

Томас Шелинг

МИКРОМОТИВИ И МАКРОПОВЕДЕНИЕ

София, 2014

Преводът е направен по изданието:

THOMAS C. SCHELLING
MICROMOTIVES AND MACROBEHAVIOUR

W. W. NORTON & COMPANY

New York, London

Всички права запазени. Нито една част от тази книга не може да бъде размножавана или предавана по какъвто и да било начин без изричното писмено съгласие на издателство „Изток-Запад“.

Copyright © 2006, 1978 by W. W. Norton & Company, Inc.

© Албена Черелова, превод, 2014

© Издателство „Изток-Запад“, 2014

ISBN 978-619-152-490-7



Томас Шелинг

МИКРОМОТИВИ МАКРОПОВЕДЕНИЕ И

Превод от английски
Албена Черелова

Редактор
Анета Пантелеева



Съдържание

Благодарности	7
Първа глава	
Микромотиви и макроповедение	9
Втора глава	
Неизбежната математика на музикалните столчета.....	45
Трета глава	
Термостати, „лимони“ и други семейства от модели.....	83
Четвърта глава	
Сортиране и комбиниране: раса и пол.....	139
Пета глава	
Сортиране и комбиниране: възраст и доход	171
Шеста глава	
Да изберем гените на децата си	197
Седма глава	
Каските за хоккей, лятното часово време и другите бинарни възможности за избор.....	217
Бележки на автора.....	251
Показалец.....	255

Благодарности

Като се замисля, се изненадвам колко много от това, което пиша, включително и по теми, които са ми приятни, го пиша по нечие настояване. Джулиъс Марголис ме помоли да използвам цикъла си лекции в института „Фелс“, за да нахвърлям някои разсъждения, по които знаеше, че работя. Може би и без друго щях да го направя, може би – не; но и да бях, сигурно нямаше да е толкова скоро. Преди това Емануел Местен настойчиво ме караше да запиша идеите, които знаеше, че обмислям от известно време; те също са тук, вероятно само защото той настояваше. Някои части от тази книга – като втора и седма глава – бяха преработвани толкова много години, че вероятно не е за вярване. Ако ви допаднат, ще благодарите на няколко души, които преливаха от ентузиазъм, докато ми даваха идеи както лично, така и в печата – едно подхранване, без което ми е трудно да работя. Това са Греъм Т. Елисън, Филип Б. Хейман, Манкур Олсън, Хауърд Райфа, Чарлз Л. Шулце, Едит М. Стоки, А. Майкъл Спенс и Ричард Джей Зекхаузер.

Ако книгата се чете лесно, заслугата е най-вече на Джойс Хънтли Куелч. С голяма скорост и не по-малко чувство за хумор тя напечата великолепно копие, докато продължаваше да върши и всичко останало, което прави една секретарка, а аз се наслаждавах на лукса да го преработвам безкраен брой пъти.

Части от трета и четвърта глава са от „Корпоративното общество“ на Робин Марис (Macmillan, 1974) и са използвани тук с позволението на „Президент и преподаватели в Харвардския

университет^А. „Икономическият прогрес, личните ценности и обществената политика“ от Бела Баласа и Ричард Нелсън (North-Holland Publishing Company, 1977) е като по-ранна версия на пета глава. „Каските за хокей, лятното часово време и дискретното носене на оръжие – проучване на бинарните избори и външните им ефекти“ е една по-разширена версия на седма глава, публикувана в „Джърнъл ъф Конфликт Резълюшън“, т. 17, №3, септ. 1973, с. 381–428 и използвана тук с позволението на издателя, „Сейдж Пъбликейшънс“.

^А „Президент и преподаватели в Харвардския университет“ – единият от двата борда, управляващи Харвардския университет. (Всички бележки под линия са на преводача.)

Първа глава

Микромотиви и макроповедение

Веднъж бях поканен да изнеса лекция пред голяма публика. Мероприятието трябваше да започне в 8:00 вечерта. Последвах в сградата придружителите си до изхода към сцената и останах зад кулисите, докато закачаха на врата ми микрофон. Виждах първата дузина редове – нямаше никого. Предположих, че 8:00 означава 8:15, както би могло да се очаква за академична сбирка, и бях озадачен, когато домакинът излезе на сцената, кимна към редиците с празни места и ме представи, без да му мигне окото. Въпреки че леко се съпротивлявах, бях избутан иззад кулисите и насочен към катедрата.

В залата имаше осемстотин души, плътно скупчени от тринадесетия ред чак до отсрещната стена. Изнесох лекцията си с чувството, че се обръщам към тълпа, застанала на отсрещния бряг на някоя река. После попитах домакините защо бяха разпределили така местата.

Не бяха.

Нямаше нито разпределяне на местата, нито разпоредители. Заемането на местата беше произволно и отразяваше единствено предпочитанията на публиката. Да предположим ли какви са тези предпочитания?

Възможно е всички да са предпочели цялата публика да се събере на последните двадесетина реда откъм задната стена и първите дванадесет реда да останат свободни. Но какъвто и да бе моделът, никой не бе контролирал никого къде да седне. Хората не гласуваха със задните си части за някакъв план за разпределение на местата. Те просто избираха къде да седнат измежду

свободните места, които виждаха, докато оглеждаха залата, вървейки по пътеката.

Можем ли да предположим каква политика следват хората, докато си избират места? Трябва да добавя, че доколкото бих могъл да кажа, хората на различните редове не се различаваха по нищо. Тези в предната част или онези в близост до задната стена не изглеждаха по-стари, нито по-добре облечени, нито пък преобладаваха мъже или жени. Хората в началото, на тринадесетия ред, май изглеждаха по-внимателни от останалите, но те вероятно знаеха, че дори от това разстояние бих могъл да видя как клепачите им се отпускат или главите им клямват и бяха мотивирани да са поне малко по-будни.

