но если в 1940-х годах сила и власть Клана базировались не на абсолютной жестокости и насилии, то на чем же тогда? Организация, которую открыл для себя Стетсон Кеннеди, была, по сути, братством мрачных мужчин, которые, как правило, не имели хорошего образования и перспектив в жизни. Им просто было нужно место, где провести время, и оправдание для отсутствия дома ночами напролет. То, что это братство использовало квазирелигиозные песнопения, клятвы и великие тайны, делало его еще более привлекательным.

Кеннеди также обнаружил, что Клан был отличным средством для зарабатывания денег, по крайней мере, для верхушки организации. У его лидеров были разные статьи доходов, вроде тысяч взносов рядовых членов и денег бизнесменов, нанимавших Клан для запугивания профсоюзов или своей защиты. Огромные прибыли приносила также нелегальная торговля оружием и самогоном. Кроме того, при

организации действовал ряд крайне сомнительных предприятий, вроде Ассоциации страховых выплат. Она продавала членам Клана полисы, принимая только наличные или чеки на имя самого Великого Дракона.

Проведя внутри Клана всего пару недель, Кеннеди уже горел желанием навредить ему любым удобным способом. Когда он слышал о планах напасть на профсоюзных деятелей, то предупреждал об этом своих друзей из союза. Он передавал информацию о действиях организации помощнику генерального прокурора Джорджии, заклятому врагу Клана. Тщательно изучив деятельность организации, Кеннеди написал губернатору Джорджии, изложив основания для ее запрета. Дело в том, что, по официальным бумагам, Клан был неприбыльной и неполитической организацией. Кеннеди же имел веские доказательства того, что тот был тесно связан как с прибылью, так и с политикой.

Как бы то ни было, ни одно из предложений Кеннеди не принесло желаемого результата. Клан имел настолько крепкие позиции и разветвленные связи, что Кеннеди чувствовал себя так, словно бросал камешки в великана. Даже если бы ему и удалось нанести вред Ку-клукс-клану в Атланте, тысячи отделений по всей стране — а Клан как раз переживал серьезное возрождение — остались бы нетронутыми.

Кеннеди был в высшей степени подавлен всем этим, но в один прекрасный день ему в голову пришла отличная идея. Он заметил, как компания мальчишек во дворе его дома играла в некую шпионскую игру, в которой обменивалась между собой глупыми паролями. Это во многом напомнило ему Клан. “А не здорово ли было бы, — подумал он, — сообщить пароли и прочие секреты этой организации детям по всей стране? Разве это не идеальный способ лишить тайное общество ядовитых зубов — сделать его наиболее тайную информацию общедоступной?” (Интересно, что в *Рождении нации* бывшего солдата Конфедерации на создание Клана вдохновляет вид пары белых детей, прячущихся под простыней, чтобы напугать группу чернокожих детей.)

Кеннеди выбрал отличное средство для воплощения своего плана — радишоу *Приключения Супермена*, которое

каждый вечер транслировалось на всю Америку. Он связался с продюсерами шоу и попросил их написать несколько эпизодов о Ку-клукс-клане. Продюсеры откликнулись на предложение с большим энтузиазмом и тут же взялись за дело. К тому времени Супермен уже много лет “боролся” с Гитлером, Муссолини и Хирохито, но после окончания войны ему были необходимы новые противники.

И тогда Кеннеди начал передавать продюсерам самые интересные данные о Клане, которые только мог собрать. Он рассказал им о мистере Вычеке и мистере Чкэе, передал несколько главных положений из “Библии” Клана, которую его члены называли Клоран. (Кстати, Кеннеди никак не мог понять, почему группа белых христиан-расистов назвала свой свод законов почти так же, как называлась священная книга ислама.) Он объяснил иерархию Клана в каждой местной клаверне: Клалифф (вице-президент), Клокард (лектор), Кладд (капеллан), Клигрепп (секретарь). Он описал, чем занимаются Клеби (казначей), Кледд (проводник), Кларого (внутренняя охрана), Клекстер (наружная охрана) и Клоканн (следственный комитет из пяти человек). Отдельный раздел был посвящен Клавалерам (хорошо вооруженной группе, к которой принадлежал сам Кеннеди и чей предводитель назывался Главный Набиральщик Задов). Кроме того, продюсеры шоу во всех подробностях узнали об иерархии Клана на общенациональном уровне. Там уже были Благородный Циклоп и двенадцать Мучителей, Великий Титан и двенадцать Фурий, Великий Дракон и девять Гидр, а также Верховный Маг и пятнадцать Гениев. Помимо прочего, Кеннеди передал на радио текущие пароли, знаки и порядок распускания слухов его собственного отделения Клана. Оно называлось Лесная клаверна № 1 Натана Бедфорда, Атланта, Царство Джорджия.

Авторы радиопостановки не стали терять времени даром и быстренько написали четырехнедельную серию программ, в которых Супермен стирал Ку-клукс-клан с лица земли.

И вот наступил день X. Кеннеди никак не мог дождаться первого собрания членов Клана после выхода шоу в эфир. Понятно, что вся клаверна была потрясена и расстроена.

Великий Дракон попробовал провести обычное собрание, но рядовые не желали его слушать. “Когда я пришел домой с работы вчера вечером, — начал один из них, — там был мой ребенок и еще куча его приятелей, игравших в странную игру. Одни из них бегали с полотенцами на шеях, вроде плащей, а другие с наволочками на головах. При этом те, что с полотенцами, изо всех сил охотились на тех, что с наволочками. Когда я спросил, что это они делают, они сказали, что играют в новую игру про полицейских и воров под названием “Супермен против Клана”. Черт побери, да они же все знают! Все наши тайные пароли и такое прочее. Я никогда еще в своей жизни не чувствовал себя так глупо! А если мой собственный сын однажды найдет мою робу Клана?”

Великий Дракон пообещал как можно скорее отыскать Иуду в их рядах.

“Но вред уже нанесен”, — сказал один из членов Клана.

“Наши священные ритуалы оскверняются детьми, собирающимися вечерами у радиоприемников!” — воскликнул Кледд.

“Но они же не дали в эфир *всего*”, — заметил Великий Дракон.

“То, что они не дали, и не стоило давать”, — ответил Кледд.

Тогда Дракон предложил немедленно сменить пароль с “Красная кровь” на “Смерть предателям”.

После этого ночного собрания Кеннеди по телефону передал продюсерам *Супермена* новый пароль, а те пообещали вставить его в ближайшее шоу. На следующей неделе зал собраний Клана был практически пуст, а заявки на членство перестали поступать. [1]

Из всех идей Кеннеди по борьбе с фанатизмом и ханжеством кампания *Супермен* оказалась самой мудрой и самой удачной. Она принесла тот эффект, к которому он так долго стремился. Тайнственность Клана была обращена против него самого, а его страшные дела превратились в объект высмеивания. Вместо того чтобы активно набирать новых членов, как это было всего поколение назад, Клан резко утратил свое влияние. Хотя он так никогда и не был побежден полнос-

тью, особенно на Юге, сила его уже была не та. Положение не спасал даже складно говорящий лидер из Луизианы Дэвид Дюк, который протаскивал свои предложения в Сенате и других органах власти. В книге *Пылающий крест: Ку-клукс-клан в Америке (The Fiery Cross: The Ku Klux Klan in America)* историк Вин Крейг Уэйд назвал Стетсона Кеннеди “единственным значительным фактором в предотвращении послевоенного возрождения Клана на Севере”.

Причиной этого не была храбрость, решительность или хладнокровие Кеннеди, даже несмотря на то, что все перечисленные качества были у него в избытке. Это произошло потому, что он хорошо понимал грубую силу информации. Ку-клукс-клан был группой, чье влияние — во многом, как и у политиков или торговцев недвижимостью, — черпалось из больших массивов информации. Как только эта информация попала в чужие руки (или, в зависимости от вашей точки зрения, в *нужные* руки), большинство преимуществ группы исчезли.

В конце 1990-х годов стоимость срочного страхования жизни в Америке резко упала. Это граничит почти с мистикой, поскольку для такого падения не было ни одной видимой причины. Цены же на другие виды страхования, включая страхование здоровья, автомобиля и жилища, практически не изменились. Не произошло также никаких радикальных изменений в работе страховых компаний и агентов или людей, покупавших срочную страховку жизни. Так что же случилось на самом деле? [2]

Да просто появился Интернет. Весной 1996 года quote-smith.com первым из сайтов позволил своим клиентам в считанные секунды сравнивать цены на страхование жизни в дюжине разных компаний. Для таких сайтов срочное страхование жизни было, можно сказать, идеальным продуктом. В отличие от других форм страхования, включая пожизненное, которые гораздо сложнее в финансовом плане, срочное имеет одинаковые правила для всех. Гарантийные полисы

любой компании на тридцать лет и сумму в один миллион долларов практически идентичны. Единственное отличие между ними — это цена. И вдруг изматывающий и долгий процесс поиска самых низких тарифов заметно упростился. Как только у потребителей появилась возможность мгновенно находить наилучшие для себя цены, многим компаниям не осталось другого выбора, кроме как продавать полисы дешевле. Таким образом, люди стали ежегодно платить за срочное страхование жизни на один миллиард долларов меньше, чем платили до этого.

Следует упомянуть, что сайты только перечисляли цены; никаких услуг они не предоставляли. Они вовсе не продавали страховку как таковую. Как и Стетсон Кеннеди, они имели дело исключительно с информацией. (Если бы Интернет существовал уже тогда, когда Кеннеди внедрился в Клан, он бы точно каждый раз спешил домой после собрания и сбрасывал все, что знал, в Сеть.) Конечно, есть разница между тайнами Ку-клукс-клана и страховых компаний. Секретность информации Клана порождала страх, тогда как цены на страхование были не столько секретом, сколько набором фактов, запутанных так, чтобы их было трудно сравнить. В то же время в обоих случаях разглашение информации значительно уменьшило ее силу и влияние. Как отметил однажды судья Верховного Суда Луис Д. Брандейс: «Известно, что солнечный свет является идеальным дезинфектантом». [3]

Информация — это и пряник, и кнут, оливковая ветвь и удар ниже пояса; все зависит от того, кто и как ее использует. Информация имеет настолько большую власть, что даже *предположение*, не подкрепленное информацией, может иметь поразительный эффект. Рассмотрим это на примере новенького автомобиля, изготовленного буквально сутки назад.

День, когда машина покидает автосалон, является худшим днем в ее жизни, поскольку она сразу же теряет четверть своей стоимости. Это может показаться абсурдным, но вы уж нам поверьте, что это чистая правда. Новая машина, которая была куплена за 20 тысяч долларов, не может

быть перепродана более чем за 15 тысяч долларов. Почему так происходит? Да потому, что единственный человек, который, по логике вещей, может захотеть перепродать новую машину, — это тот, кто обнаружил в ней дефект. Таким образом, даже если дефекта в машине нет, потенциальный покупатель думает, что он есть. Он просто уверен, что продавец имеет некую информацию об этой машине, которой он, покупатель, не имеет. Вот так продавец и страдает от предполагаемой информации. [4]

А если в машине все же *имеется* тот или иной дефект? Человек, который его обнаружил, добьется гораздо большего успеха, если подождет с продажей один год. К тому времени все подозрения в дефектности благополучно отпадут. Через год будет продаваться много похожих машин в отличном состоянии и дефектная сможет затеряться среди них, принеся больше денег, чем она действительно стоит.

Кстати говоря, это вполне обычное явление, когда один из участников коммерческой сделки имеет больше информации, чем другой. На языке экономистов такой случай называется “информационная асимметрия”. В реалиях капитализма один человек (обычно эксперт) всегда знает больше другого (обычно потребителя). Но в один прекрасный день этой асимметрии был, по сути, нанесен смертельный удар со стороны Интернета.

Информация — это валюта Всемирной паутины. Интернет необыкновенно эффективен для передачи информации от тех, у кого она есть, тем, у кого ее нет. До его появления информация во многих случаях существовала только в удручающе рассеянной тут и там форме. (В таких ситуациях, как с ценами на срочное страхование жизни, Интернет действует как гигантский магнит, вытаскивающий по иголке из каждого стога сена.) Точно так же, как Стетсон Кеннеди сделал то, чего не мог ни один журналист или прокурор, Интернет добился того, чего не мог ни один защитник потребителей. С помощью Всемирной паутины была значительно уменьшена дистанция между экспертами и широкой публикой.

Интернет доказал свою огромную пользу в ситуациях, когда встреча с экспертом лицом к лицу может *обострить*

проблему информационной асимметрии. В этих ситуациях эксперты обычно используют преимущество в информации, чтобы заставить нас чувствовать себя глупыми, недалекими, скупыми или невежественными. Задумайтесь над таким сценарием: только что умер близкий вам человек и вы ужасно этим расстроены. Директор кладбища, понимая ваше состояние и пользуясь тем, что вы ничего не знаете о его бизнесе, уговаривает вас купить гроб из красного дерева за семь тысяч долларов. Между тем вы можете просто зайти на сайт www.TributeDirect.com и купить гроб из красного дерева всего за 3200 долларов с тем, чтобы его доставили вам уже на следующее утро. При этом вы вполне можете выбрать за 2995 долларов “Последнюю лунку” (гроб, на котором изображены сцены гольфа) или “Воспоминания охотника” (с фигурами оленей и прочей дичи). У вас также будет возможность приобрести одну из гораздо более дешевых моделей, о которых директор кладбища и вовсе забыл упомянуть.

А вот пример из области автодилерства, когда продавец всячески скрывает первоначальную цену машины за мишурой разных прибабасов и наворотов. Сегодня вы можете в спокойной обстановке воспользоваться Интернетом и очень быстро узнать, сколько на самом деле дилер заплатил за эту машину производителю.

Но даже при всех своих возможностях Интернет не смог победить такое чудовище, как информационная асимметрия. Вспомните так называемые корпоративные скандалы начала нового тысячелетия. Преступления компании *Enron* включали скрытое партнерство, замаскированный долг и манипуляции рынками энергоресурсов. Потрясающие исследования ненадежных компаний провели Генри Блуджет из *Merrill Lynch* и Джек Грабмен из *Salomon Smith Barney*. Френк Кваттроун из *Credit Suisse First Boston* расследовал то, как его компания продавала акции в обход публичных торгов. Сэм Уэксел избавился от акций *ImClone*, едва увидел первые слова отчета Управления по контролю за продуктами и лекарствами. (В октябре 2002 года основателю компании *ImClone Systems Inc.* Сэмюэлю Уэкселу были предъявлены обвинения в финансовых махинациях. Дело закончилось

судом, и Уэксел был приговорен к семи годам заключения. — *Примеч. ред.*) Его подруга Марта Стюарт также продала свою долю по вымышленной причине. *WorldCom* и *Global Crossing* сфабриковали данные о миллиардных прибылях, чтобы поднять цены на свои акции. Одна группа компаний общего фонда позволила привилегированным клиентам торговать по предпочтительным ценам, а другая скрывала зарплату менеджеров.

Будучи весьма разнообразными, эти преступления имели одно общее: все они были связаны с информацией. В большинстве из них эксперт или группа экспертов распространяли ложную информацию или скрывали правдивую. В любом случае, эти эксперты старались сделать информационную асимметрию асимметричной настолько, насколько это только было возможно.

Любители подобной тактики, особенно в сфере высоких финансов, почти всегда предлагают оправдание из серии: “Да все рано или поздно так делали”. В значительной мере это может быть правдой. Одной из особенностей информационных преступлений является то, что их очень редко обнаруживают. В отличие от уличных преступлений, они не оставляют после себя мертвых тел или разбитых окон. В отличие от воришек бубликов (которые объедали Пола Фельдмана), информационные преступники имеют дело совсем с другими людьми. Их жертвы обычно не считают каждый доллар, как Фельдман. Чтобы об информационных преступлениях стало широко известно, должно произойти нечто особенное. Когда же это происходит, результаты могут просто ошеломляющими. Жулики ведь не думают о том, что их делишки могут стать достоянием гласности. Возьмем хотя бы пленки *Enron* — тайно записанные беседы сотрудников, которые всплыли на поверхность после развала компании. Во время телефонного разговора 5 августа 2000 года два продавца обсуждали, как пожары в Калифорнии могут позволить *Enron* поднять цены на электричество. “Заклинание дня, — сказал один сотрудник, — это “Гори, гори ясно”. Несколько месяцев спустя уже другая пара, Кевин и Том, говорили о том, что

власти Калифорнии хотят заставить *Enron* вернуть деньги, нажитые резким повышением цен.

КЕВИН: Они что, совсем обнаглели, и теперь хотят отобрать у вас, ребята, все деньги? Все, что вы украли у этих бедненьких старушенций в Калифорнии?

ТОМ: Да уж, приятель. Особенно старается бабуля Милли.

КЕВИН: Ага, теперь она хочет получить свои вонючие деньги назад, и это за всю ту энергию, что вы засунули ей в зад по 250 долларов за мегаватт/час. [5]

Если вы предположите, что многие эксперты используют свою информацию, чтобы причинить вам ущерб, то будете абсолютно правы. Эксперты пользуются тем фактом, что у вас нет информации, которая есть у них. Или что вы испытываете такой благоговейный страх перед их оценкой, что не осмеливаетесь возражать. Допустим, ваш доктор говорит, что вам нужна операция на сосудах — даже если последние данные свидетельствуют, что она практически не предотвращает инфаркт. Вы же не подумаете, что ваш доктор использует преимущество в информации, чтобы заработать на этом пару лишних тысяч долларов, не так ли? Но что думает об этом Дэвид Хиллис, ведущий кардиолог Юго-западного медицинского центра при Университете Техаса в Далласе? В интервью журналу *New York Times* он объясняет, что у врача вполне могут быть те же экономические стимулы, что и у торговца автомобилями или директора кладбища: “Если вы кардиолог, а некий Джо Смит, участковый терапевт, присылает к вам пациентов, то вряд ли вы будете говорить, что процедура им не нужна. В этом случае терапевт вскоре перестанет поставлять вам клиентов раз и навсегда”. [6]

Вооруженные информацией, эксперты могут оказывать на людей огромное давление, используя в своих целях их страх. Вы боитесь, что без операции на сосудах можете умереть от инфаркта на полу ванной комнаты, где вас найдут ваши дети. Боитесь, что дешевый гроб уготовит телу вашего родственника ужасную участь под землей. Вас пугает, что машина за 25 тысяч долларов может быть смята в аварии

как консервная банка, тогда как машина за 50 тысяч окутает ваших близких неуязвимым стальным коконом. Конечно, страх, созданный рекламными экспертами, может быть не совсем таким, какой внушают террористы вроде членов Ку-клукс-клана, но главный принцип здесь один и тот же.

Рассмотрим процесс, который, на первый взгляд, не вызывает большого страха, — продажу вашего дома. Что в этом может быть такого пугающего? Прежде всего продажа дома обычно является крупнейшей сделкой в вашей жизни, у вас почти наверняка нет опыта в этом деле и вы очень привязаны к объекту продажи. В то же время здесь есть, как минимум, два сильных опасения: что вы продадите дом гораздо дешевле, чем он стоит, и что вы вообще не сможете его продать. [7]

В первом случае вы боитесь назвать потенциальным покупателям слишком низкую цену, а во втором — слишком высокую. Поэтому вы возлагаете надежды на то, что именно ваш агент по продаже недвижимости найдет искомую золотую середину. Ведь он владеет всей необходимой информацией: данными по похожим домам, последним тенденциям и по вторичному рынку жилья. В некоторых случаях агент даже может найти вам именно такого покупателя, как вы хотите. Вы думаете, что вам несказанно повезло иметь союзником в этом сложном деле такого знающего специалиста.

К сожалению, эксперт обычно смотрит на вещи абсолютно не так, как вы. Агент по продаже недвижимости может видеть в вас не столько союзника, сколько объект для махинаций. Вспомните исследование, упоминавшееся в начале этой книги, посвященное определению разницы между стоимостью домов, принадлежащих самим агентам, и тех, что они продают для своих клиентов. Оно показало, что агент держит свой дом на рынке в среднем на десять дней дольше, выжидая оптимального предложения, и продает его на 3% дороже, чем ваш. В случае с домом за триста тысяч долларов разница составляет целых десять тысяч. Вот именно, десять тысяч долларов идут в его карман, а не в ваш, и приносит их владение информацией и глубокое понимание стимулов. Проблема состоит в том, что, если агент продаст ваш дом на десять тысяч дороже, он получит из них только 150 долла-

ров — не особенно хорошее вознаграждение за дополнительную работу. Таким образом, его задача состоит в том, чтобы убедить вас, что 300 тысяч долларов — это хорошее предложение, даже щедрое, и отказаться от него было бы глупо.

Это может быть довольно сложной игрой. Ведь агент все не желает (упаси Бог!) прямо в глаза назвать вас глупцом, а потому лишь слегка намекает на это. К примеру, он может рассказать вам о гораздо более просторном, красивом и новом доме в квартале отсюда, который простоял непроданным шесть месяцев. Вот главное оружие агента по торговле недвижимостью — превращение информации в страх. Задумайтесь над историей, рассказанной профессором права Джоном Донохью, который в 2001 году преподавал в Станфордском университете. “Я как раз покупал новый дом в студенческом городке Станфорда, — вспоминает он, — и мой агент постоянно твердил, как мне повезло, поскольку спрос сейчас намного превышает предложение. Когда же я подписал договор купли-продажи, он спросил меня, не нужен ли мне будет агент, чтобы продать мой старый дом. Я сказал ему, что, пожалуй, попробую обойтись своими силами, на что он ответил: “Джон, это могло бы сработать при нормальных условиях, но при таком низком спросе, как сейчас, вам точно понадобится помощь брокера”.

Вот так, в течение всего пяти минут огромный спрос вдруг резко уменьшился и стал совсем незначительным. На самом деле в поиске очередной сделки агенты по торговле недвижимостью могут творить еще и не такие чудеса.

А теперь рассмотрим другую правдивую историю об использовании информации агентом по недвижимости. Она произошла с К., близким другом одного из авторов этой книги. К. хотел купить дом, за который просили 469 тысяч долларов. Он собирался предложить 450 тысяч, но сперва позвонил агенту продавца и попросил ее назвать минимальную сумму, которая бы устроила владельца дома. Агент вежливо, но немедленно сделала К. выговор. “Вам должно быть стыдно, — сказала она. — Ведь это явное нарушение этики торговли недвижимым имуществом”.

К. попросил прощения. Постепенно беседа перешла на другие, менее щекотливые темы. Через десять минут, когда разговор подходил к концу, агент заявила: “Позвольте мне сказать на прощание одну вещь. Мой клиент готов продать свой дом за гораздо меньшую сумму, чем вы себе представляете”.

Сделав соответствующие выводы, К. предложил за этот дом 425 тысяч вместо 450 тысяч, как планировал изначально. Немного поторговавшись, продавец, в конечном итоге, согласился уступить его за 430 тысяч. Благодаря вмешательству *своего собственного агента* он потерял на этой сделке как минимум 20 тысяч долларов. Тем временем агент потеряла только 300 долларов — небольшая плата за то, чтобы быстро и легко закрыть сделку, которая принесла ей чистый доход в 6450 долларов.

Таким образом, может показаться, что работа агента по торговле недвижимостью очень проста. Главное — это убедить владельца продать дом дешевле, чем он хотел бы, и сообщить потенциальным покупателям, что дом можно получить за более низкую цену. Однако это очень тонкий момент, и агент не может просто обратиться к покупателю и посоветовать предложить меньше. Как же они это делают? Уже упоминавшееся исследование включало также данные о том, что агенты сообщают нужную информацию в объявлениях о продаже дома. Возьмем, к примеру фразу “В хорошем состоянии”, которая часто используется для описания дома. На самом деле в ней есть скрытый смысл, который агенты понимают так же легко, как члены Клана слова “мистер Вычек”. Она означает, что дом довольно старый и ветхий, но еще не падает. Понимающий покупатель поймет это сразу или как только увидит сам дом. Зато для пенсионера, продающего свое жилье, эта фраза может звучать как комплимент, чего и добивается агент.

Анализ языка объявлений о продаже недвижимости показывает, что определенные слова весьма сильно влияют на окончательную цену дома. Это не обязательно значит, что ярлык “В хорошем состоянии” *заставляет* один дом продаваться дешевле, чем другой такого же типа. В то же время, когда агент по торговле недвижимостью говорит, что дом на-

ходится “в хорошем состоянии”, он слегка подсказывает покупателю возможность сбить цену.

Далее перечислены десять терминов, которые обычно используются в рекламных объявлениях о продаже недвижимости. Пять из них имеют на окончательную сумму сделки очень положительное влияние, а другие пять — очень отрицательное. Где какие — догадайтесь сами.

Десять обычных терминов из рекламы недвижимости

Фантастический
Гранит
Просторный
Ультрасовременный
Лучше не найдете!
Резьба
Очаровательный
Кленовое дерево
Великолепные окрестности
Изысканный

“Фантастический” дом, безусловно, звучит достаточно громко, чтобы гарантировать покупателю высокую стоимость, не правда ли? А как насчет “очаровательного” и “просторного” дома с “великолепными окрестностями”? Нет, нет, нет и нет. Вот как эти термины распределяются на самом деле.

Пять терминов, влияющих на повышение цены

Гранит
Ультрасовременный
Резьба
Кленовое дерево
Изысканный

Пять терминов, влияющих на снижение цены

Фантастический
Просторный
Лучше не найдете!
Очаровательный
Великолепные окрестности

Три из пяти терминов, влияющих на повышение суммы сделки, являются физическими описаниями самого дома:

гранит, резьба и кленовое дерево. Эти термины предельно конкретны и понятны, а потому необычайно полезны. Если вы любите гранит, вам может понравиться и дом, построенный с его применением. Но даже если вы его не любите, “гранит” вовсе не означает, что цена дома будет заоблачно высокой. Это не “изысканный” или “ультрасовременный” — термины, которые говорят покупателю, что дом в каком-то смысле действительно фантастический.

Тем временем “фантастический” является опасно двусмысленным определением, точно так же, как и “очаровательный”. Оба эти слова, похоже, используются агентами по торговле недвижимостью для описания дома, у которого почти нет преимуществ. “Просторные” дома зачастую оказываются на поверку ветхими или непрактичными. “Великолепные окрестности” сигнализирует покупателю, что *этот* дом не особенно хорош, зато соседние — просто загляденье. Восклицательный же знак в рекламе недвижимости — это и вовсе плохая новость для покупателя, попытка скрыть реальные недостатки за ложным энтузиазмом.

Если вы изучите слова в объявлении о продаже агентом по недвижимости *собственного* дома, то увидите много интересного. Вы обнаружите, что он, прежде всего, упоминает описательные термины, особенно “новый”, “гранит”, “кленовое дерево” и “готовый к вселению”. Кроме того, он всячески избегает пустых определений, вроде “чудесный”, “безукоризненный” и уже знакомого вам “лучше не найдете!”. Затем он терпеливо ждет, пока домом не заинтересуется наилучший, с его точки зрения, покупатель. Он может рассказать этому покупателю о доме по соседству, только что проданном на 25 тысяч долларов *дороже* запрошенной им цены, или о другом доме, за который сейчас идет торг. Уж будьте уверены, агент максимально использует все преимущества информационной асимметрии, которые у него есть. [7]

Но как и директор кладбища, продавец машины и страховая компания, агент по торговле недвижимостью также видит в Интернете угрозу своему положению. Ведь теперь каждый, кто продает дом, может войти в Сеть и собрать всю необходимую информацию о тенденциях на рынке, уровне спроса

и предложения. Эти данные стали общедоступными и больше не принадлежат отдельным людям. Неудивительно, что это сказалось на продаже недвижимости в последние годы. Конечно, тот или иной агент продолжает получать больше денег за собственный дом, чем за такой же дом своего клиента. Однако благодаря появлению множества сайтов по недвижимости разница между двумя суммами сегодня сократилась на треть.

Было бы наивным думать, что люди злоупотребляют информацией только тогда, когда выступают в роли экспертов или агентов по продаже. И те, и другие — такие же люди, как все остальные, и ничем не отличаются от нас с вами. Все мы время от времени злоупотребляем информацией, не говоря всей правды или редактируя эту правду по своему усмотрению. Агент по торговле недвижимостью может подмигивать или кивать, рассказывая о доме “в хорошем состоянии”, но у каждого из нас есть собственные уловки.

Задумайтесь о том, как вы описываете себя во время собеседования при приеме на работу и как бы могли сделать это на первом свидании. (Чтобы было еще интереснее, сравните разговор на первом свидании с разговором с тем же самым партнером на десятом году вашей семейной жизни.) Или подумайте о том, как бы вы подали себя, если бы впервые попали на общенациональный телеканал. В каком свете вы хотели бы себя представить? Наверняка, вы бы предпочли показаться более умным, интересным и красивым человеком, но *никак не* жестоким или фанатичным. Когда Ку-клукс-клан был в зените славы, его члены гордились открытым пренебрежением к любому, кто не являлся консервативным белым христианином. Однако с тех пор публичный фанатизм стал гораздо менее популярен. (Стетсон Кеннеди, которому сейчас 88 лет, считает это в некоторой степени заслугой своей давней кампании “Хмурая сила”.) Сегодня даже легкие проявления фанатизма, если они становятся публичными, могут дорого стоить их авторам. Трент Лотт, южанин и ли-

дер большинства в американском Сенате, хорошо усвоил это в 2002 году, произнеся тост на столетнем юбилее Строма Термонда, своего коллеги и земляка. В той речи он вспомнил избирательную кампанию Термонда во время президентских выборов 1948 года, построенную на платформе сегрегации. Тогда эту кампанию поддержали лишь четыре штата, одним из которых был Миссисипи — родной штат Лотта. “Мы гордимся этим, — заявил Лотт участникам праздничной вечеринки. — И если бы остальная часть страны последовала нашему примеру, мы бы не имели всех этих проблем, которые мешали нам в последние годы”. [8] Признавшись в том, что он является страстным поклонником сегрегации, Лотт добился крайне неблагоприятного для себя результата. Этого признания оказалось достаточно, чтобы его заставили уйти с одного из главных руководящих постов в Сенате.

Даже если вы обычный гражданин, то вряд ли захотите проявить фанатизм на глазах у большого количества свидетелей. Не может ли это быть тестом на дискриминацию в гражданском обществе?

Рассмотрим это на примере известного телешоу “Слабое звено”. [9] Каким бы оно ни казалось, это шоу является уникальной лабораторией по изучению дискриминации. Импортированное в свое время из Великобритании, оно довольно быстро завоевало популярность в США. Это игра, в которой принимает участие восемь человек (или, в более поздней дневной версии, — шесть), и каждый из них отвечает на банальные вопросы, пополняя банк. При этом игрок, который отвечает на все вопросы правильно, совсем не обязательно станет победителем. После очередного раунда каждый из участников игры голосует за исключение одного из соперников. (При этом он называет этого человека “самым слабым звеном”, откуда и происходит название шоу.) Предполагается, что единственным фактором победы должна быть способность игрока быстро и правильно отвечать на вопросы. Раса, пол и возраст, по идее, учитываться не долж-

ны. Но так ли все происходит на самом деле? Присутствует ли в игре та или иная форма дискриминации? Определить это можно, сравнив реальные результаты голосования игроков с теми, которые действительно были бы им полезны.

Дело в том, что по ходу игры стратегия голосования меняется. В первых нескольких раундах имеет смысл исключать плохих игроков, поскольку банк пополняют только правильные ответы. В более же поздних раундах роль играют стимулы противоположные. Важность пополнения банка на этой стадии перевешивается желанием каждого из игроков его сорвать. А сделать это будет легче, если избавиться от хороших игроков. Поэтому, грубо говоря, в первых раундах типичный участник игры голосует против слабых соперников, а в дальнейших — против сильных.

Ключом к изучению голосований в “Слабом звене” является отделение игровых способностей каждого участника от его расы, пола и возраста. Если молодой черный мужчина правильно отвечает на многие вопросы, но выбывает из игры на ранних этапах, главным фактором здесь является дискриминация. Между тем, если пожилая белая женщина не отвечает правильно ни на один вопрос, но остается в игре, в этом прослеживается избирательный фаворитизм.

И снова, учтите, что все это происходит перед телекамерами. Каждый участник игры знает, что за ним внимательно наблюдают его друзья, семья и коллеги по работе. Так кто же обычно является жертвой дискриминации в “Слабом звене”?

Как оказалось, не чернокожие. Анализ более 160 эпизодов показал, что черные игроки, как в начальных, так и в более поздних раундах, исключались строго по результатам их игры. Это же правило касалось и участников женского пола. В известном смысле, такие данные не были для исследователей большим открытием. Ведь две из наиболее масштабных социальных кампаний предыдущих пятидесяти лет были представлены движением за гражданские права и движением феминисток. А они просто демонизировали дискриминацию против афроамериканцев и женщин.

Таким образом, можно сказать, что в XX веке дискриминация была практически искоренена, как полиомиелит.

Увы, более вероятно, что дискриминация определенных групп стала просто немодной. В этих условиях, кроме отдельных фанатиков, большинство людей стараются *казаться* справедливыми, хотя бы на публике. Вряд ли это означает, что дискриминация как таковая перестала существовать — люди просто не решаются ее демонстрировать. Как же определить, чем является отсутствие дискриминации афроамериканцев и женщин: реальным положением дел или приговорством? Ответ можно найти, взглянув на другие группы людей, защищенные обществом не так хорошо, как эти. Дело в том, что данные голосований “Слабого звена” выделили два типа игроков, дискриминация против которых все еще продолжается: пожилые люди и латиноамериканцы.

Среди экономистов особенно популярны две теории дискриминации. Интересно то, что пожилые участники шоу, похоже, страдают от одного ее типа, а вышедшие из семей латиноамериканцев — от другого. Первый тип называется “дискриминация на основе предпочтений” [9.1] и предполагает, что одни люди предпочитают не общаться с определенным кругом других людей. Второй тип известен как “дискриминация на основе информации”. [9.2] В этом случае человек верит, что другой тип людей обладает слабыми способностями и всегда действует неэффективно.

В игровом шоу “Слабое звено” латиноамериканцы страдали именно от дискриминации на основе информации. Другие участники видели в них слабых игроков, даже если они таковыми не являлись. Это восприятие приводило к тому, что латиноамериканцев исключали уже в первых раундах, даже если они отвечали правильно. При этом их *не* исключали в более поздних раундах, когда другие участники хотели оставить их для ослабления конкуренции.

Игроки же пожилого возраста были жертвами дискриминации на основе предпочтений. Как в начальных, *так и* в более поздних раундах их исключали вне всякой зависимости от игровых способностей. Похоже, что другие участники — а в этом шоу средний возраст игроков составляет тридцать четыре года — просто не хотели видеть рядом стариков.

Очень может быть, что типичный участник “Слабого звена” даже не осознавал дискриминации по отношению к латиноамериканцам и пожилым людям. (В случае с афроамериканцами или женщинами он также не осознавал *отсутствия* дискриминации.) В конце концов, он нервничал и волновался, играя в быструю интеллектуальную игру в свете телевизионных прожекторов. Это немедленно ставит перед нами другой вопрос: как этот человек мог бы объяснить свои предпочтения — и раскрыть себя — в спокойной домашней обстановке?

Интересно, что всего лишь за год примерно сорок миллионов американцев поделились своими сокровенными чувствами с абсолютно незнакомыми людьми. Все это произошло на сайтах знакомств во Всемирной паутине. Некоторые из них, вроде Match.com, eHarmony.com и Yahoo Singles, были рассчитаны на широкую аудиторию. Другие же ориентировались на определенные предпочтения людей. Например, ChristianSingles.com был предназначен для одиноких христиан, JDate.com — для евреев, а LatinMatcher.com — специально для латиноамериканцев. К услугам афроамериканцев был сайт BlackSinglesConnection.com, жителей Среднего Запада — CountryWesternSingles.com, американских военных — USMilitarySingles.com, а гомосексуалистов — Gay.com. Как показала практика, сайты знакомств оказались наиболее успешным видом бизнеса, основанным на переписке в Сети.

Каждый из этих сайтов имеет свои особенности работы, кроме одной — составления персональной анкеты пользователя. Как правило, она включает фото, данные о росте, весе, возрасте и прочих параметрах, уровне доходов, образования, привычках и т.д. Если эта информация привлечет внимание другого пользователя, он напишет вам по электронной почте или предложит встретиться. На многих сайтах необходимо также указывать цель знакомства: “Серьезные отношения”, “Интимные отношения”, “Совместный отдых” или “Переписка”.

Итак, существуют два массива данных, которые нам предстоит исследовать: информация, которую люди включают в свои анкеты, и реакция на них. Каждый массив заслуживает отдельного вопроса. В случае с анкетой — насколько открыты (и честны) люди, когда дело доходит до их персональной информации? В случае же с реакцией — какая именно информация в анкетах считается наиболее (и наименее) привлекательной?

Поисками ответов на эти вопросы решили заняться два экономиста и психолог. Али Хортацу, Гюнтер Хитш и Дэн Ариэли вместе проанализировали данные одного из наиболее популярных сайтов знакомств. [10] При этом они исследовали анкеты почти 30 тысяч пользователей, половина которых была из Бостона, а половина из Сан-Диего. Средний возраст этих пользователей колебался от 26 до 35 лет, причем 57% из них были мужчинами. Хотя на сайте зарегистрировались представители самых различных рас, что не позволило учесть расовый фактор, большинство из них были белыми.

Кроме того, они были намного богаче, выше, стройнее и симпатичнее, чем обычные люди. Во всяком случае, именно такое представление складывалось после изучения информации, указанной в их анкетах. Более 4% желающих познакомиться в Сети утверждали, что зарабатывают больше 200 тысяч долларов в год. Между тем столько зарабатывает менее 1% обычных пользователей, а это предполагает, что три из четырех “богатеев” преувеличивали. Как правило, и мужчины, и женщины утверждали, что они на пару сантиметров стройнее, чем в среднем по стране. Что до веса, то мужчины укладывались в общие рамки, зато женщины обычно писали, что весят примерно на девять килограммов меньше среднего показателя.

Больше всего впечатляет то, что целых 70% женщин называли себя “привлекательными”, включая 24% “красивых” и “очень красивых”. Мужчины тоже не отставали: “привлекательными” себя хотели представить 67%, включая 21% “красивых”. Получается, что пользователей с “обычной внешностью” было всего около 30%, включая 1% “хуже обычного”. Это предполагает, что типичный искатель знакомств

в Сети — обманщик, самовлюбленный тип, который просто терпеть не может слово “обычный”. (Может быть и так, что он просто реалист. Ведь, как известно любому агенту по недвижимости, дом редко бывает “очаровательным” или “фантастическим”, но если не назвать его таким, на него никто не взглянет.) Помимо прочего, 28% женщин на этом сайте называли себя блондинками, что гораздо выше среднего уровня по стране. Эти данные, в свою очередь, указывают на избыток краски для волос, обмана или того и другого вместе.

Некоторые пользователи, между тем, были поразительно откровенны. Примерно каждый двенадцатый мужчина (т.е. 8%) признавался, что женат, а половина из этих 8% еще и говорили, что “счастливы в браке”. Однако факт их откровенности вовсе не означает, что они были неосмотрительны. Из 258 “счастливых в браке” мужчин только девять решились разместить в анкете свою фотографию. Желание завести любовницу явно перевешивалось риском того, что их анкету обнаружит жена. (Тогда муж мог бы сколько угодно кричать: “А что ты делала на этом сайте?”, но это бы ему вряд ли помогло.)

Из многих способов не добиться успеха на сайте знакомств наиболее очевидным является отсутствие фотографии. (Кстати, фото в анкете не обязательно должно быть *вашим*. На нем вполне может быть изображен привлекательный незнакомец, хотя рано или поздно это чревато разочарованием.) Мужчина, который не размещает на сайте свое изображение, получает в четыре раза меньше отзывов, чем тот, который размещает. Женщина же получает на анкету без фотографии в шесть раз меньше отзывов, чем на анкету с фотографией. Не особенно привлекательный, толстоватый и лысеющий мужчина с низкими доходами, плохим образованием и работой, но с фото все же имеет шансы получить ответ. Мужчина же без фото, который утверждает, что зарабатывает 200 тысяч долларов в год и потрясаяще красив, таких шансов практически не имеет. Есть много причин, по которым тот или иной человек не размещает свое изображение: у него проблемы с техникой, он стесняется друзей или кажется себе некрасивым. Но, как и в случае с новой машиной, на которой написано “Продается”, потенциальные по-

требители склонны делать выводы, что с этим человеком что-то серьезно не так.

Следует отметить, что анкета на сайте знакомств вовсе не гарантирует, что вас пригласят на свидание. На самом деле добиться его не так просто. Целых 57% мужчин, разместивших свои анкеты, не получают на них ни одного ответа. Среди женщин без ответа остаются примерно 23% желающих познакомиться. Между тем залог успеха в этом деле не является секретом для того, кто хоть немного разбирается в психологии полов. По сути, предпочтения искателей знакомств в Интернете четко вписываются в стереотипные представления о мужчинах и женщинах.

К примеру, мужчина, который говорит, что хочет серьезных отношений, поступает гораздо мудрее, чем искатель периодического интима. В то же время женщина, которая ищет такого интима, пользуется большей популярностью. Для мужчин огромное значение имеет внешность потенциальной партнерши. Для женщин же на первом месте стоит уровень доходов партнера. Следовательно, чем богаче отдельно взятый мужчина, тем больше ответов на свою анкету он получит. При этом уровень доходов женщин является палкой о двух концах. Мужчины не хотят встречаться с *мало* зарабатывающей женщиной, но как только женщина начинает зарабатывать слишком много, это их отпугивает. Мужчины хотят встречаться со студентками, актрисами, музыкантами, ветеринарами и знаменитостями (секретарей, безработных, юристов и военнослужащих избегают). Женщины предпочитают встречаться с военными, полицейскими и пожарными (вероятно, из-за “эффекта 9/11”, вызвавшего увеличение сборов за бублики Пола Фельдмана). Также они хотят видеть рядом с собой юристов и финансовых директоров. Избегают же они разнорабочих, актеров, студентов и мужчин, занятых в сфере обслуживания или общепита. Для мужчин их маленький рост является большим недостатком (вероятно, поэтому они так много врут об этом), зато вес не особенно важен. Для женщин же излишняя полнота просто смертельна (вот почему *они* врут). Для мужчины плохо иметь рыжие или вьющиеся волосы, так же, как и быть лысым (к бритой

голове претензий нет). Для женщины плохо быть седой, но просто здорово быть блондинкой. В мире онлайн-знакомств женская головка с копной светлых волос стоит почти столько же, сколько диплом об окончании колледжа. Если учесть, что обучение стоит примерно 10 тысяч долларов, то краска за 10 долларов обходится гораздо дешевле.

В дополнение к информации о доходах, образовании и внешности мужчины и женщины указывали в анкете на этом сайте свою расовую принадлежность. Их также просили обозначить предпочтения относительно расы потенциального партнера. Чаще всего встречались слова “такая же, как у меня” и “это не имеет значения”. При этом большинство людей, несомненно, лукавили. Как и от участников шоу *Слабое звено*, от пользователей сайта в этот момент требовалось публично заявить о своем отношении к людям, не похожим на них. Они же предпочитали действовать в соответствии со своими *реальными* предпочтениями позже, в конфиденциальных письмах людям, с которыми хотели бы встретиться.

Грубо говоря, половина белых женщин и 80% белых мужчин на этом сайте заявляли, что раса потенциального партнера для них не важна. Между тем данные ответов показывают, что на самом деле все было совсем не так. Белые мужчины, которые утверждали, что раса не имеет значения, направляли 90% своих посланий белым женщинам. При этом белые женщины, утверждавшие, что раса их не волнует, адресовали белым мужчинам примерно 97% своих посланий.

Могло ли быть так, что раса действительно не имела значения для этих мужчин и женщин, и они просто не получали писем от заинтересовавшихся ими представителей других рас? Или, что более вероятно, они говорили, что раса их не волнует, чтобы произвести впечатление на представителей, в первую очередь, собственной расы?

Пропасть между тем, что мы заявляем на публике, и тем, что считаем правдой, во многих случаях просто бездонна.

(Или, выражаясь более привычным языком, мы говорим одно, а думаем другое.) Это легко можно видеть на примере персональных взаимоотношений между людьми, торговых сделок и, конечно, политики.

Нам так часто приходится сталкиваться с примерами ложных публичных заявлений со стороны политических деятелей, что мы к ним уже привыкли. Однако люди, которые голосуют за политиков, тоже довольно часто грешат против истины. Давайте представим себе выборы, на которых основными соперниками являются белый и черный кандидаты. Могут ли белые избиратели обманывать социологов, утверждая, что проголосуют за черного, чтобы показаться более терпимыми к цвету кожи? Безусловно, могут. Во время избирательной баталии за должность мэра Нью-Йорка в 1989 году между Дэвидом Динкинсом (афроамериканцем) и Рудольфом Джулиани (белым), Динкинс выиграл всего несколько процентов. И хотя он стал первым черным мэром Нью-Йорка, его минимальный отрыв стал сюрпризом для социологических служб, показывавших, что он впереди почти на 15%. [11] Когда сторонник превосходства белых Дэвид Дюк баллотировался в 1990 году в Сенат США, он также неожиданно набрал почти на 20% голосов больше, чем предсказывали опросы. Это свидетельствует о том, что тысячи избирателей Луизианы не захотели признаваться в поддержке кандидата с расистскими взглядами. [12]

Хотя Дюк так и не попал в высший представительский орган, о котором всегда мечтал, он показал себя отличным мастером использования информации. Будучи Верховным Магом Клана, он имел доступ к списку адресов тысяч его членов и разных сочувствующих, которые и стали его главной группой поддержки. Более того, он за 150 тысяч долларов продал копию этого списка губернатору Луизианы. Спустя несколько лет Дюк еще раз использовал список самостоятельно, дав своим соратникам знать, что переживает тяжелые времена и нуждается в деньгах. Таким образом, ему удалось собрать сотни тысяч долларов на продолжение борьбы за превосходство белой расы. При этом его совсем не смутило, что все те люди, которые его поддержали, были по-

просту обмануты. Ведь в обращении к ним он написал, что остался совершенно без средств и банк даже хочет забрать за долги его дом. [13]

На самом же деле Дюк к тому времени благополучно продал свой дом, получив с этой сделки солидную прибыль. (К сожалению, неизвестно, пользовался ли он услугами агента по торговле недвижимостью.) Большинство же средств, полученных от его группы поддержки, пошли не на продвижение “белой идеи”, а, скорее, на удовлетворение страсти Дюка к азартным играм. Так он и жил, мошенничая и выуживая у простаков деньги, пока не был арестован и отправлен в федеральную тюрьму в Биг Спринг, штат Техас.

