



Джордж Акерлоф  
Роберт Шиллер

---

# ОХОТА НА ПРОСТАКА

---

Экономика  
манипуляций  
и обмана

[Читать описание, рецензии, отзывы на LearnForexTime](#)

# ОГЛАВЛЕНИЕ

*ПРЕДИСЛОВИЕ* 11

*ВВЕДЕНИЕ. В ожидании манипуляций: фишинговое равновесие* 25

## ЧАСТЬ I

### НЕОПЛАЧЕННЫЕ СЧЕТА И ФИНАНСОВАЯ КАТАСТРОФА

39

*ГЛАВА 1. Соблазн прокладывает путь* 41

*ГЛАВА 2. Подрыв репутации и финансовый кризис* 49

ЧАСТЬ II  
**ОХОТА НА ПРОСТАКА В КОНТЕКСТЕ**

71

<i>ГЛАВА 3.</i> Рекламодатели учатся играть на наших слабостях	75
<i>ГЛАВА 4.</i> Фишинг в продаже автомобилей, кредитных карт и недвижимости	91
<i>ГЛАВА 5.</i> Охота на простака в политике	105
<i>ГЛАВА 6.</i> Фишинг в фармацевтике и пищевой промышленности	119
<i>ГЛАВА 7.</i> Инновации: хороший, плохой, злой	135
<i>ГЛАВА 8.</i> Табак и алкоголь	145
<i>ГЛАВА 9.</i> Банкротство ради прибыли	161
<i>ГЛАВА 10.</i> Фишинг Майкла Милкена: приманка из мусорных облигаций	169
<i>ГЛАВА 11.</i> Движение Сопротивления и его герои	183

ЧАСТЬ III  
**ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНАЯ**

197

<i>ЗАКЛЮЧЕНИЕ. Примеры и общие выводы. Новая история Америки и ее последствия</i>	199
<i>ПОСЛЕСЛОВИЕ. Значение фишингового равновесия</i>	217
<i>БЛАГОДАРНОСТИ</i>	231
<i>ПРИМЕЧАНИЯ</i>	237
<i>БИБЛИОГРАФИЯ</i>	291

# ПРЕДИСЛОВИЕ

«Это же экономика, дурачок!» — говорил руководитель избирательного штаба кандидата на пост президента США Билла Клинтона в 1992 году Джеймс Карвилл. Таким способом он подчеркивал ответственность действующего президента Джорджа Буша за целый ряд экономических проблем, обусловленных начавшейся в период его управления страной экономической рецессией. Однако высказывание Карвилла можно трактовать и в более широком смысле: многие наши проблемы проистекают из природы самой экономической системы. Если, согласно постулатам экономической теории, предприниматели руководствуются чисто эгоистическими и корыстными мотивами, то система свободного рынка демонстрирует тенденцию порождать манипуляции и обман. Но проблема вовсе не в большом количестве корыстолюбивых людей. Многие из нас склонны играть по правилам и всего лишь стремятся обеспечить себе достойную жизнь. Тем не менее конкурентное давление неизбежно заставляет бизнесменов прибегать к манипуляциям и обману на свободном рынке, в результате мы сильно переплачиваем, покупаем товары, которые нам не нужны, выполняем бессмысленную работу, а потом удивляемся, почему в нашей жизни все пошло не так.

Мы написали эту книгу с позиций искренних приверженцев системы свободного рынка, чтобы помочь людям лучше в ней ориентироваться. В экономической системе есть множество разного рода ловушек, и очень полезно знать, что они собой представляют. Мы должны научиться лавировать в условиях свободного рынка, не теряя достоинства и собственных убеждений, и найти силы двигаться вперед, невзирая на царящее вокруг сумасшествие. Мы написали эту книгу для потребителей, которым нужно помнить о большом разнообразии хитрых способов выманивания денег и проявлять бдительность. Мы писали ее и для предпринимателей, впадающих

в депрессию от цинизма некоторых своих коллег и порой вынужденных следовать их примеру под давлением экономической необходимости. Она будет полезна для государственных служащих, зачастую выполняющих неблагодарную работу по регулированию экономики. Возможно, она пригодится волонтерам, филантропам, «лидерам мнений», отстаивающим честность в экономических взаимоотношениях. Наконец, мы писали ее для молодежи, только вступившей на трудовой путь и ищущей занятие по душе. Всем этим людям желательно ознакомиться с практикой фишинга — тех экономических сил, которые превратят манипуляции и обман в часть экономической системы, если мы ничего не предпримем для того, чтобы этого избежать. Нам нужны истории героев — людей, действующих на основе собственных убеждений, а не ради экономической выгоды, которым удалось свести количество обмана в обществе до приемлемого уровня. Мы расскажем вам множество таких историй.