Макар че бях любопитен, пропуснах да попитам домакините за реда, по който са били запълнени различните редове. Дали са били заети последователно отзад напред? Или хората са заели последните двадесет и четири реда към отсрещната стена на случаен принцип? Или дошлите първи са заели тринадесетия ред, а тези след тях са запълвали редовете последователно по посока на задната стена? Последният модел е неправдоподобен – би било съвпадение, ако дошлите първи са избрали границата, която после е била спазена и гъсто населена, като при това точно отговаря на броя на дошлите хора. Динамиката трябва да е съобразена с факта, че запълването на едно компактно пространство е извършено от хора, които не биха могли да знаят още колко души ще дойдат по-късно.

Има няколко причини, поради които бихме могли да се заинтересуваме какво са правели тези хора, какво са си мислели, че правят, или какво са се опитвали да направят, когато са седнали по този начин. Едната е, че резултатът не ни харесва. Ние бихме предпочели всички те да са на първите двадесет и четири реда, а не на последните, или да са разпръснати из цялата аудитория. Ако искаме да променим модела, като вложим минимум организация, която да се намесва колкото е възможно по-малко в предпочитанията на публиката, трябва да знаем дали можем тихомълком да променим импулсите на хората или техните възприятия за залата, така че те доброволно да изберат един по-добър модел за заемане на местата.

Но преди да направим подобно нещо, трябва да знаем дали самата публика одобрява начина, по който е седнала, и дали фактът, че хората са заели местата си точно по този начин, е доказателство, че те са доволни от резултата.

Втората причина за нашия интерес е, че нещо в този процес ни напомня за други ситуации, в които хората доброволно се позиционират по някакъв модел, който не притежава никакви очевидни предимства дори за тези, които са го избрали. Изборът на място за живеене е пример за това. Лабораторният експеримент в залата може да ни намекне към какво се стремят хората в други подобни ситуации.

Непосредствената цел на разсъждаването за мотивите, довели до този модел на заемане на местата, не е нито да напиша ръководство за управление на залата, нито да правя аналогии с избора на място за живеене, поведението на тълпите или запълването на паркингите. Тя е да даде жив пример за целта на тази книга – вид анализ, характерен за голяма част от обществените науки, по-специално за теоретичната им част. Този вид анализ изследва връзката между поведенческите характеристики на хората, от които се състои някаква социална общност, и характеристиките на самата общност.

Нашият анализ понякога използва наученото за намеренията на отделните хора, за да предскаже намеренията на групите като цяло: ако знаем, че хората, влизачи в една зала, имат желание да седнат близо до някого, но винаги оставят по една празна седалка между себе си и другите, можем да предскажем нещо за модела, който ще си проличи, когато цялата публика вече е дошла. Като алтернатива този анализ може да постигне онова, което ви поканих да направите – да се опитате да си представите какви намерения или начини на поведение на отделните хора биха довели до наблюдавания модел. Ако правдоподобните начини на поведение, които водят до наблюдавания модел, са няколко, то можем да потърсим данни кои от тях да изберем.

Разбира се, има и лесни случаи, когато общото е просто екстраполация от индивидуалното. Ако знаем, че всеки шофьор по собствена инициатива ще включи светлините си по залез

слънце, можем да се досетим, че от нашия хеликоптер ще видим как фаровете на колите в района ще светнат приблизително по едно и също време. Чрез разсъжденията си дори бихме могли да предскажем, че с настъпването на здрача светлинната каскада по „Масачусетс Търнпайк“^А ще тече на запад. Но ако по-голямата част от хората включват фаровете, когато част от идващите насреща коли вече са с включени светлини, тогава от хеликоптера ще видим друга картина. Във втория случай водачите отговарят на поведението на другите и всеки влияе на поведението на останалите. Хората реагират на средата си, която пък се състои от други хора, реагиращи на *тяхната* среда, която на свой ред се състои от хора, реагиращи на среда, създадена от реакциите на други хора. Понякога динамиката е последователна – ако вашите светлини ми напомнят, че трябва да включа моите, моите могат да напомнят на някой друг, но не и на вас. Друг път динамиката е реципрочна – надуват клаксона на колата си, аз правя същото с моя, а това ви окуражава още по-настойтелно да натиснете своя.

Ситуациите, в които поведението или изборът на хората зависят от поведението или избора на други хора, обикновено не позволяват да се правят обобщения или изводи за множеството като цяло. За да направим подобна връзка, обикновено се налага да се вгледаме в системата от взаимодействия между хората и тяхната среда, като тук имам предвид както взаимодействието на едни хора с други, така и взаимодействието между хората и колектива. Понякога резултатите са изненадващи. Понякога не е лесно да ги отгатнем. Понякога анализът е труден. Понякога – неубедителен. Но дори и неубедителният анализ може да ни предпази от правенето на заключения за индивидуални намерения вследствие на наблюдения върху множеството, или пък от заключения за поведението на маси от хора, вследствие на онова, което знаем или можем да отгатнем за индивидуалните намерения.

^А „Масачусетс Търнпайк“ – главната щатска магистрала на щата Масачусетс.

Да се върнем към моята публика и да поразсъждаваме за мотивите, които биха могли да накарат хората да седнат точно по този начин. (Не е необходимо да приемаме, че всички те са имали едни и същи намерения.) Кой са правдоподобните предположения, алтернативните хипотези относно това какво са правели тези хора, за да се стигне до въпросния резултат? Каква оценка бихме дали на този резултат в светлината на всяка една хипотеза? Как бихме могли да повлияем на резултата според различните хипотези? Колко свобода на действие оставя за случайността или преднамереното моделиране всяка една хипотеза? Можем ли да проучим няколко хипотези, да изберем измежду тях или да ги отхвърлим всичките и да продължим да търсим?

Една от очевидните възможности е, че всеки обича да сядат колкото е възможно по-назад. Дошлите най-рано са седнали най-далеч от задната стена. Пристигналите късно вероятно са изпитали желание да са дошли по-рано, но вече не е имало начин да подобрят резултата за публиката, като се разпръснат сред хората наоколо, защото на всеки, седнал близо до отсрещната стена, към когото бихме се насочили, би трябвало да съответсват някой, който да отиде по-напред. Блокирането на последните дванадесет реда би преместило тези хора дванадесет реда напред, ако това е мястото, където искаме те да застанат.