Левитт отлично вписывается везде и одновременно нигде. Он подобен бабочке, которую никому еще не удалось насадить на булавку, хотя многим бы этого хотелось. (Ему предлагали работу в экономической команде Клинтона, а в 2000 году его приглашали стать советником по борьбе с преступностью у Буша.) Левитт прославился как мастер простых и мудрых решений. Он представляет собой парня, которому достаточно едва взглянуть на инженеров, суетящихся вокруг неработающего агрегата, чтобы понять, что тот просто не включен в сеть.

Журнал New York Times от 3 августа 2003 года

Почему торговцы наркотиками продолжают жить со своими родителями?

Две предыдущие главы были построены на заведомо каверзных вопросах: “Что общего между школьными учителями и борцами сумо?” и “Что общего между Ку-клукс-кланом и агентами по торговле недвижимостью?” Между тем, если задать достаточное количество вопросов, какими бы необычными они ни казались, то рано или поздно можно узнать много интересного.

Главный фокус, связанный с постановкой того или иного вопроса, заключается в том, чтобы заранее определить, насколько он хорош. То, что этот конкретный вопрос никто до вас не задавал, еще не делает его хорошим. Умные люди задают различные вопросы уже несколько столетий, а потому многие из тех, которые *еще не задавались*, предполагают никому не интересные ответы.

Зато, если вы сможете спросить о том, что людям действительно не безразлично, и найти ответ, способный их удивить, — это будет просто здорово. Если вы сумеете поставить с ног на голову общепринятую точку зрения — вас наверняка будет ждать успех.

Термин “Общепринятая точка зрения” в свое время отлично объяснил замечательный экономист Джон Кеннет Гэлбрейт. [1] Он вовсе не считал, что расхожее мнение людей по тому или иному вопросу — это непременно хорошо. “Мы смешиваем правду с удобством, — писал он. — Мы путаем ее с тем, что тесно перекликается с личной выгодой, предлагает наилучшие способы избежать ненужных усилий или не-

желательных перемен в жизни. Мы также обычно находим приемлемым то, что больше всего льстит нашему самомнению". Экономическое и социальное поведение, продолжает Гэлбрейт, "весьма сложно, и понимание его основ утомительно для ума. Поэтому мы, как утопающий за соломинку, хватаемся за идеи, которые легко можем понять".

Общепринятая точка зрения, по мнению Гэлбрейта, всегда проста, удобна и отрадна — хотя и не обязательно верна. Конечно, было бы глупо утверждать, что расхожее мнение *никогда* не бывает верным. Однако поиск моментов, в которых оно может быть ложным — поиск следов личного интереса, — дает отличный старт для постановки вопросов.

Рассмотрим современную историю бездомных в Соединенных Штатах. В начале 1980-х адвокат одного из них по имени Митч Снайдер заявил о существовании примерно трех миллионов американцев без определенного места жительства. [2] Общественность отнеслась к этому заявлению с должным вниманием. Шутка ли, более чем у одного из каждого ста человек нет дома? Эта цифра, безусловно, кажется великоватой, но... ведь так сказал эксперт. "Спящая" до сих пор проблема внезапно заняла в сознании людей главное место. Снайдер даже выступил в Конгрессе, чтобы доказать важность этой проблемы. Он также несколько раз выступил перед студентами, рассказывая о том, что в мире каждую секунду умирает 45 бездомных — целых 1,4 миллиарда человек в год. (При этом население США в те годы составляло около 225 миллионов человек.) Допустим, что Снайдер тогда оговорился или его неправильно процитировали, и в мире умирает *один бездомный* каждые *сорок пять секунд*. Даже если это так, то ежегодно умирает 701 тысяча бездомных, что составляет почти треть всех смертей в Соединенных Штатах. Гмм. В конце концов, когда Снайдера прижали к стенке, он признался, что цифра в три миллиона бездомных была им сфабрикована. По его словам, журналисты очень хотели иметь конкретную цифру и он не мог оставить их ни с чем.

Осознание того, что такие эксперты, как Снайдер, могут использовать те или иные заблуждения в собственных интересах, довольно печально, но не удивительно. Ведь они

крайне редко обманывают людей по собственной инициативе. Журналисты нуждаются в экспертах точно так же, как эксперты нуждаются в журналистах. Каждый день им нужно чем-то заполнять страницы газет и блоки новостей, а потому эксперт, как носитель некоей информации, для них всегда желанный собеседник. Именно благодаря взаимовыгодному сотрудничеству журналистов и экспертов как раз и рождается общепринятая точка зрения.

Блестящим инструментом для создания расхожего мнения является также реклама. Примером может быть листерин — эффективный хирургический антисептик, изобретенный в XIX веке. Позднее он появился в продаже уже как средство для мытья полов и лекарство от гонореи. Но самый большой успех пришел к нему в 1920-х, когда это вещество стало решением проблемы дурного запаха изо рта, или “хронического халитоза”. (Тогда было модно использовать именно этот малопонятный медицинский термин.) [3] Новая реклама листерина изображала одиноких молодых людей, мечтающих вступить в брак, но отступающих перед гнилостным дыханием своих партнеров. “Могу ли я быть счастливой с ним вопреки *этому?*” — спрашивала себя одна девушка. Надо сказать, что до того времени неприятный запах изо рта вовсе не считался катастрофой. Но листерин все изменил. Как пишет специалист по рекламе Джеймс Б. Твитчелл: “Листерин рекламировал не столько гигиену ротовой полости, сколько дурной запах”. Зато доходы компании, которая поставляла этот препарат, всего за семь лет возросли со 115 тысяч до более чем 8 миллионов долларов.

Как бы то ни было, после того как некая идея становится общепринятой точкой зрения, ее очень трудно опровергнуть. Пол Кругман, автор колонки в *New York Times* и убежденный критик Джорджа Буша, с грустью убедился в этом на примере перевыборов президента в начале 2004 года. “Принято считать, что господин Буш — прямой и честный парень, говорящий на понятном простым людям языке. Это подтверждает целый ряд анекдотов о нем. Но, если бы расхожее мнение указывало на него как на обманщика, пай-мальчика, ко-

торый только прикидывается ковбоем, у журналистов было бы больше материалов для работы”. [4]

Перед американским вторжением в Ирак в 2003 году эксперты давали абсолютно разные прогнозы насчет наличия в этой стране оружия массового поражения. Однозначного ответа на этот вопрос у них не было. Однако чаще всего, как и в случае с “бездомной” статистикой Митча Снайдера, общепринятым мнением становится именно одно конкретное утверждение. К примеру, защитники прав женщин в свое время заявляли, что жертвой насильника становится каждая третья американская женщина. (На самом деле это происходит только с каждой восьмой женщиной, но они знают, что мало кто решится оспаривать их слова, не боясь общественного порицания.) [5] Надо сказать, что люди, занятые излечением болезней общества, регулярно преувеличивают и даже привирают. Почему бы и нет? Небольшая ложь или фантазия помогают привлечь внимание и — едва ли не самое важное — деньги и политический капитал для решения реальной проблемы.

Конечно, любой эксперт, будь то защитник здоровья женщин, политолог или рекламный агент, как правило, имеет больше различных стимулов, чем обычные люди. Более того, эти стимулы готовы повернуться на 180 градусов в зависимости от той или иной ситуации, в которой оказывается эксперт.

Возьмем, например, ситуацию с полицией. Недавно проведенные исследования показали, что в начале 1990-х полиция Атланты сильно занижала данные по преступности. Эта не слишком приятная практика началась тогда, когда было решено, что в Атланте пройдут Олимпийские игры 1996 года. Городу тогда было крайне необходимо заретушировать свой криминальный имидж, и как можно скорее. Поэтому каждый год тысячи полицейских отчетов переписывались, приобретая все более безобидный вид, а то и попросту выбрасывались. Увы, хотя подобная практика продолжается и в наши дни, ощутимого результата она не дает. (Несмотря на все усилия — только в 2002 году было “утеряно” более 22 ты-

сяч отчетов, — Атланта регулярно фигурирует среди самых криминогенных городов Америки.) [6]

Тем временем полиция других городов пошла в 1990-х иным путем. Появление на рынке наркотиков нового вида и связанные с этим преступления заставили полицейские управления всей страны увеличить свои штаты. Они объявили о том, что ведется нечестная борьба: торговцы наркотиками имели самое современное оружие и бездонные запасы наличных. Именно крупные суммы денег, полученные незаконным путем, были названы решающим фактором в неспособности полиции искоренить наркомафию. Ход был безупречен, поскольку ничто так не раздражает обывателей, как образ пресыщенного торговца наркотиками, который ворочает миллионами. А дальше этот миф с радостью подхватили СМИ, изображая продажу кокаина одним из самых выгодных занятий в Америке.

Но, если бы вы уделили немного времени прогулкам по тем районам, где обычно продаются наркотики, то заметили бы странные вещи. На самом деле вид у этих мест довольно убогий и живут там не только члены наркобанд, но и их родители. Странное дело, не так ли? Да уж, самое время почесать в затылке и задать себе вопрос: “А почему происходит именно так?”

Найти ответ нам поможет поиск подходящих данных, что обычно подразумевает поиск подходящего человека, который знает, что к чему. Конечно, это проще сказать, чем сделать. Торговцы наркотиками редко сильны в экономике, а экономисты редко бывают знакомы с буднями наркоторговцев. Поэтому ответ на наш вопрос начинается с поиска того, кто *действительно* в свое время жил среди дилеров и пушеров и знает их секреты не понаслышке.

К счастью, одному из авторов этой книги в свое время удалось найти такого человека. [7] Садхир Венкатеш — друга детства называли его Сид, но с тех пор он уже давно стал Садхиром, — родился в Индии. Рос же он на окраине Нью-

Йорка, а затем в Южной Калифорнии, где окончил университет в Сан-Диего, получив магистерскую степень по математике. В 1989 году он поступил в аспирантуру при Университете Чикаго по специальности "Социология". В те годы его больше всего интересовало, как молодые люди формируют свою личность, поэтому он три месяца сопровождал в гастрольном туре по Америке группу *Grateful Dead*. Что его совсем не интересовало, так это нудная и утомительная "полевая" работа, на которой и основана социология. [7.1]

Однако его куратор, выдающийся исследователь бедности Уильям Джулиус Вильсон, как раз и послал Венкатеша "в поле". Он поручил ему обойти самые бедные черные кварталы Чикаго с блокнотом и анкетой на семьдесят вопросов с разными вариантами ответов. Вот каким был первый пункт этой анкеты:

Как вы себя чувствуете, будучи чернокожим и бедным?

а. Очень плохо

б. Плохо

в. Ни плохо, ни хорошо

г. Довольно хорошо

д. Очень хорошо

И вот, в один из дней, Венкатеш прошел двадцать кварталов от университета до жилого массива на берегу озера Мичиган, задавая свои вопросы прохожим. Его конечной целью был комплекс, который включал три шестнадцатизэтажных дома желтовато-серого кирпича. Подойдя к нему, Венкатеш обнаружил, что многие люди, которые жили там раньше, давно съехали. Те имена и адреса, что у него были, больше не соответствовали действительности. Сами же дома стояли опустевшими и практически заброшенными. Несколько семей все еще продолжали жить на нижних этажах, не платя за воду и электричество, но ни лифты, ни лампы на лестнице не работали. Дело было во второй половине декабрьского дня, на улице стремительно темнело.

Будучи не особенно храбрым человеком, Венкатеш с трудом отогнал мысль поскорее уйти подальше от этого места.

Однако, поскольку он был очень ответственным и довольно спортивным, то все же решил подняться и поискать кого-то, кто ответил бы на его вопросы. Внезапно на лестничной клетке шестого этажа он наткнулся на группу чернокожих подростков, игравших в кости. Они оказались младшими членами банды торговцев кокаином, которая проворачивала в этом доме свои сделки, и были не слишком рады его появлению.

“Я студент Университета Чикаго, — протараторил Венкатеш, прижимая к груди блокнот, — я провожу опрос...”

“Твою мать, ниггер, какого черта ты делаешь на нашей лестнице?”

В то время в Чикаго как раз шла война между различными гангстерскими группировками. Разборки начинались довольно часто и заканчиваясь стрельбой едва ли не по любому поводу. Поэтому перед членами этой банды — подразделения крупной группировки “Черные гангстеры” — встала проблема. Они никак не могли придумать, что делать с Венкатешем. Он совсем не *выглядел* как член конкурирующей группировки. Но, может быть, он был шпионом той или иной организации? При этом он явно не был копом. Он был черным, а не белым. Он не внушал опасения — из оружия у него были только блокнот в форме планшета с зажимом для бумаг и ручка, — но и не казался совсем уж безобидным. Благодаря трем месяцам поездок с группой *Grateful Dead*, он все еще имел вид, как позже сам говорил, “настоящего придрюковатого фаната, с волосами до задницы”.

В общем, юные бандиты начали спорить о том, как лучше поступить с незванным гостем. Просто дать ему уйти? Но, если он *все же* расскажет конкурирующей банде об этой встрече, их может ждать внезапное нападение. Один нервный парнишка все время крутил в руках пистолет, поблескивающий в лучах заката, бубня себе под нос: “Дайте мне его, дайте мне его”. Неудивительно, что Венкатеш был очень напуган.

Постепенно разгорелся нешуточный спор, но тут появился старший член банды. Он выдернул из рук Венкатеша блокнот с анкетой и, увидев вопросы, пришел в замешательство.

“Я не могу понять ни слова из этого дерьма”, — сказал он.

“Это потому, что ты не умеешь *читать*”, — сказал один из подростков, а остальные поддержали его смехом.

Тогда старший бандит приказал Венкатешу выйти вперед и прочитать ему вопросы анкеты. Тот повиновался. У большинства вопросы встретили грубый хохот, а некоторых сильно разозлили. Как Венкатеш позднее рассказывал своим университетским коллегам, он понимал, что вариантов ответа от А до Д было недостаточно. В данной ситуации было просто необходимо представить их в таком виде:

- а. Очень плохо
- б. Плохо
- в. Ни плохо, ни хорошо
- г. Довольно хорошо
- д. Очень хорошо
- е. Да пошел ты!

Но когда жизнь и здоровье Венкатеша, казалось, уже висели на волоске, к компании присоединился еще один человек. Это был Джей Ти — главарь этой банды. Он пожелал узнать, что происходит, а затем приказал Венкатешу прочесть вопрос ему. Внимательно выслушав, он сказал, что не может ответить, потому что не является черным.

“Ладно, — сказал Венкатеш, — как вы себя чувствуете, будучи афроамериканцем и бедным?”

“Я и не афроамериканец, ты, идиот. Я *ниггер*”. После этого Джей Ти в живой, но не особенно враждебной манере объяснил, чем “ниггер” отличается от “афроамериканца” и “чернокожего”. Когда он закончил, воцарилась неловкая тишина. Никто так и не придумал, что же делать с Венкатешем. В свои двадцать лет Джей Ти пользовался среди присутствующих непререкаемым авторитетом, но, похоже, не хотел прямо вмешиваться в это дело. Вскоре наступила полная темнота и Джей Ти ушел. “Люди обычно не выходят отсюда живыми, — якобы по секрету сообщил Венкатешу нервный парень с пистолетом. — Ты ведь знал об этом, не так ли?”

Однако ближе к полуночи бандиты заметно расслабились. Они даже дали Венкатешу пива, а потом еще и еще. Когда ему приспичило в туалет, он пошел туда же, куда ходили они, — на лестничную клетку этажом выше. Джей Ти появлялся несколько раз за ночь, но почти ничего не говорил. Так постепенно наступило утро, а затем и полдень. Венкатеш пару раз порывался обсудить свою анкету, но юные наркоторговцы только смеялись и говорили, что вопросы в ней глупейшие. В конце концов, после почти суток хоть и не особенно строгого, но довольно опасного плена, Венкатешу разрешили уйти.

Первым делом он пошел домой и принял душ. Он чувствовал глубокое облегчение и, одновременно, большое любопытство. Его поразило, что многие люди, не исключая его самого, никогда не задумывались о повседневной жизни преступников из гетто. Теперь же ему крайне хотелось узнать, как устроена банда черных гангстеров сверху донизу.

Через пару часов он решил вернуться в тот квартал. К тому времени он уже четко знал, *что* и *как* нужно спрашивать.

Убедившись на опыте, что общепринятый метод сбора данных в этом конкретном случае неприемлем, Венкатеш решил составить новую анкету — с точки зрения гангстера. Он выследил Джей Ти и предложил ему свой план. Тот страшно удивился и сказал, что Венкатеш, наверное, сошел с ума. Слыханное ли дело — студент университета хочет поближе познакомиться с бандой торговцев кокаином? В то же время его восхитило мужество Венкатеша. Так получилось, что Джей Ти в свое время тоже учился в колледже, осваивая науку о бизнесе. Получив диплом, он работал в департаменте маркетинга компании *Loor*, продающей офисное оборудование. Однако там чувствовал себя настолько не на месте — “как белый среди черных”, любил повторять он, — что решил уйти. Несмотря на это, он не забыл, чему его учили. Он помнил о важности сбора информации и поиска новых рынков и всегда был готов к более эффективным стратегиям управления. Другими словами, то, что главарем банды стал именно Джей Ти, не было простым совпадением. У него были все данные, чтобы занять место лидера.

Итак, после недолгого спора, Венкатеш получил свободный допуск ко всем операциям банды. Единственным условием было то, что Джей Ти будет ветировать любую информацию, чтобы ее публикация не повредила наркоторговцам.

Когда дома из желто-серого кирпича вскоре после первого визита Венкатеша были разрушены, банда переместилась в другой квартал на южной окраине Чикаго. В следующие шесть лет Венкатеш практически постоянно жил там, выходя в большой мир крайне редко. Пользуясь покровительством Джей Ти, он близко познакомился с тем, как ведут себя члены банды во время работы и в спокойной домашней обстановке. При этом он не терял времени даром и постоянно задавал окружающим всевозможные вопросы. Иногда гангстеров раздражало его любопытство, но чаще они сами спешили воспользоваться его желанием и умением слушать. "Здесь и сейчас идет война, мужик, — сказал ему один наркоторгилер. — Я имею в виду, что каждый день люди борются за жизнь, и мы просто делаем, что можем. У нас нет никакого выбора, и если это значит, что тебя могут убить, то черт с ним, ниггеры идут на это, чтобы прокормить свои семьи".

Вот так Венкатеш и переезжал из одной бандитской семьи в другую, где мыл посуду и спал на полу. Он жил их жизнью, ел с ними, пил с ними и покупал игрушки их детям. Однажды он даже видел, как женщина использовала слюнявчик своего ребенка, чтобы остановить кровь юному наркоторговцу, которого подстрелили у Венкатеша на глазах. Неудивительно, что его отчеты стали источником ночных кошмаров для многоуважаемого Уильяма Джулиуса Уилсона.

На протяжении многих лет банда, в которую вошел Венкатеш, страдала от территориальных войн и полицейских преследований. И вот однажды произошло то, что положило начало новому представлению о наркомафии. Члена банды по имени Бути, который был по рангу чуть ниже Джей Ти, обвинили в сотрудничестве с ФБР, и он подозревал, что его скоро убьют. (Кстати, он оказался прав.) Боясь за свою жизнь, Бути пожелал принести миру искупительную жертву. Дело в том, что все вокруг говорили, что продажа кокаина не прино-

сит никакого вреда — более того, позволяет черным деньгам оставаться у черных. Бути же чувствовал себя виноватым. Он хотел оставить после себя что-то, что принесло бы пользу следующему поколению. Поэтому он передал Венкатешу стопку журналов — черных и синих, в цветах банды, — в которых содержались данные о ее финансовых операциях за четыре года. Да, да, по распоряжению Джей Ти велись записи всего того, что делали его подчиненные. Там было абсолютно все: выручка от продаж, зарплаты, сборы, даже компенсационные выплаты семьям убитых членов банды.

Сначала Венкатеш не захотел брать эти журналы. Что, если агенты ФБР узнают, что они у него, арестуют его и отдадут под суд? Кроме того, он не знал, что делать с этими данными. Несмотря на хорошее математическое образование, к тому времени он давно перестал мыслить цифрами.

А потом, после успешной защиты диссертации в Университете Чикаго, Венкатеша на три года приняли в *Общество товарищей* — интеллектуальный клуб Гарварда. В те годы там царила атмосфера остроты мышления и благодушия, стояла повозка вишневого дерева, принадлежавшая еще Оливеру Уэнделлу Холмсу. (Холмс, Оливер Уэнделл (1809–1894) — американский писатель, ученый-медик. Рационалист, критик пуританского кальвинизма и религиозной нетерпимости. Автор романа “Ангел-хранитель”, сборников эссе, сатирических стихов, мемуаров. — *Примеч. ред.*).

Все это произвело на Венкатеша самое благоприятное впечатление. Ему необычайно понравилось в Обществе. Он даже получил должность заведующего винным погребом. Несмотря на это, он регулярно покидал цитадель науки, снова и снова возвращаясь в чикагскую банду торговцев кокаином. Эти уличные исследования сделали Венкатеша как бы аномальным ученым. Ведь большинство его молодых коллег старались создать себе имидж утонченных интеллектуалов и обожали вставлять в речь словечки на древнегреческом.

Одной из задач Общества было сведение вместе ученых из разных областей знаний, которые иначе не имели бы возможности встретиться. Благодаря этим встречам Венкатешу вскоре посчастливилось познакомиться с другим аномальным молодым ученым, также привыкшим ломать стереотипы. Он оказался экономистом, который, вместо того чтобы думать о великом, спешил удовлетворить свое любопытство в мелких вопросах. При этом список наиболее интересовавших его проблем возглавляла преступность. А раз так, то после десяти минут знакомства Садхир Венкатеш рассказал Стивену Левитту о журналах банды из Чикаго. Вряд ли вас удивит, что за этим последовало решение о совместной работе по изучению имеющихся материалов. Это был первый в истории случай, когда в руки экономиста попали столь бесценные записи, позволившие проанализировать деятельность криминальной структуры. [7.2]

Так как же именно действовала эта банда? На самом деле ее бизнес был необычайно похож на работу большинства американских предприятий, причем больше всего он напоминал *McDonald's*. По сути, если бы вам довелось одновременно рассматривать организационную структуру *McDonald's* и “Черных гангстеров”, вы вряд ли бы заметили разницу.

Банда, к которой периодически примыкал Венкатеш, была одним из почти сотни подразделений, или отделений, более крупной организации. Джей Ти, глава этого отделения с дипломом колледжа, отчитывался перед центральным органом, состоящим из двадцати членов, который (безо всякой иронии) назывался советом директоров. (Пока белые жители окраин перенимали культуру черных рэперов, черные преступники перенимали корпоративное мышление белых.) Джей Ти платил этому совету директоров примерно 20% всех доходов, получая взамен право продавать кокаин в определенном квартале. Оставшиеся деньги он мог использовать на закупку товара и вообще так, как считал нужным.

Непосредственно Джей Ти были подотчетны три помощника, или офицера: инфорсер, казначей и курьер. Первый обеспечивал безопасность членов банды, принуждая других людей выполнять ее требования. Второй вел учет ликвидных активов банды, а третий переправлял грузы наркотиков от поставщика и деньги для него. Ниже офицеров стояли уличные продавцы, которых называли пехотинцами. Их главной целью было в один прекрасный день стать офицером. При необходимости Джей Ти мог безо всяких проблем набрать к себе в группу до семидесяти пяти пехотинцев. Минимальное количество, которым он обходился, составляло 25 продавцов. Необходимость же в них зависела, прежде всего, от времени года (осенью кокаин продавался лучше, а летом и на Рождество торговля затихала). Зависела она и от размеров территории влияния банды (которая однажды увеличилась вдвое, когда “Черные гангстеры” захватили землю конкурентов). На самом низшем уровне организации Джей Ти стояли ни много ни мало, а две сотни условных, или рядовых, членов. По сути, они не участвовали в операциях банды. Они просто платили членские взносы: одни — за защиту от других банд, другие — за возможность время от времени подработать уличными продавцами.

Четыре года записей из журналов банды описывали период моды на такую форму кокаина, как крэк, когда бизнес шел просто замечательно. В то время банда Джей Ти увеличила свои капиталы в четыре раза. В первый год прибыль составила примерно 18500 долларов в месяц, а в последний она достигла 68400 долларов в месяц. Ежемесячная же прибыль банды в третий год выглядела таким образом:

Продажа наркотиков	24800 долл.
Членские взносы	5100 долл.
Поборы с бизнесменов	<u>2100 долл.</u>
Общая ежемесячная прибыль	32000 долл.

В графе “Продажа наркотиков” указана сумма денег, полученная от распространения кокаина на улицах. Кроме того, банда позволяла некоторым рядовым членам продавать на своей территории героин, получая за это плату в виде

процента от прибыли. (Эти деньги в журналах не учитывались и шли напрямую в карман Джей Ти, который получал доход также из других источников.) 5100 долларов — это деньги, которые поступили только от условных (рядовых) членов, поскольку полные члены банды взносов не платили. Поборы же платили бизнесмены, которые работали на территории банды, включая хозяев продуктовых лавок, таксистов с постоянным местом стоянки, сутенеров, торговцев краденным и т.д.

А теперь рассмотрим, чего стоила Джей Ти ежемесячная валовая прибыль в 32 тысячи долларов:

Оптовая стоимость наркотиков	5000 долл.
Отчисления совету директоров	5000 долл.
Оплата наемных бойцов	1300 долл.
Покупка и содержание оружия	300 долл.
Дополнительные расходы	<u>2400 долл.</u>
Общие ежемесячные расходы	14000 долл.

Наемные бойцы не являлись членами этой банды и привлекались со стороны на короткое время для помощи в территориальных войнах. Стоимость оружия в данном случае была довольно низкой, поскольку бизнес “Черных гангстеров” пересекался с бизнесом местных торговцев оружием, которым они поставляли клиентов. Дополнительные расходы включали судебные издержки, оплату вечеринок, взятки и спонсорскую поддержку мероприятий черной коммуны. (Гангстеры вовсю старались казаться для местной коммуны именно опорой, а не бичом.) Также дополнительные расходы включали выплаты, связанные с гибелью по тем или иным причинам членов банды. Группировка не только оплачивала похороны, но часто также выплачивала семье жертвы пособие в течение трех лет. Венкатеш однажды спросил, почему банда так щедра в этом отношении. “Вот уж говно вопрос, — ответили ему. — Неужели, пока ты был с нами, ты не понял, что их семьи — это наши семьи? Мы не можем просто так взять и оставить их без гроша. Мы знали этих ребят всю нашу жизнь, чувак, а потому, когда им несладко, нам тоже несладко. Ты должен уважать семью, и это не обсуждается”.

Для выплат на случай смерти была и другая причина. Банда пугала людей (ее деятельность была явно деструктивной для коммуны), а пара сотен долларов позволяла купить хоть немного расположения к себе.

Остаток денег, получаемых бандой, шел в карманы ее членов, естественно, начиная с главаря, которым был Джей Ти. Особенно ему нравилась такая строка гангстерского бюджета:

Общая ежемесячная прибыль главаря	8500 долл.
-----------------------------------	------------

С учетом этих 8500 долларов в месяц, годовой доход Джей Ти составлял примерно сто тысяч долларов, помимо других прибылей, которые шли прямо ему в карман. (Понятное дело, что налогов со всех этих денег он не платил.) Это было гораздо больше, чем он получал, работал в офисе компании *Loor*. А теперь представьте, что Джей Ти был лишь одним из сотни руководителей отделений “Черных гангстеров” по всей стране. При этом, хотя вся верхушка получала нешуточные прибыли, члены гангстерского совета директоров получали *необычайно* много. Каждый из этих главных боссов клал себе в карман никак не меньше 500 тысяч долларов в год. (Правда, треть из них почти все время находилась в тюрьме, но это уже были издержки их незаконного бизнеса.)

Таким образом, 120 человек, стоявших у вершины пирамиды “Черных гангстеров”, получали очень даже неплохо. В то же время пирамида, которую они венчали, имела просто гигантские размеры. Используя в качестве отправной точки структуру отделения Джей Ти — три офицера и около пятидесяти пехотинцев, — можно вычислить, что на 120 боссов работали 5300 человек. Помимо этого, были еще 20 тысяч условных членов, не получавших платы, многие из которых мечтали стать уличными продавцами наркотиков, а затем подняться выше. Они были даже готовы платить членские взносы, только бы не упустить свой шанс.

Как же оплачивалась работа, о которой они так мечтали? Далее приведены данные по ежемесячным суммам, которые Джей Ти платил действующим членам своей банды.

Общая сумма выплат трем офицерам	2100 долл.
Общая сумма выплат пехотинцам	<u>7400 долл.</u>
Общая ежемесячная сумма выплат по банде (за исключением главаря)	9500 долл.

Итак, Джей Ти тратил на зарплату *всех* своих подчиненных 9500 долларов в месяц, что было всего на тысячу больше его официальной зарплаты. Сам он зарабатывал в час 66 долларов. Между тем каждый из трех его помощников приносил домой 700 долларов в месяц, что в час составляло примерно семь долларов. Уличные же продавцы зарабатывали в час и вовсе по 3 доллара 30 центов, что, по сути, меньше принятого в Америке минимума. Вот мы и подошли к ответу на первоначальный вопрос: “Если торговцы наркотиками получают большие деньги, то почему они продолжают жить со своими родителями?” Оказывается, что, за исключением начальства, к которому относится не так уж много людей, они *не* получают больших денег. У них просто не остается другого выхода, кроме как жить со своими родителями. На каждого богатого преступника приходится сотни тех, кто едва сводит концы с концами. Так, верхушка “Черных гангстеров”, включающая 120 человек, представляла только 2,2% действующих членов банды, но забирала больше половины всех заработанных денег. [7.2]

Другими словами, банда наркоторговцев во многом напоминает капиталистическое предприятие: чтобы получать там большие деньги, нужно быть у вершины пирамиды. Несмотря на заявления лидеров о семейной природе бизнеса, разница между зарплатами в банде так же велика, как и в любой американской корпорации. Уличный продавец наркотиков получает почти столько же, сколько член бригады *McDonald's* или работник склада *Wal-Mart*. По сути, большинство уличных продавцов Джей Ти занимали такую же низкую должность, как и их коллеги в легальном секторе, и получали те же гроши. Главарь другой наркобанды однажды сказал Венкатешу, что легко мог бы платить своим продавцам больше, но это было бы нецелесообразно: “Все эти ниггеры бегают под тобой и мечтают работать на тебя, ты понял?

Ты, конечно, пытаешься о них заботиться и все такое, но ты должен также показывать им, кто тут босс. Ты всегда должен ставить себя на первое место или ты не будешь настоящим лидером. Если начнешь давать послабления, они будут думать, что ты слабак и дерьмо”.

Помимо плохой оплаты, уличные продавцы наркотиков сталкиваются с ужасными условиями труда. Новичкам приходится торчать на углу улиц и в подворотнях целый день, постоянно имея дело с обалдевшими наркоманами. (Самим членам банды настоятельно советуют не принимать наркотики, причем при необходимости этот совет подкрепляется побоями.) Уличные продавцы также рискуют быть арестованными или, что еще хуже, подвергнуться нападению. На основании финансовых записей банды и наблюдений Венкатеша можно составить таблицу неприятностей, случившихся с членами банды Джей Ти за четыре года. Результаты весьма печальны. Если бы вы были членом этой банды в течение всех четырех лет, то вам могло бы грозить следующее:

Среднее количество арестов	5,9
Среднее количество не смертельных ранений (не считая полученных на разборках от членов своей же банды)	2,4
Возможность быть убитым	1 к 4

Вдумайтесь только: возможность быть убитым составляла 1 к 4! А теперь давайте сравним эти цифры с условиями работы лесоруба, которую Бюро статистики труда назвало самым опасным родом занятий в США. За четырехлетний период лесорубу грозит вероятность погибнуть 1 к 200 (т.е. рискует погибнуть только один лесоруб из каждых двухсот). А как обстоит дело с обитателями камеры смертников в Техасе, где смертный приговор приводится в действие гораздо чаще, чем в любом другом штате? В 2003 году в Техасе были казнены 24 заключенных — примерно 5% из почти пятисот осужденных к высшей мере наказания в то время. Это значит, что у вас был бы гораздо больший шанс погибнуть, продавая наркотики в бедных кварталах Чикаго, чем находясь в камере смертников в Техасе. [7.3]

С учетом всего сказанного, возникает другой вопрос. Если торговать наркотиками так опасно, а зарплата составляет только 3,3 доллара в час, то почему, ради всего святого, люди хотят этим заниматься?

Ну, по той же причине, по которой миловидная фермерша из Висконсина едет в Голливуд. По той же самой причине, по которой полузащитник школьной футбольной команды встает в пять часов утра, чтобы поднимать тяжести на тренировке. Они все хотят преуспеть в крайне конкурентной области, в которой, если достичь вершины, можно купаться в деньгах (не говоря уже о славе и власти).

Для молодых ребят из бедных кварталов южной окраины Чикаго торговля кокаином была очень привлекательной, можно даже сказать гламурной, профессией. Для многих из них место главаря банды — хорошо заметное и весьма прибыльное — было едва ли не лучшим из тех, о которых они только могли мечтать. Росли бы они в других условиях, можно было бы думать о том, чтобы стать экономистом, журналистом или писателем. Однако на территории, подконтрольной банде Джей Ти, путь молодежи к приличной и законной работе был практически закрыт: 56% детей в таких районах живет за чертой бедности (по сравнению с 18% по стране); 78% живут только с одним из родителей. Дипломы колледжа имеют менее 5% их взрослых соседей, причем только у каждого третьего из них есть хоть какая-то работа. Средний доход одного жителя квартала не превышает 15 тысяч долларов в год, что вдвое ниже общей цифры по стране. В годы, когда Венкатеш жил с бандой Джей Ти, его часто просили помочь получить то, что называлось “хорошей работой”, — должность уборщика при Университете Чикаго.

Проблема с торговлей наркотиками та же, что и с любой другой гламурной профессией: очень много людей стремится занять всего несколько прибыльных мест. Да, зарабатывать большие деньги для члена наркобанды — это не совсем то, что для фермерши из Висконсина стать кинозвездой или для игрока школьной команды попасть в Высшую лигу. В то же время преступники, как и любые другие люди, подчиняются общим и вполне понятным стимулам. Ведь когда

ставка достаточно высока, все мы готовы отстоять очередь длиной в квартал, надеясь на удачу. Вот и получается, что желающих продавать кокаин на углу улиц южной окраины Чикаго куда больше, чем свободных углов.

Все, кто мечтает о карьере наркобарона, натываются на барьер непреложного закона труда: “Когда некую работу хотят и могут делать много людей, она обычно плохо оплачивается”. Это один из четырех главных факторов, определяющих размер зарплаты уличного продавца наркотиков. Другими являются специальные требования к работе, непривлекательность работы и необходимость средств для ее выполнения.

Тонкая грань между этими факторами помогает объяснить, почему, к примеру, обычная проститутка зарабатывает больше, чем обычный архитектор. На первый взгляд может показаться, что должно быть наоборот. Ведь архитектор более квалифицированный и образованный тип работника. В то же время маленькие девочки не растут с мечтой стать проститутками, а потому приток кадров в этой сфере сравнительно невелик. Их навыки, хоть и не обязательно “специальные”, на практике применяются в очень специальных условиях. Их работа непривлекательна как минимум по двум важным причинам: вероятности стать жертвой насилия и весьма слабой надежды на нормальную семейную жизнь. А как обстоит дело со спросом? Скажем только, что, как правило, архитектор нанимает проститутку, а не наоборот.

В привлекательных сферах деятельности — кино, спорте, музыке и моде прослеживается абсолютно другая тенденция. Даже в таких направлениях, как издательское дело, реклама и СМИ, молодые люди бросаются на самую тяжелую и плохо оплачиваемую работу. При этом помощник редактора крупного издательского дома с зарплатой 22 тысячи долларов в год похож на малолетнего торговца наркотиками, получающего 3,30 в час. Более того, он имеет и что-то общее с полузащитником школьной футбольной команды, не получающим вообще ничего. Все они играют в одну и ту же игру, предполагающую соревнование.

Правила этого соревнования одновременно простые и очень строгие. Чтобы добраться до вершины, нужно начать с самого нижнего уровня. (Точно так же, как игрок попадает в Высшую лигу из низшей, а Великий Дракон приходит в Ку-клукс-клан рядовым членом, наркобарон начинает с продажи кокаина на улице.) Любой желающий выдвинуться должен быть готов долго и тяжело работать за мизерную плату. Чтобы добиться успеха, он обязан проявить себя и доказать, что он лучше других. (Конечно, способы подняться на ступень выше в каждой профессии разные. К примеру, когда Джей Ти оценивал работу своих уличных продавцов, он, в первую очередь, учитывал их личностные качества.) И, наконец, когда молодой человек приходит к печальной мысли о том, что никогда не сможет преуспеть, он вылетает из игры. (Некоторые держатся дольше других — например, “актеры”, подрабатывающие официантами в Нью-Йорке, — но большинство понимают всё довольно быстро.)

Так очень многие продавцы Джей Ти не хотели больше стоять на улицах, едва понимали, что их карьера замерла на месте. Особенно быстро их энтузиазм проходил, когда вокруг начиналась стрельба. Надо сказать, что, после нескольких сравнительно мирных лет, банда Джей Ти была вовлечена в особенно жестокую территориальную войну с конкурентами. Перестрелки в то время стали чуть ли не повседневным явлением. Наиболее же опасной сложившаяся ситуация была как раз для розничных торговцев кокаином, работавших на улице. Увы, природа бизнеса требовала, чтобы клиенты могли найти их легко и быстро; если они прятались от конкурирующей банды, это мешало нормальному сбыту товара.

До тех пор, пока не началась гангстерская война, подчиненные Джей Ти мечтали компенсировать риск и недостаточную оплату своего труда продвижением в карьере. Но, как сказал один из них Венкатешу, теперь им хотелось получать надбавку за дополнительный риск. “Ты бы оставался на месте, если бы вокруг происходило все это дерьмо? Правда же, нет? Вот и я, чувак, если мне скажут рисковать своей жизнью,

хочу сначала увидеть деньги. Платите мне больше, потому что мне совсем не улыбается стоять там, пока они воюют”.

Нетрудно догадаться, что Джей Ти также не радовала эта война. С одной стороны, его уличные продавцы требовали повышения зарплаты за дополнительный риск. С другой же, что еще хуже, любые гангстерские войны вредили бизнесу. Если бы войну за долю рынка затеяли *Burger King* и *McDonald's*, они бы хоть частично компенсировали свои потери в ценах за счет объемов продаж. (И при этом бы никого не подстрелили.) Увы, в случае с войной банд уровень продаж резко упал, поскольку клиенты боялись открыто приходить на старые места за своей дозой кокаина. Как ни посмотри, вся эта война, шум и стрельба стоили Джей Ти очень дорого.

Так почему же он начал эту войну? По правде говоря, он этого не делал. Войну начали как раз его пехотинцы, или уличные продавцы. Оказалось, что босс наркомафии не имеет над своими подчиненными такой власти и такого контроля, как хотел бы. А все потому, что ими движут абсолютно разные стимулы.

Джей Ти рассматривал любое насилие, в первую очередь, как помеху для успешного ведения бизнеса. Будь его воля, он бы сделал так, чтобы члены его банды вообще никогда и ни в кого не стреляли. В то же время для уличных продавцов кокаина насилие имело огромное значение. Ведь проявить себя в опасной ситуации было для них одним из немногих способов продвинуться вперед в той игре, которую они вели. Парня, который не струсил, а сам убил конкурента, начинали уважать и бояться. Он становился героем дня, и все вокруг только о нем и говорили. Вот и получается, что стимулом уличных продавцов было сделать себе имя, а стимулом Джей Ти было не позволить им этого. “Мы пытаемся объяснить этим недомеркам, что они принадлежат к серьезной организации, — сказал он однажды Венкату. — И наша задача никак не в том, чтобы убивать людей. Они смотрят все эти дерьмовые фильмы и думают, что надо бегать по улицам с пушками и палить во все, что движется. Но это не так. Чтобы быть частью организации, нужно учиться, а не шуметь в подворотнях. Это только вредит бизнесу”.

В конце концов, он одержал победу. Он взял под контроль своих юных головорезов, после чего банда вступила в эру процветания и относительного мира. Джей Ти радовался жизни. Он получал очень хорошие деньги, поскольку лишь несколько человек могли делать то же самое, что делал он. Этот высокий, привлекательный, крепко сбитый, умный молодой мужчина знал, как мотивировать людей. Кроме того, он был очень хитер, и никогда не позволял себя арестовать за ношение оружия или наркотиков. Тогда как большая часть его банды жила в бедности со своими родителями, у Джей Ти было несколько домов, несколько машин и несколько женщин. Не нужно забывать, что у него было образование в сфере бизнеса и он никогда не упускал возможности развить это преимущество. Вот почему он приказал вести корпоративного стиля записи, которые, в конце концов, попали в руки к Садхиру Венкатешу. Ни одному из главарей других банд такое даже в голову не могло прийти. Джей Ти даже пару раз использовал эти записи на совете директоров, чтобы убедительно доказать свои деловые способности.

И это сработало. После шести лет управления местной бандой, когда ему было уже 34 года, Джей Ти приняли в совет директоров. Он выиграл соревнование, в котором участвовал так давно. Но в этом и крылась ловушка, которой нет ни в издательском деле, ни в спорте, ни даже в Голливуде. В конце концов, торговать наркотиками незаконно. Вскоре после того как он вошел в совет директоров, большинство "Черных гангстеров" было арестовано ФБР. Джей Ти предстал перед правосудием, тем самым, сотрудничество с которым когда-то заставило гангстера по имени Бути передать записи Венкатешу, а затем сел в тюрьму.

А теперь давайте рассмотрим еще один весьма необычный вопрос: "Что общего между кокаином и нейлоновыми чулками?"

Когда в 1939 году фирма *DuPont* изобрела нейлон, тысячи и тысячи женщин по всей Америке пришли в полный

восторг и восприняли это как чудо. (*E. I. du Pont de Nemours (DuPont)* — крупнейшая американская химическая компания. Производит целый ряд продуктов, включая высокоурожайные семена, автомобильные покрытия, фармацевтические препараты, гербициды, красители и химикаты, а также искусственные волокна, используемые в коврах и одежде. Многие виды продукции *DuPont* получили массовое распространение и известность — например, нейлон, лайкра, дакрон и тефлон. — *Примеч. ред.*) До того чулки делались из шелка, который был довольно непрочным и дорогим материалом и ввозился в США в ограниченном количестве. Нейлоновые же чулки оказались вполне доступными по цене, необычайно привлекательными и практичными. Поэтому к 1941 году было продано целых 64 миллиона пар этих изделий — больше, чем в Америке было взрослых женщин. [8]

Изобретение нейлона сделало то, о чем мечтал любой продавец и покупатель: вывело класс в широкие народные массы. В этом отношении его вполне можно сравнить с изобретением крэка.

В 1970-е, если вы относились к тем, кто принимал наркотики, вы просто обязаны были употреблять кокаин, считавшийся наиболее престижным из всех. Поскольку его обожали рок-музыканты, кинозвезды, известные спортсмены и даже некоторые политики, кокаин в те годы был символом власти и богатства. Он был чистым, он был белым, он был необычайно притягательным. Героин и алкоголь тогда не особенно котиrowались, зато кокаин — это было на самом деле круто.

К сожалению, он был также весьма дорогим удовольствием. Кроме того, эффект от приема кокаина был не особенно сильным и продолжительным. Это вскоре заставило любителей кайфа разбавлять чистый кокаин различными веществами подешевле. Например, они смешивали его с этиловым эфиром или гидрохлоридом кокаина, а затем выпаривали, чтобы получить “свободную основу”. Однако подобные опыты были весьма опасными для здоровья. Примером может быть случай с Ричардом Прайором, который едва не убил себя этим занятием. Тем самым он, безусловно, дока-

зал многим наркоманам, что химию лучше оставить профессиональным химикам. (Прайор, Ричард — известный американский чернокожий комик (*Миллионы Брюстера* и др. фильмы). Однажды, готовя наркотики, он случайно поджег себя. — *Примеч. ред.*)

Между тем торговцы кокаином и его почитатели в США, а также в странах Карибского бассейна и Южной Америки, не теряли надежды. Они не сидели сложа руки, а продолжали работать над более безопасным способом дистилляции кокаина. В конце концов, им удалось обнаружить, что выпаривание смеси порошкового кокаина с пищевой содой и водой дает кристаллики, которые можно курить. Эта разновидность кокаина вызывала максимальную привыкаемость и была в десять раз опаснее обычного наркотика. Поскольку при курении кокаин проникал в кровь через легкие, он достигал мозга за считанные секунды, что означало почти мгновенную зависимость. Полученный продукт вскоре был назван крэком, — от английского “треск”, который издавала сода при нагревании. Затем появились и другие названия: “скала”, “криптонит”, “порода”, “скребок” и “любовь”. [9] Вот так в начале 1980-х появился новый престижный наркотик. Теперь необходимы были только две вещи, чтобы крэк подмял под себя все остальные источники кайфа: обильные поставки сырого кокаина и способ вывести новый продукт на массовый рынок.

С первым проблем не было, поскольку в Колумбии всегда был переизбыток кокаина, а рынок сбыта находился не особенно далеко. Еще в конце 1970-х годов в Соединенных Штатах оптовые цены на кокаин, даже на самый чистый, резко упали. При этом в наибольшем импорте кокаина подозревался никарагуанский эмигрант по имени Оскар Данило Блэндон. [10] Этот человек развернул такой бизнес с наркоторговцами из лос-анджелеского района Южный Центр, что его стали называть Джонни Кокаиновое Зерно. Позднее Блэндон утверждал, что продавал кокаин, чтобы собрать деньги для спонсируемых ЦРУ никарагуанских контрабандистов. Он любил говорить, что ЦРУ также покрывает его в Соединенных Штатах, позволяя ему делать свое дело со-

вершено безнаказанно. Подобные заявления породили стойкую веру, которая и сегодня жива среди многих черных жителей городских окраин. Да, эти ребята искренне верят, что главным спонсором американской торговли кокаином является само Центральное Разведывательное Управление.