## ПРОДУКТЫ СВОБОДНОГО РЫНКА

Конец XIX века стал золотым временем для изобретателей: автомобиль, телефон, велосипед, электричество. Однако еще одно детище той эпохи — торговый автомат — публика почему-то обошла вниманием. Торговым автоматом тогда называли любую машину, предназначенную для продажи чего-либо: вы кладете монетку в прорезь и открываете отсек с товаром. К 1880-м торговые автоматы продавали жевательную резинку, сигары и сигареты, театральные бинокли, шоколадные булочки в бумажных конвертиках, даже право просмотра адресных книг — предшественников нынешних телефонных справочников — в общем, все что угодно. Основной инновацией в них был замок, отпирившийся путем опускания монеты в прорезь.

Потом торговым автоматам нашли новый способ применения, превратив их в игровые, причем на подобную трансформацию потребовалось не так уж много времени. Газеты той поры датируют появление игровых автоматов 1893 годом<sup>1</sup>. Одно из первых таких устройств (слот-машина) вознаграждало удачливого игрока не деньгами, а фруктовыми конфетами; и вскоре все

привыкли к тому, что редкий случай выпадения трех одинаковых вишенек имеет определенное значение.

В результате появился новый вид зависимости — от азартных игр на игровых автоматах. В 1899 году газета Los Angeles Times писала: «Почти в каждом баре можно найти от одной до полудюжины слот-машин, вокруг которых с утра до поздней ночи толпятся игроки... Как только вы привыкаете к этому занятию, оно превращается в настоящую манию. Зачастую можно наблюдать, как молодые люди играют на автоматах часами, в конце концов неминуемо оставаясь в проигрыше»<sup>2</sup>.

Игромания продолжала набирать обороты, и в дело пришлось вмешаться властям. Игровые автоматы разрушили столько человеческих жизней, что их следовало объявить вне закона или хотя бы ввести жесткие ограничительные меры на их использование. И их все-таки определили в своего рода резервации — специальные заведения под названием казино и в штат Невада, где власти относятся к азартным играм гораздо терпимее: там игровые автоматы зачастую можно встретить в супермаркетах, на заправках, в аэропортах; обычно совершеннолетний житель Невады тратит около 4% дохода на азартные игры, что в девять раз больше, чем в среднем по США<sup>3</sup>. Но даже в Неваде есть ряд ограничений: в 2010 году Комитет штата Невада по контролю азартных игр запретил использовать кредитные карты для оплаты доступа к игровым автоматам вместо покупки специальных монет в магазинах, где продаются товары повседневного спроса<sup>4</sup>.

В эпоху всеобщей компьютеризации торговые автоматы обрели вторую жизнь. Судя по названию книги профессора Массачусетского технологического института Наташи Шульц, дизайн новых игровых автоматов уже сам по себе способствует развитию маниакальной увлеченности игрой<sup>5</sup>. Молли, с которой Наташа познакомилась в Обществе анонимных игроков в Лас-Вегасе, рассказала о психологических аспектах такой зависимости и показала Наташе рисунок, демонстрирующий, как она сама себя видит<sup>6</sup>. На рисунке была изображена одинокая фигура, стоящая возле игрового автомата, со всех сторон окруженная (как-будто в ловушке) кольцевой дорогой, соединяющей шесть самых важных мест в жизни Молли: гостиничный комплекс MGM Grand, где она работает менеджером по бронированию; три точки с игровыми автоматами, где она чаще всего играет<sup>7</sup>; сайт анонимных игроков, где она пытается побороть свою страсть; и наконец, сайт, на котором она подбирает лекарства, позволяющие снять тревожный синдром. Молли отдает себе отчет в своих проблемах и, направляясь

к очередному автомату<sup>8</sup>, точно знает, что проиграет, но она не в силах справиться с компульсивным\* влечением. Погрузившись в любимое занятие, женщина чувствует полное одиночество, а действовать нужно быстро и непрерывно. Тут Молли попадает в мир, который называет «зоной». Нажать красную кнопку. Зажигаются огоньки, начинается представление. Она выигрывает или проигрывает. Нажать красную кнопку еще раз. И еще раз. И еще... Снова. И снова. И снова... до тех пор, пока не закончатся деньги.