Втората възможност е всеки да е пожелал да седне зад някой друг – не в дъното на залата, а просто зад останалите. (Може би седналите отзад са искали после да излязат първи.) Може би са предпочитали всички останали да са колкото е възможно по-напред, за да могат и те самите да са колкото е възможно по-напред, но все пак зад другите. За да направят това, дошлите първи сядат доста назад, като имат предвид, че по-късно ще дойдат и други, които може да седнат зад, а не пред тях; или пък дошлите първи приписват същото поведение на онези, които ще дойдат по-късно, затова трябва да изберат най-отдалечения ред в дъното, в противен случай хората ще се тълпят зад тях. И отново: блокирането на последните дванадесет реда ще ги изпрати в предната част на залата, ако това е мястото, където искаме да ги видим, а може би и мястото, където те самите биха искали да бъдат, но просто не са отишли там.

Третата възможност е всеки да е пожелал да седне там, където край него ще има други хора – или защото е общителен, или за да не си проличи от пръв поглед, че е сам. Ако дошлите първи седнат по-назад, влезлите по-късно ще се трупат около тях, докато запълнят този участък до дъното. От този момент нататък няма да има други места освен към предната част, и за да бъдат близо до другите, дошлите последни запълват редовете непосредствено преди онези, заети от хората, които вече са там. Ако можем да накараме няколко души от дошлите първи да седнат в предната част на залата, същият процес ще доведе до обратния резултат – дошлите по-късно, виждайки предните редове заети, ще запълнят редовете непосредствено зад тях. И така, дошлите първи биват заобиколени и всеки се присламчва към останалите. Само че в единия случай останалите са седнали отпред, а в другия – в дъното. Единият резултат би могъл да ни хареса повече от другия. Или пък дошлите да го харесат повече.

Четвъртата възможност е, че всеки обича да наблюдава влизането на публиката, както правят хората по венчавки. За да не си кривят вратовете и да не ги критикуват, че се втрещават, хората сядат колкото е възможно по-дълбоко – така могат да наблюдават как новодошлите вървят нагоре-надолу по пътеката. След като публиката е седнала, сядането отзад не носи никакви предимства, без значение дали е просто зад останалите, или е в дъното на залата. Ако можехме да предвидим големината на тълпата и да блокираме последните редове, всеки щеше да е доволен, че вижда, и да бъде дванадесет реда по-близо до случващото се, а неуместната пропаст между оратора и публиката не би съществувала. Или ако накараме хората да влизат през предната част на залата вместо откъм дъното, дошлите по-рано биха могли да се комбинират на по-хубави места отпред, които им дават същата възможност да наблюдават влизането на дошлите по-късно.

Съвсем друга хипотеза е, че повечето членове на публиката са придобили навиците си за сядане по друго време и на други места, където са открили недостатъците на това да седнеш по-напред. Без въобще да се замислят, те сядат в дъното както винаги и по-късно осъзнават, че няма учител, който да посочва

учениците от предния ред и че са можели просто да седнат по-напред, откъдето щяха да виждат и да чуват по-добре. И така нататък. Бихме могли дори да предположим, че хората просто са изморени и заемат най-близкото свободно място, щом влязат в помещението. Но такова поведение би било обвързано с правило за благоприличие – първият човек на който и да е ред трябва да седне в средата между двете пътеки, за да могат следващите да се движат по реда и вдигането на други хора да се сведе до минимум – заради „минималното усилие“ хипотезата би довела до наблюдавания резултат.

Има и една хипотеза, която намирам за интересна, защото е съвсем скромна, но все пак – задоволителна. Тя е, че никого не го е грижа къде сяда, стига мястото му да не е много напред – не и на първия зает ред. Застанал отстрани на въпросните двадесет и четири реда, които може би вече са донякъде запълнени, човек е безразличен към двадесет и три от тях. Той просто не иска да седне на първия.

Всъщност вероятно всеки би искал да седне колкото е възможно по-напред – при единственото условие да не е на първия зает ред. Хората сядат в дъното, защото искат да се чувстват сигурни, а не знаят колко голяма ще бъде публиката. Когато започне да става ясно, че по-голямата част от публиката е дошла, новодошлите ще се промъкват покрай седналите, за да заемат свободните места в препълнената секция, вместо просто да отидат на празния ред пред всички останали.

Разбира се, някои все пак сядат пред всички останали. Те просто биха били щастливи – или по-щастливи, – ако цялата публика се прехвърли на дванадесетте реда преди тях. Хората на последните двадесет и три реда сигурно биха предпочели цялата тълпа да се премести напред.

Дори и по-слабата хипотеза, че хората нямат нищо против да бъдат дори на първия зает ред, стига редовете непосредствено зад тях да са пълни, за да не е очебийно, че те са напред съвсем сами, би довела до същия резултат.

Целенасоченото поведение

ЗАБЕЛЕЖЕТЕ, ЧЕ ВЪВ ВСИЧКИ ТЕЗИ хипотези присъства представата за човешките предпочитания, преследване на цели, минимум усилие, или объркване, максимално зрително поле, комфорт, търсене или избягване на компания; другояче казано – начин на поведение, който бихме могли да наречем „целенасочен“. Нещо повече – целите, намеренията и обектите са пряко свързани с други хора и *тяхното* поведение или са ограничени от обкръжение, състоящо се от други хора, които преследват своите цели, своите намерения или своите обекти. Получава се типичният *зависим начин на поведение* – поведение, зависещо от онова, което правят другите.