Что ж, едва ли не главной задачей книги, которую вы читаете, как раз и является проверка истинности подобных убеждений. Пока ясно только то, что Блендон помог наладить связь между колумбийскими кокаиновыми картелями и местными торговцами, изменившую историю США. Передавая огромные запасы кокаина в руки членов уличных банд, Блендон и ему подобные положили начало великому и ужасному крэковому буму. В результате, банды, вроде уже известных нам “Черных гангстеров”, получили новую вескую причину для существования.

С тех самых пор, как появились первые крупные города, в них действуют те или иные уличные банды. В Соединенных Штатах банды традиционно становились пристанищем для иммигрантов, недавно въехавших в страну. В 1920-х только в Чикаго было более 1300 уличных банд, ориентированных на представителей самых разных этнических, политических и криминальных групп. Как правило, этим бандам гораздо лучше удавалось терроризировать окружающих, чем зарабатывать деньги. Одни называли себя коммерческими предприятиями, другие громко именовались мафией. Отдельным руководителям этих организаций даже удавалось разбогатеть, но большинство их членов все же оставались дешевыми гангстерами. [11]

Особенно уличные банды процветали в бедных районах Чикаго как раз в 1970-х, когда в их состав входило несколько десятков тысяч человек. В основном, это были мелкие правонарушители, которые пили кровь жителей предместий. Проблема усугублялась тем, что этих преступников почти никогда не сажали в тюрьму. Оглядываясь назад, можно сказать, что 1960-е и 1970-е годы были отличным временем для различных банд в большинстве американских городов. Вероятность наказания была тогда очень низкой — ведь это был расцвет либеральной судебной системы и движения

за права преступников. Нарушить закон в то время можно было почти безнаказанно.

Однако к 1980-м суды стали радикально менять свою привычную практику. Права преступников были сильно урезаны, и в действие были введены жесткие правила, обязательные для всех. Все больше и больше черных гангстеров Чикаго попадало в федеральные тюрьмы. По несчастливому совпадению, некоторые из этих парней познакомились там с членами банд мексиканцев, тесно связанных с торговцами кокаином из Колумбии. Раньше черные гангстеры покупали наркотики у посредника — мафии, — которая к тому времени была сильно потрепана ФБР. Казалось бы, цепочка, по которой кокаин поступал на улицы, должна была прерваться. Но нет, свою роль сыграли тюремные связи. Теперь черные начали покупать наркотик, ввозимый в Чикаго, напрямую у колумбийцев, и приток его на улицы только увеличился.

Интересно отметить, что кокаин никогда не был лидером продаж среди жителей гетто, поскольку стоил слишком дорого. Однако так было до изобретения крэка. Этот новый продукт был идеален для клиентов с улицы, имеющих сравнительно невысокий доход. Ведь для его производства требовалось совсем мало кокаина в чистом виде, из-за чего стоимость одной дозы колебалась в пределах нескольких долларов. Он имел мощный эффект и вызывал кайф уже через пару секунд (а затем так же быстро проходил, заставляя наркомана покупать еще и еще). С самого своего появления крэк был обречен на огромный успех.

А кто мог продать его лучше, чем тысячи юных членов всевозможных уличных банд, вроде тех же “Черных гангстеров”? Этим бандам уже принадлежала определенная территория — недвижимость вообще была одним из главных их интересов. Кроме того, они были достаточно грозными, чтобы клиенты как можно реже думали о том, чтобы украсть их товар. Вот так, в одночасье, уличные банды превратились из компаний неприкаянных подростков в настоящие коммерческие предприятия.

Помимо всего прочего, с появлением крэка преступные группировки смогли предоставлять своим членам возмож-

ность долговременного трудоустройства. До того заработать на жизнь в уличной банде было практически невозможно. Когда для гангстера наступало время заводить и содержать семью, ему приходилось отходить от темных делишек. Тридцатилетних гангстеров просто не существовало: в этом возрасте они либо имели официальную работу, либо были мертвы, либо сидели в тюрьме. С появлением же крэка в воздухе запахло настоящими деньгами. Вместо того чтобы уходить на покой и уступать дорогу молодым, ветераны банд начали подолгу задерживаться на своих местах. И это происходило как раз в то время, когда старой доброй работы — например, на фабрике, — постепенно становилось все меньше. В прошлом не слишком квалифицированный черный работник в Чикаго мог спокойно трудиться на фабрике и довольно успешно зарабатывать на жизнь. Когда же этот вариант стал менее доступен, людям не оставалось ничего другого, как массово идти в продавцы крэка. Насколько сложной была эта работа? Препарат вызывал такую зависимость, что продать его наркоману мог каждый дурак.

Кого волновало то, что в такой игре, какой была торговля крэком, могли выиграть всего несколько участников? Кто думал о ее опасности? (Представьте себе, каково это — стоять целый день на улице и продавать свой товар так же быстро и незаметно, как *McDonald's* гамбургеры, боясь, что клиент тебя арестует, ограбит или убьет?) Кому было дело до того, что наркотик может попасть к детям, старикам или проповедникам, вызвав такую зависимость, что люди будут думать только о новой дозе? Кого волновало, что крэк может убить их соседей?

Для черных американцев четыре десятилетия между Второй мировой войной и бумом крэка были отмечены стабильными и часто весьма значительными улучшениями. Особенно стоит отметить закон о гражданских правах, принятый в середине 1960-х и положивший начало социальному прогрессу. Социальный разрыв между доходами черных и белых постепенно начал уменьшаться. [12] То же самое происходило с разрывом в результатах тестов черных и белых детей школьного возраста. Но, пожалуй, наиболее впечатля-

ющим образом изменилась ситуация с детской смертностью. В 1964 году черный ребенок имел вдвое больше шансов погибнуть, чем белый, чаще всего от диареи или воспаления легких. Больницы были разделены по расовому признаку и черные получали медицинские услуги на уровне стран третьего мира. Однако все это изменилось, когда федеральное правительство обязало больницы прекратить сегрегацию. Всего за семь лет уровень смертности среди черных детей уменьшился наполовину. [12.1] К 1980 году почти во всех сферах жизни черных американцев наступило улучшение, которое, похоже, продолжало развиваться.

А потом появился крэк.

Хотя употребление крэка нельзя было назвать характерным только для черных, оно больше всего ударило именно по людям с темным цветом кожи. Доказательства можно найти, проследив за теми же признаками социального прогресса, о которых говорилось ранее. После десятилетий снижения, в 1980-х годах уровень смертности среди черных детей вновь резко пошел вверх. Увеличилось также количество недоношенных детей и отказов родителей от новорожденных. Разрыв в успехах черных и белых школьников вновь увеличился. Количество же осужденных и посаженных в тюрьмы афроамериканцев возросло втрое. Влияние крэка было настолько деструктивным, что задевало даже вполне благополучные семьи черных, которые вовсе не принимали наркотиков. Глядя на общие показатели того времени, можно сказать, что весь послевоенный прогресс этой группы был не только остановлен, но и отброшен на десять лет назад. Афроамериканцы пострадали от нового наркотика больше, чем от любого другого фактора со времен законов Джима Кроу. [13]

Помимо всего прочего, появление крэка способствовало значительному росту преступности. В течение пятилетнего периода с момента изобретения крэка уровень убийств среди членов черных уличных банд вырос в *четыре* раза. В то время жить в некоторых районах Чикаго, Сент-Луиса или Лос-Анджелеса было так же опасно, как и в столице Колумбии — Боготе.

Жестокость и насилие, связанные с победным шествием крэка по улицам городов Соединенных Штатов, принимали самые различные формы и грозили стать бесконечными. При этом они совпали с наибольшей волной преступности, захлестнувшей страну за последние двадцать лет. И хотя рост преступности начался задолго до появления крэка, новый наркотик настолько ухудшил ситуацию, что прогнозы криминалистов были один мрачнее другого. Именно тогда Джеймс Алан Фокс, пожалуй, наиболее цитируемый в прессе эксперт, высказал мнение о “потоках крови”, порожденных молодежной жестокостью.

К счастью, Фокс и другие мастера создания и внедрения общепринятой точки зрения оказались не правы. Потоки крови так и не пролились. Более того, уровень преступности начал падать, причем так неожиданно, резко и значительно, что теперь, с высоты прошедших лет, нам трудно припомнить все подробности.

Почему же он упал?

На то было несколько причин, одна из которых кажется куда более интересной и удивительной, чем другие. Да, возможно, Оскар Данило Блэндон, известный как Джонни Кокаиновое Зерно, был причиной волнового эффекта, в котором один человек вызвал целое море проблем. Однако одновременно с этим начал действовать другой, противоположный первому волновой эффект, о котором тогда почти никто не догадывался.

В своей статье о проблеме абортaв, опубликованной в 2001 году, Левитт и его соавтор Джон Донохью предупредили читателей, что их открытие “не следует толковать ни как поддержку абортaв, ни как призыв вмешиваться в решение роженицы”. Они даже предположили, что преступность можно было бы легко усмирить, “предоставив лучшие условия тем детям, которые в будущем больше всего рискуют стать преступниками”.

Тем не менее сама тема этой статьи, похоже, оскорбила почти всех. Консерваторы были просто в ярости от мысли, что абортa можно рассматривать как инструмент для борьбы с преступностью. Либералы были потрясены тем, что в этой статье были особо выделены бедные и черные женщины. Экономисты же ворчали по поводу того, что методология Левитта неубедительна. Едва история об абортaх и преступлениях попала в газеты и на телеэкраны, Левитт сразу же подвергся яростным атакам. Как его только не называли: идеологом (и консерватизма, и либерализма), евгенистом, расистом и даже форменным дьяволом.

На самом же деле ни одно из перечисленных определений никак не подходит к автору этой книги. Он не особенно любит политику и еще меньше — морализаторство. Он добродушный, сдержанный, невозмутимый и уверенный человек, который не мнит о себе слишком много. Он заметно шепелявит. А выглядит как законченный чудак: клетчатая рубашка с воротником на пуговицах, неопределенного фасона брюки цвета хаки, плетеный ремень и грубые коричневые туфли. Его карманный календарик имеет логотип Национального бюро экономических исследований. “Я хотела бы, чтобы он ходил в парикмахерскую чаще трех раз в год, — говорит его жена Дженет. — И чтобы он не носил те же самые очки, ко-

торые купил еще 15 лет назад, — они и тогда уже были немодными”. Когда-то, еще в школе, Левитт хорошо играл в гольф. Но сейчас он так физически истощен, что называет себя “самым слабым человеческим существом из всех, которые только живут на земле”. А если надо открыть какую-нибудь консервную банку, то он просит это сделать Дженет.

Другими словами, в его внешности или манерах нет ничего такого, за что его можно было бы назвать огнедышащим драконом или исчадием ада.

Журнал New York Times от 3 августа 2003 года

4

Куда исчезли все преступники?

В 1966 году, через год после того как Николае Чаушеску стал коммунистическим диктатором Румынии, он своим указом запретил аборт по всей стране. “Человеческий зародыш является собственностью всего общества, — провозгласил он. — Все, кто не хочет иметь детей, — это дезертиры, которые нарушают законы преемственности поколений и сохранения нации”. [1]

Грандиозные декларации подобного рода были весьма обычным явлением для режима Чаушеску. Ведь его генеральным планом было воспитание людей, достойных высокого звания Нового Социалистического Человека. Для самого себя Чаушеску строил дворцы, а со своим народом обращался крайне грубо и жестоко, как правило, игнорируя его мнение по любому вопросу. Отказавшись от сельского хозяйства в пользу промышленности, Чаушеску заставил многих жителей деревень переселиться в многоквартирные дома без отопления. Все главные посты в румынском правительстве он раздал сорока членам своей семьи, включая и жену Елену. О мадам Чаушеску, которая обожала меха и драгоценности и владела сорока домами, следует сказать отдельно. Хотя официально ее называли Лучшей Матерью Румынии, она отнюдь не пылала материнскими чувствами к своей нации. “Черви никогда не будут довольны, сколько бы еды вы им ни дали”, — говорила она, когда румыны жаловались на нехватку продуктов, вызванную неумелым правле-

нием ее мужа. Она вела тайную слежку даже за собственными детьми, чтобы быть уверенной в их преданности.

Чаушеску запретил аборт для того, чтобы достичь одной из главных своих целей: быстрого усиления Румынии за счет резкого прироста населения. До 1966 года в Румынии была едва ли не самая либеральная в мире политика относительно абортов. Искусственное прерывание беременности являлось, по сути, главной формой контроля над рождаемостью. По статистике, на одного новорожденного в Румынии приходилось четыре аборта. И вдруг, практически за одну ночь, аборты оказались вне закона. Исключения делались только для матерей, уже имевших четырех детей, и женщин, занимавших важные посты в коммунистической партии. Одновременно с этим были строго запрещены все способы контрацепции, а также половое воспитание молодежи. Агенты правительства, язвительно прозванные “менструальная полиция”, регулярно приходили к женщинам на работу и заставляли их проходить тест на беременность. Если по результатам ряда проверок результаты теста были отрицательными, женщину заставляли платить непомерно высокий “налог на воздержание”.

Через некоторое время стимулы Чаушеску дали желаемый эффект. После запрета абортов рождаемость в Румынии всего за один год увеличилась вдвое. При этом дети появлялись на свет в стране, где жизнь человека, если он не принадлежал к клану Чаушеску или коммунистической элите, была крайне убога. Но, как оказалось, рожденных после 1966 года ждала особенно печальная участь. По сравнению с детьми, рожденными на год раньше, будущее сулило им гораздо худшие перспективы почти во всех сферах деятельности. Например, они хуже учились в школе и имели меньший успех на рынке труда. Кроме того, у них была более высокая вероятность пополнить когорту преступников.

Запрет абортов оставался в силе до тех пор, пока в один прекрасный день Чаушеску не потерял свою власть в Румынии. 16 декабря 1989 года тысячи людей вышли на улицы города Тимишоары, чтобы выразить протест против губительного для них режима. В рядах протестующих было

очень много подростков и студентов. Позже один из лидеров оппозиции, 41-летний профессор, признался, что принять участие в акции его убедила 13-летняя дочь. “Самое интересное было в том, что не бояться нас научили именно наши дети, — сказал он. — Ведь большинство недовольных, которые вышли на улицы, — это были люди в возрасте от тринадцати до двадцати лет”. И хотя тот протест был жестоко подавлен, а десятки молодых людей убиты полицией, для старой власти наступило начало конца. Через пару дней после описанных событий Чаушеску выступал с речью перед сотысячной толпой в Бухаресте. И снова молодежь была в первых рядах, заглушая его слова криками “Тимишоара!” и “Долой убийц!” Все говорило о том, что прежнему режиму пришел конец. Чаушеску с женой пытались бежать из страны, прихватив миллиард долларов, но были схвачены, преданы скорому суду и расстреляны в светлый праздник Рождества.

Среди всех коммунистических лидеров, свергнутых примерно в одно время с развалом Советского Союза, был убит один только Николае Чаушеску. Нельзя не отметить, что его смерти значительно содействовала румынская молодежь — огромное количество юношей и девушек, которых, если бы не запрет аборт, не было бы на свете. [1.1]

История с абортами в Румынии может показаться довольно странным вступлением к главе, рассказывающей об американской преступности в 1990-х годах. Однако ничего странного в этом нет. Дело в том, что один важный момент делает румынскую историю зеркальным отражением повествования об американской преступности. И точка их пересечения приходится как раз на Рождество 1989 года. Ведь именно в этот день Николае Чаушеску на горьком опыте (посредством пули в голову) узнал, что значение запрета абортов было глубже, чем он предполагал.

Кроме того, именно в этот день преступность в США достигла своего апогея. За предыдущие пятнадцать лет количество тяжких преступлений резко возросло, и их доля среди

прочих правонарушений составила целых 80%. Сообщения о преступлениях постепенно заполнили вечерние выпуски новостей и стали главной темой разговоров по всей стране.

Когда в начале 1990-х уровень преступности начал снижаться, это произошло так быстро и внезапно, что удивило практически всех. Некоторые эксперты были настолько уверены в неуклонном росте преступности, что им понадобилось много лет, чтобы признать ее падение. По сути, многие из них еще долгое время продолжали предсказывать страшные сценарии развития событий. Однако доказательство было налицо: рост преступности приостановился и постепенно пошел на спад, достигнув в конце концов уровня сококалетней давности. [2]

Теперь эксперты уже наперегонки спешили объяснить свои ошибочные прогнозы. Криминалист Джеймс Алан Фокс оправдывался тем, что его предостережение о “потоках крови” в Америке было намеренным преувеличением. “Я никогда не утверждал, что по улицам будет течь кровь, — говорил он. — Я только использовал сильные выражения, вроде “потоков крови”, чтобы привлечь внимание общественности к существующей проблеме. И это подействовало. Поэтому я не буду извиняться за использование таких терминов”. (Похоже, что Фокс предлагает нам видеть различие там, где его нет: “потоки крови” против “крови, текущей по улицам”. В то же время это четко показывает, что, даже идя на попятный, эксперты часто умудряются выйти сухими из воды.) [2.1]

После того как люди облегченно вздохнули и вспомнили, как хорошо жить без страха перед криминальным миром, они задались вполне естественным вопросом: “А куда же исчезли все преступники?”

С одной стороны, поиск ответа на этот вопрос ставил в тупик. В конце концов, ведь спада преступности не предвидел никто из криминалистов, экономистов, политиков и других людей, имеющих отношение к данной проблеме. Так как же причины этого явления могли вдруг определить рядовые граждане?

В то же время объяснить снижение преступности было призвано множество гипотез, выдвигаемых всевозможными

экспертами. Этому вопросу было посвящено огромное количество газетных статей, выводы которых часто зависели от того, с кем именно недавно общался журналист. Предлагаем вам объяснения, упоминавшиеся в десяти американских газетах с самыми большими тиражами в период между 1991 и 2001 годами. Все эти выводы классифицированы по частоте их упоминания (статьи взяты из компьютерной базы данных *LexisNexis*).

Объяснение снижения уровня преступности	Количество упоминаний
1. Новые стратегии полиции	52
2. Увеличение роли тюрем	47
3. Изменения на рынке кокаина и других тяжелых наркотиков	33
4. Старение населения Соединенных Штатов	32
5. Более суровые законы о контроле оружия	32
6. Сильная экономика	28
7. Увеличение численного состава полиции	26
8. Другие объяснения (более частое применение высшей меры наказания, законы о контроле оружия, выкуп оружия и т.д.)	34

Если вы любите игры на угадывание, то можете пару минут подумать над тем, какие из перечисленных объяснений заслуживают доверия, а какие — нет. Подсказка: из семи главных объяснений снижению уровня преступности действительно способствовали только три. Остальные же большей частью являлись вымыслом, представляли личные интересы отдельных людей или вообще выдавали желаемое за действительное. Еще одна подсказка: главная причина снижения преступности вообще отсутствует в этом списке, так как не была упомянута ни в одной газете.

Давайте начнем с объяснения, которое обычно не вызывает много споров, а именно: *сильной экономики*. Да, спад преступности, начавшийся в начале 1990-х, сопровождался бурным ростом национальной экономики и значительным снижением безработицы. Людям вполне могло показаться,

что именно экономика являлась тем молотом, который помог смять преступность. Однако более внимательное изучение имеющихся у нас данных развенчивает эту теорию. Конечно, нельзя отрицать, что более стабильный рынок труда может сделать некоторые преступления менее привлекательными. Но это касается лишь преступлений с прямой денежной мотивацией, вроде кражи со взломом, ограбления или угона машины. О тяжких преступлениях, таких как убийство, нанесение телесных повреждений и изнасилование, речь не идет. Более того, если верить этой теории, то снижение безработицы на 1% должно давать точно такой же спад количества преступлений, не связанных с насилием. При этом в течение 1990-х уровень безработицы в США упал на 2%, тогда как количество ненасильственных преступлений снизилось приблизительно на 40%. В случае же с насильственными преступлениями разрыв между предполагаемыми и реальными цифрами был еще больше. Из всех видов преступлений, совершенных в 1990-х годах, наиболее очевидным был спад количества убийств. В то же время многие достойные доверия исследования показали, что между экономикой и тяжкими преступлениями *нет* почти никакой связи. Наличие этой связи станет еще менее убедительным, если мы посмотрим назад — в 1960-е, когда экономика переживала бурное развитие *одновременно* с ростом насилием. Поэтому, каким бы подходящим объяснением спада преступности ни казалась нам сильная экономика 1990-х, она вряд ли могла иметь решающее значение.

Впрочем, мы не имели в виду толкование термина “экономика” в более широком смысле, т.е. как средств для открытия и содержания исправительных учреждений. Поэтому давайте теперь рассмотрим другое объяснение спада преступности: *увеличение роли тюрем*. Чтобы разобраться с этим тезисом, попробуем ответить на совершенно иной вопрос. Вместо того чтобы гадать, почему упала преступность, давайте подумаем о том, почему в прежние десятилетия она так резко увеличилась?

В течение первой половины XX века положение с преступностью в США было относительно стабильным. И вдруг,

в начале 1960-х, начался ее резкий рост. Оглядываясь в прошлое, мы видим, что одним из главных факторов этого роста была более мягкая система правосудия. Процент осужденных в 1960-е значительно снизился, а те, кто все же был осужден, получали не особенно суровые приговоры. Такая тенденция частично была вызвана развитием движения в защиту прав людей, обвиненных в совершении преступлений. Хотя некоторые исследователи утверждают, что это движение зашло слишком далеко, другие с ними категорически не согласны. “Как бы то ни было, политики стали мягче по отношению к преступности во многом из страха прослыть расистами, — писал экономист Гэри Беккер. — Ведь доля уголовных преступлений, совершаемых афро- и латиноамериканцами, была несоизмеримо большой”. В те годы, если бы вы захотели совершить преступление, все играло бы вам на руку: малая вероятность быть осужденным, а если и попадание в тюрьму, то на короткий срок. Криминальные элементы просто не могли не воспользоваться этими преимуществами, что и привело к резкому скачку преступности. [3]

Понадобилось довольно много времени и политических дебатов, но, в конце концов, мягкую систему правосудия сменила более жесткая. Преступники, которые раньше гуляли бы на свободе (особенно торговцы наркотиками и нарушители условий досрочного освобождения), теперь отправлялись в тюрьму. Между 1980 и 2000 годами количество людей, отбывающих наказание за торговлю наркотиками, возросло в пятнадцать раз. При этом сроки заключения за многие преступления, особенно тяжкие, также значительно увеличились. Общий эффект был весьма впечатляющим. К 2000 году в тюрьмах отбывали срок более двух миллионов человек, что в четыре раза превысило количество заключенных в 1972 году. И половина камер заполнилась именно в 1990-е годы. [4]

Доказательство связи низкого уровня преступности с усилением наказания является довольно веским. Более длительные сроки заключения подтвердили свою эффективность в качестве как сдерживающего, так и профилактического средства. С одной стороны, они предостерегали

потенциальных преступников на свободе, а с другой — тех, что уже отбывали наказание за решеткой. В то же время, каким бы логичным ни казалось это объяснение, некоторые криминалисты не были с ним согласны. Так, в 1977 году появилась научная работа под названием “В защиту моратория на строительство тюрем”. В ней отмечалось, что уровень преступности имеет тенденцию к увеличению тогда, когда высок процент людей, находящихся в тюрьмах. В конце же делался другой интересный вывод: уровень преступности мог бы быть ниже, если бы количество заключенных уменьшилось. [4.1] (К счастью, тюремщики не бросились тут же открывать камеры и выпускать своих подопечных на волю, а затем ждать, когда преступность пойдет на спад. Позже политолог Джон Дж. ДиЮлио младший прокомментировал это так: “Как видно, надо быть доктором криминологии, чтобы сомневаться в том, что содержание опасных преступников в тюрьмах снижает уровень преступности”). [4.2] Аргумент “Моратория” основывался на существенной путанице между понятиями *взаимосвязь* и *причинность*. Рассмотрим один пример. Представьте, что мэр города видит, как его жители очень бурно празднуют победу своей команды в ежегодном чемпионате по бейсболу. Эта взаимосвязь его интригует, но, как и автор “Моратория”, он ошибается насчет ее направленности. Поэтому на следующий год мэр отдает распоряжение, согласно которому жители начинают праздновать еще *до первой подачи мяча*. По его мнению, такое постановление гарантирует победу местной команды.

Конечно, существует множество причин, по которым значительное увеличение заключенных может не нравиться. Далеко не всем доставляет удовольствие тот факт, что очень много американцев, особенно черных, годами сидят за решеткой. Также ни одна тюрьма еще не помогла понять главные причины преступности, которые весьма разнообразны и сложны. Наконец, тюрьмы едва ли являются дешевым решением проблемы: ведь содержание одного человека за решеткой обходится примерно в 25 тысяч долларов в год. Но если главная цель состоит в объяснении снижения преступности в 1990-е годы, то тюремное заключение, конечно

же, является одним из главных факторов. На его счет можно записать примерно одну треть от общего уровня снижения преступности.

В тандеме с тюремным заключением упоминается и другое объяснение: *более частое использование высшей меры наказания*. В 1980-е и 1990-е количество смертных приговоров, приведенных в исполнение на территории США, увеличилось в четыре раза. Это привело многих людей к выводу — в контексте дебатов, ведущихся в течение этих двух десятилетий, — что страх перед смертной казнью помог снизить преступность. В то же время участники этих дебатов упустили из виду два весьма важных факта.

Первый: учитывая редкость, с которой выносят смертный приговор, и большие отсрочки в его исполнении, такая угроза вряд ли может остановить рассудительного преступника. Хотя количество казненных за последнее десятилетие и увеличилось в четыре раза, в целом по США к высшей мере были приговорены только 478 человек. Любому родителю, которому доводилось говорить своему непослушному ребенку: “Ладно, сейчас я сосчитаю до десяти, а потом накажу тебя *по-настоящему*”, — знает разницу между средством устрашения и реальной угрозой. Например, в штате Нью-Йорк высшая мера наказания не была применена ни к одному из преступников с 1995 года — времени ее восстановления. [5] Даже среди заключенных, попавших в блок смертников, количество казненных составляет только два процента. А теперь поставьте эту цифру рядом с 7%-ной вероятностью погибнуть для члена банды наркоторговцев “Черные гангстеры”. Если жизнь в камере смертников безопаснее жизни на улицах, то с трудом верится, что страх перед высшей мерой может быть движущей силой снижения преступности. Все это напоминает “меры устрашения”, практикуемые в детских садах Израиля, где родители платят за опоздание штраф в три доллара. Отрицательные стимулы смертного приговора точно так же не являются для преступника достаточно вескими, чтобы изменить его поведение.

Второе слабое место в аргументе о высшей мере наказания еще более очевидно. На минутку предположим, что

смертный приговор действительно является для преступников достаточно пугающей перспективой. Сколько же, в таком случае, людей она удержит от совершения преступления? Экономист Исаак Эрлих в своей статье, вышедшей в 1975 году и неоднократно цитируемой разными исследователями, предлагает довольно оптимистичный расчет. Согласно Эрлиху, высшая мера наказания, примененная к одному преступнику, предупреждает семь убийств, которые могли бы быть совершены другими. [5.1] А теперь давайте немного посчитаем. В 1991 году в США были казнены 14 преступников, а в 2001 — 66. По расчетам Эрлиха, эти 52 дополнительных приговора не дали совершить в 2001 году 364 убийства. Конечно, это не такая уж маленькая цифра, однако она составляет менее 4% реального снижения количества убийств в тот год. Как мы видим, даже в наилучшем сценарии защитников смертной казни она объясняет только четверть от общего уровня снижения преступности в 1990-х годах. А так как к высшей мере приговаривают почти исключительно за убийство, ее эффект не может объяснить уменьшение количества других тяжких преступлений.

Следовательно, весьма маловероятно, что смертная казнь в том виде, в котором она сегодня практикуется в США, может иметь большое влияние на уровень преступности. Как сказал в 1994 году, почти через 20 лет после того, как он проголосовал за восстановление смертной казни, судья Верховного суда США Хэрри Блэкмун: “Я чувствую себя морально и интеллектуально обязанным признать, что эксперимент с введением смертной казни не удался. Больше я не буду пытаться починить эту машину смерти”. [5.2]

Таким образом, ни смертная казнь, ни быстрый рост экономики не были главной причиной спада преступности. В то же время этому значительно поспособствовал более высокий процент людей, содержащихся в тюрьмах. Все эти заключенные, конечно же, не пришли в тюрьмы сами, стройными рядами. Кто-то должен был расследовать преступле-

ние, поймать злодея, свести воедино все подозрения, факты и доказательства, на основании которых и был вынесен приговор. Вот так мы постепенно подошли к другой, связанной между собой паре объяснений, которые звучат так:

Увеличение численного состава полиции

Новые стратегии полиции

Давайте сначала остановимся подробнее на первом из них. На протяжении 1990-х годов количество полицейских на душу населения в США увеличилось на 14%. Однако действительно ли такое увеличение снизило преступность? Ответ может показаться очевидным — конечно же, да, — но доказать его не так уж легко. Дело в том, что увеличение преступности обычно приводит к тому, что люди начинают требовать от властей защиты. Это, в свою очередь, неизменно сопровождается увеличением денежных средств, выделяемых на содержание полиции. Поэтому, внимательно посмотрев на взаимосвязь между полицией и преступностью, вы обнаружите, что, когда на улицах больше полицейских, там же и больше преступников. Это, конечно, не значит, что полиция является причиной преступности (точно так же, как преступность нельзя искоренить, открыв двери тюрем!). [6]

Чтобы показать причинную связь, необходим сценарий, по которому в полицию набирали бы больше людей по причинам, никак не связанным с ростом преступности. Например, хорошо было бы высадить в одних американских городах дополнительный полицейский десант, а в других оставить количество полиции прежним. В этом случае мы могли бы четко увидеть, уменьшилась ли преступность в тех районах, где защитников правопорядка стало больше.

Как оказалось, подходящий сценарий не так уж фантастичен — он реально существует, и создают его политики, жаждущие голосов избирателей. За пару месяцев до выборов мэры городов, как правило, пытаются показать себя ярыми сторонниками закона и порядка, принимая на работу больше полицейских. Они делают это даже в тех случаях, когда уровень преступности в их городе является относительно

стабильным. Поэтому очень полезно сравнить преступность там, где недавно прошли выборы (а значит, в полицию пришло больше людей), и там, где выборов не было (а значит, полиции не прибыло). Это позволяет увидеть реальное влияние увеличения численности полиции на уровень преступности. Как правило, ответ получается таким: да, увеличение количества полицейских значительно снижает уровень преступности.

И снова было бы полезным оглянуться назад и посмотреть, почему раньше преступность росла столь быстрыми темпами. Дело в том, что с 1960 по 1985 год количество сотрудников полиции *снизилось* более чем на 50% относительно количества совершаемых преступлений. В одних случаях обилие полицейских на улицах рассматривалось как нарушение либеральной эстетики того времени; в других же на него просто не хватало средств. [6.1] Как бы там ни было, но снижение количественного состава полиции на 50% привело к приблизительно такому же снижению вероятности поимки преступников. Вместе с уже упомянутой нами мягкостью судопроизводства это создало для правонарушителей крайне позитивные стимулы.

А что же произошло в 1990-х годах, когда преступность резко и неуклонно пошла на спад? К тому времени изменились как философия общества, так и его потребности. Сокращениям сотрудников правоохранительных органов был дан красный свет, более того, по всей стране начался массовый набор новых кадров. Теперь полиция выступала уже не только в роли сдерживающего фактора для отдельных несознательных граждан, но и получила необходимое количество людей для поимки преступников, ранее преспокойно гулявших на свободе. Итак, увеличение численного состава полиции объясняет примерно 10% общего уровня снижения преступности.

Между тем в 1990-е годы изменилось не только количество полицейских. И тут мы подходим к другому, наиболее популярному объяснению, а именно: *новым стратегиям полиции*.

Пожалуй, в те годы не было более привлекательной теории, чем вера в то, что преступность остановят умные и находчивые полицейские. Ведь она ставила во главу угла настоящих героев, преданных своему делу, а не простое уменьшение количества преступников. Эта теория довольно быстро стала настоящим “символом веры”. Ведь она обращалась к факторам, которые, по словам экономиста Джона Кеннета Гэлбрейта, вносят наибольший вклад в формирование общепринятой точки зрения. Под факторами имелись в виду легкость понимания идеи и степень, с которой она влияет на наше личное благополучие.

Следующая история произошла в Нью-Йорке в то время, когда мэром этого города был избран Рудольф Джулиани. Вместе с преданным ему комиссаром полиции Уильямом Брэттоном они торжественно пообещали решить проблему преступности. Следует отметить, что Брэттон был сторонником новых подходов к работе правоохранительных органов. В департаменте полиции Нью-Йорка он ввел новые методы и принципы работы, впоследствии названные полицейским начальством “нашим афинским периодом”. [7] Это был период, когда новые идеи ценились гораздо больше старой и уже закостенелой практики. Брэттон не нянчился с начальниками отдельных участков — он требовал от них строгой отчетности о положении дел. Вместо того чтобы полагаться в работе на старомодные полицейские “секреты производства”, он предложил качественно новые технологические решения. Их ярким примером можно назвать *CompStat* — компьютеризированный метод определения и наблюдения за очагами преступности.

Самая привлекательная идея, которую Брэттон внедрял в жизнь, проистекала из “теории разбитого окна” криминалистов Джеймса Вильсона и Джорджа Келлинга. [7.1] В соответствии с ней небольшие проступки, оставленные без реакции, со временем превращаются в серьезные правонарушения. То есть, если кто-то разобьет окно и увидит, что его быстро не застеклили, это послужит ему сигналом, что можно разбивать остальные окна, а то и сжечь весь дом.

Поэтому, когда на улицах Нью-Йорка свирепствовали убийцы, полицейские под предводительством Брэттона начали поддерживать порядок там, где раньше этого не делали. Полиция стала отлавливать людей, прыгающих через турникеты в метро, настойчиво просящих милостыню и писающих прямо на улицах. Не остались без внимания и типы, елозящие грязными скребками по ветровому стеклу машины до тех пор, пока водитель не даст им "добровольное пожертвование".

Большинству ньюйоркцев понравились преимущества, полученные ими от применения новых мер охраны порядка. Но особенно им понравилась любимая идея Брэттона и Джулиани, в соответствии с которой наказание мелких нарушений перекрывает кислород крупным криминальным элементам. Ведь сегодняшний прыгун через турникет вполне может оказаться вчерашним убийцей, разыскиваемым полицией. Бродяга или наркоман, использующий переулок в качестве туалета, возможно, шел кого-то ограбить.

Когда преступность, связанная с насилием, стала резко падать, жители Нью-Йорка не уставали нахваливать своего мэра, выходца из Бруклина, и шефа полиции, человека с сильным бостонским акцентом. Многие были более чем счастливы водрузить на их головы лавровые венки победителей. Однако эти двое решительных и волевых мужчин не смогли поделить пришедшую к ним славу. Вскоре после того как на первой полосе газеты *Time* появилась фотография Брэттона, а не Джулиани, комиссар полиции был отправлен в отставку. К этому времени он успел поработать на своем посту только 27 месяцев.

В период спада преступности в 1990-х годах Нью-Йорк был бесспорным лидером по внедрению новых стратегий работы полицейских. При этом из всех крупных городов Америки одни ньюйоркцы, казалось бы, наслаждались резким снижением уровня преступности. К примеру, уровень убийств в среднем снизился с 30,7 на 100 тысяч человек в 1990 году до 8,4 на 100 тысяч человек в 2000-м. Если это выразить в процентах, то разница составит целых 73,6%. Казалось бы, все замечательно. Однако тщательный анализ

фактов показывает, что вряд ли на эти цифры серьезно повлияли новые стратегии полиции.

Во-первых, снижение преступности в Нью-Йорке началось еще в 1990 году. К концу 1993 года доля имущественных и особо тяжких преступлений, включая убийства, уже упала почти на 20%. Однако Рудольф Джулиани в то время еще не был мэром и не назначил на должность Уильяма Брэттона. Шеф полиции приступил к своим обязанностям только в начале 1994 года, т.е. преступность снижалась как до прихода к власти этих государственных мужей, так и еще долго после того, как Брэттон был уволен.

Во-вторых, новые стратегии сопровождались гораздо более существенными изменениями внутри полиции, а именно кадровым бумом. За 1991–2001 годы Департамент полиции Нью-Йорка увеличил свой штат на 45%. Эта цифра более чем в три раза превысила средний показатель по стране. Как было доказано ранее, увеличение численного состава полиции, независимо от ее новых стратегий, уже *само по себе* вызвало спад преступности. Но если обратиться к подсчетам, то вырисовывается несколько иная картина. Колоссальное увеличение штата нью-йоркской полиции должно было бы привести к уменьшению уровня преступности на 18% против общего по стране. Если же вычесть эти 18% из показателя сокращения убийств, тем самым не принимая в расчет кадровый бум в полиции, получим интересные данные. Оказывается, Нью-Йорк вовсе не является национальным лидером, несмотря на уровень снижения преступности в 73,6%. Напротив, этот показатель на общем фоне является не лучшим, а весьма посредственным. Необходимо заметить, что новые полицейские силы появились еще при Дэвиде Динкинсе — мэре, которого Джулиани победил на выборах. Динкинс отчаянно пытался поддерживать закон и порядок, зная о том, что его главным противником будет бывший федеральный прокурор. (Эти два человека уже боролись за должность мэра четыре года тому назад.) Поэтому те, кто считает снижение преступности заслугой Джулиани, не так уж ошибаются. Ведь именно его репутация сторонника порядка и законности заставила Динкинса взять на ра-

боту больше полицейских. В конце концов, от увеличения штата защитников правопорядка остались в выигрыше оба политика, но Джулиани оно помогло куда больше.

Больше всего утверждению о том, что новые стратегии сильно повлияли на уровень преступности, вредит один простой факт, на который часто не обращают внимания. Дело в том, что преступность в течение 1990-х снизилась *повсюду* — по всей стране, а не в одном только Нью-Йорке. Ведь всего несколько других городов попытались внедрить у себя стратегии нью-йоркской полиции, причем явно без особого рвения. И что же показывают данные? Даже в Лос-Анджелесе — городе, широко известном своей плохой полицией, преступность упала почти так же, как в Нью-Йорке после увеличения количества полицейских.

Мы сильно ошиблись бы, утверждая, что от толковых офицеров полиции нет никакого проку. И Билл Брэттон, безусловно, заслуживает глубокого уважения за укрепление полицейских сил Нью-Йорка. К сожалению, хотя ни сам Брэттон, ни СМИ в этом ничуть не сомневались, существует крайне мало доказательств того, что его стратегия была па-нацеей от криминала. Нам остается только продолжить измерять влияние новых стратегий на преступность — к примеру, в Лос-Анджелесе, где Брэттон стал шефом полиции в конце 2002 года. Последовательно внедряя в работу местных копов методы, ставшие его фирменным знаком, он объявил, что главный приоритет его работы простирается дальше. Первоочередной задачей для него был поиск денег для приема на работу тысяч и тысяч новых сотрудников полиции. [7.2]

А теперь давайте исследуем другую пару популярных объяснений.

Более жесткие законы об огнестрельном оружии

Изменения на рынке кокаина и других тяжелых наркотиков

Прежде всего разберемся с оружием. Следует отметить, что дебаты на эту тему редко проходят спокойно. Довольно большая группа людей склонна отстаивать право мирных граждан на ношение оружия и верить в то, что законы о его контроле чересчур суровы. Другие же верят в совершенно противоположные вещи. Как же получается, что умные и интеллигентные люди видят мир настолько неодинаково? Дело в том, что ношение оружия ставит целый ряд проблем, которые зависят от одного фактора: в чьих именно руках оно находится. [8]

Было бы полезно сделать шаг назад и задать себе элементарный вопрос: а что такое оружие *по своей сути*? Безусловно, это инструмент, при помощи которого можно кого-то убить, ответите вы. Но еще в большей мере оружие является великим нарушителем естественного порядка вещей.

Оружие может нарушить исход любой полемики или ссоры. Предположим, в баре сидят “крутой” парень и не такой “крутой”. Они обмениваются какими-то словами, которые, в конце концов, могут привести к драке. В то же время для “не крутого” парня совершенно очевидно, что его побьют, поэтому ему нет смысла даже начинать драться. Ему проще подчиниться, оставив сложившийся веками порядок нетронутым. Но если у более слабого физически или морально соперника вдруг окажется пистолет, у него будет хороший шанс на победу. При таком сценарии оружие может стать причиной увеличения насилия.

А теперь отвлечемся от парней и представим себе скромную студентку, идущую поздно вечером по улице. Вдруг перед ней, словно из-под земли, возникает грабитель. Что будет, если вооружен только он? Что будет, если вооружена только девушка? А чего следует ожидать, если они вооружены *оба*? Противники ношения оружия могут сказать, что, прежде всего, его необходимо держать подальше от рук грабителей. Защитники могут сказать, что девушке-студентке необходимо иметь при себе пистолет, чтобы нарушить естественный порядок, при котором оружие есть только у плохих парней. (Если девушка напугает грабителя, то оружие при этом может привести к *уменьшению* насилия.) Любой,

даже самый безынициативный бандит или грабитель, вооружен по определению. Ведь в такой стране, как США, где процветает черный рынок оружия, практически каждый может приобрести себе то, что ему по вкусу.

В Америке на руках у населения столько оружия, что, если вы захотите дать каждому взрослому по пистолету, то взрослые у вас закончатся раньше, чем пистолеты. Как показывают данные, почти две трети убийств в этой стране совершаются при помощи огнестрельного оружия, что намного больше, чем в других развитых странах. Процент убийств среди других видов преступлений также намного выше, чем в других государствах. Отсюда можно сделать вывод, что одной из причин высокого уровня преступности является обилие и доступность для людей огнестрельного оружия. Правильность этого вывода подтверждают исследования. [8.1]

Но дело тут не только в оружии. В Швейцарии, например, каждому взрослому гражданину мужского пола выдают автомат для несения воинской повинности, причем разрешают держать его дома. По количеству оружия на душу населения Швейцария превосходит едва ли не все страны, но, несмотря на это, остается одним из самых безопасных мест в мире.^{8,2} Говоря другими словами, оружие вовсе не является причиной роста преступности. Это значит, что законы США, препятствующие попаданию оружия в руки тех, кто *действительно* может совершить преступление, не слишком эффективны. А так как оружие, в отличие от кокаина, машин или одежды, может служить почти вечно, то контроль поставок новых образцов не может быть выходом из положения. У преступников все равно остается доступ к огромному количеству более старых пистолетов, винтовок и автоматов.

Не забывайте об этом. А теперь давайте рассмотрим ряд законодательных инициатив относительно оружия и оценим их возможное влияние на преступность в 1990-е годы.

Самым известным законом о контроле над оружием является Закон Брэйдли, принятый Конгрессом США в 1993 году. Согласно ему, чтобы купить личное огнестрельное оружие, человек должен пройти проверку в полиции и подождать определенное время. (По идее, за это время обозленный или

раздосадованный человек должен успокоиться и отказаться от мыслей об убийстве или самоубийстве.) Этот закон, возможно, представляет интерес для политиков, однако экономисты не видят в нем особого смысла. Почему нет? Да потому что правила легального рынка оружия никому особо не интересны, когда процветает черный рынок, предлагающий тот же самый товар. Если на нем можно дешево и без особых проблем купить любое оружие, то вряд ли преступник захочет заполнять анкету в магазине и еще ждать целую неделю. Исходя из этого, Закон Брэйдли доказал свою практически полную бесполезность в деле снижения преступности. [8.3] (Исследование показало, что даже до принятия этого закона только каждый пятый из осужденных грабителей покупал оружие у дилеров с лицензией.) [8.4] Многочисленные местные законы о контроле над оружием также обманули ожидания общественности. Вашингтон (округ Колумбия) и Чикаго ввели запреты на продажу и распространение огнестрельного оружия еще до того, как преступность стала падать. Тем не менее в 1990-е эти два города по общенациональным показателям снижения преступности были среди отстающих, а никак не лидеров. Свою относительную эффективность *действительно* доказал только один сдерживающий фактор. Речь идет о значительном увеличении тюремного срока за незаконное хранение и ношение оружия. В то же время нет пределов совершенству. Позвольте описать еще один, вряд ли возможный, но зато очень эффективный способ снижения преступности. Он заключается в том, чтобы за незаконное владение оружием выносить смертный приговор, и не только выносить, но и приводить его в исполнение.