В Лас-Вегасе Молли не единственная такая. Десять лет назад смерти от инфарктов прямо в игровом зале стали для казино настоящей проблемой. Бригады скорой помощи не справлялись с ситуацией. В итоге казино сформировали собственные специально обученные технике проведения дефибрилляции медицинские бригады. Есть видео, доказывающие необходимость столь серьезной медицинской подготовки. На одном из них показано, как в то время, когда группа медиков пытается восстановить сердцебиение одного из игроков, остальные невозмутимо продолжают играть, хотя жертва буквально валяется у них под ногами<sup>9</sup>.

## ЧТО НАМ ДАЕТ РЫНОК?

История противопоставления хороших и плохих торговых автоматов, которая не прекращается с 1890-х годов до наших дней, прекрасно иллюстрирует наш двойственный подход к рыночной экономике. В общем и целом мы ее приветствуем. Свободный рынок — это продукт свободы и мира, процветающий в стабильные времена, когда люди не испытывают страха. Но то же стремление к прибыли, которое привело к созданию открывавшихся после опускания монеты контейнеров с вожделенной вещью, стало и причиной появления слот-машин, вызывающих у игроков привыкание и отбирающих у них деньги за привилегию поиграть. Почти вся эта книга в первую очередь посвящена, образно говоря, плохим, а не хорошим торговым автоматам. Ведь мы с вами стремимся реформировать как экономическую теорию, так и экономику, а для этого надо менять не то, что и так правильно, а то, что ложно. Но прежде чем начать, давайте разберемся, что нам дает рынок. Для этого заглянем в далекое

---

\* Компульсивное поведение — поведение, не имеющее рациональных целей, а осуществляющееся как бы по принуждению. Совершается помимо воли, на основе непреодолимого влечения. *Прим. ред.*



прошлое, а именно в конце XIX — начало XX века. В декабре 1900 года инженер-строитель Джон Уоткинс-младший принял участие в конкурсе предсказателей будущего, который проводил журнал *The Ladies Home*. По его условиям требовалось представить, какой будет наша жизнь через сто лет. Уоткинс предсказал, что «...в домах по трубам будет циркулировать горячий и холодный воздух». Люди создадут быстрые корабли, доставляющие «...из США в Англию за два дня». «Появятся воздушные суда» — главным образом у военных, но иногда они будут перевозить пассажиров и грузы. «Спектакли Гранд-опера можно будет слушать дома по телефону, и звук будет таким же прекрасным, как если бы вы сидели в театральной ложе»<sup>10</sup>. Этим его предсказания не исчерпывались.

Уоткинс считал свои прогнозы «странными, почти невероятными», но, как ни удивительно, свободный рынок, способный стимулировать производство необходимых людям товаров, причем до тех пор, пока это приносит прибыль, сделал его предсказания реальностью и даже превзошел их.

Однако свободный рынок — это не просто рог изобилия товаров широкого потребления. Рынок создает экономическое равновесие, крайне выгодное тем субъектам экономической деятельности, которые манипулируют нашим мнением или искажают его. При этом они пользуются тем же приемом, что и раковые клетки, размножающиеся в нормально функционирующем человеческом организме. Торговые автоматы представляют собой самый очевидный пример такого рода. Нет ничего удивительного в том, что, прежде чем попасть под действие ограничительных мер и запретов, они получили настолько широкое распространение, что стали обычным предметом интерьера. Поскольку иногда нам бывает трудно определить свои желания, нашими сомнениями можно с выгодой воспользоваться, и свободный рынок ни за что не упустит такой возможности и поймает нас на этих слабостях. Он всегда найдет способ усилить их и извлечь из них прибыль и всегда сумеет оставить нас в дураках.