В другите науки, понякога и в обществените, ние метафорично приписваме на поведението мотиви, защото нещо се държи така, *сякаш е* ориентирано към определена цел. Водата търси собственото си ниво. Природата не търпи вакуум. Сапунените мехури свеждат до минимум повърхностното триене. Светлината пътува по траектория, която, като вземем предвид различните скорости през различните прегради, свежда времето за пътуване до минимум. Ако обаче напълним с вода една J-образна тръба и запушим долния край, така че водата да не може да достигне собственото си ниво, никой всъщност не смята, че водата се чувства възпрепятствана. Ако отворим долния край на тръбата и оставим повечето вода да се излее на пода, никой не приписва на водата късогледство само защото се е разляла в търсене на собственото си ниво. Повечето от нас не са на мнение, че в действителност светлината бърза. Напоследък някои сред нас мислят, че слънчогледите страдат, ако не могат да следват слънцето, и ни учат, че листата на дърветата се стремят да заемат позиция, при която слънчевата светлина се разпределя между тях за максимална фотосинтеза. Ако сме в бизнеса с дървен материал, ще ни се иска листата да са добре, но не в интерес на самите тях; дори няма как да сме сигурни дали листата действат самостоятелно или са само роби на някакъв ензим, или са част от химическа система, по отношение на която думи като „цел“ и „търся“ са напълно неприложими и нямат никаква стойност.

При хората обаче е различно. Докато анализираме как се държат хората, когато се опитват да избягат от горяща сграда, имаме предвид, че те наистина се опитват да избягат. Те не се държат „сякаш“ не им харесва да бъдат изгорени. Ние обикновено вярваме, че за разлика от снопа лъчи и водата при хората си имаме работа със съзнателно взети решения и приспособяване в преследването на някаква цел – непосредствена или по-дългосрочна – в границите на информацията и разбирането им как да подхождат към своето обкръжение за постигане на целите си, каквито и да са те. Всъщност можем да припишем на хората способността да решават проблеми – да пресмятат или интуитивно да налучкват как да стигнат от тук до там. Ако сме наясно какъв проблем се опитва да реши даден човек, ако смятаме, че той е в състояние да го направи, и ако ние самите също можем да го решим, тогава можем да предвидим какво ще направи нашият субект, като се поставим на негово място и решим неговия проблем така, както смятаме, че би го направил той. Това е методът на „заместване“ в решаването на проблеми, който е в основата на голяма част от микроикономиката.

Предимството да се занимаваме с „търсенето на целта“ при лишени от съзнание материи като водата, която се стреми към собственото си ниво, или гените, чието предназначение е да защитават и да размножават чрез пролиферация гени като тях самите, е в липсата на вероятност да забравим, че приписваните от нас мотиви не са нищо повече от удобство на изразяване, от една предполагаща аналогия или полезна формула. С хората може да се отдалечим от образа си на търсеци цел и решаващи проблем. Може да забравим, че хората преследват неподходящи цели или че не знаят какви са те, че са облагодетелствани или страдат от подсъзнателни процеси, които могат да ги заблудят за целите им. Може и да преувеличим колко е добро постигнатото, когато хората са постигнали целите, които ние си мислим, че са преследвали.

Въпреки това този стил на анализ безспорно изисква преценка. Трудно е да проучим какво се случва, когато хората се държат целенасочено, без да станем любопитни, дори загрижени

доколко добре или зле крайният резултат обслужва целта. Социолозите приличат повече на лесничей, отколкото на естествоизпитатели. Естествоизпитателите могат да се интересува какво причинява изчезването на някакъв вид, без да се вълнуват дали вече е изчезнал или не. (Ако видът е изчезнал преди милиони години, любопитството им със сигурност не е от загриженост.) Лесничейт ще бъде загрижен дали бизоните ще изчезнат и как да бъдат опазени в здравословен баланс с околната им среда.

Преценката е и интересна, и трудна, тъй като трябва да бъде преценен крайният резултат като цяло, а не как действа всеки отделен човек, принуден от собственото си обкръжение. В горяща сграда може би е по-умно да бягаш, а не да вървиш към най-близкия изход – особено ако и всички останали го правят. Трябва да преценим колко души са излезли благополучно от сградата, ако всеки е правел най-доброто, за да се спаси, и ако всички са бягали. Всеки присъстващ в залата може би се е справил добре с избирането на най-подходящото място, налично в момента, когато е влязъл в помещението. (Когато всички 800 души са заели местата си, на някои от тях може би им се е приискало да бяха седнали малко по-напред, след като са видели къде са седнали всички останали и колко още са дошли.) Но най-интересният въпрос не е колко хора биха поискали да сменят местата си, след като са видели къде са седнали всички останали, а дали някакъв друг, изцяло различен модел на разпределение на местата би бил по-добър за целите на много от тях, за повечето от тях или – за всички тях.

Колко добре се адаптира всеки човек към социалната си среда не е същото като колко задоволителна е социалната среда, която хората колективно създават за себе си.

Обществената наука, която най-много се занимава с описвания от мен анализ, е икономиката. „Индивидите“ в икономиката са хора, семейства, собственици на ферми и предприятия, шофьори на такси, управители на банки и осигурителни компании, лекари, учители, войници, работещите в банки и минни компании. От повечето хора – независимо дали карат собствено такси или ръководят континентални авиолинии – се очаква да знаят

много малко за икономиката като цяло и за начина, по който тя работи. Те знаят цените на нещата, които купуват и продават; лихвите, при които дават и вземат заем, както и нещо за подходящите алтернативи по отношение на начините, по които си изкарват прехраната, ръководят бизнеса си и харчат парите си. На фермера, който произвежда млечни продукти, не му е необходимо да знае колко хора ядат масло и колко са далеч те, колко други хора отглеждат крави, колко бебета пият мляко и дали парите, похарчени за бира, са повече от тези за мляко. На него му се налага да знае цените на различните фуражи, особеностите на различните крави; обхващат на цените, предлагани за млякото според съдържанието му на мазнини; разходите, свързани с електрооборудването и наетата работна ръка; каква би била нетната печалба, ако продаде кравите си и започне да отглежда прасета или ако продаде фермата и си намери най-добрата работа, за която има квалификация, в някой град, в който иска да живее.

По някакъв начин всички дейности са съгласувани. Има такси, което да те закара до летището. За обяд в самолета има масло и сирене. Има рафинерии за производство на самолетно гориво и камиони за транспортирането му, цимент за пистите, електричество за ескалаторите и най-важното – пътници, които искат да летят до местата, където отиват самолетите.