Другой элемент борьбы с преступностью в 1990-е годы (кстати, очень популярный сюжет вечерних выпусков новостей) представлял собой выкуп незаконного оружия у населения. Вы наверняка помните такую картинку: довольный мэр, шеф полиции и местные активисты стоят на фоне кучи грозного оружия. Это была красивая композиция для фотографий, но в ней было столько же смысла, сколько и в самом выкупе оружия. Сданные добровольно пистолеты и револьверы чаще всего оказывались фамильным наследием

либо обычной рухлядью. Люди обычно выручали за них от пятидесяти до ста долларов за одну единицу. В Калифорнии же за сдачу оружия полагалась только бесплатная трехчасовая психотерапия — явно неадекватный стимул для человека, который задумал преступление. [8.5] Кроме того, число сданного оружия не шло ни в какое сравнение с числом нового, постоянно появляющегося на рынке. Если сопоставить количество пистолетов в США и количество совершаемых каждый год убийств, то вероятность, что кого-то убьют из конкретного пистолета, составляет 1 к 10 000. При этом обычная программа по сдаче оружия приносит менее тысячи единиц огнестрельного оружия за раз. Таким образом, вероятность того, что благодаря этой программе можно предотвратить одно убийство, равна, в лучшем случае, одной десятой. Конечно же, это капля в море, которая никак не может повлиять на снижение преступности. [8.6]

Существует также противоположный аргумент о том, что нам необходимо *больше* оружия на улицах — но в руках хороших людей (например, студентки, а не грабителя). Главным адептом этой идеи является американский экономист Джон. Р. Лотт младший, известный своей книгой *Больше оружия, меньше преступности* (*More Guns, Less Crime*). В ней он доказывает, что особо тяжких преступлений стало меньше именно в тех районах, где законопослушным гражданам было позволено носить оружие. [8.7] Его теория может показаться довольно странной, однако она не лишена смысла. Если преступник будет думать, что потенциальная жертва может быть вооружена, то, вполне вероятно, воздержится от совершения преступления. Немудрено, что эта теория вызвала немало кривотолков и различных обвинений. Сам же Лотт легко позволил сделать себя громоотводом в яростных спорах, разворачивающихся вокруг этой непростой темы. Он даже придумал псевдоним “Мэри Рош”, под прикрытием которого отстаивал свою теорию во время дебатов в Интернете. Называя себя бывшей студенткой Лотта, эта “Мэри Рош” всюду расхваливала интеллект своего учителя, его кругозор и харизму. “Я должна сказать, что он был лучшим профессором, который только у меня преподавал, — писала она/он. — Вряд ли

вам это известно, но на нашем курсе он был идеологом “правых взглядов”... У нас даже была группа студентов, которая пыталась записаться на все курсы, которые он вел. В конце концов, Лотту пришлось сказать, что для нас было бы лучше прослушать курсы и других профессоров, чтобы узнать другие подходы к изложению материала”. [8.8] Естественно, что в ответ на такие самовосхваления Лотт узнал о себе много нового и не всегда лестного. Одни люди утверждали, что он просто является фанатичным поклонником оружия, а то и находится в сговоре с его производителями. Другие же обвиняли его в том, что он сам придумал данные исследований, на которых построил свою теорию снижения преступности. Кстати, независимо от того, были эти данные сфабрикованы или нет, интригующая гипотеза Лотта весьма мало похожа на правду. Когда другие ученые попытались повторить его результаты, то обнаружилось, что право на ношение оружия отнюдь не уменьшает преступность. [8.9]

А теперь пришел черед следующего объяснения: *изменения на рынке кокаина и других тяжелых наркотиков*. Как вы помните из предыдущих глав, чистый кокаин не мог удовлетворить всех желающих, поскольку был весьма дорог и не давал сильного эффекта. Все это привело к многочисленным попыткам создать новую разновидность кокаина, которой стал крэк. Уж он-то оказался гораздо более сильнодействующим и вызывающим зависимость наркотиком. Едва появившись, он практически за одну ночь занял одно из самых главных мест на не особенно развитом до тех пор рынке. Естественно, что больше всего на нем наживались лидеры наркогруппировок. Однако это только подхлестывало уличных торговцев на все более отчаянные поступки, способствующие “продвижению по службе”. Ради этого многие из них были готовы убить своих конкурентов, и не только из чужой группировки, но и из своей собственной. Истории известны настоящие битвы за право контролировать “лакомые” районы города, где продажа крэка давала большой до-

ход. При этом картина типичного убийства по вине наркотиков значительно отличалась от расхожей точки зрения. Как правило, один их распространитель норовил пристрелить другого (или двух, или даже трех). Одуревшие наркоманы с остекленевшими глазами убивали мелких лавочников ради пары долларов гораздо реже. [9] В результате общее количество особо тяжких преступлений по стране стало резко расти. Данные одного исследования показывают, что в 1988 году более 25% всех убийств в Нью-Йорке так или иначе были связаны с крэком. [9.1]

Количество этих преступлений пошло на убыль в 1991 году, заставив многих людей думать, что крэк стали употреблять в меньшей степени. На самом же деле все было не так. Употребление крэка и сегодня остается гораздо более популярным, чем можно вообразить. Почти 5% всех арестованных в США по-прежнему тем или иным образом связаны с этим наркотиком (во время пика наркопреступлений таких арестованных было 6%). Также не намного уменьшилось количество вызовов скорой помощи в связи с передозировкой крэка.

Что действительно уменьшилось, так это огромные прибыли от его продажи. За прошедшие годы цены на белый порошок значительно упали. И чем популярнее он становился, тем дешевле стоил. Продавцы начали сбивать цены друг у друга, и сверхприбыли постепенно канули в Лету. Снижение “курса” крэка было таким же резким, как и снижение курса акций на бирже высокотехнологических компаний. (Если первое поколение продавцов крэка можно было сравнить с миллионерами *Microsoft*, то второе — это уже владельцы обанкротившегося виртуального зоомагазина *Pets.com*.) После того как многие наркодилеры были убиты или посажены в тюрьмы, более молодое поколение решило, что низкие доходы никак не оправдывают риск. Состязание за сферы влияния потеряло свою привлекательность. Теперь выгода уже не стоила того, чтобы убивать конкурента ради территории, а тем более быть убитым самому.

Таким образом, популярность насилия в наркосреде пошла на спад. Между 1991 и 2001 годами число убийств среди

молодых афроамериканцев — а именно черные составляли основное ядро торговцев крэком — упало на 48%. Что же до более старшего поколения торговцев, как черных, так и белых, то среди них это снижение составило 30%. (Свою небольшую лепту в сокращение количества убийств внесла и новая тактика наркоторговцев. Теперь некоторые из них предпочитали не убивать своих врагов, а стрелять по их ягодицам. Такой способ нанесения травм считался более унизительным и, естественно, был менее наказуемым, чем убийство.) Все говорит о том, что банкротство на рынке крэка может объяснить приблизительно 15% общего уровня снижения преступности в 1990-е годы. Конечно, это серьезный фактор, хотя нужно отметить, что именно на рынке кокаина лежит ответственность за более чем 15%-ный *рост* уровня преступности в 1980-е. Другими словами, кокаин по-прежнему дает о себе знать жестокими преступлениями, не говоря уже о вреде этого наркотика для здоровья нации.

Последняя пара объяснений снижения уровня преступности касается двух демографических тенденций. Первое из них, особенно популярное во многих СМИ, — это общее *старение населения*. [10]

Пока преступность не стала резко снижаться, никто вообще не говорил об этой теории. Наоборот, школа криминалистики, предсказывающая “потоки крови”, занимала совсем другую позицию. Согласно ей, увеличение доли подростков должно было породить супербандитов, которые бы ввергли страну в хаос. “Над горизонтом уже собрались тучи, которыми ветры скоро накроют всех нас, — писал в 1995 году Джеймс Уилсон. — Население снова норовит стать моложе... Будьте готовы”. [10.1]

Однако в целом доля подростков среди населения Америки *не стала* намного больше. Просто криминалисты, подобные Уилсону и Джеймсу Алану Фоксу, неправильно прочитали демографические данные. На самом деле в 1990-е годы увеличилась доля как раз людей старшего возраста. Конечно,

это может напугать чиновников, отвечающих за страхование здоровья престарелых и их социальное обеспечение. Но обычному американцу нечего бояться прибывающей когорты стариков. Ни для кого не секрет, что пожилые люди не особенно склонны к противоправному поведению. Вероятность ареста 65-летнего человека в пятьдесят раз меньше вероятности ареста тинэйджера. Кроме того, принято думать, что с возрастом человек становится спокойнее и добрее. А значит, большее количество пожилых людей неизбежно должно бы привести к снижению преступности. Однако внимательное изучение данных показывает, что “седая Америка” никак не могла снизить преступность в 1990-е годы. Ведь демографические изменения в обществе происходят не так уж быстро. Человек никак не может превратиться из подростка-хулигана в добропорядочного дедушку или милую бабушку всего за несколько лет. Поэтому данная теория не может объяснить внезапное воцарение на улицах мира и спокойствия.

Между тем в стране существовало и другое демографическое изменение, никем не предвиденное и долго созревающее. Вот оно, как раз, и смогло в те годы существенно снизить уровень преступности.

Давайте вспомним о ситуации в Румынии в 1966 году, когда Николае Чаушеску вдруг, безо всякого предупреждения, запретил аборт. Дети, родившиеся после этого запрета, имели куда большую вероятность стать преступниками, чем рожденные раньше. [11] В чем же причина данного явления? Исследования, проведенные в государствах Восточной Европы и Скандинавии с 1930-х по 1960-е годы, обнаружили почти такую же тенденцию. В большинстве этих стран аборт прямо не были запрещены, но женщина должна была получить на эту операцию специальное разрешение суда. В тех случаях, когда женщине отказывали в таком разрешении, она часто начинала ненавидеть своего ребенка еще до его рождения. После родов она вовсе не становилась для него хорошей матерью. При этом исследователи обнаружили, что на судьбу ребенка весьма мало влияли доход, возраст, образование и здоровье матери. Если он был нежелательным, то имел гораздо больше шансов стать преступником. [11.1]

Тем временем в США история с абортами была совершенно другой, чем в Европе. На заре государства женщине разрешали делать аборт до того, как она почувствует первое шевеление плода (обычно на 16–18-й неделе беременности). В 1828 году Нью-Йорк стал первым штатом, ограничившим проведение аборт. К 1900 году они уже были запрещены по всей стране. В начале XX века аборты были, как правило, опасной и довольно дорогой операцией. Женщины с низким достатком редко могли себе ее позволить. Также у них было не слишком много возможностей для использования противозачаточных средств. Все это говорит о том, что и детей у них рождалось гораздо больше.

В конце 1960-х несколько штатов начали разрешать проведение абортов в случае крайних обстоятельств, таких как изнасилование, инцест или угроза здоровью женщины. К 1970 году эта операция стала полностью легальной и широко доступной на территории пяти штатов: Нью-Йорка, Калифорнии, Вашингтона, Аляски и Гавайев. А вскоре, 22 января 1973 года, искусственное прерывание беременности было разрешено по всей стране. Это случилось после приговора Верховного Суда США, вынесенного по делу *Рои против Уэйда*. Мнение судейского большинства в пользу затруднительного положения будущей матери было оглашено судьей Хэрри Блэкмуном:

“Вред, наносимый Государством беременной женщине, отрицая ее право на выбор, вполне очевиден... Незапланированные роды усугубляют ее бедственное положение и обрекают на безрадостное будущее. В этом случае ей может быть нанесен большой моральный ущерб. А обязанность заботиться о ребенке может подорвать духовное и физическое здоровье женщины. Это также доставляет страдание всем заинтересованным лицам, тем или иным образом связанным с нежелательным ребенком. Поэтому существует проблема появления ребенка в семье, неспособной ни психологически, ни другим образом позаботиться о нем в полной мере”. [11.2]

Своим решением Верховный суд США выразил то, что матери Румынии, скандинавских и любых других стран знали уже давно. Если женщина не хочет ребенка, у нее, как правило, есть для этого достаточно веские причины. Может быть, она не замужем или ее брак неудачен. Она может считать себя слишком бедной, чтобы поставить ребенка на ноги. Иногда она думает о том, что ее жизнь нестабильна, или несчастна, или ее алкогольная или наркотическая зависимость повредят здоровью ребенка. Возможно, она полагает, что еще слишком молода, чтобы иметь детей или что еще не получила необходимое образование. А может, она очень хочет иметь ребенка, но позднее, не сейчас. Существуют сотни причин, по которым женщина полагает, что не сумеет обеспечить ребенку нормальные домашние условия для здоровой и полноценной жизни.

В первые годы после процесса *Роу против Уэйда* аборты сделали около 750 тысяч американских женщин (1 аборт на 4 новорожденных). А к 1980 году количество абортот составил уже 1,6 миллиона (1 аборт на 2,25 новорожденных). На этой цифре количество операций по искусственному прерыванию беременности стабилизировалось. Конечно, для страны с населением 225 миллионов человек 1,6 миллиона абортот в год — один на каждые 140 американцев — не кажется такой уж страшной цифрой. Сравните ее хотя бы с положением дел в Румынии в первые годы после смерти Чаушеску, когда женщинам снова разрешили искусственно прерывать беременность. Один аборт тогда приходился на каждые 22 человека. И все же целых 1,6 миллиона беременных американок в год вдруг не стали рожать детей.

До процесса *Роу против Уэйда* такую операцию могли позволить себе преимущественно девушки из богатых или хорошо обеспеченных семей. Только у них была возможность договориться с врачами и сделать безопасный нелегальный аборт. Теперь же любая женщина могла пойти на эту операцию не украдкой за пятьсот долларов, а вполне открыто и меньше чем за сто долларов.

Женщины какого же типа в наибольшей мере воспользовались преимуществами, которые открыл перед ними про-

цесс *Роу против Уэйда*? Очень часто это были несовершеннолетние, незамужние или бедные женщины с весьма низкими доходами и безрадостными перспективами. Иногда же они попадали под все три определения сразу. Какое же будущее ожидало ребенка такой женщины? [11.3] Согласно одному из исследований, для детей, которые не родились в связи с разрешением аборт, вероятность жизни в нищете составляла бы выше 50%. Вероятность же вырасти в неполной семье составляла бы для них более 60%. Эти два фактора — бедное детство и жизнь с одним родителем — и являются главными причинами возможного криминального будущего. [11.4] Жизнь в неполной семье увеличивает predisposedность ребенка к совершению преступлений примерно вдвое. К таким же результатам приводит и слишком юный возраст матери. [11.5] Как показало еще одно исследование, очень мощным фактором, делающим из ребенка преступника, является также низкая культура матери. [11.6]

Другими словами, любая причина, которая заставляет американку делать аборт, предсказывает, что у ее ребенка может быть несчастливая, а то и криминальная жизнь.

Можете не сомневаться, что легализация аборт в Соединенных Штатах имела множество самых разных последствий. Например, резко сократилось количество детоубийств. [11.7] Сократилось также число вынужденных браков и количество детей, отдаваемых в детские дома (что привело к буму на усыновление детей из других стран). Количество беременных женщин на улицах увеличилось на 30%, однако число новорожденных *уменьшилось* на 6%. Это свидетельствовало о том, что многие женщины использовали аборты в качестве простого способа контроля рождаемости. Более того, такая радикальная и грубая форма “страховки” стала довольно популярной.

Однако самый значительный эффект легализации аборт, который обнаружил себя лишь по прошествии многих лет, заключался в ее влиянии на преступность. В начале 1990-х годов первое поколение детей, родившихся после процесса *Роу против Уэйда*, достигло подросткового возраста. Как известно, именно в этом возрасте обычно начинают

проявляться криминальные наклонности человека. Однако именно тогда же уровень преступности начал падать. Кого же в этой когорте не хватало? Конечно же, детей, которые имели самые большие шансы пополнить ряды криминалитета. Целое поколение достигло опасного возраста, а уровень преступности продолжал падать. И все потому, что в нем не было детей, чьи матери в свое время не захотели рожать. Итак, легализация аборт ведет к ограничению числа нежелательных детей, тогда как нежелательные дети повышают преступность. Следовательно, легализация абортов ведет к снижению преступности.

Эта теория вызывает у людей разную реакцию, от неверия до отрицания, а также множество возражений, как банальных, так и морализаторских. Наиболее часто можно услышать такое возражение: "А верна ли эта теория? Возможно, аборты и преступность только коррелируют между собой, не имея никакой причинно-следственной связи?"

Конечно, было бы удобнее верить газетам, пишущим о том, что спад преступности произошел вследствие действий полиции, принятия законов о контроле оружия и усиления экономики. Ведь на протяжении всей истории человечества мы были склонны видеть связь между вещами, которые можно потрогать или почувствовать. О слишком сложных или отдаленных одно от другого явлениях мы предпочитаем не думать. Мы особенно охотно верим в очевидные связи: змея кусает человека, он кричит от боли, а затем умирает. И вы делаете вывод, что он, должно быть, умер от укуса змеи. В большинстве случаев такие выводы верны. Но когда дело касается причины и следствия, люди часто попадают в ловушку элементарного мышления. С высоты нашего времени мы снисходительно улыбаемся, когда читаем о том, что в древних культурах люди устанавливали связи там, где их вовсе не было. Например, воины верили, что именно ночь, проведенная с девственницей, принесла им победу в битве. Но и сегодня мы также устанавливаем ошибочные связи: к этому нас подталкивают эксперты, предлагающие такую правду, в которой они имеют свой интерес.

Как же нам доказать, что связка “аборты—преступность” основана на причине и следствии, а не на одном только совпадении?

Можно проверить влияние аборт, изучив данные по правонарушениям в пяти штатах, в которых аборт были разрешены еще до процесса *Рои против Уэйда*. В штатах Нью-Йорк, Калифорния, Вашингтон, Аляска и Гавайи женщинам было разрешено искусственно прерывать беременность двумя годами ранее. И что же мы видим? Уровень преступности начал снижаться в них раньше, чем в других 45 штатах и округе Колумбия. Между 1988 и 1994 годами в штатах, первыми легализовавших аборт, количество тяжких преступлений, по сравнению с другими штатами, упало на 13%. Между 1994 и 1997 годами количество убийств в них упало на 23% — и снова эта цифра значительно превышает показатели по другим штатам.

А может, этим штатам просто повезло? Какие еще данные мы можем рассмотреть, чтобы установить связь между абортами и преступностью?

Например, было бы полезно изучить соотношение между уровнем аборт и уровнем преступности в каждом штате. И действительно, там, где в 1970-е было сделано очень много аборт, в 1990-е ощущалось наиболее значительное снижение преступности. В районах же с невысоким процентом аборт наблюдалось куда меньшее снижение количества преступлений. (Эта корреляция существует даже при учете разных факторов, влияющих на преступность: процента заключенных, количества полицейских и экономической ситуации в конкретном штате.) Начиная с 1985 года, в штатах с высоким процентом аборт, по сравнению со штатами, где процент аборт был невелик, преступность снизилась почти на 30%. (Город Нью-Йорк имел самый высокий процент аборт, а также был местом, где аборт были разрешены ранее остальных. Эти два факта и далее нивелируют утверждения, что причиной снижения преступности были новые стратегии полиции.) Более того, связь между абортами и преступностью не наблюдалась до конца 1980-х годов, когда поколение детей, родившихся после разрешения аборт-

тов, достигло “криминального возраста”. Это еще один признак того, что дело *Рои против Уэйда* действительно склонило чашу весов в сторону безопасности, а не преступности.

Существуют еще много других корреляций, как положительных, так и отрицательных, которые подтверждают связь между абортами и уровнем преступности. В штатах с большим количеством абортосов основное снижение преступности наблюдалось среди поколения, выросшего *после* знаменитого дела. В то же время среди более старшего поколения преступников такой тенденции не наблюдалось. Исследования, проведенные в Австралии и Канаде, установили похожую связь между легализацией абортосов и преступностью. [11.8] Необходимо отметить, что в поколении, родившемся после дела *Рои против Уэйда*, не было не только тысяч молодых правонарушителей, но и тысяч одиноких матерей-подростков. Дело в том, что большинство девочек, родившихся у несовершеннолетних матерей (которые в данном случае не появились на свет), как правило, повторяет *их* судьбы. [11.9]

Излишне говорить, что определение абортосов как одного из самых значительных в американской истории факторов, снизивших преступность, покорило общественность. Подобные выводы звучали не по-дарвиновски, а, скорее, по-свифтовски. На ум приходит давнее язвительное высказывание, принадлежащее английскому писателю Гилберту Честертону: “Отрубание нескольких голов не решает проблемы нехватки шляп”. Снижение преступности стало на языке экономистов “непреднамеренной выгодой” от легализации абортосов. Невероятно, но личное горе здесь превратилось в общественное благо. При этом, чтобы почувствовать потрясение от осознания этого, не обязательно быть противником абортосов по моральным или религиозным убеждениям.

В действительности многие люди считают сами абортосы жестоким преступлением. Один ученый-юрист даже утверждал, что легализованное прерывание беременности хуже рабства (так как оно всегда предполагает смерть ребенка). [11.10] По его словам, оно хуже Холокоста (так как количество абортосов в США к 2004 году составило примерно 37 миллионов, что намного больше шести миллионов еврей-

ев, убитых во время второй мировой войны в Европе). При этом, как бы тот или иной человек ни относится к абортам, эта тема остается весьма скользкой. Энтони Боуза, бывший начальник полиции Бронкса и Миннеаполиса, убедился в этом, когда в 1994 году решил стать губернатором штата Миннесота. Несколькоими годами ранее он написал книгу, в которой назвал аборт «едва ли единственным эффективным методом предотвращения преступности, принятым американским народом в конце 1960-х». [11.11] Когда же это мнение было обнародовано перед самыми выборами, он, по всем опросам, стал резко терять популярность среди избирателей. А затем Боуза проиграл и выборы.

Как бы человек ни относился к абортам, рано или поздно ему на ум придет вопрос: сколько именно нужно абортов, чтобы преступность стала меньше? Возможно ли выразить столь сложную взаимосвязь цифрами?

Так повелось, что экономисты имеют странную привычку выражать цифрами любые сложные явления. Давайте рассмотрим деятельность по спасению от вымирания полярных пятнистых сов. Результаты исследования показали, что для защиты пяти тысяч сов требуется примерно 46 миллиардов долларов, или почти 9 миллионов на каждую сову. [11.12] Эта цифра равна доходу, который дает американскому государству лесозаготовительная и другие виды промышленности. После утечки нефти из танкера *Exxon Valdez* в 1989 году и загрязнения побережья Аляски была подсчитана сумма, необходимая для избежания другой такой катастрофы. По утверждениям экономистов, среднестатистическая американская семья должна была уплатить для этого 31 доллар. [11.13] Экономисты могут определить даже ценность отдельных частей тела человека. Ниже вы найдете таблицу, используемую в штате Коннектикут, для начисления компенсаций при производственных травмах. [11.14]

ПОТЕРЯ ИЛИ ПОВРЕЖДЕНИЕ ЧАСТИ ТЕЛА	ОПЛАЧИВАЕМЫЕ НЕДЕЛИ НЕТРУДОСПОСОБНОСТИ
Палец (указательный)	36
Палец (средний)	29
Палец (безымянный)	21
Палец (мизинец)	17
Палец (большой, рабочей руки)	63
Палец (большой, нерабочей руки)	54
Кисть (рабочей руки)	168
Кисть (нерабочей руки)	155
Рука (рабочая)	208
Рука (нерабочая)	194
Палец ноги (большой)	28
Палец ноги (любой другой)	9
Нога	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

А теперь, в продолжение нашей дискуссии, позвольте задать один жестокий вопрос: какова сравнительная стоимость человеческого зародыша и новорожденного? Если бы вам пришлось принимать Соломоново решение — принести в жертву жизнь одного младенца ради неопределенного количества эмбрионов, то сколько последних вы бы выбрали? Это всего лишь своеобразная умственная гимнастика — очевидно, что на этот вопрос нет и не может быть правильного ответа. Но, возможно, поиск ответа поможет прояснить степень влияния абортс на уровень преступности.

Для ярого противника абортов или сторонника права женщины на выбор подсчитать такую сравнительную ценность не составит труда. Человек, который верит, что жизнь начинается с оплодотворенной яйцеклетки, вероятнее всего, определит ценность новорожденного и эмбриона как 1:1.

Другой же человек, убежденный, что важнее права на аборт нет ничего, почти наверняка скажет, что никакое число зародышей не стоит даже одного новорожденного.

Но давайте рассмотрим мнение и третьего человека. (Если вы полностью отождествляете себя с человеком номер один или номер два, то следующий ответ может показаться вам оскорбительным, и вы захотите пропустить пару абзацев.) Третий человек не верит ни в равноценность новорожденного и эмбриона, ни в отсутствие между ними сравнительной стоимости. Предположим, что для защиты аргумента его вынуждают выразить эту сравнительную ценность точной цифрой, и он решает, что один новорожденный стоит ста зародышей.

Каждый год в Америке женщины делают приблизительно полтора миллиона аборт. Для человека, который верит, что один новорожденный стоит сто зародышей, эти полтора миллиона будут эквивалентны (делим полтора миллиона на сто) менее чем пятнадцати тысячам жизней. Вдумайтесь только: пятнадцати тысячам человеческих жизней! По иронии судьбы, эта цифра равна количеству людей в США, ежегодно погибающих от рук убийц. Эта цифра также намного превышает количество убийств, которые ежегодно предотвращаются благодаря легализации аборт. Поэтому если кто-то оценивает стоимость зародыша в сто раз меньше стоимости одного новорожденного, то это неправильно. С точки зрения экономики, такой компромисс между обилием аборт и низкой преступностью является крайне неэффективным.

Связь между количеством аборт и уровнем преступности можно выразить так: правительство предоставляет женщине возможность самой принять решение — рожать ей или нет. При этом она, как правило, просчитывает, сможет ли вырастить и хорошо воспитать своего ребенка. Если же, тщательно взвесив свои нынешние и будущие возможности, женщина решает, что это ей никак не удастся, она довольно часто выбирает аборт.

Но тут, как только женщина решает, что она *будет* рожать, сразу же возникает другой важный вопрос: а что родителям делать, когда ребенок появится на свет?

В трудную для себя минуту Левитт нашел огромную поддержку у коллег по работе в Университете Чикаго, совершенно несвойственную ученым мужам. Дело в том, что вскоре после начала работы там Стивена в семье Левиттов родился первый ребенок, Эндрю. Когда малышу исполнился годик, у него слегка повысилась температура. Вызвали доктора, который определил у ребенка инфекционную болезнь уха. Однако к утру у Эндрю началась рвота, и родители немедленно поехали с ним в больницу. На следующий день ребенок умер от пневмококкового менингита.

Левитт был просто в отчаянии! Но, несмотря на все потрясения, он обязан был вести занятия. И тогда Гэри Беккер — Нобелевский лауреат 1992 года в области экономики, которому исполнилось почти 70 лет, — подменил его. Другой коллега, Д. Гейл Джонсон, прислал Левитту письмо со словами соболезнования, которые так растрогали Стивена, что он до сих пор помнит их наизусть.

Левитт и Джонсон — экономист по вопросам сельского хозяйства, которому в ту пору было уже 80 лет, — начали регулярно общаться. Левитт узнал, что дочь Джонсона была одной из первых американцев, ставших приемными родителями для детей из других стран: она удочерила девочку из Китая. Вскоре Левитты решили сделать то же самое и взяли девочку, которую называли Амандой. Через некоторое время у них родилась своя дочь (сейчас ей три года), а затем и сын, которому уже почти год. Однако смерть Эндрю сыграла свою роль, которая, впрочем, была не совсем однозначной. С одной стороны, Левитты стали близкими друзьями родителей маленькой девочки, которой они пожертвовали печень Эндрю. (Они также отдали ей и сердце Эндрю, однако это не помогло, и девочка умерла.) С другой же, для ученого,

изучающего реальные жизненные проблемы, смерть стала очередным источником информации.

Стивен и его жена Дженет стали членами группы поддержки родителей, у которых случилось какое-то горе. Левитт был поражен тем, как много детей, оказывается, тонут в бассейнах. О таких смертях не пишут в газетах — там скорее напишут о ребенке, который погиб от неосторожного обращения с оружием.

Левитт необычайно заинтересовался этой проблемой и начал искать цифры, которые прояснили бы ему положение дел. Результаты своих наблюдений он изложил в специальной колонке газеты Chicago Sun—Times. Именно в этой статье появилась алогичный и бросающий в дрожь тезис, благодаря которому Левитт получил известность: “Если у вас есть огнестрельное оружие и бассейн во дворе, то бассейн может убить вашего ребенка в сто раз вероятнее, чем оружие”.

Журнал New York Times от 3 августа 2003 года

5

Идеальные родители?..

Существовало ли когда-нибудь другое искусство, которое так упорно хотели превратить в науку, как искусство растить детей?

За последние десятилетия в Америке появилось великое множество самых разных экспертов по воспитанию. Однако любой, кто попытается хоть немного следовать их советам, зайдет в тупик. Дело в том, что общепринятая точка зрения на родительское мастерство меняется едва ли не ежечасно. Иногда это происходит оттого, что одному эксперту просто необходимо выделиться из общего ряда и повысить свою популярность. В других же случаях эксперты могут в один голос заявить об ошибочности старых взглядов и хотя бы ненадолго провозгласить единственно верными свои новые теории. Например, кормление грудью, по их мнению, — это единственный способ гарантировать ребенку здоровье и нормальное интеллектуальное развитие. Но это только на сегодняшний день. А завтра те же самые эксперты могут начать хором ратовать за кормление из бутылочки. Сегодня знатоки утверждают, что младенца следует укладывать спать только на спину. А через некоторое время они вынесут вердикт, согласно которому младенцу необходимо спать исключительно на животике. Такой продукт питания, как печень животных, эксперты в один день могут назвать ядовитым, а на следующий — крайне важным для развития умственных способностей. В общем, как говорится, пожалеешь

розгу — испортишь ребенка; ударишь ребенка — угодишь в тюрьму. [1]

Энн Хальберт в своей книге *Воспитание Америки: эксперты, родители и век советов о детях* (*Raising America: Experts, Parents, and a Century of Advice About Children*) показала, как эксперты по воспитанию противоречат друг другу, а порой и самим себе. Их разглагольствования могли бы быть довольно занятыми, если бы не сбивали людей с толку, а то и не приводили к ужасным последствиям. Возьмем, к примеру, Гэри Эццо — автора серии книг *Детская мудрость* (*Babywise*), поддерживающего придуманную им “стратегию управления ребенком”. Эта стратегия предназначена для мам и пап, которые желают “достичь совершенства в родительском искусстве”. В своих работах Эццо подчеркивает, как важно научить ребенка еще в самом раннем возрасте спать ночью одному. Он предостерегает, что сон с родителями может “негативно повлиять на развитие центральной нервной системы ребенка” и привести к необучаемости. [1.1] Сторонники же идеи “совместного сна” утверждают, что сон в одиночестве вреден для психики младенца, поэтому его нужно укладывать в “семейную кровать”. А что говорят эксперты относительно стимулирования у ребенка тех или иных действий или реакций? В 1983 году известный педиатр Т. Берри Брэйзлтон писал, что дети приходят в этот мир “прекрасно подготовленными к задаче как познания самих себя, так и окружающего мира”. Брэйзлтон является сторонником ранней и интенсивной стимуляции младенца — он адепт “интерактивного” ребенка. [1.2] Однако Л. Эмметт Холт еще сто лет тому назад предостерегал, что “ребенок — не игрушка”. (Л. Эмметт Холт (1855–1924) — американский врач, основатель педиатрии. — *Примеч. ред.*) Холт считал, что в течение первых двух лет жизни ребенку не следует подвергаться “ни принуждению, ни давлению, ни чрезмерному стимулированию”. [1.3] Именно в это время интенсивно развивается мозг ребенка, поэтому чрезмерная стимуляция может нанести младенцу “огромный вред”. Кроме того, Холт утверждал, что плачущего ребенка (конечно, если он плачет не от боли) не следует успокаивать. Он объяснял это тем, что

ребенку просто необходимо поплакать 15–30 минут в день: “Для ребенка это своего рода гимнастика”. [1.4]

Типичный эксперт по воспитанию, подобно экспертам в других областях, всегда необычайно убежден в своих словах и взглядах. Уверовав в один определенный аспект, он не желает обсуждать никакие другие стороны затронутой проблемы. Дело в том, что эксперт, чьи аргументы имеют различные нюансы, часто не привлекает к себе большого внимания. Если знаток родительского мастерства надеется превратить свою сырую теорию в общепринятую точку зрения, он обязан быть самоуверенным и даже наглым. Ему просто необходимо задействовать эмоции людей, которые являются главным врагом рациональных доводов. А когда дело доходит до эмоций, то наибольшую силу и влияние имеет одна из них — страх. Суперхищник, наличие в Ираке оружия массового уничтожения, коровье бешенство, птичий грипп, смерть новорожденных во время сна... Как нам не реагировать на советы эксперта по этим проблемам, если он, подобно дядюшке, рассказывающему жуткие истории маленьким племянникам, приводит нас в трепет?

По сути, нет людей более восприимчивых к разглагольствованиям экспертов, чем родители новорожденного ребенка. Ведь страх, фактически, является главной силой, которая движет их действиями. В конце концов, они в ответе за жизнь другого существа, которое сразу после рождения более беспомощно, чем новорожденные почти любого другого вида. Это приводит к тому, что многие мамы и папы растрачивают всю энергию на чрезмерный страх за своего ребенка.

Однако проблема в том, что зачастую они боятся не того, чего следует. Правда, это не их вина. Отделить реальные факты от слухов всегда тяжело, особенно для занятых родителей. А весь этот “белый шум”, вызываемый экспертами, не говоря уже о давлении, которое оказывают друг на друга сами супруги, просто не дает им сохранять ясность мысли. Факты, которые они все же берутся проверить, обычно попадают к ним отлакированными, преувеличенными или каким-то образом вырванными из контекста. Получается, что

едва ли не все идеи, которыми руководствуются родители, являются чьими угодно, но никак не их собственными.

Давайте рассмотрим пример родителей восьмилетней дочери по имени, скажем, Молли. У нее есть две подружки — Эми и Имани, которые живут по соседству. Родители Молли знают, что родители Эми хранят в доме огнестрельное оружие. Поэтому они запрещают дочери играть там. Вместо этого Молли разрешено проводить много времени в доме Имани, где во дворе есть бассейн. Родители Молли чувствуют себя спокойно, думая, что это разумный выбор, который защитит их дочь от опасности.

Однако, согласно имеющимся данным, их выбор совершенно неразумен. По статистике, на каждые 11000 домашних бассейнов в Соединенных Штатах приходится один утонувший ребенок. (Для страны, где есть шесть миллионов домашних бассейнов, это означает примерно 550 утонувших каждый год в возрасте до десяти лет.) Между тем на один миллион единиц огнестрельного оружия приходится только один застреленный ребенок. (В стране, где, по приблизительным оценкам, имеется 200 миллионов ружей и пистолетов, это означает смерть от огнестрельного оружия около 175 детей в год.) Как вы можете убедиться, вероятность смерти в бассейне (1 к 11 000) против смерти от оружия (1 к миллиону) не является равнозначной. В данном примере Молли имеет почти в сто раз больше шансов утонуть в бассейне у Имани, чем погибнуть, играя с оружием у Эми. [2]

Однако большинство людей, подобно родителям Молли, считают себя великими экспертами по рискам, вовсе не являясь таковыми. Питер Сэндмен из Принстона (Нью-Джерси), как он сам себя называет, “консультант по оповещению о возможных рисках”, обратил на это внимание в начале 2004 года. Это случилось после того, как единственный случай коровьего бешенства в США вызвал “антиговяжью” истерию. “Все дело в том, — сказал Сэндмен в интервью газете *New York Times*, — что риски, которые пугают людей, и риски, которые их убивают, совершенно различны”. [3]

Сэндмен предложил сравнить случай коровьего бешенства и наличие патогенных микроорганизмов на обычной

кухне. (Первая угроза является суперстрашной, но крайне редкой; вторая же встречается гораздо чаще, но почему-то не особенно пугает людей.) “Риски, которые вы контролируете, являются меньшим источником беспокойства, чем риски, контролировать которые не в ваших силах, — сказал Сэндмен. — В ситуации с коровьим бешенством я чувствую, что не могу контролировать ситуацию. Я не могу с уверенностью утверждать, что покупаю абсолютно безопасное мясо. Я не могу определить наличие инфекции ни по виду мяса, ни по его запаху. В то же время я довольно легко могу контролировать чистоту на моей кухне. Я могу продезинфицировать все столы, шкафы и плиту, а потом тщательно вымыть пол специальным средством”.

При помощи принципа “контроля” Сэндмена можно также объяснить, почему многие люди больше боятся летать на самолетах, чем ездить за рулем автомобиля. Они думают примерно так: поскольку я контролирую машину, я единственный человек, от которого зависит моя безопасность. А поскольку самолет я не контролирую, то здесь я завишу от миллионов внешних факторов.

И все же, чего нам следует бояться больше — самолетов или автомобилей?

Разобраться в этом нам поможет ответ на более простой вопрос: чего конкретно мы боимся? Вероятно, смерти, скажете вы. Значит, страх перед ней необходимо свести к нулю. Конечно, все мы знаем, что когда-нибудь умрем, и время от времени эта мысль может нас беспокоить. Но если вам скажут, что вероятность умереть в следующем году составляет 10%, вы, скорее всего, начнете волноваться в большей мере. Возможно, вы даже кардинальным образом измените свою жизнь. А если вам скажут, что 10% составляет вероятность смерти в течение следующей минуты, то, скорее всего, вас охватит паника. Отсюда можно сделать вывод, что страхом движет *близкая* возможность смерти. Это означает, что наилучший способ количественно выразить страх смерти — это подумать о том, сколько разных смертей происходит в течение одного часа.

Предположим, вы отправляетесь в путешествие и у вас есть выбор — ехать на машине или лететь на самолете. Возможно, вы захотите принять во внимание почасовой процент смертельных случаев на дорогах против такого же процента смертей в воздухе. Конечно, это правда, что в Америке ежегодно в ДТП погибает больше людей (около сотки тысяч), чем в авиакатастрофах (немногим более одной тысячи). Но правда также и то, что большинство людей проводит больше времени именно в машинах, а не в самолетах. (Между прочим, в авариях на воде ежегодно погибает больше людей, чем в авиакатастрофах. Как мы уже успели убедиться на примере бассейнов и огнестрельного оружия, вода намного опаснее, чем принято считать.) Тем не менее процент смертей за *один час* в дорожных авариях практически равен проценту смертей в результате аварии самолета. Эти два изобретения приводят к смерти с равной долей вероятности (или, вернее будет сказать, маловероятности).

Однако страх больше всего охватывает человека в настоящем времени. Именно поэтому эксперты так на него полагаются. В мире, который становится все более нетерпимым к долгосрочным процессам, для появления страха много времени не требуется. Представьте только, что вы правительственный чиновник, которому поручено найти деньги для борьбы с одним из двух известных убийц: терроризмом или болезнями сердца. Как вы думаете, какая из этих целей заставит членов Конгресса выделить средства из бюджета? Вероятность быть убитым террористами у того или иного человека гораздо меньше вероятности умереть от атеросклероза. Однако террористический акт происходит *в настоящем времени*, а смерть от болезней сердца представляет собой более отдаленную, так сказать, “тихую” катастрофу. Мы не можем контролировать действия террористов. Зато не есть овощи, приготовленные во фритюре, полностью в наших силах. В то же время, помимо фактора контроля, для человека важно и то, что Питер Сэндмен называет фактором страха. Смерть вследствие нападения террористов (или птичьего гриппа) считается страшной; смерть же от сердечного приступа, по тем или иным причинам, таковой не признается.

Сэндмен представляет собой тот тип эксперта, который старается изучить обе стороны проблемы. Сегодня он может помогать группе защитников окружающей среды выявлять опасности, грозящие общественному здоровью. А на следующий день его клиентом может стать директор сети ресторанов быстрого питания, пытающийся замять скандал с обнаруженной в мясе кишечной палочкой. Питер Сэндмен сводит свой богатый опыт к одной простой формуле: **Риск = Опасность + Беспокойство**. В случае с директором сети ресторанов, обеспокоенным проблемами с гамбургерами, он занимается “уменьшением беспокойства”. В случае же с защитниками окружающей среды он, наоборот, делает все, чтобы “увеличить беспокойство” и привлечь к проблеме больше внимания.

Нужно отметить, что Сэндмен обращается именно к причинам беспокойства, а не к опасности как таковой. Он признает, что в его формуле риска беспокойство и опасность имеют разный вес. “Когда уровень опасности высокий, а беспокойства — низкий, люди склонны реагировать на нее слишком вяло, — замечает эксперт. — Когда же уровень опасности низкий, а беспокойства — высокий, они реагируют слишком активно”.

Так почему же домашний бассейн пугает родителей меньше огнестрельного оружия? Мысль о том, что грудь ребенка может быть прострелена из соседского пистолета, является невероятно ужасной и беспокоит их до глубины души. Бассейны же не вызывают у родителей такого беспокойства. Отчасти это происходит благодаря фактору привычности. Точно так же как многие люди проводят больше времени в машинах, чем в самолетах, они куда чаще плавают в бассейне, чем стреляют. Тем не менее ребенок может утонуть всего за тридцать секунд, и очень часто это происходит бесшумно. Маленький ребенок может утонуть даже в мелком бассейне, глубина которого составляет не более одного метра. Между тем шаги по предотвращению такого несчастного случая довольно просты и понятны. Прежде всего это бдительность взрослых, ограда вокруг бассейна и запертая задняя дверь,

чтобы ребенок, только начавший ходить, не смог бы выйти из дома незамеченным.

Если бы каждый родитель следовал этим мерам предосторожности, ежегодно можно было бы спасти около четырехсот детских жизней. Это намного больше числа детей, спасенных двумя столь популярными в наше время изобретениями: безопасными кроватками и детскими сидениями для автомобиля. Имеющиеся у нас данные показывают, что детские автомобильные сидения лишь принято считать полезными. Конечно, для ребенка безопаснее сидеть сзади, чем спереди, на коленях у взрослого, поскольку в этом случае его вряд ли выбросит из машины при аварии. Однако безопасность здесь достигается правильным расположением в салоне, а вовсе не специальным сидением за двести долларов. Тем не менее многие родители склонны возлагать на эту вещь слишком большие надежды. Они даже осаждают местный полицейский участок или пожарную часть с требованием установить это устройство в их машине немедленно. Конечно же, ими движет любовь к своему малышу, но здесь можно говорить и о проявлении чрезмерной заботы. (Родители, чрезмерно опекающие своих детей, знают об этой черте своего характера и, как правило, гордятся этим фактом. Родители же, не выказывающие чрезмерной заботы, прекрасно знают, что представляют собой "навязчивые родители" и обычно любят над ними подтрунивать.)

Большинство нововведений в области детской безопасности так или иначе связаны с некой модной новинкой — сверхновым товаром, который нуждается в рекламе. (Между прочим, в США ежегодно продается почти пять миллионов детских сидений для автомобиля.) При этом появление таких товаров часто является реакцией на все возрастающий родительский страх. Как сказал бы Питер Сэндмен, в данном случае беспокойство намного перевешивает опасность. Сравните четыре сотни детей, которых можно спасти несколькими мерами предосторожности в домах с бассейном, и количество жизней, спасенных широко разрекламированными товарами. Это и защищенные от детей упаковки (спасено примерно пятьдесят жизней за год), и огнезащитные

пижамы (десять жизней), и безопасная шнуровка на детской одежде (две жизни). Вспомним также об устройстве, предохраняющем детей от подушки безопасности в автомобиле (до его внедрения эта подушка убивала менее пяти детей в год).

Подождите минутку, скажете вы. Ну и что тут такого, что эксперты и рекламисты манипулируют родителями? Разве мы не должны благодарить за любые усилия, даже незначительные или корыстные, которые позволяют сделать безопаснее жизнь хотя бы одного ребенка? Разве у родителей и помимо этого недостаточно поводов для волнения? В конце концов, родители несут ответственность за одно из самых важных дел, которое мы только знаем: формирование характера ребенка. Не так ли?

Самое последнее и радикальное изменение общепринятой точки зрения на родительское искусство было спровоцировано одним простым вопросом: "А насколько в действительности важны родители?"

Понятно, что *плохое* выполнение родительских обязанностей порождает огромные проблемы. Как мы уже говорили, существует прямая связь между количеством аборт и уровнем преступности. Точно так же нежеланным детям живет на этом свете куда хуже, чем детям, появления которых родители ждали с нетерпением. Но как много эти любящие родители могут действительно сделать для своих детей?

За последние десятилетия этот вопрос стал встречаться в достойных внимания исследованиях особенно часто. В ряде работ, включая изучение близнецов, разделенных после рождения, был сделан вывод, что гены несут ответственность только за 50% черт характера и способностей ребенка.

Но если природа определяет лишь половину судьбы ребенка, то что же определяет ее вторую половину? Вне всякого сомнения — воспитание. Это и записи классической музыки, подобранные для детей, и церковные проповеди, посещения музеев, уроки французского, разговоры по душам, родительская ласка, споры и наказания. Ведь из этого

и состоит родительское искусство. Но как же тогда объяснить данные другого известного исследования, проведенного в рамках Программы по усыновлению штата Колорадо, в ходе которого было изучено поведение 245 приемных детей? В нем не было обнаружено *никаких* взаимосвязей между индивидуальными особенностями детей и особенностями их приемных родителей. Или как объяснить результаты других исследований? Ведь они свидетельствовали о том, что посещение детского сада, воспитание в неполной семье, занятость матери, наличие отчима или мачехи весьма мало влияют на характер ребенка.

Такие несоответствия между природой и воспитанием впервые были изложены в 1998 году в книге тогда еще малоизвестной Джудит Рич Харрис *Воспитательная ложь (The Nurture Assumption)*. Эта книга стала настоящим потрясением для родителей, чрезмерно опекающих своих детей. Она была такой провокативной, что нуждалась в двух подзаголовках: *Почему дети становятся теми, кем они становятся* и *Родители значат меньше, а сверстники — больше, чем вы думаете*. Харрис утверждала, хотя и весьма осторожно, что родители ошибаются, думая, что они сильно способствуют формированию характера ребенка. По ее словам, это убеждение представляет собой “культурный миф”. Харрис доказывала, что влияние родителей (идущее сверху вниз) почти полностью поглощается воздействием сверстников (идушим справа и слева). Ведь ребенок каждый день испытывает прямое и грубоватое давление со стороны своих друзей и одноклассников.

Идеи Харрис имели эффект разорвавшейся бомбы — между прочим, сама она была уже бабушкой, не имела ученой степени и не была членом каких-либо научных обществ. [4] Общей реакцией на ее книгу были удивление и досада. “Читатели сейчас наверняка говорят: “Опять двадцать пять”, — писал один обозреватель. — И их можно понять. Целый год нам твердили, что главное — это связь, существующая между матерью и ребенком, а уже через год говорили об очередности рождения детей. Подождите-ка, нет, что действительно имеет значение, так это стимулирование ребен-

ка. Первые пять лет жизни являются самыми важными; нет, все закладывается уже в первый год. Нет-нет, забудьте обо всем, что говорилось: все дело в генетике!” [4.1]

Тем не менее теория Харрис была должным образом поддержана рядом настоящих специалистов в этой области. Среди них был и Стивен Пинкер, известный когнитивный психолог, автор ряда психологических бестселлеров. В своей книге *Чистый лист (Blank Slate)* он назвал взгляды Джудит Харрис “ошеломляющими” (в хорошем смысле этого слова). “На традиционных сеансах психотерапии пациенты в течение пятидесяти минут занимаются тем, что оживляют в своей памяти воспоминания о детских конфликтах. Затем они начинают винить в своих несчастьях родителей, которые неправильно с ними обращались, — писал Пинкер. — Многие биографы любят покопаться в детстве описываемого ими человека, выискивая в нем корни трагедий и триумфов его взрослой жизни. “Эксперты по воспитанию” заставляют женщину считать себя бессердечным чудовищем, если она прекращает сидеть с ребенком дома и выходит на работу или не поет ему колыбельную. Все эти глубоко сидящие в сознании людей убеждения, безусловно, должны быть переосмыслены”. [4.2]

Или не должны? Родители просто не могут *не* значить для ребенка очень многое, говорите вы себе. Допустим, сверстники оказывают на ребенка весьма сильное влияние, но разве родители не участвуют в выборе друзей для своего сына или дочери? Разве родители не прилагают все силы, чтобы ребенок жил в хорошем районе, ходил в хорошую школу и имел хороший круг общения?