## ОХОТА НА ПРОСТАКА

Согласно Оксфордскому английскому словарю, слово «фишинг» появилось в 1996 году, одновременно с распространением Всемирной паутины. Этот же словарь трактует понятие фишинга как «Интернет-мошенничество, направленное на получение персональных данных пользователей, например, выступаая

от имени уважаемой компании; заниматься фишингом — значит “выуживать” обманным путем конфиденциальную информацию»<sup>11</sup>. Но мы дадим фишингу новое, более широкое определение и будем считать приведенную выше формулировку метафорой. Давайте исходить из того, что криминальный характер — лишь один аспект фишинга; в нашем же понимании это нечто гораздо более масштабное и имеющее давнюю историю. Фишинг — это умение заставлять людей делать то, что в интересах фишера\* и что не отвечает их собственным интересам. Процесс очень напоминает рыбалку: рыбак забрасывает блесну в воду и ждет, когда осторожная рыба подплывет поближе и заглотит наживку. В мире так много фишеров и они настолько креативны в изобретении разнообразных блесен, что, по теории вероятности, все мы рано или поздно должны попасть на крючок — и неважно, насколько мы благоразумны. Исключений здесь нет.

В соответствии с нашим определением простак — это человек, который по какой-то причине заглатывает приманку. Существует два вида простаков: психологические и информационные. Первые, в свою очередь, делятся на два типа. Для одного характерно преобладание эмоций над здравым смыслом (эмоциональные простаки), а другого когнитивные предубеждения, подобно оптическому обману<sup>12</sup>, приводят к искажению реальности, заставляя его действовать на основе этого ложного толкования (когнитивный простак). Молли — яркий пример эмоционального простака: она прекрасно осознает свою проблему, но ничего не может с собой поделать.

Когнитивные простаки исходят из информации, которая преднамеренно сфальсифицирована, чтобы ввести их в заблуждение. Примером простаков этого типа могут служить акционеры компании Enron, экономический подъем которой основывался на использовании неадекватного (а впоследствии мошеннического) бухгалтерского учета. Невероятная прибыльность компании явилась результатом бухгалтерского учета «по текущим рыночным ценам», а также отражения прибыли от инвестиций в момент их осуществления<sup>13</sup>. Хотя в соответствии с общепризнанной практикой следовало ждать, пока прибыль от инвестиций не будет реально получена. С 1995 по 2000 год журнал Fortune неизменно называл Enron «самой инновационной компанией страны»<sup>14</sup>. В некотором смысле редакция была права, другое дело, что ее члены так и не поняли истинной сути этих инноваций.

---

\* Фишеры (от fisherman — рыбак) — это технически подкованные мошенники и воры, которые выманивают у пользователей конфиденциальные данные, например пароли, ПИН-коды, номера банковских счетов и карт и т.п. Как синоним в книге иногда будет использоваться слово «рыбаки». *Прим. ред.*

В этой книге мы не собираемся рассматривать моральный облик предпринимателей, хотя и считаем, что глобальная проблема состоит в том, что конкурентные рынки совсем не стимулируют бизнесменов проявлять свои лучшие качества, зато невероятно сильно мотивируют их к предложению инновационных продуктов, в которых существует реальная потребность в обществе. Тем не менее нерегулируемые свободные рынки редко вознаграждают другую модель поведения — умение справиться с искушением получить выгоду за счет психологических или когнитивных слабостей потребителей. Из-за конкурентного давления тех менеджеров, которые способны на это, постепенно вытесняют менеджеры с менее прочными моральными устоями. Гражданское общество и социальные нормы устанавливают определенные ограничения на практику фишинга, но в условиях рыночного равновесия и при наличии возможностей фишинга даже компании, возглавляемые людьми с твердыми моральными принципами, обычно идут на это, чтобы выжить и победить в конкурентной борьбе.

## КАК РАСПОЗНАТЬ ФИШИНГ?

Мы понимаем, что эта книга не завоеует особой популярности (мягко говоря) у тех, кто считает, что все люди всегда принимают оптимальные решения исходя исключительно из собственной выгоды. «Кто такие Боб и Джордж, — скажут они, — чтобы утверждать, что каждый отдельный человек порой не способен определить, какое решение для него наилучшее?» Как и многие экономические постулаты, это замечание имеет смысл — теоретически. Но если подойти к решению вопроса с позиции, что в реальной жизни реальные люди принимают реальные решения (что мы и будем делать на протяжении всей книги), то выяснится, что довольно часто эти люди как раз и становятся теми простаками, которые попадают на удочку фишеров. В результате они принимают решения, которые никогда бы не признали соответствующими их интересам, если бы хоть в малой степени доверились собственному здравому смыслу.