Фактът, че никога няма такси, когато се нуждаеш от него в дъжда, или че можеш да прелетиш много по-комфортно 3000 мили, отколкото 300, а за полетите обикновено има повече билети, отколкото места, ни напомня колко сме разглезени в очакването си тази фантастично сложна система да бъде още по-добре координирана, отколкото е понякога. Десетки милиони души всяка седмица вземат милиарди решения какво да купят, какво да продадат, къде да работят, колко да спестяват, колко да вземат назаем, какви поръчки да изпълнят, какви запаси да натрупат, къде да се преместят, какво училище да посещават, каква работа да приемат; къде да построят супермаркети, кина и електроцентрали, кога да инвестират в надземно строителство и кога – да копаят шахти под земята, да притежават камиони, корабии и самолети. Ако сте в настроение да се удивлявате, може би

ще бъдете изумени, че системата въобще работи. Удивлението не бива да е възхищение – след като веднъж разберете системата, може би ще си помислите, че има и по-добри системи от нея или по-добри начини да накараме тази да работи. Аз само ви каня да поразсъждаваме, че независимо дали тази система работи добре, или не, в повечето страни – и особено в страните със сравнително децентрализирана икономика – тя действа по начина, по който действат колонииите от мравки.

Като цяло никой не вярва, че която и да е мравка знае как действа цялата колония. Всяка мравка има няколко задачи, които изпълнява в координирано сътрудничество с другите мравки, но никоя не си дава сметка за целия мравуняк. Никоя мравка не е проектирала системата. Свързването на индивидуалния свят на отделната мравка със света на мравешката колония е важна част от социалната биология. Колонията е пълна с модели, цикличност и хармонични съотношения между различните дейности; има още поддръжка, възстановяване, проучване и дори мобилизация при спешни случаи. Никоя отделна мравка обаче не знае дали съвсем малко или твърде много мравки са ангажирани с търсенето на храна, възстановяването след гръмотевична буря или с помощ при донасянето на трупа на някой бръмбар. Всяка мравка живее в собствения си малък свят, отговаря на мравките от непосредственото си обкръжение, отговаря и на сигнали, чийто произход не знае. Защо системата работи точно по този начин и точно толкова ефективно е динамичен проблем на социална и генетична еволюция. Как действа, как става така, че ограниченият брой решения, взети от всяка една мравка в нейния собствен ограничен малък свят, като цяло се трансформира в богат и съдържателен модел на поведението като цяло, чрез който можем да опишем обществото и икономиката на мравките, е въпрос, сходен с въпроса как става така, че всички крави знаят колко мляко е необходимо, за да се произведат маслото, сиренето и сладоледа, които хората ще купят на цена, покриваща разходите за отглеждането и доенето на кравите, както и за опаковането на всяко малко парченце масло в алуминиево фолио с отпечатаното върху него лого на авиолинията.

Онова, на което ви призовах да се удивите, но не и да се възхитите, е огромната сложност на цялата тази колективна система за поведение; система, за която на хората, от които тя се състои, не им се налага да знаят нищо – дори това, че съществува. Ако ние виждаме в нея модел, ред и цикличност, би трябвало да се въздържим в преценката си дали се отнася до модела и реда, характерни за джунглата, за система на робство или пък за общност, нападната от паразитни болести, и първо да се запитаме какво изглежда, че правят хората, от които тя се състои, и по какъв начин техните действия в един по-широк план възпроизвеждат модела, който наблюдаваме. После можем да се опитаме да преценим дали – поне според онова, което хората се опитват да направят – полученият резултат отговаря в някаква степен на техните намерения.

В икономиката често се случва голяма част от тази неуправлявана и ненасочвана индивидуална дейност да води до цялостни резултати, които съвсем не са лоши и всъщност са приблизително толкова добри, колкото би могло да се очаква, ако някой възприеме някоя команда, осъзнае какво трябва да бъде направено и намери начин да накара всекиго да свърши онова, което се очаква от него. Преди двеста години Адам Смит характеризира системата като задвижвана и координирана *сякаш* от невидима ръка.

Всъщност икономистите обикновено не се занимават с внимателни наблюдения, сравняване на видяното с алтернативите, които биха могли да си представят, и преценяване на резултатите, за да бъдат добри професионалисти. Онова, което правят, е да извлекат от поведенческите характеристики на хората някои характеристики на системата като цяло и да направят някои заключения. Ако фермерите в Канада изпратят твърде много коледни дръвчета за Олбъни, но недостатъчно за Бъфало, то продавачите в Бъфало ще могат да продават дръвчетата си по-скъпо от дръвчетата, изпратени в Олбъни. Някой ще купи дръвчета в Олбъни, ще ги изпрати през нощта с камион за Бъфало и на следващия ден между двата града ще има „по-балансирана“ дистрибуция на дръвчета, а балансът ще отразява колко силно е желанието на хората в двата града да си купят коледни дръвчета

в сравнение с всичко останало, което могат да купят с парите си. И нататък в този дух.

Резултатът често бива описван с твърдението, че „пазарът работи“. Под пазар разбираме целия комплекс от институции, в рамките на които хората купуват и продават, наемат и са наемани, вземат и дават заеми, търгуват, договарят и дебнат да открият изгодни сделки. Много от тях може би са в неведение за дедуктивните доводи на икономистите, но когато правят заключенията си внимателно и умерено, те имат опорна точка. Свободният пазар може би не съдейства много – или пък никак – за разпределянето на възможностите и суровините между хората по начина, по който вие или аз бихме искали да ги видим разпределени; може би не внушава на хората да харесват дейностите, които ние бихме искали да харесат, или да консумират нещата, които ние искаме те да пожелаят да консумират; той може би утвърждава много повече индивидуалните, отколкото колективните ценности, и може би няма да защити хората от тяхното собствено късогледство и снизходителност. Това може да доведе до неравностойни отношения между служител и работодател, между даващия заем и онзи, който го взема, както и до отдаване твърде голямо значение на материалните придобивки. Пазарът може дори да причини бедствие, когато се намесят инфлацията и депресията. И все пак дори в рамките на тези сериозни ограничения той действа забележително добре по отношение на координирането, хармонизирането и обединяването на усилията на безбройните действащи в свой интерес хора и организации.