Вопрос о том, насколько важны родители, все еще остается не только весьма интересным, но и невероятно сложным. Какие особенности ребенка мы оцениваем, определяя влияние родителей? Его характер? Успеваемость? Моральные качества? Творческие способности? Будущую зарплату? И какой вес имеет для его последующей жизни каждый из таких факторов: гены, отношения и уровень жизни в семье, образование, удача, здоровье и т.д.?

Чтобы немного прояснить ситуацию, рассмотрим историю двух мальчиков — одного белого, а другого черного.

Белый мальчик вырос в пригороде Чикаго. Его родители очень много читали и принимали активное участие в школьной реформе. Его отец, имевший приличную работу на производстве, часто брал сына с собой на прогулки по лесу или парку. Его мать сначала была домохозяйкой, а затем продолжила образование и получила степень бакалавра в области педагогики. У мальчика было счастливое детство, и в школе он демонстрировал только хорошие результаты. Учителя полагали, что в будущем он сможет стать настоящим гением в математике. Родители же всегда поддерживали и вдохновляли своего ребенка на новые свершения. Они необычайно гордились тем фактом, что он легко перескочил через один класс. У мальчика был и горячо любимый всеми младший брат, также весьма смысленный ребенок. Эта семья даже устраивала дома литературные вечера, которые посещали многие интересные люди.

Черный мальчик родился в городке Дайтона-Бич (штат Флорида). Мать бросила его в двухлетнем возрасте. Его отец имел хорошую работу в сфере торговли, но очень любил выпить и часто бил маленького сына металлическим носиком садового шланга. Однажды, в одиннадцатилетнем возрасте, мальчик украшал небольшую рождественскую елочку (первую в его жизни), когда отец начал бить на кухне свою подружку. В порыве гнева он ударил ее так сильно, что у той вылетело несколько зубов. Они упали как раз возле елки, однако мальчик знал, что безопаснее не обращать на это особого внимания и не вмешиваться. К учебе он особого интереса не проявлял. Вскоре он вступил в местную банду, начал продавать наркотики, грабить жителей пригорода и носить оружие. Каждый день он старался лечь спать прежде, чем отец вернется после очередной попойки, и уйти из дому до того, как тот проснется. В конце концов, его отец угодил в тюрьму за изнасилование. В двенадцать лет мальчик вынужден был заботиться о себе сам.

Не нужно быть сторонником чрезмерной родительской заботы, чтобы предположить, что второй мальчик не имеет

шансов на успех в жизни, а у первого есть для этого все возможности. Какова вероятность того, что второй мальчик, которому, помимо всего прочего, мешает еще и расовая дискриминация, сможет прожить нормальную и счастливую жизнь? Какова вероятность того, что первый мальчик, так искусно подталкиваемый к успеху, обманет ожидания своих родителей? И какую часть своей судьбы каждый из них должен отнести на счет влияния своих родителей? (О дальнейшей судьбе двух мальчиков вы узнаете из Эпилога книги. — *Примеч. ред.*)

Можно бесконечно долго рассуждать о том, что именно делает родителей идеальными. Авторы книги не будут этого делать по двум причинам. Первая состоит в том, что мы не претендуем на звание экспертов в сфере воспитания (хотя у нас на двоих шестеро детей младше пяти лет). Вторая же причина в том, что любым теориям мы доверяем меньше, чем имеющимся объективным данным.

Конечно, отдельные аспекты воспитания ребенка (например, его характер или творчество) плохо поддаются измерению. Материалов по ним имеется весьма мало. Однако школьную успеваемость измерить вполне возможно. И поскольку большинство родителей согласны с тем, что в основе формирования ребенка лежит его образование, имеет смысл начать исследование со школьных данных.

Прежде всего эти данные касаются выбора школы — дела, к которому многие люди, по тем или иным причинам, подходят очень серьезно. Убежденные сторонники выбора утверждают, что прилежная уплата налогов дает им право отправить сына или дочь в самую лучшую школу из всех возможных. Критики же беспокоятся о том, что такая тенденция может поставить крест на будущем учеников из плохих школ. Тем не менее почти все родители верят, что успех их чада в жизни зависит от поступления в *правильную* школу. При этом в ней должен быть соответствующий уровень

преподавания, хороший подбор факультативов, доброжелательная обстановка и безопасность.

В общественных школах Чикаго (ОШЧ) право выбора учебного заведения существует довольно давно. Дело в том, что раньше в этой системе, как и во многих других подобных системах в Америке, училось очень мало детей из национальных меньшинств. Постановление Верховного Суда от 1954 года по делу *Браун против Совета по образованию г. Топека* почти не выполнялось. (В 1954 году чернокожий священник Оливер Браун подал в суд на Совет по образованию города Топека (штат Канзас), когда его дочери не разрешили посещать школу для белых. Со своей жалобой он дошел до Верховного Суда, который вынес вердикт о том, что сознательная сегрегация в общественных школах противоречит Конституции. — *Примеч. ред.*) Хотя Суд и принял решение об отмене в школах сегрегации, многие афроамериканцы Чикаго продолжали ходить в школы, в которых почти все ученики были черными. Поэтому в 1980 году Министерство юстиции и Отдел образования Чикаго объединились в попытке улучшить интеграцию городских школ. Было принято распоряжение, согласно которому каждый ребенок мог поступать практически в любую среднюю школу своего округа.

Надо сказать, что причины для внимательного изучения программы ОШЧ по выбору школы не ограничиваются ее долгой историей. Например, она предлагает огромное количество данных, ведь школьная система Чикаго является третьей по величине после Нью-Йорка и Лос-Анджелеса. Кроме того, она предоставляет широкие возможности для выбора (более шестидесяти школ), различные специализации и подходы к обучению. Соответственно, желающих учиться в этой системе очень много, причем примерно половина из них переходит из школ, расположенных рядом с их домом. Однако наиболее интересный аспект программы ОШЧ по выбору школы заключается в том, как именно она работает.

Можно было бы ожидать, что открытие дверей любой чикагской школы перед всеми желающими будет напоминать сумасшедший дом. Естественно, что родители начнут опре-

делять детей в школы, известные своим высоким уровнем преподавания и хорошими результатами тестов. В результате, удовлетворить желания всех родителей будет просто невозможно.

И что же? Выход был найден. Для честности и объективности в ОШЧ решили организовать отбор учеников при помощи лотереи. Такой подход дает исследователю невероятные выгоды. Специалист по поведению вряд ли придумал бы лучший эксперимент в своей лаборатории. Школьный отдел Чикаго стал работать подобно естествоиспытателю, определяющему одну мышь в подопытную группу, а другую — в контрольную. Представьте только двух практически одинаковых учеников, каждый из которых хочет перейти в новую, лучшую школу. И вот, кто именно отправится в новую школу, а кто останется в старой, решает шарик из барабана. А теперь представьте, что будет, если количество таких школьников достигнет нескольких тысяч? В результате получился эксперимент в естественных условиях, причем проведенный на высшем уровне. Конечно, вряд ли это было главной целью чиновников, затевавших школьную лотерею. Но если смотреть под таким углом зрения, можно увидеть, что лотерея отлично позволяет определить, действительно ли важен выбор новой (или лучшей) школы.

О чем же свидетельствуют имеющиеся данные?

Ответ явно не порадует родителей, которых особенно беспокоит счастье их чад. Оказывается, что в данном случае выбор школы не имеет почти никакого значения. Да, школьники, *принимавшие* участие в лотерее, оканчивали среднюю школу с большей вероятностью, чем другие. Казалось бы, можно предположить, что на их успех повлиял выбор учебного заведения. Увы, это всего лишь иллюзия. Каковы доказательства? Школьники, которые выигрывали в лотерею и попадали в “лучшие” школы, учились ничуть не лучше своих проигравших приятелей из старых школ. Дело в том, что в значительной мере к получению аттестата зрелости приводило уже само желание детей попасть в хорошую школу. При этом было совершенно не важно, попадали они в нее на самом деле или нет. Преимущества, которые связывают с но-

вым учебным заведением, дает вовсе не оно. Это значит, что дети — и их родители, — желающие поменять школу, изначально более развиты и мотивированы на учебу. Однако, как свидетельствует статистика, почти никаких преимуществ от смены школы они не получают.

Разве дети, которые продолжили учиться в обычных районных школах возле их дома, сильно от этого пострадали? Нет! Результаты тестов в таких школах остались практически на том же уровне, что наблюдался до предполагаемой “утечки мозгов”.

В то же время в Чикаго была одна группа учащихся, в жизни которых действительно наблюдались большие перемены. Мы имеем в виду тех, которые перешли из обычных школ в техникумы или школы при престижных высших учебных заведениях. Эти ребята демонстрировали значительно лучшие результаты, чем в своих прежних школах. Кроме того, они получили гораздо лучшие аттестаты, чем можно было предположить, исходя из их прежней успеваемости. Таким образом, программа ОШЧ по выбору школы все же помогла небольшому количеству учащихся улучшить свою карьеру, дав им практические умения и навыки. Однако из этого вовсе не следует, что она сделала умнее хоть одного ребенка. [5]

Но действительно ли может быть так, чтобы выбор средней школы абсолютно ничего не значил? Ни один уважающий себя родитель, как чрезмерно заботящийся о своем ребенке, так и выражающий свою любовь иным образом, не готов в это поверить. Возможно, программа ОШЧ касалась только старшей школы и не имела отношения к младшей? Может быть, к тому времени жребий уже был брошен, и судьба учащихся старших классов была предопределена заранее? Как недавно заметил Ричард П. Миллс, чиновник системы образования из штата Нью-Йорк: “Многие ученики приходят в среднюю школу совершенно не подготовленными к ее требованиям; очень многие из них умеют читать, писать и считать только на элементарном уровне. Мы непременно должны исправлять эту проблему еще в начальных классах”. [6]

По сути, научные исследования подтверждают тревогу Миллса. Изучая разрыв в доходах между белыми и черными взрослыми американцами (а принято считать, что вторые зарабатывают меньше), ученые сделали интересное открытие. Они обнаружили корреляцию между финансовыми успехами этих людей и результатами их школьных тестов за восьмой класс. [7] Другими словами, разрыв в доходах между белыми и черными во многом является следствием разрыва в их образовании, который наметился еще много лет назад. “Сокращение разрыва в успеваемости белых и черных, — писал один исследователь, — могло бы сделать для равноправия рас больше, чем любая другая стратегия с широкой политической поддержкой”. [7.1]

Но откуда же берется разрыв в результатах тестов между белыми и черными учениками? За последние годы на этот счет было выдвинуто множество предположений. Чаще всего говорят о бедности, генетике и феномене “летнего отставания” (считается, что за каникулы черные забывают больше, чем белые). Упоминаются также расовые предрассудки при оценивании тестов, а также высмеивание черными своих ровесников, которые “ведут себя, как белые”.

Последнему аргументу была посвящена статья молодого экономиста-афроамериканца из Гарварда Роланда Фрайера младшего *Экономика “белого поведения”* (*The Economics of “Acting White”*). В ней утверждается, что некоторые черные дети, “желающие заниматься тем или иным делом (например, хорошо учиться, танцевать и т.д.), сталкиваются в своей среде с огромными препятствиями. Дело в том, что их начинают считать чернокожими, пытающимися вести себя подобно белым (их также называют “продавшимися белым”). Очень часто такой ярлык может принести своему обладателю серьезные неприятности. Отмеченного им человека начинают избегать, бить и даже могут убить”. [8] В подтверждение Фрайер приводит детские воспоминания баскетболиста, а впоследствии актера Карима Абдул-Джаббара (настоящее имя Лью Эльсиндор). Перейдя в четвертом классе в новую школу, чернокожий Карим заметил, что читает лучше многих учеников седьмого класса: “Когда дети поняли это, я стал

объектом их насмешек и издевательств... Я никогда раньше не находился так далеко от дома и впервые меня окружали только черные. Я обнаружил, что если раньше меня за что-то хвалили, то теперь за это же ругали. Я получал одни пятерки, а меня за это ненавидели. Я разговаривал на правильном английском, а меня за это называли простофилей. Мне даже пришлось выучить новый язык (на котором разговаривают черные) только для того, чтобы иметь возможность отвечать на их оскорбления и угрозы. Я был маленьким мальчиком с хорошими манерами и расплачивался за это собственной шкурой". [8.1]

Фрайер также является соавтором статьи *Объяснение причин разрыва в результатах тестов между белыми и черными в первых двух классах школы (Understanding the Black-White Test Score Gap in the First Two Years of School)*. При написании этой статьи использовались новые правительственные данные, благодаря которым можно с уверенностью говорить о наличии разрыва в знаниях между белыми и черными. Пожалуй, еще более интересен тот факт, что эти данные позволяют ответить на вопрос, волнующий каждого родителя, независимо от цвета его кожи. Ведь каждый из них, черный, белый или любой другой, хотят знать: какие факторы влияют на школьную успеваемость ребенка, а какие — нет?

В конце 1990-х Министерство образования США развернуло грандиозный проект под названием *Продольное исследование раннего детства (Early Childhood Longitudinal Study, ECLS)*. Суть его была в том, чтобы измерить успехи в учебе более двадцати тысяч детей, начиная с первого и вплоть до пятого класса. Объекты для этого были отобраны по всей стране и включали представителей самых разных категорий американских школьников.

В рамках *ECLS* не только изучалась успеваемость мальчиков и девочек, но и собирались обычные для подобных исследований данные. Ученых интересовали раса и пол ребенка, состав и социоэкономический статус его семьи, уровень

образования родителей и т.д. Однако *ECLS* вышло далеко за рамки простого анкетирования. Дело в том, что в него включили обсуждение с родителями (а также с учителями и дирекцией школ) ряда вопросов более личного характера. Например, родителей спрашивали, бьют ли они своих детей и если да, то как часто; водят ли они их в музеи или библиотеки. Кроме того, ученых интересовало, сколько времени тот или иной ребенок проводит перед телевизором.

В результате была получена очень ценная информация, которая при условии правильной обработки может рассказать много интересного.

Каким же образом необходимо организовать эти данные, чтобы они поведали достойную доверия историю? Это можно сделать при помощи любимой процедуры экономистов: регрессивного анализа. Нет-нет, регрессивный анализ вовсе не является забытой формой психиатрического лечения. Это весьма эффективный — в разумных пределах — инструмент, который использует методы статистики для определения трудноуловимых корреляций.

Корреляция является не более чем статистическим термином, указывающим на взаимосвязь двух переменных. К примеру, если на улице идет снег, там должно быть холодно. Эти два фактора несомненно позитивно коррелируют между собой. В то же время между солнцем и дождем существует негативная корреляция. Все это достаточно просто, но только до тех пор, пока в вашем распоряжении всего две переменные. Когда же их несколько *сотен*, дело значительно усложняется. Так вот, регрессивный анализ как раз и является инструментом, позволяющим экономистам рассортировать огромное количество данных. Делается это следующим образом: ученый искусственно сохраняет неизменными все переменные, кроме двух, на которых желает сосредоточиться. После этого он спокойно изучает, как эти две переменные соотносятся между собой.

В идеале экономисты могли бы провести эксперимент в контролируемых условиях, подобный опытам психологов или биологов. Для этого им нужно было бы взять два образца, наугад воздействовать на один из них, а затем измерить

получившийся результат. К сожалению, такого рода чистый эксперимент является для них скорее роскошью, чем обычной практикой. (В этом отношении очень удобной была потеря по выбору школы в Чикаго.) Обычно в распоряжении экономиста имеется просто огромный массив данных со множеством переменных, ни одна из которых не является случайной. При этом некоторые переменные зависят одна от другой, а другие никак между собой не связаны. И из этой путаницы ему приходится выбирать, какие именно факторы коррелируют, а какие нет.

В случае с данными *ECLS* регрессивный анализ можно использовать так: мысленно представить каждого из двадцати тысяч школьников в виде некой монтажной платы с одинаковым количеством разъемов. При этом каждый разъем будет представлять свою категорию данных о ребенке. Это может быть результат итогового теста по математике, чтению или другому предмету сначала за первый, а потом за третий класс. Важны также уровень образования матери, доходы отца, количество книг в доме, относительное влияние окружения и т.д.

Это позволит исследователю выудить из сложного и запутанного массива данных ту информацию, которая его интересует. Он сможет выстроить в один ряд детей, у которых много общих характеристик, и определить ту, что *не является* общей. Это все равно, что взять все монтажные платы, на которых имеются разъемы со штырьками, и отделить от них ту, где есть разъем с гнездами. Таким образом можно изолировать влияние одного разъема на подсоединение всей монтажной платы. Благодаря этой процедуре станет понятным влияние сначала одного особенного разъема, а потом и всех остальных.

Предположим, что мы хотим узнать из данных *ECLS* ответ на важный вопрос о родителях и образовании: способствует ли большое количество книг в доме успехам ребенка в школе? Регрессивный анализ не может дать на него исчерпывающий ответ, но вполне может ответить на вопрос, поставленный немного по-другому. Он звучит так: правда ли, что ребенок, у которого дома много книг, учится лучше ребенка,

у которого книг нет совсем? Разница между этими вопросами представляет собой разницу между причинностью (первый вопрос) и корреляцией (второй вопрос). Регрессивный анализ может продемонстрировать наличие между явлениями корреляции, но не в силах доказать существование причинности. В конце концов, существует несколько вариантов, в которых две переменные могут находиться в той или иной связи между собой. Фактор X может быть причиной Y ; Y может быть причиной X ; точно так же может существовать и некий третий фактор, являющийся причиной как X , так и Y . Один регрессивный анализ не сможет сказать вам, идет ли снег, потому что холодно; холодно ли, потому что идет снег, или эти два явления просто совпали.

Данные *ECLS* лишь показывают, что если дома у ребенка много книг, то результаты школьных тестов у него, скорее всего, будут выше, чем у того, у которого книг дома нет. Так что эти два фактора взаимосвязаны, и хорошо, что мы об этом знаем. Однако высокие результаты тестов коррелируют также со многими другими факторами. Если вы просто возьмете детей с большим количеством книг и сопоставите их с детьми без книг, ответ не будет однозначным и исчерпывающим. Может быть и так, что большое количество книг дома у ребенка является всего лишь показателем достатка его родителей. Что нам действительно необходимо сделать, так это найти двух детей, похожих во всем, кроме одного — в данном случае это размер домашней библиотеки. После этого нам останется только выяснить, влияет ли этот фактор на их успеваемость в школе.

Нужно отметить, что регрессивный анализ — это скорее искусство, чем наука. (В этом отношении у него много общего с воспитанием детей.) Между тем опытный практик может с его помощью определить, насколько значительна та или иная корреляция, и даже сказать, указывает ли она на причинную связь.

И все же, что именно анализ данных *ECLS* может рассказать о школьной успеваемости детей? Много интересных моментов. И первый из них касается разрыва между результатами итогового тестирования белых и черных.

На протяжении долгого времени считалось, что черные дети отстают в развитии от своих белых ровесников еще до того, как переступают порог школы. Более того, они не достигают уровня белых детей, даже если учитывать целый ряд различных переменных. (Учет переменной позволяет исключить ее влияние — так же, как скажем, один игрок в гольф, учитывая свой опыт, может дать другому фору. В научном же исследовании, вроде *ECLS*, ученый, сравнивая одного школьника с другим, может учесть любое количество неблагоприятных жизненных условий.) Однако новые данные говорят совсем о другом. Достаточно учесть всего несколько факторов — доходы родителей, уровень их образования, возраст, в котором мать родила первого ребенка, — и картина изменится. Если все эти факторы будут одинаковыми, то к тому времени, когда черные и белые дети пойдут в школу, разрыв между ними практически исчезнет.

Это весьма обнадеживающая новость, как ни посмотри. С одной стороны, она означает, что черные дети теоретически могут догнать своих белых ровесников. С другой же, она показывает, что, каким бы ни был разрыв, его можно привязать к небольшому количеству легко распознаваемых факторов. Полученные данные свидетельствуют, что черные дети имеют плохую успеваемость вовсе не потому, что они черные. Они просто выросли в семьях со скудными доходами и низким уровнем родительского образования. Но если черный и белый ребенок растут в семьях с похожим уровнем жизни, то в самом начале учебы они проявляют одинаковые успехи в математике и чтении.

Великолепная новость, не правда ли? Однако радоваться пока еще рано. Прежде всего надо принять во внимание следующий фактор. Поскольку обычный черный ребенок *с большей долей вероятности* имеет бедных и плохо образованных родителей, наличие разрыва весьма реально. В среднем, черные дети *продолжают* показывать плохие результаты в учебе. Хуже того: даже если не принимать во внимание доход и образование родителей, через два года учебы в школе разрыв между белыми и черными появляется снова. Черные дети начинают отставать от статистически равных им белых

детей уже к окончанию первого класса. Во втором же и третьем классах этот разрыв постепенно увеличивается.

Почему так происходит? Это довольно сложный и неоднозначный вопрос. Однако одним из ответов на него может быть тот факт, что школы для черных детей отличаются от школ, в которых учатся белые. Типичный черный ребенок ходит в школу, которую можно назвать не иначе, как плохой. Даже через пятьдесят лет после дела *Браун против Совета по образованию* во многих американских школах сохраняется расовая сегрегация. В рамках *ECLS* была изучена почти тысяча школ, каждую из которых представляли двадцать учеников. В 35% школ в выборку не попал ни один черный ребенок. И что же показали данные исследования? Оказывается, типичный белый ребенок ходит в школу, в которой учатся лишь 6% чернокожих. Зато типичный черный ребенок посещает школу, в которой афроамериканцы составляют около 60%.

По каким же параметрам школы для черных хуже? Вам это покажется странным, но совсем не по тем, по которым уровень той или иной школы определяется традиционно. В том, что касается величины классов, уровня преподавания и количества компьютеров, школы, в которых учатся черные и белые дети, почти одинаковы. Однако в обычной “черной” школе ребенка подстерегает гораздо больше опасностей. Едва ли не каждый день он сталкивается с членами наркобанд, подозрительными личностями, шатающимися возле школы, и отсутствием финансирования со стороны *РТА*. (*Parent Teacher Association*, или *РТА*, — Ассоциация родителей и преподавателей. Эта общественная организация занимается проблемами воспитания детей и насчитывает около тысячи отделений по всем Соединенным Штатам. — *Примеч. ред.*) В таких школах создается довольно специфическая обстановка, которая никак не способствует хорошей учебе.

При этом от плохих школ страдают не одни только черные дети. Белые дети в таких школах также учатся не особенно хорошо. По сути, если вы захотите проконтролировать успеваемость учеников младших классов *в плохой школе*, то увидите, что между белыми и черными нет никакого разрыва. Зато все ученики плохой школы, как черные, так и белые,

значительно отстают от детей из хороших школ. Пожалуй, педагоги и исследователи ошибаются, поставив во главу угла разрыв в результатах тестирования. Куда более серьезной проблемой, похоже, является разрыв между плохой и хорошей школой. Ведь данные *ECLS* свидетельствуют, что при одинаковых исходных условиях черные дети из хороших школ почти *не* отстают от своих белых одноклассников. Более того, черные дети из хороших школ в своем развитии намного опережают белых из плохих школ.

Таким образом, начальная школа, в которой учится ребенок, похоже, имеет прямое влияние на его успехи в учебе. Но можно ли то же самое сказать о влиянии родительской заботы? Дают ли плоды все эти сборники классической музыки для детей? А как насчет обязательного чтения стихов и пения колыбельных? Оправдывает ли себя переезд в более благополучный район или тихий пригород? Учатся ли дети членов *РТА* лучше тех детей, чьи родители даже не слышали о существовании такой организации?

Разнообразие данных, полученных в рамках *ECLS*, предлагает ряд интересных корреляций между условиями жизни ребенка и его школьными успехами. Например, если отбросить все остальные факторы, то становится ясно, что дети из сельских районов, как правило, учатся ниже среднего уровня. В то же время дети из пригородов демонстрируют среднюю успеваемость, а городские дети — выше среднего уровня. (Возможно, это вызвано тем, что города привлекают к себе более образованных работников, то есть родителей с более толковыми детьми.) В целом девочки получают более высокие оценки, чем мальчики, а азиаты учатся лучше белых. И только для черных, как мы уже определили, все зависит от обстоятельств. В равных жизненных условиях и аналогичных школах они показывают такие же результаты тестов, как и их белые ровесники. [9]

Ну что ж, вы уже знаете о регрессивном анализе, общепринятой точке зрения и родительском искусстве. А теперь

давайте рассмотрим приведенный ниже список из шестнадцати факторов. По данным *ECLS*, восемь из них имеют сильную корреляцию — положительную или отрицательную — со школьной успеваемостью ребенка. Другие же восемь такой корреляции не имеют. А теперь попробуйте сами угадать, где какие факторы.

Родители ребенка получили хорошее образование.

Ребенок вырос в полной семье.

У родителей ребенка высокий доход и хорошее положение в обществе.

Родители ребенка недавно переехали в более престижный район.

Мать ребенка в первый раз родила в возрасте тридцати лет или старше.

Мать ребенка не работала после рождения ребенка и до поступления его в детский сад.

Ребенок мало весил при рождении.

Ребенок посещал программу Head Start.

Родители ребенка разговаривают дома на английском языке.

Родители регулярно ходят с ребенком в музей.

Ребенок был усыновлен/удочерен.

Ребенка регулярно бьют.

Родители ребенка являются членами Ассоциации родителей и преподавателей (*РТА*).

Ребенок много времени смотрит телевизор.

У ребенка дома много книг.

Родители ребенка читают ему вслух практически каждый день.

Итак, вот восемь факторов, которые *действительно* коррелируют со школьной успеваемостью ребенка.

Родители ребенка получили хорошее образование.

У родителей ребенка высокий доход и хорошее положение в обществе.

Мать ребенка в первый раз родила в возрасте тридцати лет или старше.

Ребенок мало весил при рождении.

Родители ребенка разговаривают дома на английском языке.

Ребенок был усыновлен/удочерен.

Родители ребенка являются членами РТА.

У ребенка дома много книг.

А вот восемь других факторов, которые с ней никак не коррелируют.

Ребенок вырос в полной семье.

Родители ребенка недавно переехали в более престижный район.

Мать ребенка не работала после рождения ребенка и до поступления его в детский сад.

Ребенок посещал программу Head Start.

Родители регулярно ходят с ребенком в музей.

Ребенка регулярно бьют.

Ребенок много времени смотрит телевизор.

Родители ребенка читают ему вслух практически каждый день.

Остановимся на каждом факторе подробнее (для удобства мы разбили их на пары).

Имеет значение: Родители ребенка получили хорошее образование.

Не имеет значения: Ребенок вырос в полной семье.

Ребенок, имеющий образованных родителей, обычно хорошо учится в школе, и в этом нет ничего удивительного. Мать и отец, посвятившие много времени собственному образованию, как правило, ценят процесс получения знаний достаточно высоко. Пожалуй, еще более важно то, что высокий уровень интеллекта, вызывающий тягу к знаниям, легко передается из поколения в поколение. Зато жизнь ребенка в полной семье, похоже, не имеет особого значения для его успехов. Как видно из уже упоминавшихся ранее исследований, состав семьи имеет очень слабое влияние на индивиду-

альность ребенка. Точно так же он почти не влияет на успехи в учебе. Конечно, это вовсе не означает, что семьи должны распадаться направо и налево. Просто эта информация может хоть немного ободрить почти двадцать миллионов американских школьников, выросших в неполных семьях.

Имеет значение: У родителей ребенка высокий доход и хорошее положение в обществе.

Не имеет значения: Родители ребенка недавно переехали в более престижный район.

Высокий доход и положение в обществе сильно коррелируют с хорошей учебой в школе, что кажется вполне понятным. Они являются четкими показателями общего успеха, поскольку предполагают более высокий уровень интеллекта и образования родителей. У преуспевающих же родителей с гораздо большей степенью вероятности рождаются дети, которым будет сопутствовать удача. Зато переезд в более престижный район не улучшает школьные показатели детей. Возможно, это происходит потому, что смена места жительства является для ребенка сильным стрессом. Но, скорее всего, проблема в том, что более красивый дом или квартира сами по себе никак не могут улучшить оценки ребенка по математике и чтению. Точно так же даже самые модные фирменные кроссовки не повлияют на ваши спортивные достижения.

Имеет значение: Мать ребенка в первый раз родила в возрасте тридцати лет или старше.

Не имеет значения: Мать ребенка не работала после рождения ребенка и до поступления его в детский сад.

Женщина, у которой не было детей, по меньшей мере, до тридцати лет, вероятнее всего, будет внимательно следить, чтобы ее ребенок хорошо учился. Такая мать относится к категории женщин, которые сами, скорее всего, получили престижное образование или построили свою карьеру. Во многих случаях она *больше* хочет появления ребенка на свет, чем мамаша весьма юного возраста. Из этого вовсе не сле-

дует, что старшая по возрасту женщина обязательно будет лучшей матерью. Просто она, скорее всего, будет уделять заботе о своем ребенке много времени. (Необходимо заметить, что подобного вряд ли можно ждать от юной матери, которая к тридцати годам рождает уже *второго* ребенка. Данные *ECLS* показывают, что у ее второго ребенка школьная успеваемость будет не лучше, чем у первого.) В то же время пребывание матери дома со своим ребенком до его поступления в детский сад не дает никаких особых преимуществ. Особо заботливые родители расстроятся оттого, что этот фактор никак не коррелирует с успехами ребенка. Какой же тогда был смысл во всех этих “маминых школах” и прочих курсах для родителей? Увы, мы сообщаем вам только то, что говорят объективные данные.

Имеет значение: Ребенок при рождении мало весил.

Не имеет значения: Ребенок посещал программу Head Start.

Ребенок, чей вес при рождении был ниже нормы, обычно показывает не слишком высокие результаты в учебе. Возможно, это происходит из-за того, что преждевременное появление на свет вредит здоровью. Возможно, так получается потому, что маленький вес четко указывает на плохое отношение к родительским обязанностям. Мать, которая курением, употреблением алкоголя или другими вредными привычками наносит ущерб своему ребенку еще в утробе, скорее всего, не откажется от этих “удовольствий” и после его рождения. В свою очередь, дети с маленьким весом обычно рождаются в бедных семьях. Следовательно, они чаще становятся участниками Head Start — федеральной программы дошкольного воспитания для детей до пяти лет. Главными целями этой программы являются укрепление здоровья, психическое и физическое развитие ребенка, подготовка к школе. Между тем, по данным *ECLS*, эта программа никак не влияет на будущую успеваемость ребенка. Несмотря на глубокое уважение общественности (один из авторов этой книги сам когда-то посещал Head Start), мы должны признать,

что она не раз доказывала свою неэффективность. Причина, похоже, довольно проста. Вместо того чтобы проводить день со своей малообразованной и загруженной на работе матерью, в Head Start ребенок проводит день с чей-то еще малообразованной и занятой мамашей. (К тому же в классе, кроме него, находится несколько десятков других детей из таких же малообеспеченных семей.) Как оказалось, более 70% воспитателей Head Start не имеют даже степени бакалавра, поскольку их работа плохо оплачивается. Воспитатель Head Start получает всего около 21 тысячи долларов в год, тогда как воспитатель общественного детского сада получает около 40 тысяч долларов. Вряд ли такая оплата труда может привлечь в Head Start лучшие кадры.

Имеет значение: Родители ребенка разговаривают дома на английском языке.

Не имеет значения: Родители регулярно ходят с ребенком в музей.

Ребенок англоязычных родителей в Америке почти всегда учится лучше тех детей, у которых родители не говорят на английском. И снова это не особенно нас удивляет. Такая корреляция подтверждается данными *ECLS* об успеваемости латиноамериканских школьников в США. В целом эти дети демонстрируют слабые знания, а их родители, как правило, не разговаривают дома на английском языке. (Правда, в старших классах латиноамериканцы зачастую догоняют своих ровесников.) А что если мы возьмем прямо противоположный случай? К примеру, если мать и отец не только эксперты в английском, но и посвящают выходные расширению культурных горизонтов своих детей и водят их в музей? Очень сожалеем, но и тут нам нечем порадовать родителей, которые свято верят в пользу пичканья детей разнообразными знаниями. Данные *ECLS* свидетельствуют, что между походами в музей и результатами тестов никакой корреляции нет.

Имеет значение: Ребенок был усыновлен/удочерен.

Не имеет значения: Ребенка регулярно бьют.

Между усыновлением ребенка и его школьными успехами существует очень сильная корреляция, причем негативная. Почему так происходит? Исследования показали, что на способности детей гораздо больше влияет уровень интеллекта их биологических, а не приемных родителей. Интеллект же матери, отказывающейся от своего ребенка, обычно ниже, чем тех людей, что его усыновляют. [10] Есть и еще одно объяснение, которое может показаться вам неприятным, однако соотносится с экономической теорией личной выгоды. Дело в том, что женщина, заранее собирающаяся отказаться от ребенка, вряд ли будет тщательно следить за своим поведением во время беременности. (Вспомните — хотя это будет вам еще более неприятно, — как вы обращаетесь со своей собственной машиной и с той, что арендуете на выходные.) Зато, если приемный ребенок предрасположен к более низким показателям в школе, то ребенок, которого бьют, — вовсе нет. Это может показаться странным, и не потому, что битье причиняет вред, а потому, что такое наказание принято считать невежественной практикой. Отсюда можно сделать вывод, что родители, которые бьют своих детей, являются малокультурными людьми. Но, как видно, здесь немного другая ситуация. Похоже, битье в данном случае имеет особенный смысл. Вы, наверное, помните, что исследование *ECLS* включало в себя задушевные беседы с родителями. Эти люди должны были сидеть рядом с исследователями и открыто признаваться в том, что они шлепают своих детей. Таким образом, можно предположить, что родители здесь были либо малокультурными, либо — что более вероятно — очень честными людьми. Вполне возможно, что честность более четко указывает на хорошее воспитание, чем битье — на плохое.

Имеет значение: Родители ребенка являются членами РТА.

Не имеет значения: Ребенок много времени смотрит телевизор.

Ребенок, чьи родители являются членами Ассоциации родителей и преподавателей (РТА), очень редко учатся плохо. Из этого, конечно, не следует, что членство того или иного родителя в РТА может сделать его детей умнее. Скорее, в эту организацию вступают именно те люди, которых действительно волнуют проблемы воспитания и образования. При этом данные ECLS говорят об отсутствии корреляции между школьными успехами и временем, которое ребенок проводит у телевизора. Вопреки расхожему мнению, телевизор вовсе не превращает мозги ребенка в кашу. (Например, в Финляндии, где система образования считается лучшей в мире, дети редко идут в школу до семи лет. Читать же многие из них учатся сами при помощи передач американского телевидения с финскими субтитрами.) [11] В то же время наличие в доме компьютера не превращает ребенка в Эйнштейна. Согласно данным ECLS, между умением работать на компьютере и школьными показателями корреляция отсутствует.

Вот мы и добрались до последней пары факторов:

Имеет значение: У ребенка дома много книг.

Не имеет значения: Родители ребенка читают ему вслух практически каждый день.

Как отмечалось выше, ребенок, у которого дома много книг, действительно демонстрирует в школе хорошие результаты. Однако регулярное чтение ребенку вслух *никак не влияет* на его успеваемость.

Это может показаться весьма странным. Более того, это вновь возвращает нас к исходному вопросу: “А насколько и как именно важны родители?”

Давайте начнем с положительной корреляции, согласно которой наличие книг в доме равносильно высоким результатам тестирования. Многие люди склонны усматривать в этой корреляции наличие причинно-следственной связи. Рассмотрим это на конкретном примере. У маленького мальчика по имени Исаяя есть очень много книг и в школе он получает за тесты по чтению только отличные оценки. Должно быть, ему помогает то, что его мама и папа регулярно читают

ему вслух. Однако у Исайи есть подружка Эмили, у которой дома также много книг, но к ним она практически не притрагивается. Ей намного интереснее играть со своими куклами и смотреть мультики. А оценки по чтению у Эмили такие же, как у Исайи. У Исайи и Эмили есть еще друг по имени Рики, в доме у которого нет *ни одной* книжки. При этом Рики каждый день ходит со своей мамой в библиотеку и является настоящим фанатом чтения. Несмотря на это, результаты тестов по чтению у него хуже, чем у Эмили или у Исайи.

Какие же выводы можно сделать из этого примера? Если чтение книг не влияет на результаты теста младшего школьника, то может ли само физическое присутствие книг в доме сделать ребенка умнее? Могут ли книги посылать в детский мозг какие-то волшебные флюиды? Если это так, то проще всего было бы закупить в каждый дом, где есть дошкольник, целый грузовик книг.

Между прочим, нечто подобное пытался сделать губернатор штата Иллинойс Род Благоевич. В начале 2004 года он объявил о своем плане, по которому каждому ребенку, проживающему в данном штате, ежемесячно должны были присылать по почте одну книгу. При этом акция должна была продолжаться со дня рождения ребенка до его поступления в детский сад. Такой план стоил совсем немало — 26 миллионов долларов в год. Однако Благоевич убеждал, что он жизненно необходим для штата, в котором 40% третьеклассников читают хуже установленного для их возраста уровня. «Когда вы владеете [книгами], — говорил он, — они полностью ваши и являются частью вашей жизни, это очень сильно способствует мысли... что книги должны быть частью вашей жизни».

Таким образом, предполагалось, что все дети, родившиеся в Иллинойсе, уже к пятилетнему возрасту будут иметь библиотеку из шестидесяти томов. Но означает ли это, что все они будут получать по чтению только отличные оценки?

Скорее всего, нет. (Правда, мы никогда не узнаем наверняка: в конечном счете, законодательный орган штата Иллинойс отклонил этот замечательный план.) В конце концов, данные *ECLS* вовсе не утверждают, что наличие в

доме книг является *причиной* высоких результатов тестов. Они всего лишь указывают на то, что эти два фактора коррелируют между собой.

Как же нам следует толковать эту корреляцию? Вот хорошая теория: большинство родителей, покупающих детям много книг, изначально умны и хорошо образованы. (Они просто передают своим детям собственные способности и отношение к работе.) А может быть, они очень заботятся о детях вообще и об их образовании в частности. (Это означает, что в их доме создается обстановка, которая поощряет и вдохновляет детей на учебу.) Такие родители верят — и ничуть не меньше, чем губернатор Иллинойса, — что каждая книга является для ребенка очередным ключом к развитию интеллекта. Но они, похоже, ошибаются. В действительности книга является в большей мере не причиной интеллекта, а его *следствием*.

Что же мы можем сказать о важности родителей после всего перечисленного? Давайте снова рассмотрим восемь факторов, для которых данные *ECLS* определили корреляцию со школьной успеваемостью ребенка. [12]

Родители ребенка получили хорошее образование.

У родителей ребенка высокий доход и хорошее положение в обществе.

Мать ребенка в первый раз родила в возрасте тридцати лет или старше.

Ребенок мало весил при рождении.

Родители ребенка разговаривают дома на английском языке.

Ребенок был усыновлен/удочерен.

Родители ребенка являются членами *РТА*.

У ребенка дома много книг.

А теперь восемь факторов, которые не имеют такой корреляции.

Ребенок вырос в полной семье.

Родители ребенка недавно переехали в более престижный район.

Мать ребенка не работала после его рождения ребенка и до поступления его в детский сад.

Ребенок посещал программу Head Start.

Родители регулярно ходят с ребенком в музей.

Ребенка регулярно бьют.

Ребенок много времени смотрит телевизор.

Родители ребенка читают ему вслух практически каждый день.

Попробуем сделать небольшой вывод. В первом списке говорится о том, что родители *представляют собой*, а во втором — что они *делают*. У хорошо образованных, успешных и здоровых родителей дети обычно показывают хорошие результаты в школе. Между тем походы в музей, битье, Head Start, чтение родителями детских книжек вслух и телевизор, как видно, не приносят большой пользы.

Родителей — а также экспертов, — для которых разнообразные методики воспитания детей стали навязчивой идеей, эта новость, возможно, отрезвит. Как бы то ни было, реальность такова, что четко определенных и эффективных технологий в этом деле не существует.

Однако отсюда вовсе не следует, что родители ничего не значат в жизни ребенка. Конечно же, значат, и довольно много. Но проблема в том, что к тому времени, когда большинство людей начинает приобретать книги по родительскому искусству, делать это уже поздно. Большинство вопросов, которые действительно имеют значение, были решены еще много лет тому назад. Речь идет о том, кем являются сами эти люди, кто их спутники жизни и какую жизнь они ведут. Ведь если вы умны, трудолюбивы, хорошо образованы и обеспечены, а ваша вторая половина разделяет эти качества, то ваши дети, скорее всего, также будут успешны. (Не мешает еще быть честным, чутким, любящим и любознательным человеком.) Но то, что вы *делаете*, будучи родителем, не имеет такого уж большого значения по сравнению с тем, кем вы являетесь. В этом отношении родители, переоценивающие свои возможности, напоминают кандидата на выборах, который верит, что победа зависит от денег. На самом же деле

никакие сокровища мира не помогут кандидату, если он сам не понравится избирателям.

Неудивительно, что дискуссиям о том, что в жизни ребенка важнее: природа или воспитание, посвящено множество различных работ. Одной из них является статья экономиста Брюса Сэкердота под названием *Природа и воспитание экономических последствий (The Nature and Nurture of Economics Outcomes)*. В ее основу были положены результаты двух американских и одного британского исследований приемных детей. По каждому из этих исследований у Сэкердота имелись полные данные о самих детях, их приемных и биологических родителях. Он обнаружил, что приемные родители являлись более умными, образованными и выше оплачиваемыми, чем биологические. Казалось бы, детям, которых они усыновили или удочерили, открыты все дороги. Но нет, преимущества приемных родителей почти не влияли на школьную успеваемость того или иного ребенка. Данные *ECLS* также говорят о том, что приемные дети обычно не очень хорошо учатся в школе, и любое влияние их новых родителей перевешивается наследственностью. Между тем Сэкердот установил, что приемные родители не были совсем уж бесполезными. К тому времени, как взятые из приюта дети вырастали, их судьба сильно отличалась от той, что можно было бы предсказать, исходя из одних только генов. По сравнению с *неприемными* детьми, они с большей степенью вероятности поступали в университет, получали прибыльную работу и не вступали в брак до наступления зрелости. Сэкердот делает вывод, что причиной такой разницы было не что иное, как влияние их приемных родителей. [13]

Левитт полагает, что ему удалось открыть новую страницу в изучении имен афроамериканцев. Помимо прочего, его целью было выяснить, страдает ли человек с явно “черным” именем в экономическом плане. И что же — вопреки другим недавним исследованиям он пришел к выводу, что ответить на этот вопрос можно только отрицательно. Однако затем перед ним возник еще больший вопрос: “Является ли культура афроамериканцев причиной расового неравенства или она просто следует из него?” Для экономиста — даже для Левитта — “количественное выражение культуры”, как он его назвал, представляет абсолютно новую область изучения. Поэтому он счел путь к решению этой загадки тернистым, запутанным, почти бесконечным и необычайно привлекательным.

Журнал New York Times от 3 августа 2003 года

ИДЕАЛЬНЫЕ РОДИТЕЛИ, ЧАСТЬ II, ИЛИ "ЧТО ИМЯ? РОЗА ПАХНЕТ РОЗОЙ, ХОТЬ РОЗОЙ НАЗОВИ ЕЕ, ХОТЬ НЕТ"*

Все родители искренне *хотят* верить, что повлиять на то, каким человеком станет их ребенок, в их силах. В противном случае, почему они так переживают по поводу своих обязанностей?

Веру в свои возможности родители проявляют уже в самом первом официальном акте, который они совершают, давая ребенку имя. Как известно любому современному родителю, с этим связана целая индустрия. Более того, сегодня она переживает свой расцвет, что подтверждается обилием специальных книг, сайтов и консультантов. Многие родители, похоже, твердо верят, что ребенок не сможет преуспеть, если не получит подходящего имени. Считается, что от того, как назвать ребенка, зависит вся его дальнейшая судьба.

Вероятно, именно этим объясняется, почему в 1958 году житель Нью-Йорка по имени Роберт Лэйн решил назвать своего новорожденного сына *Виннер* (Победитель). К тому времени в семье Лэйнов, жившей в бедном квартале Гарлема, уже было несколько детей с вполне обычными именами. Но этот мальчик был не таким, как они. Он был особенным. Дело в том, что Роберт Лэйн возлагал на него очень большие надежды. Еще бы, ведь это был Победитель Лэйн. Как, скажите на милость, можно плохо жить, имея такое имя?

* У. Шекспир, Ромео и Джульетта. Пер. Б. Пастернака.

А потом, три года спустя, у Лэйнов родился еще один мальчик, седьмой и последний их ребенок. И тогда, пользуясь тем, что никто не мог этого запретить, отец решил назвать его *Лузер* (Неудачник). Не то чтобы рождение этого ребенка принесло ему несчастье; он просто решил испытать влияние различных имен. Сначала Победитель, а затем Неудачник: более очевидные противоположности трудно себе представить. Ведь если Победитель Лэйн вряд ли мог потерпеть неудачу, то у Неудачника Лэйна, похоже, не было ни малейших шансов на успех. Не так ли?

Оказывается, не так. Неудачнику Лэйну все же удалось преуспеть. Он успешно окончил подготовительные курсы, где он получал стипендию. После этого он благополучно учился в колледже в городе Лафайет, Пенсильвания, и по его окончании поступил на работу в Управление полиции Нью-Йорка. Вскоре он стал детективом, а потом и сержантом (о чем мечтала его мать). При этом, хотя он никогда не скрывал своего имени, многие люди чувствовали себя неуютно, произнося его. “Таким образом, у меня появилась целая куча прозвищ, — говорил он позже. — Меня называли Джимми, Джеймсом и вообще как кому больше нравилось, вплоть до Тимми. Но меня крайне редко называли моим настоящим именем — Лузер. Иногда они даже пытались переименовать его на французский манер, произнося Лузь”. Для коллег же из своего управления он почти всегда был просто Лу. [1]

А что же брат, получивший имя, с которым в жизни невозможно потерпеть поражение? Увы, едва ли не самым значительным достижением сорокалетнего Победителя Лэйна сегодня является толстое досье в полиции. Ведь он более тридцати раз арестовывался за кражи со взломом, насилие в семье, нарушение границ частных владений и другие правонарушения.