Без особой самонадеянности мы можем утверждать, что частенько наблюдаем такую картину, поскольку постоянно видим, как люди принимают решения, которых НИКТО ИЗ НИХ НЕ ХОТЕЛ. Писатель Генри Торо однажды заметил, что «...множество людей проводят свою жизнь в тихом отчаянии»<sup>15</sup>. Примечательно, что полтора века спустя в самой богатой

стране мира — США — слишком многие по-прежнему живут в тихом отчаянии. Вспомните хотя бы бедную Молли из Лас-Вегаса.

18

## «НИКТО ЭТОГО НЕ ХОТЕЛ»

Четыре сферы нашей жизни особенно ярко показывают, насколько часто принимаются решения типа «никто этого не хотел». Это личная финансовая безопасность, стабильность макроэкономической системы (на уровне экономики в целом), здоровье и эффективность деятельности правительства. На примере любой из этих сфер можно убедиться, что охота на простаков оказывает значительное влияние на нашу жизнь.

### *Персональная финансовая безопасность*

Один очень важный аспект экономических отношений почему-то никогда не описывается в учебниках по экономике. Даже в богатых странах большинство взрослых людей, ложась спать, беспокоятся об оплате счетов. Экономисты считают, что сбалансировать свой бюджет — очень просто, но при этом забывают, что даже если мы проявим осмотрительность в 99% случаев, в оставшемся одном проценте мы ведем себя так, будто «деньги не имеют значения», и этого достаточно, чтобы перечеркнуть все тщательно составленные расчеты. И предприниматели прекрасно об этом знают. Они отслеживают в нашей жизни моменты, когда любовь (или другие эмоции) побеждает привычную осторожность в финансовых вопросах. Для одних это ежегодный сезон рождественских подарков. Для других — соблюдение определенных ритуалов, таких как церемония бракосочетания (специалисты по организации свадебных торжеств обычно утешают невест тем, что «средняя свадьба» обходится почти в половину среднегодового ВВП на душу населения)<sup>16</sup>, похороны (где директор-распорядитель представляет вам множество образцов гробов, стремясь склонить ваш выбор в пользу, например, образца под названием «Монако» с полированной поверхностью серо-голубого цвета, богато отделанного внутри простеганным вельветом 600 Aqua Supreme и атласными лентами)<sup>17</sup> или рождение ребенка (для организации праздника компания

Babies R Us предоставляет «личного консультанта» для регистрации новорожденного)<sup>18</sup>. Но знаменательное событие — не единственный случай в жизни, когда считается неприличным вспоминать о балансе между расходами и доходами. Поэтому неслучайно, даже притом что нынешнее поколение американцев живет богаче всех предыдущих, большинство взрослых, отправляясь в постель, не могут отделаться от мыслей о неоплаченных счетах.

Предприниматели проявляют чудеса изобретательности, чтобы внушить нам мысль о необходимости приобрести их продукты, вместо того чтобы заняться выпуском того, в чем мы действительно нуждаемся. Никто не хочет мучиться от бессонницы из-за мыслей о неоплаченных счетах, но многим приходится это делать<sup>19</sup>. Нередко, думая о счетах, мы испытываем гнев потому, что считаем их грабительскими: как потребители мы склонны переплачивать, когда выбираемся из зоны комфорта, чтобы сделать редкие, дорогие приобретения<sup>20</sup>. Примечательно, что примерно в 30% сделок по продаже дома новым покупателям общая сумма транзакционных издержек — покупателя и продавца — составляет свыше половины первоначального платежа, взимаемого с покупателя<sup>21</sup>. Как мы увидим далее, автомобильные дилеры тоже выработали свои приемы, чтобы продать нам больше машин, чем мы в действительности хотим иметь, а значит, и заставить нас заплатить слишком много. Никому не хочется быть ограбленным, и все же нас грабят даже при совершении самых продуманных покупок в жизни.