За да постигна целта си, не е необходимо да правя преценка доколко добре „свободният пазар“ се справя с онова, което му се приписва и дали го прави на цена, която си заслужава. Интересува ме до каква степен очаквания икономически резултат се дължи на външноикономически фактори. Щом икономистите са проучвали този въпрос в продължение на двеста години и много от тях са стигнали до заключението, че един сравнително неограничен свободен пазар често позволява на хората да общуват по изгоден за тях начин, не би ли трябвало да предположим, че същото ще е вярно и за другите социални дейности – онези, кои-

то не попадат под опеката на икономистите и в които хората въздействат на останалите, преследвайки собствените си интереси? Понастоящем възнамерявам да изброим и обсъдим някои други дейности (различни от избора на места в залата). Позволете ми като илюстрация да спомена езиците, на които говорим, и как ги говорим; с кого сключваме брак, имаме ли деца и какви имена им даваме; в близост до кого живеем и кого избираме за приятел; какви игри играем и какви са обичаите ни; какви моди следваме; дали излизаме, или си стоим у дома; по какъв начин караме колите си, вдигаме ли шум, пушим ли на публично място; имаме ли домашни любимци и как се справяме с тях. После идват навиците за хранене и пиене; времето, когато обядваме; отпадъците и здравно-хигиенните ни навици; размяната на шеги, клюки, новини и полезна информация; създаването на партии и движения, както и дали чакаме реда си на опашката.

Това са все дейности, в които поведението на хората е повлияно от поведението на другите или в които хората държат сметка за поведението на останалите, а може би и двете. В много общества, включително и в нашето, повечето от тези дейности са освободени от централизиран контрол и не са предмет на някакви косвени санкции и предписания. (В крайна сметка речникът може да ме осведоми какво разбира едно 7-годишно дете под „динамит“, но то не е научило тази дума оттам.) Макар че хората може би се вълнуват какъв ще бъде общественият отзвук от поведението им, техните *собствени* решения и тяхното *собствено* поведение типично са ориентирани към техните *собствени* интереси и често са повлияни само от местния вариант на цялостния модел. Едва ли някой, който сключва брак с висок, или пък с нисък човек, е мотивиран за това от мисълта какъв ще бъде най-разпространеният човешки ръст при следващото поколение. Но представите на следващото поколение за „висок“ и „нисък“ ще зависят от това дали хората от сегашното поколение се женят високи за високи, ниски за ниски, високи за ниски, или просто както се случи.

В момента ще се опитам да ви убедя в липсата на презумпция, че ориентираното към собствените интереси поведение на

отделно взетия човеек обикновено води до задоволителни резултати за колектива като цяло. Икономиката е специален случай – обширен и важен, но специален – и аз ще идентифицирам онова, което прави от нея такъв случай.

Но преди да го направя, трябва да разоблича една заблуда, която привлича твърде много внимание. Един метод на анализ, възприет в икономиката, в биологията, а и в голяма част от науките, които не са свързани с живите организми, е изучаването на „равновесието“. Равновесието е ситуация, в която след отзвучаването на някакво движение, дейност, приспособяване или отклик нещата остават неподвижни, в застой, „в равновесие“, или в която няколко фактора си взаимодействат, като се приспособяват един към друг и към спецификата си, и когато най-после се приспособяват, настъпва състояние на покой. Ако сложите в кафето си сметана, равновесието ще настъпи, когато повърхността спре да се къдри, и още веднъж, когато сметаната се разтвори в кафето или се задържи като отделен слой на повърхността. В икономиката има „равновесно“ разпределение на коледните дръвчета, свързано с търсенето им, и ако цените са сходни от град на град, или в града и предградията, то никой не може да направи пари като транспортира дръвчетата от центъра към предградията или от Олбъни към Бъфало. На пазара за бензин има равновесие, когато от място на място цените се различават само заради транспортните разходи и когато средната цена на количеството бензин, което хората искат да купят, е в съответствие с количеството, което производителите могат да предложат на пазара и да имат печалба. И прочее.

Равновесието може да е точно или приблизително. То може винаги да е приблизително и никога да не бъде изцяло достигнато, тъй като потенциалното равновесие постоянно се променя. Може да бъде също частично или пълно, краткосрочно и дългосрочно. Коледните дръвчета може да са пропорционално разпределени между градовете, но свръхснабдяването означава, че тази година превозвачите на дръвчетата ще загубят пари и на следващата година дръвчетата ще бъдат по-малко. Година по-късно пазарът може да е в равновесие, а може и да не е.

Причината да го обсъждам тук е, че в равновесието няма нищо привлекателно. То е просто резултат, който се получава, когато нещо се е наместило, ако въобще нещо някога може да се намести. Идеята за равновесието потвърждава, че е имало процеси на приспособяване; ако никой не се интересува как се сляга прахта, може да опростим анализа, като се съсредоточим да разберем какво се случва, след като прахта се е слегнала. Според анализа на Малтус населението е „в равновесие“, когато снабдяването с храна и други природни ресурси са в такива граници по отношение на населението, че ниската раждаемост и високата смъртност да поддържат нивото му постоянно. През лятото един обществен плаж е в равновесие, ако е толкова пълен, че вече е непривлекателен за онези, които искат да отидат на плаж, но не чак толкова непривлекателен, че хората, които вече са там, да поискат да си тръгнат. Световната популация от китове е в равновесие, когато останалите живи китове са толкова малко, че няма вероятност всеки да ги хваща и да печели добри пари от това, но малкото останали китоловци, които не се занимават с друго, могат да хванат достатъчно китове, за да настъпи равновесие с ражданията в малката популация. Според щатската полиция автомагистралите са в равновесие, когато арестите са достатъчно на брой, за да възпрат желанието да се шофира малко по-бързо. И така нататък.