К сожалению, в наши дни Победитель и Неудачник не особенно охотно рассказывают о себе и своих успехах. Отец же, который дал им такие необычные имена, уже умер. Может, он был прав в том, что имя определяет судьбу, и ему просто нужно было поменять мальчиков местами?

Теперь давайте рассмотрим более свежий пример *Темпт-ресс* (Искусительницы) — пятнадцатилетней девочки, чьи проступки привели ее в Суд по семейным делам Олбани, Нью-Йорк. Судья У. Дэннис Дугган уже давно не удивлялся странным именам обвиняемых. К примеру, один подросток, *Кауч* (Кушетка), получил свое имя по первому предмету, который его родители увидели, добравшись до больницы. Это был знак приемного покоя в Медицинском центре Олбани. Однако имя Искусительница показалось Дуггану наиболее скандальным, которое только встречалось в его практике.

“Я выставил девочку из зала суда, чтобы поговорить с ее матерью о том, почему она назвала свою дочь Искусительницей, — вспоминал он позже. — Она ответила, что смотрела сериал *Косби* и была в восторге от одной молодой актрисы. Я сказал ей, что на самом деле актрису звали Темпестт, а она заявила, что заметила это позже, когда имя дочери было уже занесено в бумаги. Я спросил ее, понимает ли она вообще, что значит “искусительница”, а она ответила, что и это узнала позднее. Проблема была в том, что ее дочь обвиняли в аморальном поведении, включавшем привод домой мужчин, когда мать была на работе. Я спросил эту женщину, задумывалась ли она, что ее ребенок будет обречен соответствовать своему имени, но мне показалось, что она так и не поняла, в чем дело. Большинство моих доводов она попросту пропустила мимо ушей”. [2]

И все же, была ли Искусительница действительно “обречена соответствовать своему имени”, как это видел судья Дугган? Или ее подстерегали бы неприятности, даже если бы мать назвала ее *Честити* (Непорочность)?

Будет не слишком большой натяжкой предположить, что родители Темпт-ресс были отнюдь не идеальны. Ее мать не только хотела во что бы то ни стало назвать дочь Искусительницей, но и не была достаточно сообразительной, чтобы понять значение этого слова. По той же причине неудивительно, что в Суде по семейным делам оказался и парень по имени Кушетка. Люди, которые не задумываются над выбором имени для своего ребенка, по определению не могут быть хорошими родителями.

И все же, влияет ли на дальнейшую жизнь ваших детей имя, которое вы им даете? Или в этом имени отражается *ваша* жизнь? В любом случае, какого рода сигнал посылает имя ребенка миру и, что еще более важно, имеет ли оно значение вообще?

Так получилось, что упомянутые выше Неудачник и Победитель, Искусительница и Кушетка были афроамериканцами. Но был ли этот факт простым совпадением или тут следует говорить о связи имен с различными культурами?

Похоже, в каждом поколении были несколько известных ученых, которые продвигали идею черной культуры. Следующим обещает стать Роланд Г. Фрайер младший, молодой черный экономист, проанализировавший феномен “белого поведения” и разрыв в тестах белых и черных школьников. Его карьера была довольно необычной. Посредственный ученик старшей школы из неблагополучной семьи, он поступил в Техасский университет в Арлингтоне только ради спортивной стипендии. Однако в колледже с ним произошли две вещи, которые радикально изменили его жизнь. С одной стороны, он быстро понял, что никогда не попадет в Национальную футбольную или баскетбольную лигу. С другой же — вынужденный впервые в жизни всерьез взяться за учебу, — он неожиданно для себя обнаружил, что это дело ему нравится. И вот, получив ученую степень в Университете Чикаго в возрасте двадцати пяти лет, он был приглашен на должность преподавателя Гарварда. К тому времени его беспристрастный взгляд на расовые проблемы составил ему отличную репутацию.

Задачей Фрайера было исследование того, как и почему черные не реализуют свой потенциал на сто процентов. “Очень многие могут привести вам примеры того, когда черные действовали ниже своих возможностей, — говорит он. — Вы сами легко можете увидеть разницу между белыми и черными по количеству внебрачных детей, детской смертности или по ожиданиям от жизни. Результаты школьных тестов, которые демонстрируют черные дети, являются худшими из всех этнических групп. Черные взрослые зара-

батывают значительно меньше белых. Даже в наши дни они не особенно преуспевают в жизни. Я же, прежде всего, хочу определить, что именно черные делают не так, и готов посвятить этому всю свою жизнь". [3]

В дополнение к экономическому и социальному неравенству между черными и белыми, Фрайера заинтриговала также культурная сегрегация. Оказывается, черные и белые смотрят разные телевизионные передачи. (*Футбол в понедельник вечером* — это единственная передача, которую можно встретить в десятке любимых обеими группами. *Сейнфельд* же — один из самых популярных комедийных сериалов в истории — ни разу не попал в пятьдесят любимых передач афроамериканцев.) Белые и черные курят также разные сигареты. (К примеру, *Newport* предпочитают 75% курящих среди черных подростков и всего 12% среди белых. Остальные юные курильщики с белым цветом кожи в основном покупают *Marlboro*.) [4] Кроме того, родители с темной кожей дают своим детям имена, которые разительно отличаются от имен детей белых американцев.

Тогда Фрайер заинтересовался таким вопросом: "Является ли особенная черная культура причиной экономического неравенства между черными и белыми или простым его отражением?"

Ответ Фрайер начал искать с разбора огромного массива данных: свидетельств о рождении всех детей, появившихся на свет в Калифорнии с 1961 года. Изученные данные по более чем 16 миллионам новорожденных, в первую очередь, включали стандартные моменты, вроде имени, пола, расы, веса при рождении и семейного положения матери. В то же время там были и другие показатели, позволяющие получить более интересные сведения о родителях каждого ребенка. К примеру, место жительства указывало на их социальный и экономический статус, а также на расовый состав соседей. Способ оплаты услуг роддома также был отличным индикатором материального положения, т.е. достатка, отдельно взятой семьи. Кроме того, в записях указывался уровень образования родителей.

Данные, полученные по новорожденным Калифорнии, подтвердили, что черные и белые называют своих детей совершенно по-разному. В то же время родители с белым цветом кожи и выходцы из Азии чаще всего дают своим детям похожие имена. Между белыми и латиноамериканскими родителями в этом деле есть определенные расхождения, но их невозможно сравнить с пропастью, разделяющую белых и черных.

Собранные данные также показали, что столь сильные различия между родителями с черной и белой кожей наметились не так уж давно. Вплоть до начала 1970-х имена детей, популярные в обеих группах, очень часто совпадали. И только потом девочек, появившихся на свет в черной семье, стали называть не так, как было принято среди белых. Вскоре таких особенных “черных” имен стало вдвое больше, чем обычных, популярных также у белых. А к 1980 году таких имен было уже в *двадцать* раз больше, чем обычных. (С именами мальчиков происходили те же самые перемены, разве что не так быстро. Возможно, причина была в том, что родители любой расы склонны менее экспериментировать с именами мальчиков, чем девочек.) Учитывая место и время этих перемен — густонаселенные городские районы, где действовали активисты “черного” движения, — можно сделать интересные выводы. Наиболее вероятной причиной бума новых имен, похоже, было движение “Черная сила”, выступавшее за африканскую культуру и против превосходства белой. Но если революция имен действительно была вызвана этим движением, то она стала одним из самых длительных его последствий. Мода на африканскую культуру сегодня прошла, и людей в национальной африканской одежде на улицах Америки встретить совсем не просто. Основатель же направления “Черная пантера” Бобби Сил в наши дни гораздо более известен по рекламе товаров для барбекю.

Как бы то ни было, существует множество имен, принадлежащих исключительно людям с темным цветом кожи. Более 40% черных девочек в Калифорнии получают имена, которые почти не встретишь среди 100 тысяч белых девочек, рожденных в том же году. Более того, около 30% черных девочек получают имена, уникальные для всех детей, черных

и белых, рожденных в том же году в Калифорнии. (Только в 1990-х годах 228 детей были названы именем Юник, к которым добавились по одному Унику, Унеку и Уники.) При этом самыми популярными "черными" именами постепенно становятся те, которые почти не присущи белым. Так, из 626 девочек, названных в 1990-х именем Дейя, 591 была черной, из 454 девочек по имени Прешис (Совершенство) черных было 431, а из 318 Шенис (Сияние) черными были 310. [5]

Какие же матери чаще всего называют своих детей именами, типичными для черных? Данные исследований дают на это ясный ответ: незамужние, с низким доходом и образованием подростки из черных кварталов, которые сами носят "черные" имена. С точки зрения Фрайера, если детям дают типично "черное" имя, это является сигналом того, что их черные родители солидарны с общиной. "Если я назову ребенка Мэдисон, — говорят они, — это может не понравиться моим соседям и знакомым. Они могут подумать, что я загордилась и собираюсь переехать в другой район". Если считается, что черные дети, которые занимаются математикой и балетом, ведут себя "как белые", то матери, называющие детей Шенис, явно поступают "как черные".

Калифорнийское исследование показало, что и многие белые родители посылают такой же сильный сигнал в противоположном направлении. Ведь свыше 40% белых младенцев получают имена, которые, как минимум, в четыре раза более популярны среди белых. Возьмите, к примеру, Коннора и Коди, Эмили и Абигайль. За последние десять лет каждое из этих имен было дано, по меньшей мере, двум тысячам детей в Калифорнии — причем черных среди них было менее 2%.

Итак, какие же имена являются самыми "белыми" и самыми "черными"?

ДВАДЦАТЬ САМЫХ "БЕЛЫХ" ИМЕН ДЕВОЧЕК

- | | |
|-------------|-------------|
| 1. Молли | 11. Дженна |
| 2. Эми | 12. Хизер |
| 3. Клэр | 13. Кэтрин |
| 4. Эмили | 14. Кейтлин |
| 5. Кэти | 15. Кэйтлин |
| 6. Мэдлин | 16. Холли |
| 7. Кэтлин | 17. Элисон |
| 8. Эмма | 18. Кэтлинн |
| 9. Абигайль | 19. Ханна |
| 10. Карли | 20. Катрин |

ДВАДЦАТЬ САМЫХ "ЧЕРНЫХ" ИМЕН ДЕВОЧЕК

- | | |
|------------|-------------|
| 1. Имани | 11. Джада |
| 2. Эбони | 12. Тиерра |
| 3. Шенис | 13. Тиара |
| 4. Аалийя | 14. Киара |
| 5. Прешис | 15. Джазмин |
| 6. Ния | 16. Джасмин |
| 7. Дейя | 17. Джезмин |
| 8. Даймонд | 18. Джесмин |
| 9. Асия | 19. Алексус |
| 10. Элийя | 20. Рэйвен |

ДВАДЦАТЬ САМЫХ "БЕЛЫХ" ИМЕН МАЛЬЧИКОВ

- | | |
|-------------|-------------|
| 1. Джейк | 11. Скотт |
| 2. Коннор | 12. Логан |
| 3. Тэннер | 13. Коул |
| 4. Уайетт | 14. Лукас |
| 5. Коди | 15. Брэдли |
| 6. Дастин | 16. Джейкоб |
| 7. Люк | 17. Гэрретт |
| 8. Джек | 18. Дилан |
| 9. Максвелл | 19. Брэт |
| 10. Гюнтер | 20. Колин |

ДВАДЦАТЬ САМЫХ "ЧЕРНЫХ" ИМЕН МАЛЬЧИКОВ

- | | |
|-------------|----------------|
| 1. ДеШоун | 11. Деметриус |
| 2. ДеАндре | 12. Реджинальд |
| 3. Маркус | 13. Джамал |
| 4. Дарнелл | 14. Морис |
| 5. Тэррел | 15. Джейлен |
| 6. Малик | 16. Дариус |
| 7. Тревон | 17. Ксавье |
| 8. Тайрон | 18. Тэрренс |
| 9. Уилли | 19. Андре |
| 10. Доминик | 20. Дэррил |

Какое же значение имеет типично "белое" или типично "черное" имя? На протяжении многих лет восприятию людьми разных имен был посвящен целый ряд исследований. Как правило, их авторы посылали потенциальному работодателю два одинаковых (ненастоящих) резюме. В одном из них имя кандидата на работу было традиционно "белым", а во втором вызывало ассоциации с иммигрантами или национальными меньшинствами. И что же вы думаете? Обладатели "белых" резюме всегда получали больше приглашений на собеседования.

Так, если одному и тому же работодателю одинаковые резюме присылали ДеШоун Уильямс и Джейк Уильямс, представитель фирмы звонил только второму. Смысл тут в том, что имя, которое звучит на "черный" манер, приносит своему обладателю потери в экономическом плане. Правда, подобные исследования весьма интересны, но несовершенны, поскольку не могут объяснить, *почему именно* ДеШоуну не звонят. Может быть, его кандидатуру отвергают из-за того, что работодатели — расисты и им не нравится, что ДеШоун Уильямс — черный? А может, ее отвергают, потому что "ДеШоун" звучит как имя человека из бедной и плохо образованной семьи? Резюме — это довольно ненадежные источники информации, поскольку недавнее исследование показало, что более половины из них содержат ложь. Таким образом, "ДеШоун" может просто означать для работодателя неубедительность представленных данных, по которым нельзя отобрать хорошего работника. [6]

При этом ни одно из исследований не дает всей картины того, что может произойти во время собеседования по поводу работы. Что если работодатель окажется расистом и случайно назначит встречу черному претенденту, имя которого звучит "как у белого"? Захочет ли он взять этого человека на работу после того, как встретится с ним лицом к лицу? Или беседа окажется для черного лишь бесполезной и болезненной тратой времени и "белое" имя принесет ему только экономические потери? Вместе с тем вполне возможно, что черного с "белым" именем будут ждать экономические потери и среди черных. А какие тогда преимущества может

иметь в черной общине человек с типично “черным” именем? Увы, описанные ранее исследования не могут измерить реальные жизненные последствия для фиктивного ДеШоуна или Джейка Уильямса. Значит, они не способны показать и более широкое значение действительно “черных” имен.

Может быть, что ДеШоуну просто следует взять другое имя.

Ну, конечно, ведь люди постоянно это делают. Сотрудники гражданского суда Нью-Йорка подтверждают, что смена имени сегодня стала как никогда популярной. При этом некоторые прибегают к ней просто из эстетических соображений, избавляясь от старого, неблагозвучного имени. К примеру, не так давно молодая пара, Натали Еременко и Дальтон Конли, переименовала своего четырехлетнего сына Йо Ксинг Хейно Августуса Айснера Александра Уайзера Наклса Еременко-Конли. [7] Другие люди берут себе новое имя из экономических соображений. Например, в начале 2004 года многие газеты писали о том, что на улице был застрелен водитель такси Майкл Голдберг, впоследствии оказавшийся сикхом родом из Индии. Этот иммигрант решил, что для работы в Нью-Йорке ему будет выгоднее носить еврейское имя. [8] Должно быть, этот случай озадачил многих деятелей шоу-бизнеса, где давно сложилась традиция скрывать свое еврейское происхождение. В свое время она заставила Иссура Даниловича стать Керком Дугласом, а Зелмана Мозеса открыть Агентство Уильяма Морриса. [9] (Одно из самых известных актерских агентств в Голливуде. — *Примеч. ред.*)

Как вы думаете, сумел ли бы Зелман Мозес достичь такого же успеха, как Уильям Моррис? И смог ли бы ДеШоун Уильямс добиться большего, если бы назвал себя Джейком или Коннором Уильямсом? Хотелось бы в это верить, как и в то, что грузовик детских книжек может сделать того или иного ребенка умнее.

Хотя не все исследования подходят для точного измерения значения имени, калифорнийские данные можно использовать для этого как нельзя лучше.

Как? Элементарно. Ведь эти данные включают не только демографическую статистику по каждому ребенку, но и

информацию об уровне образования его матери и ее доходах. Что более важно, они также содержат дату рождения каждой матери. Последний факт позволяет выделить сотни тысяч матерей, которые рожали в Калифорнии и сами родились там же, а затем проследить условия *их* рождения. Из этих данных можно вывести новую и необычайно интересную историю: проследить жизненные достижения каждой из женщин. Это как раз та цепочка данных, о которой мечтают все исследователи. Ведь она дает возможность определить детей, рожденных при похожих обстоятельствах, и выяснить, что с ними произошла через двадцать или тридцать лет. При этом среди сотен тысяч женщин в калифорнийских данных одни носили типично “черные” имена, а другие — нет. Для контроля факторов, которые могли повлиять на ход их жизни, использовался регрессивный анализ. Он позволил измерить влияние на образование, доход и здоровье женщины одного-единственного фактора — в данном случае, ее первого имени.

Итак, действительно ли имя имеет значение?

Данные показывают, что человека с типично “черным” именем — будь то Имани или ДеШоун, — как правило, ждет худшая жизнь, чем Молли или Джейка. Однако это вовсе не вина их имен. Если два черных мальчика, Джейк и ДеШоун, родились в одном квартале и в похожих семейных и экономических условиях, то их жизнь складывается почти одинаково. Однако родители, которые называют своего сына Джейк, обычно *не* живут в тех же самых кварталах или экономических условиях, что и родители ДеШоуна. Вот почему мальчик по имени Джейк, как правило, имеет шанс заработать больше денег и получить лучшее образование, чем мальчик по имени ДеШоун. Последний же практически обречен на низкий доход, плохое образование и жизнь в семье только с одним из родителей. При этом его имя является только показателем — а никак не причиной — его жизненных достижений. Точно так же как ребенок, в доме которого не было книг, вряд ли будет хорошо учиться в школе, мальчик по имени ДеШоун едва ли преуспеет в жизни.

Но что, если он поменяет свое имя на Джейк или Коннор — улучшится ли тогда его положение? Вот вам ответ: любой, кто озаботится сменой имени для экономического успеха, как минимум, имеет хорошую мотивацию. А мотивация является куда более сильным индикатором успеха, чем имя того или иного человека.

Мы уже говорили, что данные *ECLS* отвечают на вопросы о воспитании детей, вызывающем разрыв в результатах теста между черными и белыми школьниками. Материалы же калифорнийского исследования рассказывают много интересных историй о типично “черных” именах. В общих чертах они демонстрируют, как черные родители видят себя сами и — что более важно — какие ожидания связывают со своими детьми.

Для начала давайте попробуем ответить на такой вопрос: “А откуда берет свое начало то или иное имя?” Ведь их происхождение может быть не таким уж очевидным. К примеру, помимо библейских, существуют десятки традиционных английских, немецких, итальянских и французских имен. Есть имена для особ королевской крови и хиппи, ностальгические и по названию местности. В последние десятилетия появилось также много имен, копирующих название торговых марок (Лексус, Армани, Баккарди, Тимберленд) [10], и так называемых ученых имен. В 1990-х годах калифорнийские исследователи зафиксировали появление на свет восьми Гарвардов (всех черных), пятнадцати Йелей (всех белых) и восемнадцати Принстонов (всех черных). Докторов, правда, не было, зато были трое Адвокатов (все черные), девять Судей (все белые), три Сенатора (все белые) и два Президента (оба черные). Кроме того, есть еще вымышленные имена. Однажды Роланд Г. Фрайер младший, рассказывая о своих исследованиях имен по радио, получил звонок от черной женщины, недовольной именем ее новорожденной племянницы. Родители хотели, чтобы оно прозвучало как *шах-Тид*, но на самом деле оно читалось как

Шитхед (Дерьмоголовая). [11] Неудивительно, что ее тете это не нравилось. А вот еще история о двух братьях-близнецах, Оранжелло и Лимончелло, тоже черных, чьи родители пытались облагородить свой выбор произношением *а-Рон-желло* и *ле-Мон-желло*. [12]

Конечно, людей с такими именами в компании встретишь не часто, но подобные им все же попадаются. Каким же образом имя мигрирует среди жителей той или иной страны и почему? Является ли причиной его появления просто дух времени или существует более разумное объяснение? Мы все знаем, что мода на имена то исчезает, то появляется снова — например, возвращение Софи и Макса, — но есть ли в этом движении четкие правила?

Ответ заключается в данных исследований имен в Калифорнии и звучит он положительно.

Среди наиболее интересных открытий этих исследований можно выделить связь между именем ребенка и положением родителей в обществе. Сравним женские имена, наиболее популярные в белых семьях со средним и с низким достатком. (Эти и другие списки включают данные только 1990-х годов, еще не утратившие своей актуальности.)

НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ ИМЕНА БЕЛЫХ ДЕВОЧЕК ИЗ СЕМЕЙ СО СРЕДНИМ ДОСТАТКОМ

- | | |
|-------------|----------------|
| 1. Сара | 11. Николь |
| 2. Эмили | 12. Тэйлор |
| 3. Джессика | 13. Элизабет |
| 4. Лорен | 14. Кэтрин |
| 5. Эшли | 15. Мэдисон |
| 6. Аманда | 16. Дженнифер |
| 7. Меган | 17. Александра |
| 8. Саманта | 18. Бриттани |
| 9. Ханна | 19. Даниель |
| 10. Рейчел | 20. Ребекка |

НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ ИМЕНА БЕЛЫХ ДЕВОЧЕК ИЗ СЕМЕЙ С НИЗКИМ ДОСТАТКОМ

- | | |
|-------------|---------------|
| 1. Эшли | 11. Эмили |
| 2. Джессика | 12. Николь |
| 3. Аманда | 13. Элизабет |
| 4. Саманта | 14. Хизер |
| 5. Бриттани | 15. Алисса |
| 6. Сара | 16. Стефани |
| 7. Кайла | 17. Дженнифер |
| 8. Эмбер | 18. Ханна |
| 9. Меган | 19. Кортни |
| 10. Тэйлор | 20. Ребекка |

Нет никакого сомнения, что оба списка во многом совпадают. Однако нужно помнить, что в них представлены наиболее популярные имена из всех, и учитывать масштаб обработанных данных. Разница между отдельными пунктами этих списков может составлять несколько сотен или даже несколько тысяч детей. Так, если Бриттани стоит под номером восемнадцать в первом списке и под номером пять во втором, то можно быть уверенным, что ее родители имеют низкие доходы. Остальные примеры являются даже более яркими. Пять имен из каждой категории вовсе не присутствуют в другой.

А теперь давайте сравним пятерку имен, которые чаще всего дают своим детям обеспеченные и бедные родители.

НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ ИМЕНА БЕЛЫХ ДЕВОЧЕК, КОТОРЫЕ ДАЮТ ИМ ОБЕСПЕЧЕННЫЕ РОДИТЕЛИ

1. Александра
2. Лорен
3. Кэтрин
4. Мэдисон
5. Рейчел

НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ ИМЕНА БЕЛЫХ ДЕВОЧЕК, КОТОРЫЕ ДАЮТ ИМ БЕДНЫЕ РОДИТЕЛИ

1. Эмбер
2. Хизер
3. Кайла
4. Стефани
5. Алисса

А теперь для мальчиков:

Наиболее популярные имена белых мальчиков,
которые дают им обеспеченные родители

1. Бенджамин
2. Сэмюэль
3. Джонатан
4. Александр
5. Эндрю

Наиболее популярные имена белых мальчиков, которые дают им бедные родители

1. Коди
2. Брэндон
3. Энтони
4. Джастин
5. Роберт

Итак, существует очевидная связь между достатком родителей и именами их детей. Не вызывает также сомнения тот факт, что между собой сильно коррелируют благосостояние и *образование*. Учитывая это, неудивительно, что уровень образования родителей и имена, которые они дают детям, тесно связаны между собой.

И снова давайте выберем из массива данных наиболее популярные имена белых детей, которые дают хорошо и плохо образованные родители.

Наиболее популярные имена белых девочек, родители которых хорошо образованны

1. Кэтрин
2. Эмма
3. Александра
4. Джулия
5. Рейчел

Наиболее популярные имена белых девочек, родители которых плохо образованны

1. Кайла
2. Эмбер
3. Хизер
4. Бриттани
5. Брианна

НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ ИМЕНА БЕЛЫХ МАЛЬЧИКОВ, РОДИТЕЛИ КОТОРЫХ ХОРОШО ОБРАЗОВАНЫ

1. Бенджамин
2. Сэмюэль
3. Александр
4. Джон
5. Уильям

НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ ИМЕНА БЕЛЫХ МАЛЬЧИКОВ, РОДИТЕЛИ КОТОРЫХ ПЛОХО ОБРАЗОВАНЫ

1. Коди
2. Трэвис
3. Брэндон
4. Джастин
5. Тайлер

Эффект будет еще более впечатляющим, если в качестве примера взять не только наиболее популярные имена. Выделим из данных калифорнийского исследования все имена, которые указывают на очень плохо образованных белых родителей.

ДВАДЦАТЬ ИМЕН БЕЛЫХ ДЕВОЧЕК, КОТОРЫЕ ЧЕТКО УКАЗЫВАЮТ
НА ПЛОХО ОБРАЗОВАННЫХ РОДИТЕЛЕЙ*

(В СКОБКАХ УКАЗАНО СРЕДНЕЕ КОЛИЧЕСТВО ЛЕТ ОБРАЗОВАНИЯ)

1. Эйнджел	(11,38)	11. Джазмин	(11,94)
2. Хэвен	(11,46)	12. Шайэнн	(11,96)
3. Мисти	(11,61)	13. Британи	(12,05)
4. Дестини	(11,66)	14. Мерседес	(12,06)
5. Бренда	(11,71)	15. Тиффани	(12,08)
6. Табата	(11,81)	16. Эшли	(12,11)
7. Бобби	(11,87)	17. Тоня	(12,13)
8. Бренди	(11,89)	18. Кристал	(12,15)
9. Дестинии	(11,91)	19. Брэнди	(12,16)
10. Синди	(11,92)	20. Брэнни	(12,17)

*Минимум 100 упоминаний

Однако, если вас или вашу подругу зовут Синди или Бренда, вам или ей за сорок и вы чувствуете, что тут плохим образованием родителей даже не пахнет, вы правы. Эти имена, как и многие другие, приобрели свое скрытое значение совсем недавно. Некоторые имена, популярные у родителей

с низким образованием, намеренно или нет пишутся непохоже на стандартные имена. Правда, стандартное написание имен Табита, Шайенн, Тиффани, Бриттани и Джасмин в большинстве случаев также указывают на плохое образование. Между тем различное написание даже одного имени может продемонстрировать сильные расхождения.

Десять "Жасминов" в порядке УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ОБРАЗОВАНИЯ ИХ МАТЕРЕЙ
(В СКОБКАХ УКАЗАНА СРЕДНЕЕ КОЛИЧЕСТВО ЛЕТ ОБРАЗОВАНИЯ)

- | | |
|--------------|---------|
| 1. Джазмин | (11,94) |
| 2. Джазмайн | (12,08) |
| 3. Джаззмин | (12,14) |
| 4. Джаззмайн | (12,16) |
| 5. Джасмайн | (12,18) |
| 6. Жасмина | (12,50) |
| 7. Джеммин | (12,77) |
| 8. Джасмин | (12,88) |
| 9. Жасмин | (13,12) |
| 10. Джесмин | (13,23) |

А вот список имен белых мальчиков, родители которых плохо образованны. Он включает случайные варианты неправильного написания (Микел и Тайлор), но общая тенденция состоит в использовании сокращенных имен вместо полных.

Двадцать имен белых мальчиков, которые четко указывают
НА ПЛОХО ОБРАЗОВАННЫХ РОДИТЕЛЕЙ*

(В СКОБКАХ УКАЗАНО СРЕДНЕЕ КОЛИЧЕСТВО ЛЕТ ОБРАЗОВАНИЯ)

- | | | | |
|-----------|---------|------------|---------|
| 1. Рики | (11,55) | 11. Томми | (11,89) |
| 2. Джои | (11,65) | 12. Тони | (11,96) |
| 3. Джесси | (11,66) | 13. Микел | (11,98) |
| 4. Джимми | (11,66) | 14. Ронни | (12,03) |
| 5. Билли | (11,69) | 15. Рэнди | (12,07) |
| 6. Бобби | (11,74) | 16. Джерри | (12,08) |
| 7. Джонни | (11,75) | 17. Тайлор | (12,14) |
| 8. Ларри | (11,80) | 18. Терри | (12,15) |
| 9. Эдгар | (11,81) | 19. Дэнни | (12,17) |
| 10. Стив | (11,84) | 20. Харли | (12,22) |

*Минимум 100 упоминаний

Теперь перейдем к именам, которые указывают на *самый* *высокий* уровень образования родителей. Эти имена не совсем обычны и фонетически или эстетически отличаются от имен, даваемых плохо образованными родителями. Особенно отличаются в этом отношении имена девочек, в которых явно прослеживается влияние литературы и искусства. Однако хотим сразу предупредить будущих родителей, охотящихся за “умным” именем: помните, что оно *не сделает* вашего ребенка умнее. Оно всего лишь, хотя бы на время, поставит его в один ряд с другими умными детьми. (Более длинный и разнообразный список имен мальчиков и девочек приведен в примечаниях.) [13]

ДВАДЦАТЬ ИМЕН БЕЛЫХ ДЕВОЧЕК, КОТОРЫЕ ЧЕТКО УКАЗЫВАЮТ
НА ХОРОШО ОБРАЗОВАННЫХ РОДИТЕЛЕЙ*

(В СКОБКАХ УКАЗАНО СРЕДНЕЕ КОЛИЧЕСТВО ЛЕТ ОБРАЗОВАНИЯ)

1. Люсьенн	(16,60)	11. Ротем	(16,08)
2. Мэри-Клэр	(16,50)	12. Оона	(16,00)
3. Глиннис	(16,40)	13. Атара	(16,00)
4. Эдейр	(16,36)	14. Линден	(15,94)
5. Мейра	(16,27)	15. Уэйверли	(15,93)
6. Беатрикс	(16,26)	16. Зофия	(15,88)
7. Клементайн	(16,23)	17. Паскаль	(15,82)
8. Филиппа	(16,21)	18. Элеанора	(15,80)
9. Авива	(16,18)	19. Элика	(15,80)
10. Флэннери	(16,10)	20. Ника	(15,77)

*Минимум 10 упоминаний

Теперь рассмотрим имена мальчиков, которые появляются в наши дни в семьях с хорошим образованием. Этот список содержит довольно много еврейских имен, а также демонстрирует склонность к ирландскому традиционализму.

**Двадцать имен белых мальчиков, которые четко указывают
на хорошо образованных родителей***

(В скобках указано среднее количество лет образования)

1. Дав	(16,50)	11. Гуиллаум	(16,17)
2. Акива	(16,42)	12. Элон	(16,16)
3. Сэндер	(16,29)	13. Ансель	(16,14)
4. Янник	(16,20)	14. Иона	(16,14)
5. Саша	(16,18)	15. Тор	(16,13)
6. Финнеган	(16,13)	16. Киа	(15,90)
7. Макгрегор	(16,10)	17. Эшкон	(15,84)
8. Флориан	(15,94)	18. Харпер	(15,83)
9. Зев	(15,92)	19. Самнер	(15,77)
10. Беккет	(15,91)	20. Кэлдер	(15,75)

*Минимум 10 упоминаний

Если многие имена в представленном списке вам незнакомы, не расстраивайтесь. Сегодня даже имена мальчиков — в которых всегда было меньше вариантов, чем в именах девочек, — быстро распространяются по всему миру. Это означает, что даже наиболее популярные имена сегодня менее популярны, чем они были раньше. Сравните хотя бы десять наиболее популярных имен, которые давались новорожденным черным мальчикам в Калифорнии в 1990 и в 2000 году. Первая десятка 1990 года охватывала 3 375 детей (18,7% всех рожденных в этом году), а 2000 года — только 2 115 детей (14,6% всех рожденных в этом году).

Наиболее популярные имена черных мальчиков

(В скобках указано количество упоминаний)

1990 год	2000 год
1. Майкл (532)	1. Исая (308)
2. Кристофер (531)	2. Джордан (267)
3. Энтони (395)	3. Элайджа (262)
4. Брэндон (323)	4. Майкл (235)
5. Джеймс (303)	5. Джошуа (218)
6. Джошуа (301)	6. Энтони (208)
7. Роберт (276)	7. Кристофер (169)
8. Дэвид (243)	8. Джейлен (159)
9. Кевин (240)	9. Брэндон (148)
10. Джастин (231)	10. Джастин (141)

За десять лет даже самое популярное имя Майкл (532 упоминания) стало гораздо менее популярным, уступив Исайе (308 упоминаний). Из этого можно сделать вывод, что предпочтения родителей насчет имен их детей постепенно меняются. В то же время в этих списках прослеживается еще одно немаловажное наблюдение: очень быстрая смена лидеров. Обратите внимание, что целых четыре имени из списка 1990 года (Джеймс, Роберт, Дэвид и Кевин) в десятку наиболее популярных в 2000 году просто не попали. Конечно, они входили только во вторую половину списка 1990 года. Однако имена, которые заменили их в 2000 году, были *далеко* не последними. По сути, первое, второе и третье места по популярности в 2000 году заняли три совершенно новых имени — Исайя, Джордан и Элайджа. Теперь рассмотрим еще более яркий пример того, как быстро и радикально имя может сменить свои позиции в рейтинге популярности. Для этого изучим десять самых популярных имен белых девочек, родившихся в Калифорнии в 1960 и в 2000 годах. [14]

НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ ИМЕНА БЕЛЫХ ДЕВОЧЕК
1960 год2000 год

1. Сюзан	1. Эмили
2. Лиса	2. Ханна
3. Карен	3. Мэдисон
4. Мэри	4. Сара
5. Синтия	5. Саманта
6. Дебора	6. Лорен
7. Линда	7. Эшли
8. Патриция	8. Эмма
9. Дебра	9. Тэйлор
10. Сандра	10. Меган

Итак, что же мы видим? Ни одного имени из 1960 года в первой десятке 2000 не осталось. Вы скажете, что трудно оставаться популярным на протяжении целых сорока лет. А если мы сравним наиболее популярные сегодня имена с первой десяткой двадцатилетней давности?

НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ ИМЕНА БЕЛЫХ ДЕВОЧЕК

1980 год

2000 год

1. Дженнифер
2. Сара
3. Мелисса
4. Джессика
5. Кристина
6. Аманда
7. Николь
8. Мишель
9. Хизер
10. Эмбер

1. Эмили
2. Ханна
3. Мэдисон
4. Сара
5. Саманта
6. Лорен
7. Эшли
8. Эмма
9. Тэйлор
10. Меган

Популярность сохранило только одно имя из десяти: Сара. Откуда же взялись все эти Эмили, Эммы и Лорен? Откуда же, ради всего святого, появилось имя Мэдисон? Совершенно очевидно, что новые имена приобрели широкую популярность очень быстро, но почему?

Давайте еще раз посмотрим на пару предыдущих списков — наиболее популярных имен, которые давались в 1990-х годах девочкам из семей с низким достатком и из семей со средним или высоким достатком.

НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ В 1990-х ИМЕНА БЕЛЫХ ДЕВОЧЕК,
КОТОРЫЕ ДАВАЛИ ИМ ОБЕСПЕЧЕННЫЕ РОДИТЕЛИ

1. Александра
2. Лорен
3. Кэтрин
4. Мэдисон
5. Рейчел

НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ В 1990-х ИМЕНА БЕЛЫХ ДЕВОЧЕК, КОТОРЫЕ ДАВАЛИ ИМ
БЕДНЫЕ РОДИТЕЛИ

1. Эмбер
2. Хизер
3. Кайла
4. Стефани
5. Алисса

Ничего не замечаете? Вам следует сравнить этот список с "Наиболее популярными именами белых девочек", которые включают десять главных имен для 1980 и 2000 годов. Лорен и Мэдисон, два наиболее популярных имени среди

обеспеченных родителей из 1990 года, попали также в первую десятку 2000 года. Тем временем Эмбер и Хизер, столь популярные в 1980 году, через десять лет стали признаком бедных родителей.

Все очень просто: как только имя попадает в десятку любимых обеспеченными родителями с хорошим образованием, оно начинает свой путь вниз. Эмбер и Хизер начинали как имена верхушки точно так же, как Стефани и Бриттани. Однако всего за десять лет на каждую Стефани или Бриттани из обеспеченных семей появлялось по пять девочек с этими именами из обычных семей.

Итак, где же родители более низкого достатка берут имена для своих детей? Многие люди предполагают, что мода на те или иные имена начинается благодаря знаменитостям. В то же время знаменитости, по сути, оказывают в этом деле довольно слабое влияние. Возьмем, к примеру, звезду поп-музыки Мадонну. В 2000 году она продала 130 миллионов дисков по всему миру, но не вызвала в Калифорнии даже десяти подражаний в именах. (Именно столько требовалось, чтобы попасть в четыре тысячи имен, из которых выведен список в примечаниях.) Рассмотрим другой пример. Встречая в наши дни много Бриттани, Бритни, Бриттни, Бриттэни и так далее, вы можете подумать, что причиной их появления является певица Бритни Спирс. Однако она выступает только симптомом, а не причиной нынешнего бума на эти имена. В наиболее популярном написании — Бриттани — это имя входит под номером восемнадцать в список “обеспеченных” и под номером пять в список “бедных” имен. При этом абсолютно очевидно, что оно вскоре перестанет быть популярным. Несколько десятилетий назад таким же симптомом бума имени Ширли стала актриса Ширли Темпл, хотя сейчас ее часто называют причиной этого бума. [15] (Следует также отметить, что многие девичьи имена, включая Ширли, Кэрол, Лесли, Хилари, Рэни, Стэйси и Трейси, появились сначала как имена мальчиков. Между тем обратного процесса, когда к мальчикам переходили бы девичьи имена, до сих пор не наблюдалось.) [16]

Таким образом, в деле популяризации разных имен лидерство принадлежит вовсе не известным людям. В нем лидируют семьи, живущие по соседству с будущими родителями, у которых более просторный дом и более новая машина. Именно такие люди когда-то первыми начали называть своих дочерей Эмбер и Хизер, а теперь называют их Лорен и Мэдисон. Это они в свое время называли сыновей Джастин или Брэндон, а теперь называют их Александр или Бенджамин. При этом родители обычно неохотно перенимают имена у *слишком* близких людей — членов семьи или друзей. Зато многие из них, сознательно или нет, выбирают имена, которые звучат "успешно".

В то же время, как только определенное имя становится *слишком* популярным, обеспеченные родители начинают его избегать. В конце концов, оно может стать настолько распространенным, что от него откажутся даже родители с низким положением в обществе. Таким образом, оно утратит всю свою популярность и полностью выпадет из ротации. Семьи же с низким достатком возьмут в оборот следующее имя, модное на тот момент среди обеспеченных и преуспевающих родителей.

Что ж, взаимосвязь тут ясна: родители всех этих Александров, Лорен, Катрин, Мэдисон и Рейчел обычно не задумываются над именами своих детей подолгу. Эти имена просто оказываются у них на слуху и тут же используются. Откуда же тогда берутся новые имена в семьях, где родители имеют высокие доходы?

Неудивительно, что мы найдем их примеры среди имен, которые дают своим детям наиболее образованные калифорнийские родители. (См. список, представленный выше в этой главе.) Конечно, многие из них довольно необычны и даже непонятны. Так, имена Оона, Глиннис, Флориан и Киа вряд ли получат широкое распространение. Это же можно сказать и о большинстве еврейских имен, таких как Ротем, Зофия, Акива и Зев. Им не поможет даже то, что многие популярные сегодня имена (Дэвид, Джонатан, Сэмюел, Бенджамин, Рейчел, Ханна, Сара, Ребекка) взяты как раз из Библии. Пожалуй, прорваться имеет шанс только современ-

ное еврейское имя Авива: оно легко произносится, довольно симпатичное, энергичное и удобное.

Именно база данных таких “умных” имен обычно используется обеспеченными родителями, которые собираются назвать своих новорожденных или будущих детей. Интересно, что некоторые из этих имен, как бы странно они не звучали, вполне могут стать необычайно популярными в недалеком будущем. Поэтому, прежде чем поднимать их на смех, спросите себя: кажется ли хоть одно из них более смешным, чем могло показаться имя Мэдисон шестнадцать лет назад?

Предположительно наиболее популярные имена девочек в 2015 году

- | | |
|---------------|---------------|
| 1. Анника | 13. Изабель |
| 2. Энсли | 14. Кэйр |
| 3. Ава | 15. Лара |
| 4. Эйвери | 16. Линден |
| 5. Авива | 17. Мев |
| 6. Клементайн | 18. Мэри-Клэр |
| 7. Элеанор | 19. Майа |
| 8. Элла | 20. Филиппа |
| 9. Эмма | 21. Феба |
| 10. Фиона | 22. Куинн |
| 11. Фленнери | 23. Софи |
| 12. Грейс | 24. Уэйверли |

Предположительно наиболее популярные имена мальчиков в 2015 году

- | | |
|-------------|-----------------|
| 1. Эйден | 13. Эшер |
| 2. Альдо | 14. Беккетт |
| 3. Андерсон | 15. Беннетт |
| 4. Ансель | 16. Картер |
| 5. Купер | 17. Максимилиан |
| 6. Финнеган | 18. Макгрегор |
| 7. Харпер | 19. Оливер |
| 8. Джексон | 20. Рейган |
| 9. Иона | 21. Сэндер |
| 10. Кейон | 22. Самнер |
| 11. Лайам | 23. Уилл |

Очевидно, что, когда родители выбирают имя для своего будущего или новорожденного ребенка, ими двигают самые разные мотивы. Например, у них может возникнуть желание назвать ребенка традиционно или богемно, уникально или ультрамодно. Было бы преувеличением предположить,

что все родители — сознательно или нет — ищут "умное" или "богатое" имя. Тем не менее они все пытаются сказать *что-то* при помощи имени, будь оно Победитель или Неудачник, Мэдисон или Эмбер, ДеШоун или Джейк. Данные калифорнийских исследований четко указывают на то, что множество родителей использует имя ребенка, чтобы выразить *собственные ожидания* его успеха. При этом, как показала практика, имя не имеет для судьбы человека ни малейшего значения. Родители ничего не могут с его помощью изменить. Все, что они могут, так это чувствовать себя спокойнее, подойдя к его выбору более сознательно.

ЭПИЛОГ

Два пути в Гарвард

Ну что ж, прочитав эту книгу до конца, вы сами убедитесь, что “объединяющей темы” она не имеет, но тем не менее способна изменить ваш взгляд на мир. Для этого надо лишь изменить мышление, что не требует чрезмерных умственных усилий. Мы в этой книге попытались формализовать то, о чем обычный наркоторговец или борец сумо догадывался и сам (хотя у нас несколько другие цели).

Поможет ли вам новое мышление материально? Вряд ли. Разве что вы поставите вокруг бассейна ограду или заставите своего риэлтера работать быстрее. Переход к новому мышлению, скорее всего, будет не особенно заметен на первый взгляд, но заставит вас критически относиться к общепринятым истинам и понять, что многие вещи не таковы, какими кажутся. Может быть, вы станете внимательнее относиться к тому, что выдается за неопровержимые факты, а многие новые открытия вызовут реакцию отторжения. Например, легализация аборт*ов действительно* привела к значительному снижению преступности, но этот факт вызывает резкое моральное неприятие. Однако *Фрикономика* не имеет ничего общего с моралью. Как мы уже отмечали в начале этой книги, если мораль представляет идеальный мир, то экономика представляет мир реальный.

Скорее всего после прочтения этой книги вы обнаружите, что стали задавать гораздо больше вопросов. На большинство из них вы вряд ли получите ответы, но на некоторые от-

веты найдутся — причем интересные и даже интригующие. Взять хотя бы вопрос о родителях из предпоследней главы.

Данные последних исследований свидетельствуют, что родители могут иметь очень большое значение и не иметь никакого. Все зависит от времени рождения ребенка. Нельзя критиковать родителей за попытку помочь своему ребенку, даже если эта помощь выражается всего лишь в выбор для него “успешного” имени. Однако существует мощный случайный эффект, сводящий на нет даже самые лучшие намерения родителей. Любой человек без труда припомнит хороших родителей, чьи дети пошли по кривой дорожке. Известны и обратные примеры, когда ребенок добивался успеха, несмотря на “плохих” родителей.

Давайте вспомним двух мальчиков, белого и черного, из главы 5. У белого мальчика были умные, заботливые и любящие родители, давшие ему хорошее образование. [1] Черного мальчика бросила мать и бил отец, потом он примкнул к уличной банде. [2] Какова же судьба этих двух столь разных ребят?

Второй ребенок (ему почти уже 30 лет) — Роланд Г. Фрайер младший, известный экономист, изучающий в Гарварде причины дискриминации. Первый ребенок тоже попал в Гарвард и даже стал профессором математики, но прославился совсем другим. Это Тед Качински — печально известный “Унабомбер”, страдавший умственным расстройством и много лет рассылавший в посылках бомбы. Убил троих человек и ранил двадцать девять, терроризируя Америку на протяжении семнадцати лет.

ПРИМЕЧАНИЯ

Материалом для этой книги послужили, в основном, исследования Стивена Д. Левитта, многие из которых проводились с одним или более соавторами. В приведенных ниже примечаниях даны ссылки на различные научные работы, в которых изложены результаты этих исследований. Вы также найдете здесь ссылки на ряд других исследований, которые были использованы при написании книги. Мы очень благодарны их авторам, и не только за работу, но и за последующее общение, которое позволило нам лучше представить их идеи. Остальные материалы книги взяты из более ранних неизданных исследований или бесед одного или обоих авторов с разными интересными людьми. Данные, не упомянутые в этих примечаниях, были взяты из общедоступных баз данных, газетных сообщений и различных справочников.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

1. **ВЫДЕЛЕННЫЙ КУРСИВОМ ОТРЫВОК** в этом и других разделах взят из статьи Стефена Дж. Дабнера (Stephen J. Dubner) *The Probability That a Real-Estate Agent Is Cheating You (and Other Riddles of Modern Life)* (*The New York Times Magazine* от 3 августа 2003 года).