### *Финансовая и макроэкономическая нестабильность*

Охота на простаков на финансовых рынках — основная причина финансовых кризисов, приводящих к глубокой рецессии. Применительно к последним известная фраза «В этот раз все будет иначе» одновременно и справедлива, и ошибочна<sup>22</sup>. В период бума, как правило, предшествующего краху, фишеры уверяют покупателей относительно активов, которые им надо продать, что «на сей раз все иначе». В качестве примера можно привести компанию Swedish Matches в 1920-х годах (создатель которой Ивар Крюгер из Kreuger and Toll, обанкротившись, покончил с собой); доткомы в 1990-х; субстандартные ипотечные кредиты в 2000-х (вспомните Анджело Мозило из компании Countrywide). Конечно, каждый раз *бывает* иначе: появляются новые истории и случаются они с другими людьми и при других обстоятельствах. И все-таки каждый раз

все повторяется. Пока в мире есть рыбаки, всегда найдутся и простаки, готовые заглотить наживку. Когда обнаруживается истинная природа ценных бумаг — приманок с искусственно раздутой ценой (такие операции экономист Кеннет Гэлбрейт назвал *the bezzle*, то есть корпоративными махинациями, ускользнувшими от внимания властей)<sup>23</sup>, происходит обвал цен на все активы. Инвестиционные менеджеры, приобретшие пакеты субстандартных ценных бумаг накануне глобального кризиса 2008 года, естественно, не хотели ввязываться в сомнительную сделку. А потом, к великому сожалению, оказалось, что это не более чем яркая блесна, и проявились крайне тяжелые побочные эффекты: во всей экономике испарилось чувство уверенности, рухнул курс ценных бумаг; люди, имевшие работу, потеряли ее, а те, кто не имел, не смогли найти. Долговременная безработица достигла уровня, невиданного со времен Великой депрессии.

## Здоровье

Даже когда вопрос касается здоровья, потребность в котором невероятно сильна, по крайней мере для тех из нас, кто хорошо питается, со вкусом одевается и имеет вполне нормальные жилищные условия, поставщики медицинских услуг пытаются обвести нас вокруг пальца. Вернемся в 1880-е, когда Дэниел Пинкхэм, приехав в Нью-Йорк, заметил, что горожанки очень обеспокоены проблемами с почками, и написал домой, чтобы болезни почек срочно включили в список заболеваний, от которых излечивают семейные пилюли *Pinkham Pills*<sup>24</sup>. Эту рекомендацию учли. Но сегодня фармацевты не могут просто вписать заболевание в список. В США для этого необходимо пройти два этапа: сначала получить согласие Управления по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов, которое потребует проведения предварительного рандомизированного контрольного тестирования; а затем убедить врачей прописывать этот препарат пациентам. Однако за последние сто лет фармацевты накопили огромный опыт в деле преодоления подобных барьеров. Многие лекарственные средства, выведенные на рынок в обход формальностей, впоследствии оказывались в лучшем случае безвредными. Что еще хуже, некоторые действительно наносили вред здоровью больного, например *Vioxx* (противовоспалительное средство от артрита, аналог *Aleve*) или средства для заместительной гормонотерапии. Как впоследствии выяснилось, за пять лет продаж

(с 1999 по 2004 год) употребление Viоxx стало причиной, по примерным подсчетам, от 26 до 56 тысяч смертей от сердечной недостаточности в США<sup>25</sup>. То обстоятельство, что врачи и компания Pharma не уведомили женщин о возможных побочных эффектах заместительной гормонотерапии, по некоторым данным, привело к заболеванию раком груди 94 тысяч женщин<sup>26</sup>. Хотя никто и не хотел предоставлять некачественные медицинские услуги.

21

Негативное воздействие на здоровье оказывает не только некачественное здравоохранение. Давайте вспомним о бесполезной пище. Около 69% взрослого населения США имеет избыточный вес, причем больше половины из этого числа (36%) страдает ожирением<sup>27</sup>. Масштабное исследование с участием более чем 120 тысяч респондентов предоставило удивительно точную картину этого явления<sup>28</sup>. С конца 1970-х по 2006 год каждые четыре года проводились периодические опросы дипломированных медсестер. В среднем за четыре года эти женщины набирали по 1,5 кг веса (что за двадцатилетний период составило около 7,5 кг), из которых, согласно статистическому анализу, 0,75 кг набирались за счет потребления картофельных чипсов, 0,76 кг — за счет потребления картофеля, главным образом фри, и 0,49 кг — за счет потребления сахаросодержащих напитков. По сути, медсестры не могли удержаться от перекусов чипсами (соль и жир) и картофелем фри (жир и соль), запиваемыми колой (сахар). И делали это добровольно. Но даже без результатов этого исследования мы знаем, что производители эрзац-продуктов спонсируют медицинские лаборатории для поиска «точек наслаждения» потребителей, которые усиливают тягу последних к сахару, соли и калорийным продуктам<sup>29</sup>. При всем при этом толстеть никто не хочет.