„Равновесният“ анализ има много недостатъци, сред които е и възможността да се получи свръхопростяване вследствие на пренебрегването на процесите на приспособяване, или преувеличаване на обхвата на равновесието заради пренебрегването на промените в параметрите, които го определят. Но никой не би трябвало да се противопоставя на равновесния анализ от страх, че щом потвърди за постигане на равновесие, все едно е потвърдил, че всичко е наред. Тялото на обесения е в равновесие, когато спрат конвулсиите, но никой няма да се заеме да ви убеждава, че с човека всичко е наред. Един от ненужните източници на недоверие към икономическия анализ е предположението, че когато един икономист обсъжда въпроса за равновесието, той изразява одобрението си. Аз вярвам, че това мнение обикновено, повтарям – обикновено, но невинаги – е погрешно.

Следователно разликата между икономиката и другите социални явления няма да води до разлика в начина на анализирани и няма да се свежда до това, че икономиката се занимава с равновесни системи, а другите – не. Един икономист би описал равновесния модел на заемане на местата в залата по начина, по който би го направил за пазара на климатици. Моделът на заемане на местата в залата е в равновесие, ако никой не иска да смени мястото си след като всички са седнали. Когато говорим за равновесието, това далеч не означава, че всеки – или дори някой – харесва разпределянето на местата, а само, че никой няма сам да се справи по-добре, като отиде на някое от свободните места. Нито пък означава, че няма други модели на сядане – и то съвсем различни, – които също могат да бъдат в равновесие.

Обмен и други сделки

ЗА ДА РАЗБЕРЕМ КАКВО ПРАВИ от икономиката обширен и важен особен случай, а не модел на всички социални явления, позволете да ви напомня за специфичните характеристики на всички онези системи на поведение, върху които се опитвам да се съсредоточа. То е, че хората влияят на други хора, но и се адаптират към други хора. Онова, което хората правят, се отразява на онова, което правят другите. Доколко успешно хората постигат онова, което искат, зависи от това, което правят другите. Как шофирате зависи от начина, по който шофират другите; къде паркирате – от това къде паркират другите. Речниковият ви запас и произношението ви зависят от речника и акцента на другите; за кого ще се ожените – с кого се срещате, кой ще се ожени за вас и кой вече е женен. Ако проблемът ви е, че движението е много натоварено, тогава и вие сте част от проблема. Ако се смесвате с тълпата, защото харесвате тълпите, вие също правите тълпата по-многобройна. Ако отпишете детето си от някое училище заради съучениците му, то вие премествате съученик, с когото *те* са заедно в училище. Ако повишите глас, за да ви чуят, доприна-

сяте за увеличаването на шума, който вдигат другите хора, които повишават тона си, за да бъдат чути. Когато подстрижете късо косата си, вие променяте, макар и съвсем леко, впечатленията на хората колко дълга носят косата си другите.

Понякога за вас наистина има значение какво правят другите: когато движението стане натоварено, ви се иска да бяха шофирали по-малко хора. За вас е без значение дали предимството е при изкачване или при спускане, стига да знаете кой има предимство. Обикновено хората едновременно са и загрижени, и си влияят. (Ако вие не сте загрижен и не ви влияят, тогава сте случай, който не е разгледан в тази книга.)

И сега за това какво прави икономиката специална. Икономиката е свързана със сделки, в които *всеки, който е въввлечен, е доброволен участник*. Накратко: разменяш зеленчуци срещу яйца, като ги подаваш над задната ограда. При определени условия това е „нещо хубаво“. Не бихте го правили, ако не искахте яйцата повече от зеленчуците и ако вашият съсед не искаше повече зеленчуците, отколкото яйцата. Никой не се интересува и не му е необходимо да знае дали имате за обяд твърдо сварено яйце или сандвич с маруля и домати.

Разбира се, преувеличено е, че:

Яйцата може да са с повече холестерол, отколкото е полезно за вас. Съседът ви може да открадне яйца, защото знае, че вие ще дадете зеленчуци заради тях.

Някой може да вярва, че съществуването на птицеферми е жестокост.

Съседът, който търгува с вас, може да е разбрал, че яйцето е развалено.

Когато готви зелето, което сте му дали, семейството му, което е на горния етаж, може да бъде възмутено от миризмата.

Все пак традиционният предмет на икономиката е доброволната размяна; размяна, която няма големи последици за хората, които не участват в сделката и нямат възможността да наложат ветото си върху нея. Ако всеки от въввлечените е страна по сделката; ако сделката е доброволна и всеки, който има законно

основание да възрази, може да я спре; ако сделката е лесна за разбиране и хората си знаят интереса, така че заинтересуваните страни да могат да защитят интересите си чрез участие в сделката или чрез блокирането ѝ; ако хората не се превръщат в мишена на кражба, изнудване и други подобни, когато проявят интерес към сделката; ако хората, донесли зеленчуците си на пазара, бъдат защитени срещу кражба; ако законът защитава хората от злоупотреби, като създава търсене на техните продукти, отравяйки билетата на други хора – тогава ще си кажем, че „свободната пазарна търговия“ е нещо добро и има много предимства. Тя е нещо добро поне в случаите, когато си мислим, че е добре хората да имат повече от онова, което искат, стига да могат да го придобият, без да е за нечия друга сметка.

Има много изисквания за добрата работа на свободната пазарна търговия, или дори към работата въобще. Освен физическата защита и изпълнението на договора, трябва да има и голямо предлагане, за да знаят хората какво е налично за покупко-продажба, или пък достатъчно информация, за да могат хората – дори без да обикалят – да сравняват цените и да знаят какво да очакват, когато купуват или продават. Зад типичния свободен пазар има векове на търпеливо развитие на правото на собственост и други законови уредби, както и необикновена стандартизация на стоките, услугите и описващата ги терминология. Помислете за всичко, което можете да си поръчате по телефона, изпълнени с доверие, че ще получите точно онова, което сте по искали, или че от пръв поглед ще откриете разликата с исканото. Има множество законови и институционални правила, които са приети, за да защитят правата на хората и да могат те, макар и ангажирани се със сделката, да се откажат от нея.