ВВЕДЕНИЕ. ВСЕГДА ЕСТЬ ЧТО-ТО, ЧЕГО МЫ НЕ ЗНАЕМ

1. **РЕЗКОЕ ПАДЕНИЕ УРОВНЯ ПРЕСТУПНОСТИ.** Упомянутое объяснение сокращения преступности можно найти в статье Стивена Д. Левитта (Steven D. Levitt) *Understanding Why Crime Fell in the 1990's: Four Factors That Explain the Decline and Six That Do Not* (*Journal of Economic*

Perspectives 18, № 1, 2004, с. 163–190). / 1.1. **Суперхищник.** См. статью Эрика Пули (Eric Pooley) *Kids with Guns* (*New York Magazine* от 9 августа 1991 года) и Джона Дж. ДиЮлио младшего (John J. DiIulio Jr.) *The Coming of the Super-Predators* (*Weekly Standard* от 27 ноября 1995 года). См. также статьи Тома Моргантау (Tom Morganthau) *The Lull Before the Storm?* (*Newsweek* от 4 декабря 1995 года), Ричарда Зоглина (Richard Zoglin) *Now for the Bad News: A Teenage Time Bomb* (*Time* от 15 января 1996 года) и Теда Геста (Ted Gest) *Crime Time Bomb* (*U.S. News & World Report* от 25 марта 1996 года). / 1.2. **Зловещие прогнозы Джеймса Алана Фокса** можно найти в нескольких правительственных отчетах: *Trends in Juvenile Violence: A Report to the United States Attorney General on Current and Future Rates of Juvenile Offending* (Бюро судебной статистики, Вашингтон, округ Колумбия, 1996) и *Trends in Juvenile Violence: An Update* (Бюро судебной статистики, Вашингтон, округ Колумбия, 1997). / 1.3. **Испуганный комментарий президента Клинтона** прозвучал в его речи в Бостоне, посвященной внедрению новых антикриминальных мер. См. статью Элисон Митчелл (Alison Mitchell) *Clinton Urges Campaign Against Youth Crime* (*New York Times* от 20 февраля 1997 года). / 1.4. **История Нормы МакКорви/Джейн Рои.** См. статью Дугласа С. Вуда (Douglas S. Wood) *Who Is "Jane Roe"?: Anonymous No More, Norma McCorvey No Longer Supports Abortion Rights* (сайт CNN.com, 18 июня 2003 года), а также книгу Нормы МакКорви и Энди Мейслера (Norma McCorvey and Andy Meisler) *I Am Roe: My Life, Roe v. Wade and Freedom of Choice* (*New York: HarperCollins*, 1994). / 1.5. **Связь между абортами и преступностью.** О ней говорится в двух работах Стивена Д. Левитта и Джона Дж. Донахью III-го (Steven D. Levitt and John Donohue III): *The Impact of Legalized Abortion on Crime* (*Quarterly Journal of Economics* 116, № 2, 2001, с. 379–420) и *Further Evidence That Legalized Abortion Lowered Crime: A Response to Joyce* (*Journal of Human Resources* 39, № 1, 2004, с. 29–49).

2. **ИСТОРИЯ ТОРГОВЦЕВ НЕДВИЖИМОСТЬЮ.** Исследование о том, как агент по недвижимости продает собственный дом и дом клиента, взято из работы Стивена Д. Левитта и Чедда Сиверсона (Steven D. Levitt and Chad Syverson) *Market Distortions When Agents Are Better Informed: A Theoretical and Empirical Exploration of the Value of Information in Real Estate Transactions* (Национальное бюро экономических исследований, 2005). / 2.1. **Щедрые калифорнийские автомеханики** обсуждаются в статьях Томаса Хаббарда (Thomas Hubbard): *An Empirical Examination of Moral Hazard in the Vehicle Inspection Market* (*RAND Journal of Economics* 29, № 1, 1998, с. 406–426) и *How Do Consumers Motivate Experts? Reputational Incentives in an Auto Repair Market* (*Journal of Law & Economics* 45, № 2, 2002, с. 437–468). / 2.2. **О врачах, которые делают ненужное кесарево сечение,** говорится в статье Джонатана Грубера и Марии Оуингс (Jonathan Gruber and Maria Owings) *Physician Financial Incentives and Caesarean Section Delivery* (*RAND Journal of Economics* 27, № 1, 1996, с. 99–123).
3. **МИФ О РАСХОДАХ НА ПРЕДВЫБОРНУЮ КАМПАНИЮ** более подробно рассматривается в трех статьях. Две из них принадлежат

Стивену Д. Левитту: *Using Repeat Challenge to Estimate the Effect of Campaign Spending on Election Outcomes in the U.S. House* (*Journal of Political Economics*, август 1994, с. 777–778) и *Congressional Campaign Finance Reform* (*Journal of Economic Perspectives* 9, 1995, с. 183–193). Третья статья написана Стивеном Д. Левиттом вместе с Джеймсом М. Снайдером (Steven D. Levitt and James M. Snyder) и называется *The Impact of Federal Spending on House Election Outcomes* (*Journal of Political Economy* 105, № 1, 1997, с. 30–53).

4. ВОСЕМЬ СТАКАНОВ ВОДЫ В ДЕНЬ. См. статью Роберта Дж. Дэвиса (Robert J. Davis) *Can Water Aid Weight Loss?* (*Wall Street Journal* от 16 марта 2004 года), где цитируется отчет Института медицины. Его вывод заключается в том, что “для такой рекомендации [выпивать восемь стаканов воды в день] нет никаких научных оснований. Большинство людей получает вполне достаточно воды при нормальном потреблении продуктов питания и различных напитков”.
5. АДАМ СМИТ все еще заслуживает того, чтобы его читали (особенно, если у вас хватает терпения). Это же можно сказать и о книге Роберта Хейлбронера (Robert Heilbroner) *The Worldly Philosophers* (*New York: Simon & Schuster, 1953*), которая содержит очерки о биографии Смита, Карла Маркса, Торстейна Веблена, Джона Мэйнарда Кейнса, Джозефа Шампетера и других гигантов экономической мысли.

ГЛАВА 1. ЧТО ОБЩЕГО МЕЖДУ ШКОЛЬНЫМИ УЧИТЕЛЯМИ И БОРЦАМИ СУМО?

1. ИССЛЕДОВАНИЕ ДЕТСКИХ САДОВ ИЗРАИЛЯ. См. статью Ури Гнизи и Альдо Растичини (Uri Gneezy and Aldo Rustichini) *A Fine Is A Price* (*Journal of Legal Studies* 29, № 1, январь 2000, с. 1–17); а также научную работу Ури Гнизи (Uri Gneezy) *The “W” Effect of Incentives* (Университет Чикаго).
2. ИЗМЕНЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА УБИЙСТВ С ТЕЧЕНИЕМ ЛЕТ. См. статьи Мануэля Айснера (Manuel Eisner): *Secular Trends of Violence, Evidence and Theoretical Interpretations* (*Crime and Justice: A Review of Research* 3, 2003) и *Violence and the Rise of Modern Society* (*Criminology in Cambridge*, октябрь 2003, с. 3–7).
3. ТОМАС ДЖЕФФЕРСОН О ПРИЧИНАХ, СЛЕДСТВИЯХ И СТИМУЛАХ. См. книгу *Autobiography of Thomas Jefferson* (перездание 1829 года, *New York: Putnam's Sons, 1914*, с. 156).
4. КРОВЬ В ОБМЕН НА ДЕНЬГИ. См. статью Ричарда М. Титмусса (Richard M. Titmuss) *The Gift of Blood* (*Transaction* 8, 1971), а также книгу *The Philosophy of Welfare: Selected Writings by R. M. Titmuss* (*London: Allen and Unwin, 1987*) под редакцией Б. Абель-Смит и К. Титмусс (B. Abel-Smith and K. Titmuss). См. также диссертацию доктора философии Уильяма Аптона (William E. Upton) *Altruism, Attribution and Intrinsic Motivation in the Recruitment of Blood Donors* (Университет Корнелля, 1973).

5. ИСТОРИЯ О ТОМ, КАК СЕМЬ МИЛЛИОНОВ ДЕТЕЙ ИСЧЕЗЛИ В ОДНУ НОЧЬ. См. статью Джеффри Либмана (Jeffrey Liebman) *Who Are the Ineligible EITC Recipients?* (*National Tax Journal* 53, 2000, с. 1165–1186). Работа Либмана цитировала раздел отчета Джона Силаджи (John Szilagyi) *Where Some of Those Dependent Went (1990 Research Conference Report: How Do We Affect Taxpayer Behavior?*, Налоговое управление США, март 1991, с. 162–163).
6. ЖУЛЬНИЧЕСТВО УЧИТЕЛЕЙ В ЧИКАГО. Это исследование также наводит на интересные мысли об итоговых тестах. Оно подробно рассмотрено в двух статьях Брайана Джейкоба и Стивена Левитта (Brian A. Jacob and Steven D. Levitt). Первая называется: *Rotten Apples: An Investigation of the Prevalence and Predictors of Teacher Cheating* (*Quarterly Journal of Economics* 118, № 3, 2003, с. 843–877), а вторая: *Catching Cheating Teachers: The Results of an Unusual Experiment in Implementing Theory* (*Brookings-Wharton Papers on Urban Affairs*, 2003, с. 185–209). / 6.1. **Пятиклассница из Окленда с поразительно доброй учительницей.** Эта история основана на беседе одного из авторов книги с бывшим помощником управляющего Общественными школами Окленда. / 6.2. **Мошенничество среди учителей Северной Каролины.** См. статью Г. Гея (G. H. Gay) *Standartized Tests: Irregularities in Administering of Tests Affect Test Results* (*Journal of Instructional Psychology* 17, № 2, 1990, с. 93–103). / 6.3. **История Арни Дункана, главы Общественных школ Чикаго,** большей частью, также основана на беседах автора. См. также статью Эми Д'Орио (Amy D'Orio) *The Outside Comes In* (*District Administration: The Magazine for K-12 Education Leaders*, август 2002) и ряд статей Рэя Куинтаниллы (Ray Quintanilla) в *Chicago Tribune*.
7. БАСКЕТБОЛЬНЫЙ ТЕСТ УНИВЕРСИТЕТА ДЖОРДЖИИ. Известен он стал тогда, когда в ответ на запрос Национальной университетской атлетической ассоциации этот университет передал ей 1500 страниц разных документов.
8. ОБМАН В СУМО. См. статью Марка Дуггана и Стивена Левитта (Mark Duggan and Steven D. Levitt) *Winning Isn't Everything: Corruption in Sumo Wrestling* (*American Economic Review* 92, № 5, декабрь 2002, с. 1594–1605). / 8.1. **О сумо известно довольно много,** и кое-что из этого можно найти в таких книгах: Мина Холл (Mina Hall), *The Big Book of Sumo* (Berkeley, California: Stonebridge Press, 1997); Кейсукэ Итаи (Keisuke Itai), *Nakabon* (Tokyo: Shogakkan Press, 2000) и Онаруто (Onaruto), *Yaocho* (Tokyo: Line Books, 2000). / 8.2. **Два хулигера сумо, умершие загадочной смертью.** См. статью Шерил Ву Данн (Sheryl Wu Dunn) *Sumo Wrestlers (They're BIG) Facing a Hard Fall* (*New York Times* от 28 июня 1996 года) и статью Энтони Шпета (Antony Spaeth) по материалам Айрин Кунии и Хироки Таширо (Irene M. Kunii and Hiroki Tashiro) *Sumo Quake: Japan's Revered Sport Is Marred by Charges of Tax Evasion, Match Fixing, Ties to Organized Crime and Two Mysterious Deaths* (*Time, International Edition* от 30 сентября 1996 года).
9. БУБЛИЧНЫЙ ЧЕЛОВЕК. Пол Фельдман искал экономиста, который бы заинтересовался его открытиями, и, в конце концов, привлек вни-

мание Стивена Левитта. (До того несколько других ученых отказались заниматься этим делом.) Левитт, а затем и Дабнер несколько раз сопровождали Фельдмана при развозке бубликов по офисам Вашингтона. Их наблюдения легли в основу статьи, подобной тому, что написано в этой книге: *What the Bagel Man Saw* (*The New York Times Magazine* от 6 июня 2004 года). В данное время Левитт также пишет научную работу, посвященную бизнесу господина Фельдмана. / 9.1. **Исследование “Пиво на пляже”** обсуждается в статье Ричарда Талера (Richard H. Thaler) *Mental Accounting and Consumer Choice* (*Marketing Science* 4, лето 1985, с. 119–214). Также стоит прочитать его книгу *The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life* (*New York: Free Press, 1992*).

ГЛАВА 2. ЧТО ОБЩЕГО МЕЖДУ КУ-КЛУКС-КЛАНОМ И АГЕНТАМИ ПО ТОРГОВЛЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ?

1. **РАЗОБЛАЧЕНИЕ КУ-КЛУКС-КЛАНА.** Об этой необычайно популярной в свое время организации написан целый ряд книг. Что касается общей истории, то мы больше всего полагались на произведения Вина Крейга Уэйда (Wyn Craig Wade) *The Fiery Cross: The Ku Klux Klan in America* (*New York: Simon & Schuster, 1987*) и Дэвида Челмерса (David M. Chalmers) *Hooded Americanism: The First Century of the Ku Klux Klan, 1865–1965* (*Garden City, NY: Doubleday, 1965*). См. также работу Стетсона Кеннеди (Stetson Kennedy) *After Appomattox: How the South Won the War* (*Gainesville: University Press of Florida, 1995*). Особенно интересной для нас была книга Стетсона Кеннеди *The Klan Unmasked* (*Boca Raton: Florida Atlantic University Press, 1990*), которая впервые вышла под названием *I Rode with the Ku Klux Klan* (*London: Arco Publishers, 1954*). Следует отметить, что Стетсон Кеннеди сам по себе является отличным живым источником информации о Клане. (Чтобы узнать больше, см. сайт www.stetsonkenedy.com.) Кроме того, многие бумаги Кеннеди хранятся в Шомбургском центре исследований черной культуры в Нью-Йорке. Авторы данной книги имели удовольствие беседовать с господином Кеннеди в его доме, расположенном неподалеку от Джексонвилля, Флорида, и воспользоваться его коллекцией документов. (Мы даже примерили его ку-клукс-клановские робы.) Большое спасибо ему за сотрудничество. С нами также ездил гарвардский экономист Роланд Г. Фрайер младший, который вместе со Стивеном Левиттом работает сейчас над серией работ о Клане. Нужно отметить, что, если бы не он сидел за рулем, когда мы искали дом Кеннеди, колеся по проселочным дорогам, у нас могло ничего и не выйти. Дело в том, что с дорожными указателями в тех местах не все ладно. Наконец, после долгих и утомительных поисков, мы решили остановиться и спросить дорогу у одного из местных жителей. Но и тут не все было так просто. Ведь Кеннеди до сих пор считается врагом приверженцев Клана, а потому его сосед никак не хотел указать нам правильное направление. На наше счастье,

он заметил Фрайера, у которого черный цвет кожи, и воскликнул: “Да чтоб мне провалиться! Вы, ребята, явно не из Клана, не так ли?” Нам ничего не оставалось, кроме как подтвердить его вывод.

2. **ЧТО СЛУЧИЛОСЬ СО СРОЧНЫМ СТРАХОВАНИЕМ ЖИЗНИ.** См. статью Джеффри Брауна и Остена Гулсби (Jeffrey R. Brown and Austan Goolsbee) *Does the Internet Make Markets More Competitive? Evidence from the Life Insurance Industry* (*Journal of Political Economy* 110, № 3, июнь 2002, с. 481–507).
3. **СЛОВА СУДЬИ ВЕРХОВНОГО СУДА США ЛУИСА БРАНДЕЙСА** о том, что “солнечный свет является идеальным дезинфектантом”. См. книгу Луиса Брандейса (Lois Brandeis) *Other People’s Money – and How Bankers Use It* (New York: Frederick A. Stokes, 1914).
4. **ФЕНОМЕН ИЗ ЖИЗНИ НОВОГО АВТОМОБИЛЯ.** Этот эпизод, а также едва ли не все, что мы думаем об “информационной асимметрии”, взято из старой статьи Джорджа Акерлофа. Он написал ее в первый год работы доцентом в Беркли (1966–1967). Издательства отклоняли эту статью три раза, причем в двух журналах молодому ученому сказали, что “не печатают работы на столь тривиальную тему”. И только после того как было придумано другое название, статья Джорджа Акерлофа (George Akerlof) *The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism* (*Quarterly Journal of Economics*, август 1970) наконец увидела свет. Всего тридцать лет спустя эта работа принесла своему автору Нобелевскую премию в области экономики. Более того, он был признан самым приятным человеком, который только получал эту награду.
5. **ЗАПИСИ РАЗГОВОРОВ СОТРУДНИКОВ ФИРМЫ ENRON.** Беседы, цитируемые в данной книге, можно прослушать в Интернете по адресу http://www.cbnews.com/stories/2004/06/01/eveningnews/main6_20626.shtml. См. также статью Ричарда Оппеля младшего (Richard A. Oppel Jr.) *Enron Traders on Grandma Millie and Making Out Like Bandits* (*New York Times* от 13 июня 2004 года).
6. **НЕОБХОДИМЫ ЛИ ОПЕРАЦИИ НА СОСУДАХ?** См. статью Джини Колаты (Gina Kolata) *New Heart Studies Question the Value of Opening Arteries* (*New York Times* от 21 марта 2004 года).
7. **И СНОВА О НЕДВИЖИМОСТИ.** См. работу Стивена Левитта и Чед Сиверсона *Market Distortions When Agents Are Better Informed: A Theoretical and Empirical Exploration of the Value of Information in Real-Estate Transactions* (Национальное бюро экономических исследований, 2005).
8. **ТРЕНТ ЛОТТ, НЕ ТАКОЙ УЖ И ТАЙНЫЙ СТОРОННИК СЕГРЕГАЦИИ.** Обстоятельства, сопутствующие известным словам Лотта, хорошо описаны в статье Дэна Гудгейма и Карен Тамалти (Dan Goodgame and Karen Tumulty) *Lott: Tripped Up by History* (*Time.com/cnn.com* от 16 декабря 2002 года).
9. **СЛАБОЕ ЗВЕНО.** См. статью Стивена Левитта *Testing Theories of Discrimination: Evidence from “The Weakest Link”* (*Journal of Law and Economics* 17, октябрь 2004, с. 431–452). / 9.1. **Теория дискриминации на основе предпочтений** взята из книги Гэри Беккера (Gary S. Becker) *The Economics of Discrimination* (Chicago: University of Chicago Press, 1957). / 9.2.

- Теория дискриминации на основе информации** взята из нескольких работ, включая статью Эдмунда Фелпса (Edmund Phelps) *A Statistical Theory of Racism and Sexism* (*American Economic Review* 62, № 4, 1972, с. 659-661). См. также главу Кеннета Эрроу (Kenneth Arrow) *The Theory of Discrimination* в книге *Discrimination in Labor Markets*, ed. Orley Ashenfelter and Albert Rees (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1973).
10. **ИСТОРИЯ О ЗНАКОМСТВАХ ПРИ ПОМОЩИ ИНТЕРНЕТА.** См. работу Дэна Ариэли, Гюнтера Хитча и Али Хортацу (Dan Ariely, Gunter J. Hitsch and Ali Hortacsu) *What Makes You Click: An Empirical Analysis of Online Dating* (Университет Чикаго, 2004).
 11. **ЛОЖЬ ИЗБИРАТЕЛЕЙ О ДИНКИНСЕ И ДЖУЛИАНИ.** См. книгу Тимура Курана (Timur Kuran) *Private Truths, Public Lies: The Social Consequences of Preference Falsification* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1995). См. также статьи Кевина Сэка (Kevin Sack) *Governor Joins Dinkins Attack Against Rival* (*New York Times* от 27 октября 1989 года) и Сэма Робертса (Sam Roberts) *Uncertainty over Polls Clouds Strategy in Mayor Race* (*New York Times* от 31 октября 1989 года).
 12. **ЛОЖЬ ИЗБИРАТЕЛЕЙ О ДЭВИДЕ ДЮКЕ.** См. книгу Курана *Private Truths, Public Lies*, а также статью Питера Эпплбома (Peter Applebome) *Racial Politics in South's Contests: Hot Wind of Hate or Last Gasp?* (*New York Times*, 5 ноября 1990 года).
 13. **ДЭВИД ДЮК, МАСТЕР ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИЕЙ.** Среди многих полезных источников для написания этого эпизода мы использовали радиовыступление Карен Хендерсон (Karen Henderson) *David Duke's Work-Release Program* (*National Public Radio* от 14 мая 2004 года). См. также потрясающую статью Джона МакКуэйда (John McQuaid) *Duke's Decline* (*New Orleans Times-Picayune* от 13 апреля 2003 года).

ГЛАВА 3. ПОЧЕМУ ТОРГОВЦЫ НАРКОТИКАМИ ПРОДОЛЖАЮТ ЖИТЬ СО СВОИМИ РОДИТЕЛЯМИ?

1. **“ОБЩЕПРИНЯТАЯ ТОЧКА ЗРЕНИЯ” ДЖОНА КЕННЕТА ГЭЛБРЕЙТА.** См. *The Concept of the Conceptional Wisdom*, вторую главу книги *The Affluent Society* (Boston: Houghton Mifflin, 1958).
2. **МИТЧ СНАЙДЕР И МИЛЛИОНЫ БЕЗДОМНЫХ.** Идея Снайдера вызвала широкое обсуждение, особенно в газетах Колорадо, еще в начале 1980-х. Повторно к ним вернулись в 1990-м, когда Снайдер покончил жизнь самоубийством. Хороший обзор этих событий дали Гэри и Гити Нашат Беккер (Gary Becker and Guity Nashat Becker) в главе *How the Homeless “Crisis” Was Hyped* книги *The Economics of Life* (New York: McGraw-Hill, 1997, с. 175–176). Материалом для этой главы послужила статья тех же авторов, вышедшая в 1994-м году в журнале *Business Week*.
3. **ИЗОБРЕТЕНИЕ ХРОНИЧЕСКОГО ХАЛИТОЗА.** Необычная и поучительная история листерина рассказана в книге Джеймса Твитчелла

- (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, с. 60–69).
4. ДЖОРДЖ У. БУШ КАК ЛОЖНЫЙ КОВБОЙ. См. статью Пола Кругмана (Paul Krugman) *New Year's Resolutions* (*New York Times* от 26 декабря 2003 года).
 5. НЕ ТАК МНОГО ИЗНАСИЛОВАНИЙ, КАК ПРИНЯТО СЧИТАТЬ. В 2002 году было проведено национальное исследование преступлений, призванное дать точную картину ситуации в стране. Согласно его данным, риск той или иной американки стать жертвой нежелательных сексуальных действий или их попыток составляет примерно один к восьми. (Эти цифры явно отличались от одного к трем, о которых твердили защитники прав женщин.) Для мужчин же это исследование определило риск несчастного случая как один к сорока, а не один к девяти, как заявлялось ранее.
 6. МЕНЬШЕ ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ, ЧЕМ ИХ БЫЛО НА САМОМ ДЕЛЕ. См. статью Марка Нисса (Mark Nisse) *Report Says Atlanta Underreported Crimes to Help Land 1996 Olympics* (*Associated Press* от 20 февраля 2004 года).
 7. ДОЛГИЕ И СТРАННЫЕ ОТНОШЕНИЯ САДХИРА ВЕНКАТЕША С ЧЛЕНАМИ БАНДЫ НАРКОТОРГОВЦЕВ. На время написания данной книги Венкатеш занимает должность адъюнкт-профессора социологии при Колумбийском университете. / 7.1. **Большинство данных по биографии** Венкатеша были взяты из бесед Стивена Левитта с ним самим. См. также статьи Джордана Марша (Jordan Marsh) *The Gang Way* (*Chicago Reader* от 8 августа 1997 года) и Роберта Кайзера (Robert L. Kaiser) *The Science of Fitting In* (*Chicago Tribune* от 10 декабря 2000 года). / 7.2. **Особенности жизни наркобанды** изложены в четырех совместных работах Садхира Венкатеша и Стивена Левитта (Sudhir Venkatesh and Steven D. Levitt): *The Financial Activities of an Urban Street Gang* (*Quarterly Journal of Economics* 115 № 3, август 2000, с. 755–789); *“Are We a Family or a Business?” History and Disjuncture in the Urban American Street Gang* (*Theory and Society* 29, осень 2000, с. 427–462); *Growing Up the Projects: The Economic Lives of a Cohort of Men Who Came of Age in Chicago Public Housing* (*American Economic Review* 91 № 2, 2001, с. 79–84) и *The Political Economy of an American Street Gang* (*American Bar Foundation*, 1998). См. также книгу Садхира Венкатеша (Sudhir Alladi Venkatesh) *American Project: The Rise and Fall of a Modern Ghetto* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2000). / 7.3. **Торговля наркотиками как самая опасная работа в Америке.** Не так давно Статистическое управление при Министерстве труда США опубликовало список из десяти наиболее опасных легальных профессий. Ими являются: лесоруб, рыболов, летчик, металлург, продавец, кровельщик, электрик, фермер, строитель и водитель грузовика.
 8. ИЗОБРЕТЕНИЕ НЕЙЛОНОВЫХ ЧУЛОК. Если быть до конца точным, это открытие принадлежит Уоллесу Карозерсу, молодому химику из Айовы, работавшему на Дюпона. Именно он, после семи лет проб и ошибок, обнаружил способ пропускать жидкие полимеры сквозь тон-

кие форсунки и получать ткань из сверхпрочных нитей. Этой тканью и был нейлон. Несколько лет спустя Дюпон представил нейлоновые чулки в Нью-Йорке и Лондоне, запустив их в продажу. Нет, необычное на то время название ткани не являлось производным от комбинации названий этих двух городов. Вопреки слухам, не было оно и акронимом от слов "Now You've Lost, Old Nippon" ("Теперь тебе конец, старый япошка") — эпитафии для доминировавшего тогда японского рынка шелка. На самом деле это название произошло от неправильного произношения лозунга "No Run" ("Нет сноса"). Снос новым чулкам, правда, был, но это вряд ли могло затмить их общий успех. К сожалению, Карозерс не увидел расцвет популярности своего изобретения. Страдая долгие годы от депрессии, он покончил жизнь самоубийством в 1937 году, приняв цианистый калий. См. книгу Мэтью Хермса (Matthew E. Herms) *Enough for One Life-time: Wallace Carothers, Inventor of Nylon* (Philadelphia: Chemical Heritage Foundation, 1996).

9. СЛЕНГОВЫЕ НАЗВАНИЯ КОКАИНА И КРЭКА. Большой совет Далласа по вопросам злоупотребления алкоголем и наркотиками составил интересный список уличных названий кокаина. Порошковый кокаин — это базука, сияние, Берни, Бернис, большой К, дутый, вдох, дурь, ускоритель, кабалло, каин, икра, Чарли, рассыпуха, кока, коктейль, кокос, кокс, кола, беляшка, пудра, тальк, флоридский снег, фу-фу, мороз, пыль (счастливая, звездная, снежная или белая), сырой, энергия, марафет, рай, король, леди, леди Каин, антрацит, мама Кока, моджо, монстр, маджер, Нив, конфетка для носа, нюхара, перуанец, пресс, прайм-тайм, выстрел, удар, кайф, снежные птички, сода, спидбол, сахар, нюхта, затяжка, белая леди, йейо, зип и т.д. Кокаин, который можно курить (крэк), — это основа, мяч, печенье, кости, мел, галька, валуны, кирпич, кекс, Каспер, крошки, кубики, кикер, чума, гравий, ад, криптонит, любовь, лунные камни, ядра, лук, пьедра, мир, рока, скала, Скотти, скребок, коптильня, зубы, торнадо и т.п.
10. ДЖОННИ КОКАИНОВОЕ ЗЕРНО. Оскар Данило Блэндон и его предполагаемый альянс с Центральным разведывательным Управлением подробно и очень интересно описаны Гэри Уэббом (Gary Webb) в трех выпусках *San Jose Mercury News*, первый из которых вышел в августе 1996 года. См. также статью Тима Голдена (Tim Golden) *Through Evidence Is Thin, Tale of C.I.A. and Drugs Has a Life of Its Own* (*New York Times* от 21 октября 1996 года) и книгу Гэри Уэбба *Dark Alliance: The CIA, the Contras and the Crack Cocaine Explosion* (*New York: Seven Stories Press, 1998*). Чуть позже эта история была подробно рассмотрена в отчете Министерства юстиции США *The C.I.A. — Contras — Crack Cocaine Controversy: A Review of the Justice Department's Investigations and Prosecutions*. Текст его доступен во Всемирной паутине по адресу: www.usdoj.gov/oig/special/9712/ch01p1.htm.
11. БАНДЫ АМЕРИКИ. См. книгу Фредерика Трэшера (Frederick Thrasher) *The Gang* (*Chicago: University of Chicago Press, 1927*).
12. СОКРАЩЕНИЕ РАЗРЫВА МЕЖДУ ЧЕРНЫМИ И БЕЛЫМИ В РАЗЛИЧНЫХ СФЕРАХ ЖИЗНИ ДО ПОЯВЛЕНИЯ КРЭКА. См. главу

Ребекки Бланк (Rebecca Blank) *An Overview of Social and Economic Trends By Race* в книге *America Becoming: Racial Trends and Their Consequences*, ed. Neil J. Smelser, William Julius Wilson and Faith Mitchell (Washington, D.C.: National Academy Press, 2001, с. 21–40). / 12.1. **Что касается смертности черных детей**, см. работу Дугласа Альмонда, Кеннета Чей и Майкла Гринстоуна (Douglas V. Almond, Kenneth Y. Chay and Michael Greenstone) *Civil Rights, the War on Poverty and Black-White Convergence in Infant Mortality in Mississippi* (Национальное бюро экономических исследований, 2003).

13. **РАЗЛИЧНЫЕ ДЕСТРУКТИВНЫЕ ВЛИЯНИЯ КРЭКА** обсуждаются в работе Роланда Фрайера-младшего, Пола Хитона, Стивена Левитта и Кевина Мэрфи (Roland G. Fryer Jr., Paul Heaton, Steven D. Levitt and Kevin Murphy) *The Impact of Crack Cocaine* (Университет Чикаго, 2005).

ГЛАВА 4. КУДА ИСЧЕЗЛИ ВСЕ ПРЕСТУПНИКИ?

1. **УКАЗ НИКОЛАЕ ЧАУШЕСКУ О ЗАПРЕТЕ АБОРТОВ.** Основная информация о Румынии и Чаушеску взята из разнообразных источников, включая статьи *Eastern Europe, the Third Communism* (Time от 18 марта 1966 года) и *Ceausescu Ruled with an Iron Grip* (Washington Post от 26 декабря 1989 года). См. также статью Ральфа Блументаля (Ralph Blumenthal) *The Ceausescus: 24 Years of Fierce Repression, Isolation and Independence* (New York Times от 26 декабря 1989 года), Сержа Шмеманна (Serge Schmemmann) *In Cradle of Rumanian Revolt, Anger Quickly Overcame Fear* (New York Times от 30 декабря 1989 года), Карен Бреслау (Karen Breslau) *Overplanned Parenthood: Ceausescu's Cruel Law* (Newsweek от 22 января 1990 года) и Николаса Хольмана (Nicolas Holman) *The Economic Legacy of Ceausescu* (Student Economic Review, 1994). / 1.1. **Запрет абортов в Румынии и его последствия** были исследованы в двух работах Кристиана Поп-Элечеса (Cristian Pop-Eleches) *The Impact of an Abortion Ban on Socio-Economic Outcomes of Children: Evidence from Romania* (Колумбийский университет, 2002) и *The Supply of Birth Control Methods, Education and Fertility: Evidence from Romania* (Колумбийский университет, 2002).
2. **ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ СНИЖЕНИЕ УРОВНЯ ПРЕСТУПНОСТИ В АМЕРИКЕ.** Как отмечалось ранее, этот материал взят из статьи Стивена Д. Левитта (Steven D. Levitt) *Understanding Why Crime Fell in the 1990's: Four Factors That Explain the Decline and Six That Do Not* (Journal of Economic Perspectives 18, № 1, 2004, с. 163–190). / 2.1. **“Намеренное преувеличение” Джеймса Алана Фокса.** См. статью Торстена Оува (Torsten Ove) *No Simple Solution for Solving Violent Crimes* (Pittsburg Post-Gazette от 12 сентября 1999 года).
3. **ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОЕ СМЯГЧЕНИЕ ПОЛИТИКИ ПО ОТНОШЕНИЮ К ПРЕСТУПНОСТИ.** Эту, а также несколько других, связанных с ней, тем обсуждают Гэри С. Беккер и Гити Нашат Беккер (Gary S. Becker and Guity Nashat Becker) в главах *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 книги *The Economics of Life* (New York: McGraw-Hill, 1997, с. 135-144). Все эти главы являются переработанными статьями тех же авторов, вышедшими в разное время в *Business Week*.

4. **УВЕЛИЧЕНИЕ РОЛИ ТЮРЕМ.** Об увеличении количества осужденных за торговлю наркотиками в 15 раз читайте в статье Иляны Куземко и Стивена Д. Левитта (Ilyana Kuziemko and Steven D. Levitt) *An Empirical Analysis of Imprisoning Drug Offenders* (*Journal of Public Economics* 88, № 9-10, 2004, с. 2043-2066). / 4.1. **Что будет, если выпустить из тюрем всех преступников?** См. статью Уильяма Нагеля (William Nagel) *On Behalf of a Moratorium on Prison Construction* (*Crime and Delinquency* 23, 1977, с. 152-174). / 4.2. **“Как видно, нужно быть доктором криминологии...”** Цитата взята из статьи Джона Дж. ДиЮлио младшего (John J. DiIulio Jr.) *Arresting Ideas: Tougher Law Enforcement Is Driving Down Urban Crime* (*Policy Review*, № 75, осень 1995).
5. **ВЫСШАЯ МЕРА НАКАЗАНИЯ.** Полную информацию о том, как обстоят дела со смертной казнью в штате Нью-Йорк можно найти в материале под названием *Capital Punishment in New York State: Statistics from Eight Years of Representation, 1995-2003* (New York: The Capital Defender Office, август 2003). Его текст доступен также в Интернете по адресу: nycdo.org/8yr.html. Совсем недавно Апелляционный суд штата Нью-Йорк постановил, что высшая мера является неконституционной формой наказания. / 5.1. **Казнь одного преступника предупреждает семь убийств.** См. статьи Исаака Эрлиха (Isaac Ehrlich) *The Deterrent Effect of Capital Punishment: A Question of Life and Death* (*American Review* 65, 1975, с. 397-417) и *Capital Punishment and Deterrence: Some Further Thoughts and Evidence* (*Journal of Political Economy* 85, 1977, с. 741-788). / 5.2. **“Больше я не буду нитаться починить эту машину смерти”.** Это цитата из особого мнения судьи Верховного суда Хэрри Блэкмуна (Harry A. Blackmun) относительно восстановления смертной казни в штате Техас (дело *Callins v. Collins*, 510 U.S. 1141, 1994). Также она была приведена в обзоре *Congressional Quarterly Researcher* 5, № 9 от 10 марта 1995 года. Следует отметить, что сегодня американские судьи поуменьрили свои аппетиты в отношении смертной казни. Частично это было вызвано тем, что участились случаи приговора к смерти невиновных людей, а также оправдания смертников. В течение 1990-х годов к смертной казни ежегодно приговаривали 290 преступников, а в 2000-2004 годах это число сократилось до 174. См. статью Адама Липтака (Adam Liptak) *Fewer Death Sentences Being Imposed in U.S.* (*New York Times* от 15 сентября 2004 года).
6. **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛИ ПОЛИЦИЯ МОЖЕТ СНИЗИТЬ УРОВЕНЬ ПРЕСТУПНОСТИ?** См. статьи Стивена Д. Левитта (Steven D. Levitt) *Using Electoral Cycles in Police Hiring to Estimate the Effect of Police on Crime* (*American Economic Review* 87 № 3, 1997, с. 270-290), *Why Do Increased Arrest Rates Appear to Reduce Crime: Deterrence? Incapacitation? Or Measurement Error?* (*Economic Inquiry* 36, № 3, 1998, с. 353-372) и *The Response of Crime Reporting Behavior to Changes in the Size of the Police Force: Implic-*

- ations for Studies of Police Effectiveness Using Reported Crime Data (Journal of Quantitative Criminology 14, февраль 1998, с. 62–81).* / 6.1. **1960-е годы как отличное время для преступников.** См. книгу Гэри С. Беккера и Гити Нашат Беккер (Gary S. Becker and Guity Nashat Becker) *The Economics of Life (New York: McGraw-Hill, 1997, с. 142–143).*
7. **НЬЮЙОРКСКОЕ КРИМИНАЛЬНОЕ “ЧУДО”.** Словосочетание “афинский период” взято из беседы автора книги с бывшим капитаном полиции Уильямом Дж. Горта, одним из создателей *CompStat.* / 7.1. **Теория разбитого окна.** См. статью Джеймса Уилсона и Джорджа Келлинга (James Q. Wilson and George L. Kelling) *Broken Windows: The Police and Neighborhood Safety (Atlantic Monthly, март 1982).* / 7.2. **Увеличение комиссаром Брэттоном количества полицейских в Лос-Анджелесе.** См. статью Терри МакКарти (Terry McCarthy) *The Gang Buster (Time от 19 января 2004 года).*
8. **ЗАКОНЫ О КОНТРОЛЕ ОГНЕСТРЕЛЬНОГО ОРУЖИЯ.** Мысль о том, что в США пистолетов больше, чем взрослых людей, взята из книги Филипа Кука и Дженса Людвиг (Philip Cook and Jens Ludwig) *Guns in America: Results of a Comprehensive Survey of Gun Ownership and Use (Washington: Police Foundation, 1996).* / 8.1. **Связь между оружием и преступностью.** См. статью Марка Дуггана (Mark Duggan) *More Guns, More Crime (Journal of Political Economy 109, № 5, 2001, с. 1086–1114).* / 8.2. **Количество оружия в Швейцарии.** См. статью Стивена Хальбрука (Steven P. Halbrook) *Armed to the Teeth, and Free (Wall Street Journal Europe от 4 июня 1999 года).* / 8.3. **Бессилие закона Брэйдли.** См. статью Филипа Кука и Дженса Людвиг (Philip Cook and Jens Ludwig) *Homicide and Suicide Rates Associated with Implementation of the Brady Handgun Violence Prevention Act (Journal of the American Media Association 284, № 5, 2000, с. 585–591).* / 8.4. **Преступники, покупающие оружие на черном рынке.** См. книгу Джеймса Райта и Питера Росси (James D. Wright and Peter H. Rossi) *Armed and Considered Dangerous: A Survey of Felons and Their Firearms (Hawthorne, N.Y.: Adline de Gruyter, 1986).* / 8.5. **Оружие в обмен на сеанс психотерапии.** Смотри статью *Wise Climb-Down, Bad Veto (Los Angeles Times от 5 октября 1994 года).* / 8.6. **Почему выкуп оружия себя не оправдывает.** См. статьи Ч. Каллахана, Ф. Риверы и Т. Кепселла (C. Callahan, F. Rivera and T. Koepsell) *Money for Guns: Evaluation of the Seattle Gun Buy-Back Program (Public Health Reports 109, № 4, 1994, с. 472–477);* Дэвида Кеннеди, Анны Пихл и Энтони Браги (David Kennedy, Anne Piehl and Anthony Braga) *Youth Violence in Boston: Gun Markets, Serious Youth Offenders, and a Use-Reduction Strategy (Law and Contemporary Problems 59, 1996, с. 147–183).* См. также главу в книге Питера Ройтера и Дженин Моузона (Peter Reuter and Jenny Mouzon) *Australia: A Massive Buy-back of Low-Risk Guns Evaluating Guns Policy: Effects on Crime and Violence, ed. Jens Ludwig and Philip Cook (Washington D. C.: Brookings Institution, 2003).* / 8.7. **Теория Джона Лотта об оружии в правильных руках.** См. статью Джона Лотта младшего и Дэвида Мастарда (John R. Lott Jr. and David Mustard) *Right-to-Carry Concealed Guns and the Importance of Deterrence (Journal of Legal Studies 26, январь 1997, с. 1–68)* и книгу Джона Лотта

- младшего (John R. Lott Jr.) *More Guns, Less Crime: Understanding Crime and Gun Control Laws* (Chicago: University of Chicago Press, 1998). / 8.8. **Джон Лотт в роли Мэри Рош.** См. статьи Джулиана Санчеса (Julian Sanchez) *The Mystery of Mary Rosh* (*Reason*, май 2003) и Ричарда Морина (Richard Morin) *Scholar Invents Fan to Answer His Critics* (*Washington Post* от 1 февраля 2003 года). / 8.9. **Доказательства ошибочности теории Лотта.** См. статьи Иэна Эйрса и Джона Донахью III-го (Ian Ayres and John J. Donohue III) *Shooting Down the "More Guns, Less Crime" Hypothesis* (*Stanford Law Review* 55, 2003, с. 1193–1312) и Марка Дуггана (Mark Duggan) *"More Guns, Less Crime"* (*Journal of Political Economy* 109, № 5, 2001, с. 1086–1114).
9. **ИЗМЕНЕНИЯ НА РЫНКЕ КОКАИНА.** История кокаина в Америке и ее особенности обсуждаются в работе Роланда Фрайера младшего, Пола Хитона, Стивена Левитта и Кевина Мэрфи (Roland G. Fryer Jr., Paul Heaton, Steven D. Levitt and Kevin Murphy) *The Impact of Crack Cocaine* (Университет Чикаго, 2005). / 9.1. **25% убийств, связанных с наркотиками.** См. главу, авторами которой являются Пол Гольдштейн, Генри Браунштейн, Патрик Райан и Патрисия Белуччи (Paul J. Goldstein, Henry H. Brownstein, Patrick J. Ryan and Patricia A. Belucci) *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*, ed. Craig Reinerman and Harry G. Levine (Berkeley: University of California Press, 1997, с. 113–130).
10. **ТЕОРИЯ СТАРЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ.** См. статью Стивена Левитта (Steven D. Levitt) *The Limited Role of Changing Age Structure in Explaining Aggregate Crime Rates* (*Criminology* 37, № 3, 1999, с. 581–599). Хотя эта теория в наше время практически развенчана, некоторые эксперты все же продолжают ее поддерживать. См. статью Мэтью Вальда (Matthew L. Wald) *Most Crimes of Violence and Property Hover at 30-Year Low* (*New York Times* от 13 сентября 2004 года). В ней директор Бюро судебной статистики Лоуренс Гринфилд говорит следующее: "Вероятно, не существует единственного объяснения, почему уровень преступности снижался на протяжении всех этих лет и сейчас находится на самой нижней отметке с тех пор, как мы начали наблюдения в 1973 году. Пожалуй, это как-то связано с демографической ситуацией и тем, что очень много преступников сейчас находится за решеткой". / 10.1. **"Над горизонтом уже собрались тучи".** См. главу Джеймса Уилсона (James Q. Wilson) *Crime and Public Policy* в книге *Crime* (ed. James Q. Wilson and Joan Petersilia) (San Francisco: ICS Press, 1995, с. 507).
11. **СВЯЗЬ МЕЖДУ АБОРТАМИ И ПРЕСТУПНОСТЬЮ.** Общий обзор данной темы дан в статьях Джона Донахью III-го и Стивена Левитта (John J. Donohue III and Steven D. Levitt) *The Impact of Legalized Abortion on Crime* (*Quarterly Journal of Economics* 116, № 2, 2001, с. 379–420) и *Further Evidence That Legalized Abortion Lowered Crime: A Response to Joyce* (*Journal of Human Resources* 39, № 1, 2004, с. 29–49). / 11.1. **Исследование количества абортов в государствах Восточной Европы и Скандинавии.** См. статью П. Дэгга (P. K. Dagg) *The Psychological Sequelae of Th-*

erapeutic Abortion — Denied and Completed (American Journal of Psychiatry 148, № 5, май 1991, с. 578–585) и книгу Генри Дэвида, Зденека Дитриха и др. (Henry David, Zdenek Dytrych, et al.) Born Unwanted: Development Effects of Denied Abortion (New York: Springer, 1988). / 11.2. **Решение по делу Рои против Уэйда.** См. протокол процесса *Roe v. Wade*, 410 U.S. 113, 1973). / 11.3. **Вероятная судьба детей, которые после разрешения аборт перестали появляться на свет.** См. статью Джонатана Грубера, Филипа Левайна и Дугласа Стейджера (Jonatan Gruber, Philip P. Levine and Douglas Staiger) *Abortion Legalization and Child Living Circumstances: Who Is the “Marginal Child?” (Quarterly Journal of Economics 114, 1999, с. 263–291).* / 11.4. **Главные причины криминального будущего.** См. раздел, написанный Рольфом Лебером и Магдой Стоусэмер-Лебер (Rolf Loeber and Magda Stouthamer-Loeber) *Family Factors as Correlates and Predictors of Juvenile Conduct Problems and Delinquency*, в издании *Crime and Justice (vol.7, ed. Michael Tonry and Norval Morris, Chicago: University of Chicago Press, 1986).* См. также книгу Роберта Сэмпсона и Джона Лауба (Robert Sampson and John Laub) *Crime in the Making: Pathways and Turning Points Through Life (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1993).* / 11.5. **Слишком юный возраст матери и его последствия.** См. работу Уильяма Коменора и Ллэда Филлипса (William S. Comanor and Llad Phillips) *The Impact of Income and Family Structure on Delinquency* (Университет Калифорнии, Санта-Барбара, 1999). / 11.6. **Низкая культура матери....** См. статью Пийкко Расапена и др. (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, с. 857–862).* / 11.7. **Резкое снижение количества детоубийств.** См. статью Сюзан Соренсон, Дугласа Уйби и Ричарда Берка (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, № 1, 2002, с. 239–256).* / 11.8. **Исследования, проведенные в Австралии и Канаде.** Эти данные взяты из неопубликованной рукописи Анинди Сен (Anindya Sen) *Does Increased Abortion Lead to Lower Crime? Evaluating the Relationship between Crime, Abortion, and Fertility.* См. также статью Эндрю Ли и Джастина Вулферса (Andrew Leigh and Justin Wolfers) *Abortion and Crime (AQ: Journal of Contemporary Analysis 72, № 4, 2000, с. 28–30).* / 11.9. **Судьба девочек, родившихся у несовершеннолетних матерей.** См. работу Джона Донахью III-го, Джефффри Гроггера и Стивена Левитта (John J. Donohue III, Jeffrey Grogger and Steven D. Levitt) *The Impact of Legalized Abortion on Teen Childbearing* (Университет Чикаго, 2002). / 11.10. **Аборты хуже рабства.** См. статью Майкла Полсена (Michael S. Paulsen) *Accusing Justice: Some Variations on the Themes of Robert M. Cover’s “Justice Accused” (Journal of Law and Religion 7, № 33, 1989, с. 33–97).* / 11.11. **Аборты как “едва ли единственный эффективный метод предотвращения преступности”.** См. книгу Энтони Боузы (Anthony V. Bouza) *The Police Mystique: An Insider’s Look at Cops, Crime, and the Criminal Justice System (New York: Plenum, 1990).* / 11.12. **9 миллионов долларов для спасения одной**

пятиной совы. См. статью Гарднера Брауна и Джейсона Шогрена (Gardner M. Brown and Jason F. Shogren) *Economics of the Endangered Species Act* (*Journal of Economic Perspectives* 12, № 3, 1998, с. 3–20). / 11.13. **31 миллион долларов для предотвращения аварии типа утечки нефти из танкера Exxon Valdez.** См. работу Гленна Харрисона (Glenn W. Harrison) *Assessing Damages for the Exxon Valdez Oil Spill* (Университет Центральной Флориды, 2004). / 11.14. **Таблица ценности отдельных частей тела.** Взята из компенсационного пакета рабочих штата Коннектикут, с. 27. Полный текст *Connecticut's Workers' Compensation Information Packet* доступен в Интернете по адресу: wcc.state.ct.us/download/acrobat/info-packet.pdf.