Табачные изделия и алкоголь тоже наносят непоправимый вред здоровью. Между ними существует принципиальное различие. Сегодня уже никто не считает, что курить — это круто. Джордж работает над своей частью текста в большом офисном здании в Вашингтоне, где расположена штаб-квартира номер один (HQ1) Международного валютного фонда. Внутри помещения курить запрещено. Но, идя утром на работу в офис, он всегда видит толпу курильщиков снаружи. Все они явно избегают встречаться с ним взглядом, поскольку знают, о чем он думает: они рискуют своими жизнями ради весьма сомнительного удовольствия. В результате ограничительных мер и самоцензуры доля курильщиков в общей численности населения США сократилась более чем вдвое по сравнению с прежними временами, когда люди доказывали, что курение полезно для здоровья<sup>30</sup>, так как помогает похудеть<sup>31</sup>.

Кроме табака, существует еще и второй легализованный наркотик, который, возможно, оказывает еще более разрушительное влияние на здоровье, но при этом не является объектом столь строгих ограничительных мер. Дэвид Натт и его коллеги из Великобритании, а также Ян ван Амстердам и Виллем ван дер Бринк из Нидерландов собрали группу экспертов, чтобы оценить вред различных препаратов в своих странах<sup>32</sup>, причем наносимый не только конкретным людям, но и здоровью населения в целом. В результате Натт и его команда поставили алкоголь на первое место в списке, а Амстердам с коллегами — на второе, отдав первое наркотикам, но с очень небольшим отрывом<sup>33</sup>. Впоследствии мы увидим (на основе долговременных научных исследований), что алкоголь, скорее всего, бесспорный лидер в списке веществ, наносящих наибольший ущерб здоровью американцев. К тому же многочисленные бары и рестораны, авиакомпании и наши друзья на вечеринках всячески подталкивают нас выпить стаканчик... а потом еще один... и еще... Без сомнения, решение, выпить еще стаканчик или нет, в таких условиях принять нетрудно. При этом никто из нас не хочет стать алкоголиком. Однако разубедить человека в чем-то всегда тяжелее, чем уговорить.

### *Неэффективное правительство*

При наличии идеальных условий свободный рынок работает как минимум удовлетворительно; то же можно сказать и о демократии. Но избиратели заняты собственными проблемами, поэтому практически не имеют возможности заметить, когда политик перестает руководствоваться их истинными нуждами при написании законов. Все мы люди, и уже только по этой причине склонны голосовать за того, кто обещает сделать нашу жизнь более комфортной. В результате в политике отлично срабатывают самые простые приманки для простаков, пока политики тихо собирают деньги с заинтересованных лиц и тратят их на создание собственного имиджа «парней из нашего двора». В одной из глав этой книги («Охота на простака в политике») мы поговорим об избирательной кампании 2004 года сенатора от штата Айова Чарльза Грассли, на тот момент председателя Комитета по финансам в Сенате. Он сумел создать многомиллионный избирательный фонд, за счет которого заполнил штат телевизионной рекламой, формировавшей образ «простого парня», обычного человека, каждый вечер возвращающегося домой и собственноручно стригущего газон. Ничего



сверхнеобычного во вливании крупных денежных сумм в избирательную кампанию нет. Мы выбрали эту историю именно потому, что она абсолютно типична. Однако никто (почти) не хочет жить в условиях демократии, где выборы покупаются таким образом.

## ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ ОХОТЫ НА ПРОСТАКА

Основная идея этой книги — обобщить разные случаи охоты на простаков и тем самым показать, какое влияние подобная практика оказывает на нашу жизнь: работу, мысли, цели — и как последние видоизменяются в этих условиях. В одних историях рассказывается о повседневной жизни — наших машинах, продуктах, медицине, домах, которые мы покупаем и продаем и в которых живем. Другие посвящены ее более сложным составляющим, например финансовым рынкам. Но в первую очередь приведенные нами примеры имеют непосредственную связь с социальной политикой, в том числе с ролью правительства как инструмента, скорее дополняющего, нежели препятствующего функционированию свободного рынка. Итак, подобно тому как нашим компьютерам необходима защита от спама, мы тоже нуждаемся в защите от охоты на простаков в широком смысле этого слова.