ГЛАВА 5. ЧТО ДЕЛАЕТ РОДИТЕЛЕЙ ИДЕАЛЬНЫМИ?

1. **ИЗМЕНЧИВОСТЬ МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ О ВОСПИТАНИИ ДЕТЕЙ.** Чрезвычайно полезным сборником разнообразных советов для родителей является книга Энн Хальберт (Ann Hulbert) *Raising America: Experts, Parents, and a Century of Advice About Children* (New York: Knopf, 2003). / 1.1. **“Стратегия управления ребенком” Гэри Эццо и предостережение родителям относительно лишения сна.** См. книгу Гэри Эццо и Роберта Бакнема (Gary Ezzo and Robert Bucknam) *On Becoming Babywise* (Sisters, Ore.: Multnomah, 1995, с. 32 и 53). / 1.2. **Т. Берри Брэйзлтон и “интерактивный” ребенок.** См. книгу Т. Берри Брэйзлтона (T. Berry Brazelton) *Infants and Mothers: Difference in Development* (rev. ed., New York: Delta/Seymour Lawrence, 1983, с. xxiii). / 1.3. **Предостережение Л. Эммет Холта относительно “чрезмерного стимулирования” ребенка.** См. книгу Л. Эммета Холта (L. Emmet Holt) *The Happy Baby* (New York: Dodd, Mead, 1924, с. 7). / 1.4. **Плач как “гимнастика для ребенка”.** См. книгу Л. Эммета Холта (L. Emmet Holt) *The Care and Feeding of Children: A Catechism for the Use of Mothers and Children's Nurses* (New York: Appleton, 1894, с. 53).
2. **ОГНЕСТРЕЛЬНОЕ ОРУЖИЕ ИЛИ ПЛАВАТЕЛЬНЫЙ БАССЕЙН?** См. статью Стивена Левитта (Steven D. Levitt) *Pools More Dangerous than Guns* (*Chicago Sun-Times* от 28 июля 2001 года).
3. **ПИТЕР СЭНДМЕН О КОРОВЬЕМ БЕШЕНСТВЕ И ДРУГИХ РИСКАХ.** См. статью Аманды Хессер (Amanda Hesser) *Squeaky Clean? Not Even Close* (*New York Times* от 28 января 2004 года), а также сайт Питера Сэндмена *The Peter Sandmen Risk Communication Web Site* по адресу <http://www.psandman.com/index.htm>.
4. **НАСКОЛЬКО РЕАЛЬНО ВАЖНЫ РОДИТЕЛИ?** См. книгу Джудит Рич Харрис (Judith Rich Harris) *The Nurture Assumption: Why Children Turn Out the Way They Do* (New York: Free Press, 1998). Биографию Харрис, а также прекрасный обзор дискуссий по теме “природа или воспитание” вы найдете в статьях Малкольма Гладуэлла (Malcolm Gladwell) *Do Parents Matter?* (*The New Yorker* от 17 августа 1998 года) и Кэрол Тэврис (Carol Tavris) *Peer Pressure* (*The New York Times Book Review* от 17 августа 1998 года).

- от 13 сентября 1998 года). / 4.1. **“Опять двадцать пять”**. См. статью Кэррол Тэврис *Peer Pressure* (*The New York Times Book Review* от 13 сентября 1998 года). / 4.2. **Пинкер назвал взгляды Харрис “ошеломляющими”**. См. статью Стивена Пинкера (Steven Pinker) *Sibling Rivalry: Why the Nature/Nurture Debate Won't Go Away* (*Boston Globe* от 13 октября 2002 года). Материалом для этой статьи послужила книга Стивена Пинкера *The Blank Slate: The Modern Denial of Human Nature* (*New York: Viking, 2002*).
5. **ВЫБОР ШКОЛЫ В ЧИКАГО**. Этот материал взят из готовящейся к печати статьи Джули Берри Каллен, Брайана Джейкоба и Стивена Левитта (Julie Berry Cullen, Brian Jacob and Steven D. Levitt) *The Impact of School Choice on Student Outcomes: An Analysis of the Chicago Public Schools* (*Journal of Public Economics*). Кроме того, см. работу этих же авторов *The Effect of School Choice on Student Outcomes: Evidence from Randomized Lotteries* (Национальное бюро экономических исследований, 2003).
 6. **МНОГИЕ УЧЕНИКИ СРЕДНЕЙ ШКОЛЫ НЕ ГОТОВЫ К ЕЕ ТРЕБОВАНИЯМ**. См. статью Тамар Левин (Tamar Lewin) *More Students Passing Regents, but Achievement Gap Persists* (*New York Times* от 18 марта 2004 года).
 7. **СВЯЗЬ МЕЖДУ РАЗРЫВОМ В ДОХОДАХ ЧЕРНЫХ И БЕЛЫХ АМЕРИКАНЦЕВ И РЕЗУЛЬТАТАМИ ИХ ТЕСТОВ В ВОСЬМОМ КЛАССЕ**. См. статью Дерек Нила и Уильяма Джонсона (Derek Neal and William R. Johnson) *The Role of Pre-Market Factors in Black-White Wage Differences* (*Journal of Political Economy* 104, 1996, с. 869–895), а также Джун О’Нил (June O’Neill) *The Role of Human Capital in Earnings Differences Between Black and White Men* (*Journal of Economic Perspectives* 4, № 4, 1990, с. 25–46). / 7.1. **“Сокращение разрыва в успеваемости белых и черных”**. См. статью Кристофера Дженкса и Мередит Филлипс (Christopher Jencks and Meredith Phillips) *America's Next Achievement Test: Closing the Black-White Test Score Gap* (*American Prospect* 40, сентябрь-октябрь 1998, с. 44–53).
 8. **МАНЕРА ВЕСТИ СЕБЯ “КАК БЕЛЫЕ”**. См. работу Дэвида Остен-Смита и Роланда Фрайера младшего (David Austen-Smith and Roland G. Fryer Jr.) *The Economics of “Acting White”* (Национальное бюро экономических исследований, 2003). / 8.1. **Карим Абдул-Джаббар**. См. книгу Карима Абдул-Джаббара и Питера Ноблера (Kareem Abdul-Jabbar and Peter Knobler) *Giant Steps* (*New York: Bantam, 1983*, с. 16).
 9. **РАЗРЫВ МЕЖДУ РЕЗУЛЬТАТАМИ ТЕСТИРОВАНИЯ БЕЛЫХ И ЧЕРНЫХ И ECLS**. Этот материал был взят из статьи Роланда Фрайера младшего и Стивена Левитта (Roland G. Fryer Jr. and Steven D. Levitt) *Understanding the Black-White Test Score Gap in the First Two Years of School* (*The Review of Economics and Statistics* 86, № 2, 2004, с. 447–464). Следует отметить, что в самой статье корреляции между результатами тестирования и домашними факторами (телевизор, телесные наказания и т.д.) рассматривается лишь слегка. Подробное обсуждение дается в приложении к данной работе. Полную информацию о данных исследования ECLS можно найти в Интернете по адресу: nces.ed.gov/eccls/.

10. ПРИЕМНЫЕ РОДИТЕЛИ С БОЛЕЕ ВЫСОКИМ УРОВНЕМ ИНТЕЛЛЕКТА, ЧЕМ У НАСТОЯЩЕЙ МАТЕРИ. См. работу Брюса Сэкердота (Bruce Sacerdot) *The Nature and Nurture of Economics Outcomes* (Национальное бюро экономических исследований, 2000).
11. ГРАМОТНОСТЬ ДЕТЕЙ В ФИНЛЯНДИИ. См. статью Лизет Альварес (Lizette Alvarez) *Educators Flocking to Finland, Land of Literate Children* (*New York Times* от 9 апреля 2004 года).
12. КНИГА ДЛЯ КАЖДОГО МАЛЫША. См. статью Джона Кейлмена (John Keilman) *Governor wants Books for Tots; Kids Would Get 60 by Age 5 in Effort to Boost Literacy* (*Chicago Tribune* от 12 января 2004 года).
13. ВЛИЯНИЕ ПРИЕМНЫХ РОДИТЕЛЕЙ. См. работу Брюса Сэкердота (Bruce Sacerdot) *The Nature and Nurture of Economics Outcomes* (Национальное бюро экономических исследований, 2000).

ГЛАВА 6. ИДЕАЛЬНЫЕ РОДИТЕЛИ, ЧАСТЬ II, ИЛИ "ЧТО ИМЯ? РОЗА ПАХНЕТ РОЗОЙ, ХОТЬ РОЗОЙ НАЗОВИ ЕЕ, ХОТЬ НЕТ"

1. ИСТОРИЯ ЛУЗЕРА (НЕУДАЧНИКА) ЛЭЙНА. Взята из беседы автора и из статьи Шона Гардинера (Sean Gardiner) *Winner and Loser: Names Don't Decide Destiny* (*Newsday* от 22 июля 2002 года).
2. СУДЬЯ ДУГГАН И ИСКУСИТЕЛЬНИЦА. Основано на беседах автора книги.
3. РОЛАНД Г. ФРАЙЕР И ИЗУЧЕНИЕ ПЛОХИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЛЮДЕЙ С ЧЕРНОЙ КОЖЕЙ. Взято из бесед автора.
4. РАЗНИЦА МЕЖДУ ЧЕРНЫМИ И БЕЛЫМИ В ВЫБОРЕ СИГАРЕТ. См. статью Ллойда Джонстона, Патрика О'Мэлли, Джеральда Бэхмана и Джона Шуленберга (Lloyd Johnston, Patrick O'Mailey, Jerald Bachman and John Schulenberg) *Cigarette Brand Preferences Among Adolescents* (*Monitoring the Future Occasional Paper* 45, Институт социальных исследований Университета Мичигана, 1999).
5. ТИПИЧНО "ЧЕРНЫЕ" ИМЕНА (И ДРУГИЕ КУЛЬТУРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ ЧЕРНЫМИ И БЕЛЫМИ). См. статью Роланда Г. Фрайера младшего и Стивена Д. Левитта (Roland G. Fryer Jr. And Steven D. Levitt) *The Cause and Consequences of Distinctively Black Names* (*Quarterly Journal of Economics* 119, № 3, август 2004, с. 767-805).
6. ПРЕВОСХОДСТВО "БЕЛЫХ" РЕЗЮМЕ НАД "ЧЕРНЫМИ". Самое последнее исследование этого вопроса приводится в работе Мэриэнн Бертран и Сендхила Маллейнатана (Marianne Bertrand and Sendhil Mullainathan) *Are Emily and Greg More Employable than Lakisha and Jamal? A Field Experiment Evidence on Labor Market Discrimination* (Национальное бюро экономических исследований, 2003).
7. ЙО КСИНГ ХЕЙНО АВГУСТУС АЙСНЕР АЛЕКСАНДР ВАЙСНЕР НАКЛС ЕРЕМЕНКО-КОНЛИ. См. статью Тары Бахрампур (Tara Bahrapour) *A Boy Named Yo, Etc.: Name Changes, Both Practical and Fanciful, Are on the Rise* (*New York Times* от 25 сентября 2003 года).

8. МАЙКЛ ГОЛДБЕРГ — ИНДУС СИКХ. См. статью Роберта Ф. Уорта (Robert F. Worth) *Livery Driver Is Wounded in a Shooting* (*New York Times* от 9 февраля 2004 года).
9. УИЛЬЯМ МОРРИС, УРОЖДЕННЫЙ ЗЕЛМАН МОЗЕС. См. интервью автора с Аланом Канноф (Alan Kannof), бывшим генеральным директором Агентства Уильяма Морриса.
10. ТОРГОВЫЕ МАРКИ КАК ИМЕНА ЛЮДЕЙ. Взято из данных исследований калифорнийских свидетельств о рождении. См. также статью Стефани Кэнг (Stephanie Kang) *Naming the Baby: Parents Brand Their Tot with What's Hot* (*Wall Street Journal* от 26 декабря 2003 года).
11. ДЕВОЧКА ПО ИМЕНИ ШИТХЕД (ДЕРЬМОГОЛОВАЯ). Возможно, женщина, позвонившая на радио, чтобы рассказать Роланду Фрайеру младшему о своей племяннице Шитхед, была неверно информирована или просто врал. Как бы то ни было, она далеко не единственная, кто считает, что афроамериканцы иногда называют своих детей слишком необдуманно. В частности, нельзя не вспомнить речь Билла Косби на торжестве по случаю пятидесятой годовщины дела *Браун против Совета по образованию* в мае 2004 года. Тогда он в пух и прах разнес черных с низким доходом за саморазрушающее поведение, включая имена, типичные для гетто. В итоге Косби подвергся критике со стороны как белых, так и черных. Этим событиям посвящена статья Барбары Эренрейх (Barbara Ehrenreich) *The New Cosby Kids* (*New York Times* от 8 июля 2004 года). См. также статью Дебры Дикерсон (Debra Diekerson) *America's Cranddad gets Ornerly* (*Slate* от 13 июля 2004 года). Вскоре после этого объектом критики за невнимание к расовым вопросам стал секретарь по вопросам образования Калифорнии Ричард Райордан — богатый белый человек, бывший мэр Лос-Анджелеса. (См. статью Тима Раттена (Tim Rutten) *Riordan Strung by 'Goicha' News* (*Los Angeles Times* от 10 июля 2004 года).) Дело было в том, что, посещая библиотеку Санта-Барбары с рекламой новой программы чтения, Райордан встретил шестилетнюю девочку по имени Айсис. Это милое создание поведало ему, что ее имя означает «египетская принцесса». Райордан же, пытаясь пошутить, ответил: «Это означает глупая, грязная девочка». В результате поднялась волна протеста черных активистов, требующих отставки Райордана. Мервин Дималли, черный член законодательного органа штата, объяснял их недовольство тем, что Айсис была «маленькой афроамериканской девочкой. Осмелился ли бы он поступить так с белой девочкой?» Однако оказалось, что Айсис как раз и была белой. Некоторые активисты пытались и дальше раздувать протест против Райордана, но мать Айсис, Тринити, призвала всех успокоиться. Она объяснила, что ее дочь не восприняла шутку Райордана всерьез. «У меня сложилось впечатление, — сказала Тринити, — что он просто не показался ей особенно умным».
12. ОРАНЖЕЛЛО И ЛИМОНЧЕЛЛО. Хотя эти имена больше похожи на городскую легенду, они действительно обсуждаются на различных сайтах в Интернете, исследующих подобные легенды. О существова-

нии Оранжелло и Лимончелло авторы узнали от Дуга МакАдама, социолога из Стэнфордского Университета. Он клялся, что познакомился с этими близнецами в продуктовом магазине.

13. РАСШИРЕННЫЙ СПИСОК ИМЕН ДЕВОЧЕК И МАЛЬЧИКОВ. Тут приводится произвольная подборка имен, которые показались авторам интересными, привлекательными, необычными, типичными или показательными. Рядом с каждым именем указан средний уровень образования, характерный для матерей, которые его дают. Отметим также, что каждое имя встречается в данных исследования имен в Калифорнии минимум десять раз.

НЕКОТОРЫЕ ИМЕНА ДЕВОЧЕК

(В скобках указаны годы образования матери)

Азиза (11,52), Айви (13,43), Айлана (15,83), Айлин (13,59), Александра (14,67), Алессандра (15,19), Амалия (15,25), Аманда (13,30), Анабель (14,68), Анастасия (13,98), Анжелина (12,74), Анна (15,49), Аннабель (15,40), Аня (14,97), Беатрикс (11,42), Беатрис (14,74), Белинда (12,79), Бетти (11,50), Брианна (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), Гейбриэл (14,26), Гвинет (15,04), Грейс (15,03), Грейси (13,81), Гретхен (14,91), Дайана (13,54), Даймонд (11,70), Дайен (14,10), Даниэль (13,69), Дарлин (12,22), Дафни (14,42), Дебора (13,70), Дезире (12,62), Делайла (13,00), Десембер (12,00), Дестини (11,65), Джейд (13,04), Джейми (13,52), Джейн (15,12), Джемма (15,04), Дженет (12,94), Дженнифер (14,75), Джеральдин (11,83), Джинджер (13,54), Джоанна (14,76), Джойс (12,80), Джордан (13,85), Джорджия (14,82), Дора (14,31), Доун (12,71), Дэйлиа (14,94), Дэниз (15,27), Дэнис (12,71), Екатерина (15,09), Жаклайн (14,40), Жаклин (12,78), Жанетт (13,64), Жаннетт (13,86), Женнифер (13,77), Жульет (14,96), Зоуи (15,03), Ивонн (13,02), Иден (14,41), Изабель (13,50), Изабель (15,31), Индиго (14,38), Кайла (12,96), Кайли (13,83), Кара (13,95), Карисса (13,05), Карли (14,25), Кармелла (14,25), Кассандра (13,38), Кейли (13,76), Кейт (15,23), Кейтлин (14,36), Кейтлинн (13,03), Келси (14,17), Кендра (13,63), Кеннеди (14,17), Кетлин (14,31), Кимия (15,66), Корделия (15,19), Кортни (13,55), Кримзон (11,53), Кристина (13,59), Куинн (15,20), Кэйт (15,23), Кэйтлинн (12,65), Кэмми (12,00), Кэмпбелл (15,69), Кэссиди (13,86), Кэтрин (14,95), Ладонна (11,60), Лексингтон (13,44), Лексус (12,55), Ленора (13,26), Леси (12,41), Либерти (13,36), Лидия (14,40), Лизабет (13,42), Лизбет (9,66), Лили (14,84), Линда (12,76), Линден (15,94), Лисл (15,42), Лия (14,30), Лорен (14,58), Люси (15,01), Люсилль (14,76), Люсия (13,59), Майя (15,26), Маккензи (14,44), Мара (15,33), Маргарет (15,14), Меган (13,99), Медоу (12,65), Мелани (13,90), Мередит (15,57), Микаела (14,13), Микела (12,95), Миллисент (14,61), Молли (14,84), Монтэна (13,70), Мэдисон (14,13), Мэдлин (15,12), Мэнди (13,00),

Мэрайя (13,00), Мэри (14,20), Мэтисс (15,36), Наоми (14,05), Насим (15,23), Натали (14,58), Невада (14,61), Николь (13,77), Нора (14,88), Олив (15,64), Оливия (14,79), Отемн (12,86), Пейдж (14,04), Пейсли (13,84), Пейшнс (11,80), Пенелоп (14,53), Перл (13,48), Поршия (15,03), Прешис (11,30), Пэрис (13,71), Райаннон (13,16), Рашель (11,76), Ребекка (14,05), Рейчел (14,51), Рени (13,79), Рикки (12,54), Розалинд (15,26), Ронни (12,72), Руби (14,26), Сабрина (13,31), Сайех (15,25), Саманта (13,37), Саншайн (12,03), Сара (14,16), Саша (14,22), Светлана (11,65), Сейди (13,69), Селма (12,78), Септембер (12,80), Сесилия (14,36), Сиара (13,40), Сиерра (12,97), Симон (14,96), Синтия (12,79), Сиобхен (14,88), Сйюзенн (14,37), Скайлинн (12,61), Скарлетт (13,60), Сольвейг (14,36), Софи (15,45), Стейси (13,08), Стефани (13,45), Стиви (12,67), Сторм (12,31), Сюзан (13,73), Табита (12,49), Талия (15,27), Таллула (14,88), Татум (14,25), Татьяна (14,42), Тесс (14,83), Тиа (12,93), Тиффани (12,49), Трейси (13,50), Тринити (12,60), Труды (14,88), Тэйлор (13,65), 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), Ханна (14,44), Харизма (13,85), Хилари (14,59), Хиллэри (13,94), Хлоя (14,52), Хэйли (13,84), Хэлли (14,86), Ченел (13,00), Чероки (11,86), Честити* (10,66), Шарлотта (14,98), Шейла (12,77), Шейна (14,00), Шелби (13,42), Шеннон (14,11), Шерри (12,32), Шири (15,60), Ширли (12,49), Эбигейл (14,72), Эва (14,97), Эделейд (15,33), Эйлин (14,69), Элизабет (14,25), Элизабетэнн (12,46), Элис (14,30), Элисон (14,82), Элла (15,30), Эллен (15,17), Эмбер (12,64), Эмеральд (13,17), Эми (14,09), Эмили (14,17), Эмма (15,23), Эшли (12,89), Ясмин (14,10) и Яэль (15,55).

НЕКОТОРЫЕ ИМЕНА МАЛЬЧИКОВ

(В скобках указаны годы образования матери)

Аарон (13,74), Абдельрахман (14,08), Адам (14,07), Александр (14,49), Алистер (15,34), Аристотель (14,20), Аттикус (14,97), Бад (12,21), Бадди (11,95), Бак (12,81), Бйорн (15,12), Блу (13,85), Блэйн (13,55), Брайан (13,92), Бэйлор (14,84), Валентино (12,25), Вирджил (11,87), Владимир (13,37), Гейбриэл (14,39), Грэйдон (15,51), Густаво (11,68), Гэри (12,56), Дакота (12,92), Дениз (15,65), Джаггер (13,27), Джастис (12,45), Джедидая (14,06), Джейкоб (13,76), Джеймисон (15,13), Джексон (15,22), Джереми (13,46), Джеффри (13,88), Джизас (8,71), Джихад (11,60), Джонатан (13,86), Джон-Пол (14,22), Джордан (13,73), Джосайя (13,98), Джошуа (13,49), Джузеппе (13,24), Джулс (15,48), Дилан (13,58), Дэвид (13,77), Дэниел (14,01), Дэшилл (15,26), Жанкарло (15,05), Жорж (10,49), Закари (14,02), Закори (11,92), Зебулон (15,00), Зейн (13,93),

*Судя по низкому рейтингу имени Честити (Непорочность), оно вряд ли бы принесло большую пользу девочке, которую мать назвала Темптресс (Искусительница).

Иамон (15,39), Идеан (14,35), Индиана (13,80), Исайя (13,12), Йохан (15,11), Кай (14,85), Калев (13,91), Каллум (15,20), Картер (14,98), Квентин (13,84), Кевин (14,03), Келлер (15,07), Киерон (14,00), Кину (13,17), Клайд (12,94), Коуб (13,12), Крайст (11,50), Крамер (14,80), 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), Малькольм (14,80), Марвин (11,86), Микеланджело (15,58), Миро (15,00), Мозес (13,11), Мойсес (9,69), Мохаммад (12,45), Моше (14,41), Мустафа (13,85), Мухаммад (13,21), Натаниель (14,13), Николас (14,02), Ной (14,45), Норман (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), Ромэн (15,69), Саймон (14,74), Салех (10,15), Сейдж (13,63), Секвойя (13,15), Сергей (14,28), Серджио (11,92), Слэйтер (14,62), Соломон (14,20), Спенсер (14,53), Стетсон (12,90), Стефен (14,01), Стивен (13,31), Сэтчел (15,52), Тадеус (14,56), Тарик (13,16), Теннер (13,82), 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), Уиллем (15,38), Уилли (12,12), Уильям (14,17), Уинстон (15,07), Уитни (15,58), Улисс (14,25), Уокер (14,75), Уриил (15,00), Феникс (13,08), Филип (14,82), Филипп (15,61), Финн (15,87), Форрест (13,75), Фрэнклин (13,55), Хайм (14,63), Хашим (12,76), Хью (14,60), Хьюго (13,00), Шелби (12,88), Шон (14,12), Шоун (12,72), Шуйлер (14,73), Эйден (15,35), Эйс (12,39), Элтон (12,23), Эмиль (14,05), Эндрю (14,19), Эрик (14,02), Эшли (12,95) и Яссер (14,25).

14. **НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ ИМЕНА БЕЛЫХ ДЕВОЧЕК** в 1960 и 2000 годах. На самом деле данные по исследованию имен в Калифорнии начинаются с 1961 года, но разница между двумя годами крайне ничтожна.
15. **ШИРЛИ ТЕМПЛ КАК СИМПТОМ, А НЕ ПРИЧИНА.** См. книгу Стенли Либерсона (Stanley Lieberman) *A Matter of Taste: How Names, Fashions and Culture Change* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 2000). Гарвардский социолог Либерсон является общепризнанным специалистом (помимо всего прочего) по научному исследованию имен. К примеру, *A Matter of Taste* детально описывает, как, начиная с 1960 года, первыми популяризаторами многих имен девочек стали семьи американских евреев. Именно от них в обиход вошли такие имена, как Эми, Даниэль, Эрика, Дженнифер, Джессика, Мелисса, Рейчел, Ребекка, Сара, Стейси, Стефани и Трейси. В то же время имена, изначально появившиеся в нееврейских семьях, можно пересчитать по пальцам одной руки. Речь идет об Эшли, Келли и Кимберли. Другое хорошее исследование традиций, связанных с именами, можно найти в статье Пегги Орестейна *Where Have All the Lisas Gone?* (*The New York Times Magazine*

от 6 июля 2003 года). Для развлечения можно также посмотреть *The Sweetest Sound*, документальный фильм Алана Берлинера (Alan Berliner), посвященный именам.

16. ИМЕНА МАЛЬЧИКОВ СТАНОВЯТСЯ ИМЕНАМИ ДЕВОЧЕК (НО НЕ НАОБОРОТ). Это наблюдение взято из работы Кливленда Кента Эванса (Cleveland Kent Evans), психолога и ономастика из Университета Бель-Вью, Небраска. Отрывок из нее можно прочитать по адресу: academic.bellevue.edu/~skevans/cevans.html. См. также его книги *Unusual & Most Popular Baby Names* (Lincolnwood, Ill.: Publications International/Signet, 1994) и *The Ultimate Baby Name Book* (Lincolnwood, Ill.: Publications International/Plume, 1997).

ЭПИЛОГ. ДВА ПУТИ В ГАРВАРД

1. БЕЛЫЙ МАЛЬЧИК, КОТОРЫЙ ВЫРОС В ЧИКАГО. Этот эпизод, как и предыдущий, об этом же мальчике в главе 5, взят из нескольких бесед авторов и из неопубликованной рукописи Теда Качински (Ted Kaczynski) *Truth Versus Lies* 1998 года. См. также статью Стефена Дж. Дабнера *I Don't Want to Live Long. I Would Rather Get the Dead Penalty than Spend the Rest of My Life in Prison* (*Time* от 18 октября 1999 года).
2. ЧЕРНЫЙ МАЛЬЧИК ИЗ ДАЙТОНА-БИЧ. Этот эпизод, как и предыдущий, об этом же мальчике, взят из нескольких бесед авторов книги с Роландом Г. Фрайером младшим.

БЛАГОДАРНОСТИ

Мы оба хотели бы поблагодарить двух человек, которые помогли воплотить в жизнь идею этой книги: Клер Уочтел из *William Morrow* и Сюзанн Глак из *William Morris Agency*. Хотя это уже третья книга, написанная Стивеном Дабнером при их содействии, он все еще полон благодарности, и даже благоговения. Стивен Левитт, для которого эта книга стала первой, также находится под большим впечатлением от их полезных советов.

Огромное спасибо также их талантливым и отзывчивым коллегам: Майклу Моррисону, Кэти Хемминг, Лисс Галлахер, Дебби Стиер, Ди Ди де Бартло, Джорджу Бику, Брайану Мак-Шерри, Дженнифер Пули, Кевину Каллахану, Тренту Даффи и другим сотрудникам *William Morrow*; Трейси Фишер, Карен Гервин, Эрин Мэлоун, Кендейс Финн, Энди Мак-Никол и многим другим из *William Morris Agency*.

Мы выражаем глубокую признательность всем персонажам этой книги (особенно Стетсону Кеннеди, Полу Фельдману, Садхиру Венкатешу, Арни Дункану и Роланду Фрайеру) за потраченное на нас время и помощь. Спасибо также друзьям и коллегам, включая Мелани Тернстром, Лису Чейз и Колина Камерера, которые помогли улучшить нашу рукопись. Не забудем мы, конечно, и Линду Джинс, которая предложила нам название: оно попало точно в цель!

Персональные благодарности

Лично я в неоплатном долгу перед многими моими соавторами и коллегами, чьи великолепные идеи легли в основу этой книги. Также я благодарю всех людей, нашедших время, чтобы научить меня тому, что я знаю об экономике и жизни в целом. Особенно я благодарен Университету Чикаго, чье исследование теории цен оказало неоценимую помощь в моей работе. Помогли мне также сотрудничество и поддержка Американского общества адвокатов. Моя жена Дженет и наши дети Аманда, Оливия, Николас и Софи наполняли радостью каждый мой день, даже тогда, когда нам так не хватало Эндрю. Спасибо моим родителям, которые показали мне, что быть не похожим на других вполне нормально. Но больше всего я благодарен моему хорошему другу и соавтору Стивену Дабнеру — блестящему писателю и чрезвычайно одаренному человеку.

С. Д. Л.

Мне уже доводилось писать книгу, которая не брала начало из публикаций на страницах журнала *New York Times* и даже не имела с ними ничего общего. Данное произведение не стало исключением. За это я благодарю Хьюго Линдгрена, Адама Мосса и Джерри Марзорати. Спасибо также Вере Тютюник и Полу Тау за приглашение в редакцию “бублично-го человека”. Я необыкновенно благодарен Стивену Левитту, настолько мудрому и доброму человеку, что я почти захотел сам стать экономистом. Теперь я знаю, почему половина представителей этой профессии в Америке мечтает иметь офис по соседству с Левиттом. И в конце, как всегда, я говорю о своей благодарности и любви к Эллен, Соломону и Ане. Увидимся за обеденным столом.

С. Дж. Д.

Предметный указатель

C

Chicago Sun-Times 178
CompStat 155
Credit Suisse First Boston 90

D

DuPont 132

E

ECLS 228
Enron 92
Exxon Valdez 173

G

Global Crossing 91
Grateful Dead 117

H

Head Start (программа) 206

I

ImClone 90

L

LexisNexis 147
Loop 119

M

Marlboro 221
McDonald's в сравнении с
бандой черных гангстеров 126
Merrill Lynch 90
Microsoft 164

N

New York Times 182
Newport 221

P

Pets.com 164
Pittsburgh Courier 79

S

Salomon Smith Barney 90

T

Time 156

W

WorldCom 91

A

Абдул-Джаббар, Карим 195
Аборты

контроль рождаемости 169
 корреляция с
 преступностью 170
 легализация 172
 нелегальные 23
 снижение преступности 24
 статистика 171
Автомобили
 безопасность 93, 184
 в сравнении с самолетами 183
 детские сидения 186
 перепродажа 89
 подушки безопасности 187
 покупка 90
Агенты по недвижимости 25
 комиссионные 26
 продажа собственного
 дома 26, 97
 соблюдение интересов
 клиента 25
 специальные термины 95
Айснер, Мануэль 42
Алабамский институт
 Таскиджи 82
Алая буква Эстер Принн 42
Алгоритм мошенничества 49
Американская революция 43
Антиклеветническая лига 79
Антиникотиновая кампания 41
Ариэли, Дэн 103
Ассоциация родителей
 и преподавателей
 (РТА) 201, 203, 209
Афинский период 155
Афроамериканцы 215
 поведение как у белых 220
 разница с белыми 220

Б

Баскетбол 59

Бейсбол 150
Беккер, Гэри 177
Благоевич, Род 210
Блэкмун, Хэрри 167
Блэндон, Оскар Данило 139
 Больше оружия, меньше
 преступности (Лотт) 162
Бостонское чаепитие 43
Боуза, Энтони 173
Боязнь самолетов 183
Брандейс, Луис Д. 88
Брандо, Марлон 59
Браун против Совета по
 образованию 201
Брэйди, закон 160
Брэйзлтон, Т. Берри 180
Брэттон Уильям 155, 158
Бублики 65
Бути (член банды) 120
Буш, Джордж 113
Бюро статистики труда 127

В

“В защиту моратория на
 строительство тюрем” 150
В порту 60
ВМФ США 65
Венкатеш, Садхир 121
Верховный Суд США 168, 192
Вильсон, Вудро 77
Вильсон, Джеймс 155
Вильсон, Уильям Джулиус 116
Воспитание 187
 эксперты, родители и
 век советов о детях
 (Хальберт) 180
Воспитательная ложь
 (Харрис) 188

Выбор школы 191
 Выборы
 затраты на кампанию 28
 привлекательность кандидата 29
 Выкуп оружия 161

Г

Гитлер, Адольф 85
 Голдберг, Майкл 226
 Гражданский суд Нью-Йорка 226
 Грант, Улисс С. 75
 Грейс, Марк 59
 Гриффит, Д. 77
 Гэлбрейт, Джон Кеннет 155

Д

Данилович, Иссур 226
 Движение за гражданские права 100
 Деньги и политика 28
 Департамент полиции Нью-Йорка 157
 Дети
 в детских садах 42
 влияние родителей 188
 наказание 208
 низкий вес при рождении 206
 приемные 213
 смертность 182
 Детская мудрость (Эццо) 180
 Детская смертность 138
 статистика 186
 Детские сады
 штраф за опоздание родителей 39
 экономический стимул 43

Джей Ти (главарь банды гангстеров) 119, 132
 Джефферсон, Томас 43
 Джонсон, Д. Гейл 177
 Джулиани, Рудольф 157
 ДиЮлио, Джон Дж. младший 150
 Динкинс, Дэвид 157
 Дискриминация 100
 латиноамериканцы 101
 на основе информации 101
 на основе предпочтений 101
 половая 100
 расовая 100
 Доноры крови 44
 Донохью, Джон 141
 Дугган, У. Дэннис 219
 Дуглас, Керк 226
 Дункан, Арни 55
 Дюк, Дэвид 107

З

Законы Джима Кроу 76
 Знакомства онлайн 102

И

Изучение близнецов 187
 Имена
 афроамериканские 220, 222
 бедные 231
 белых 223
 белых девочек 223, 230
 белых мальчиков 224
 библейские 239
 еврейские 240
 значение 227
 ирландские 234
 мальчиков 222
 происхождение 239
 торговые марки 228

ученые 228
 черных девочек 224
 черных мальчиков 224
 Интернет 42
 виртуальные знакомства 102
 информация как валюта 89
 сравнение цен 87
 Информационная
 асимметрия 89
 Информация
 использование
 преимуществ 32
 Ирак, американское
 вторжение 114
 История американского
 народа 77

К

Камерер, Колин Ф 73
 Качински, Тед 244
 Келлинг, Джордж 155
 Кеннеди, Стетсон 78
 стратегия "хмурой силы" 79
 членство в ку-клукс-клане 80
 Клинтон, Билл 109
 Кольцо Гига 71
 Конгресс США 184
 Палата представителей 75
 Контрацепция 144
 Кормление грудью 179
 Коровье бешенство 182
 Корреляция 197
 Косби (сериал) 219
 Коэффициент возвратности 68
 Кругман, Пол 113
 Крэк 163
 влияние на
 афроамериканцев 165
 названия 253

Ку-клукс-клан
 возрождение 77
 источники доходов 83
 основание 75
 пароли и язык 81
 таинственность 79
 террористические цели 75
 Культурная сегрегация 221

Л

Латиноамериканцы 222
 Левитт, Аманда 177
 Левитт, Дженет 178
 Левитт, Стивен Д.
 данные журнала New York
 Times 142, 178, 215
 Левитт, Эндрю 177
 Ли, Роберт 78
 Листерин 113
 Лотт, Джон. Р. младший 162
 Лотт, Мэри Рош 162
 Лотт, Трент 98
 Лэйн, Виннер 217
 Лэйн, Лузер 218
 Лэйн, Роберт 217

М

Мадонна 238
 Мак-Корви, Норма 23
 Мафия 135
 Мийаке, Митцуру 64
 Миллс, Ричард П. 194
 Министерство образования
 США 196
 Министерство юстиции
 США 192
 Мозес, Зелман 226
 Мораль
 в сравнении с экономикой 243

Моральные стимулы 42

Моррис, Уильям 226

Мошенничество 45

борцов сумо 58

в спорте 59

директора кладбища 92

докторов 92

природа человека 44

экспертов 90

Муссолини, Бенито 85

Н

Налоговое управление США 45

Наркотики

изменения на рынке 163

кокаин 253

крэк 134

Национальная безопасность 69

Нейлон 132

Ни одного ребенка

позади, закон 46

Нозик, Роберт 20

О

Общепринятая точка

зрения 179

неправильность 32

Общепринятая точка

зрения, термин 111

Общественные школы

Чикаго 57

Объяснение причин разрыва

в результатах тестов между

белыми и черными в течение

первых двух классов

школы (Фрайер) 196

Олбани, Медицинский

центр 219

Олбани, Суд по семейным

делам 219

Олимпиада

скандал с судейством

в 2002 году 59

Олимпийские Игры

в Атланте 114

Оружие

в сравнении с бассейном 185

выкуп 161

детская смертность 182

доступность 161

законы о контроле 159

массового уничтожения 181

незаконное хранение

и ношение 161

определение 159

убийства 160

увеличение насилия 159

уменьшение насилия 159

Отдаленные и почти

неуловимые причины 32

Отдел образования Чикаго 192

П

Пиво на пляже 68

Пинкер, Стивен 189

Плесси против Фергюсона 76

Подкуп 64

Полицейское управление

Нью-Йорка 218

Половое воспитание 144

Прайор, Ричард 133

Преимущество в

информации 90

Преступление, значение

слова 69

Преступления

афроамериканцы 149

в преддверии праздников 70

и аборт 141

корпоративные 67

- мотивация 148
- подростковые 165
- различия 69
- связанные с информацией 91
- стимулы для
 - предотвращения 41
 - тяжкие 152
 - уличные 67
- “Приключения Супермена” 84
- Приметы учителя-мошенника 55
- Природа и воспитание
 - экономических последствий (Сэкердот) 213
- Программа по усыновлению штата Колорадо 188
- Продольное исследование раннего детства (ECLS), проект 208
- Проституция 42
- Птичий грипп 181
- Пылающий крест (Уэйд) 87

Р

- Расовая сегрегация 201, 225
- Регрессивный анализ 197
- “Республика” (Платон) 71
- Роджерс, Уилл 77
- Родители
 - битие детей 208
 - влияние 187
 - выбор имени ребенка 217
 - излишне заботливые 188
 - приемные 213
 - страх 181
- Родительское мастерство 179
- Рождаемость
 - снижение 169
 - увеличение 144
- Рождение нации 84

- Рои против Уэйда 171
- Рои, Джейн, см. Мак-Корви, Норма 24
- Роланд Г. Фрайер младший 244

С

- Сартр, Жан Поль 79
- “Сейнфельд” (сериал) 221
- Сен, Эмертия 19
- Сенат США 107
- Сил, Бобби 222
- Сила цифр 33
- “Слабое звено” 100
- Смертная казнь 127
- Смит, Адам 71
- Снайдер, Митч 112
- Снижение преступности
 - аборты 166
 - более жесткие законы 160
 - изменения на рынке наркотиков 163
 - количество полицейских 153
 - легализация абортс 243
 - новые стратегии полиции 154
 - сильная экономика 147
 - смертный приговор 152
 - старение населения 165
 - теории 23
 - увеличение роли тюрем 148
- Сократ 71
- Социальное обеспечение 166
- Социальные стимулы 70
- Спирс, Бритни 238
- Стимулы
 - борцов сумо 60
 - доноров крови 44
 - как краеугольные камни современной жизни 32

отрицательные и
положительные 47
разновидности 41
сила действия 40
торговцев наркотиками 128
школьных учителей 48
экономика 40

Стюарт, Марта 91

Суд Линча 83

Сумо

данные 60

история и традиции 58

мошенничество 61

рейтинг 60

Супербандит 165

Суперхищник 181

Сэкердот, Брюс 213

Сэндмен, Питер 185

Т

Талер, Ричард 68

Твитчелл, Джеймс Б. 113

Темпл, Ширли 238

Теория нравственных
чувств (Смит) 71

Теория разбитого окна 155

Термонд, Стром 99

Терроризм

сбор денег 41

угрозы 82

Террористический акт в
сравнении с болезнями
сердца 184

Тест основных умений и
навыков штата Айовы 47

Тесты

разрыв между черными
и белыми 195

разрыв между черными и
белыми детьми 137

Тимишоара 144

Токтахунов, Алимжан 59

Торговцы наркотиками

доходы 125

живущие с родителями 115

организация и иерархия 122

оружие 124

повседневная жизнь 120

риски 127

связь с колумбийцами 136

стимулы 131

Тренерские принципы и

стратегии в баскетболе 57

У

Уилсон, Джеймс 165

Университет Джорджии 57

Управление по контролю за
продуктами и лекарствами 90

Усыновление 213

детей из других стран 169

Уэйд, Вин Крейг 87

Уэйд, Генри 24

Уэксел, Сэм 90

Ф

Фактор контроля 184

Фактор привычности 185

Фактор страха 184

Фельдман, Пол 72

Филдс, У. К. 44

Философы мира
(Хейлбронер) 34

Фокс, Джеймс Алан 165

Фрайер, Роланд Г.

младший 195, 228

Фридман, Милтон 41

Футбол в понедельник
вечером 221

Х

- Халитоз 113
- Хальберт, Энн 180
- Хардинг, Уоррен Г. 77
- Харрис, Джудит Рич 188
- Хейлбронер, Роберт 34
- Хиллис, Дэвид 92
- Хирохито 85
- Хитц, Гюнтер 103
- Холмс, Оливер Уэнделл 121
- Холокост 172
- Холт, Л. Эммет 180
- Хортацу, Али 103
- Хэррик, Джим младший 58
- Хэррик, Джим старший 58

Ц

- Ценность частей тела 173
- Центральное Разведывательное
Управление 135

Ч

- Чаушеску, Елена 143
- Чаушеску, Николае 166
- Человек Клана 77
- Человеческий фактор 34
- Черные гангстеры 151
- Честертон, Гилберт 172
- Чистая доска (Пинкер) 189

Э

- Экономика
 - в сравнении с моралью 31
 - глобальная 22
 - исследование стимулов 40
 - определение и набор
инструментов 32

- Экономика "белого
поведения" (Фрайер) 195
- Экономисты 39
- Экономические стимулы 42
- Эксперты
 - использование страха 92
 - об уходе за детьми 179
 - собственный интерес 170
 - сотрудничество с
журналистами 113
 - стимулы 26
- Эльсиндор, Лью 195
- Эмоции против рациональных
доводов 181
- Эрлих, Исаак 152
- Эффект 9/11 105
- Эццо, Гэри 180

Я

- Якудза 64
- Японская ассоциация сумо 63

Научно-популярное издание

Стивен Д. Левитт, Стивен Дж. Дабнер

ФРИКОНОМИКА
Мнение экономиста-диссидента
о неожиданных связях между
событиями и явлениями

Литературные редакторы *Е.И. Шудра, Л.С. Степанюк*

Верстка *Л.В. Чернокозинская*

Художественный редактор *Е.П. Дынник*

Корректоры *А.В. Луценко, О.В. Мишутина*

Издательский дом "Вильямс"
127055, г. Москва, ул. Лесная, д. 43, стр. 1

Подписано в печать 18.10.2006. Формат 84х108/32.
Гарнитура Peterburg. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 14,28. Уч.-изд. л. 12,16.
Тираж 3000 экз. Заказ № 3036.

Отпечатано по технологии StP
в ОАО "Печатный двор" им. А. М. Горького
197110, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., 15.



FREAKONOMICS

ФРИКОНОМИКА

“У Стивена Левитта, пожалуй, самые неординарные в Америке взгляды на жизнь. Читать *Фрикономику* – все равно что прогуливаться с автором солнечным летним днем, когда он, жестикулируя, переворачивает все то, что вы считали истиной, с ног на голову. Приготовьтесь к потрясению”.

Малкольм Гладуэлл, автор книги Переломный момент

“В эпоху, когда нас окружают слишком привычные представления о мире, а нестандартные идеи втиснуты в жесткие рамки идеологии, *Фрикономика* политически некорректна в лучшем смысле этого слова. Левитт и Дабнер раскрывают перед нами удивительной истины... с помощью умного, глубокого, скрупулезного и непредвзятого анализа фактов, который они проводят без оглядки на то, что кого-то их мнение может огорчить. Это интеллектуальное наслаждение высшего порядка”.

Курт Андерсен, ведущий общественного радио Studio 360 и автор книги Turn of the Century



Стивен Д. Левитт
преподает экономику
в Чикагском
университете, получил
медаль Джона Бейтса
Кларка, которая
вручается каждые два
года лучшему

американскому экономисту моложе
сорока лет.



Стивен Дж. Дабнер —
корреспондент *New York Times* и *New Yorker*, ввтор
бестселлеров *Turbulent Souls* и *Confessions of a Hero-Worshiper*.
Проживает в Нью-Йорке.

Более подробно об авторах и их новых книгах см. по адресам
www.authortracker.com, www.freakonomics.com



Издательский дом “Вильямс”
www.williamspublishing.com

wm
MORROW

WILLIAM MORROW
An Imprint of HarperCollins Publishers
www.harpercollins.com

ISBN 5-8459-1062-5



9 785845 910622