Икономистите са наясно с многобройните причини, поради които пазарите не работят така, че всеки да е доволен. Аз съм споменал няколко. Хората нямат навика да сравняват цените за медицински грижи. Трудно е да различиш добра от лоша кола втора употреба, или зле извършен ремонт от добросъвестен; трудно е да продадеш тайна, без да я издадеш. Някои пазари биват монополизирани твърде лесно, а икономистите не очак-

ват монополизираните пазари да работят добре. Ползата от идентифицирането на проблемните случаи е, че икономистите обикновено се питат защо пазарът не работи и така получават доста добър списък, който да им помогне при диагностицирането. Пазарът за смели охранители ще се провали, ако не може да им се вмени задължението да бъдат смели в спешни случаи; за животозастраховането – ако застрахователната компания не може да каже кои са високорисковите клиенти и високорисковите клиенти го знаят; за противораковите лекарства – ако хората са зле информирани или суеверни по отношение на това, което би излекувало болестта им; за опасните машини – ако хората не хаят за опасностите; за ефирните новини и прогнозата за времето – ако всеки може да ги чуе безплатно; за обществените плавни басейни – ако използващите ги не могат да бъдат следени дали замърсяват басейна; за спортни залагания – ако хората, правещи големи залози, могат да манипулират здравето и сигурността на играчите; за телефонните услуги – ако някаква част от предприятието трябва да се обедини в единна мрежа и следователно да се създаде монопол; за предимството на кръстовището – ако шофьорите на застигащите се коли и камиони не разполагат с начини да разменят сигнали за предложение и съгласие.

Забележете, че във всички тези случаи има някаква начална причина да се очаква, че пазарът би могъл да работи. При инспекцията се оказва, че макар пазарът наистина да работи за някои видове лекарства, информация, застраховки и договори, той може да не работи, или пък да работи, но не добре, по отношение на всички тези конкретни неща по причини, които трябва да бъдат диагностицирани.

Има също и пазари, които ние не харесваме, на като цяло работят твърде добре: например пазарът за крадени стоки, който насърчава кражбите; пазарът за гласове, за отмяна на пътни глоби, за политически услуги, фалшиви инспекционни сертификати; дори пазарът за отвлечени бизнесмени – все за неща, които не би трябвало да се продават.

Аз ще се оплаквам, ако никой не купи книгата ми, и особено – ако някой напише книга, по-хубава от моята, и ме надмине в

бизнеса, но вероятно няма да обвиня за това пазара. Като отбелязвам, че икономиката се занимава главно с пазарните сделки, в които всеки въввлечен е доброволен участник, би трябвало да направя една уговорка – ако вие си купите нечия друга книга, аз може да се почувствам „засегнат“ от сделката, тъй като обмислената от мен алтернатива е вместо това да ви продам моята. На мен може да ми се иска хората да желаят и да плащат за нещата, които аз им предлагам, и да ми предлагат на атрактивни цени онова, за което аз бих платил, но по отношение на сделките това е повече в сферата на желанията, отколкото нещо, което реално се случва.

Онова, с което пазарът се справя добре, е само част от случващото се там. Докато има ефективна координация на дейностите, пазарът може да разпредели приходите по такъв начин, който на вас и мен няма да ни хареса – или въобще, или просто защото сме там, където сме се оказали. Ето защо ви бях подканил да се удивлявате, но не и да се възхищавате на онова, което пазарът може да осигури (дори и да му се възхищавате, пак не е необходимо абсолютното ви одобрение).

Нека обърнем внимание на една дейност, която на пръв поглед прилича на „пазарна“, но при по-подробно проучване се оказва, че не е. За да обясня гледната си точка, ще избера непротиворечив пример, познат на повечето от нас – „непазарната страна“ на коледните картички. В буквалния смисъл пазар на коледни картички има – пазар за купуването им и монополизиран на федерално ниво пазар за изпращането им по пощата. Но аз имам предвид избора на кого да изпратиш картичка, как да изглежда тя, колко скъпа да е, до коя дата трябва да бъде изпратена, дали да напишеш послание и как следва да се постъпи с адресатите нехристияни. Освен картички с лични поздравления има и такива на учители към ученици и на ученици към учители, на избраните длъжностни лица към техните избиратели, на застрахователи към притежателите на техните полици и, разбира се, от момчето или момичето, което ви носи вестниците.

Моето впечатление (а аз досега не съм намерил някой, който да не го споделя) е, че изпращането на коледни картички е „процес на взаимодействие“, който зависи главно от обичая, от

очакванията на другите какви картички самите те биха изпратили, от получените (и неполучените) миналата година картички и от вече получените през тази година, и, разбира се, от цената на картичките, пощенските услуги, заплащането на труда, както и от забавлението или досадата, докато ги избираме и надписваме.

Хората се чувстват задължени да изпращат картички на онези, от които очакват да получат, и често знаят, че ще ги получат само защото изпращачите са очаквали на свой ред да получат картички. Понякога хората изпращат картички само защото след като картичките са били изпращани в продължение на няколко години, прекъсването им би могло да означава нещо. Хората изпращат картичките рано единствено за да избегнат подозрението, че ги изпращат само ако преди това са получили. Учениците изпращат картички на учителите си, защото вярват, че и другите ученици го правят. Здравомислещите хора, които охотно биха се съгласили да спрат да се главоболят един друг с коледни картички, смятат, че биха се чувствали неловко от постигането на подобно споразумение, или че то не си заслужава усилията. (Ако можеха, щяха да си доставят удоволствието да отбележат празника, изпращайки само „доброволни“ картички и така сами щяха да паднат в капана!)

Моето безпристрастно изследване внушава широко разпространената, ако не и единодушна мисъл, че с някои свои характеристики системата наподобява клопка. Дори хора, които харесват коледните картички, смятат някои части от системата за нелепи, безсмислени или дори откровено вбесяващи. На някои им се иска всичко това да го няма. Други си мечтаят за процедура по „обявяване на банкрут“, в която да бъдат унищожени всички списъци за изпращане на коледни картички, за да могат хората да започнат на чисто, мотивирани единствено от приятелството и празничния дух, без да се чувстват длъжни.

Никой не твърди, че системата е постигнала оптимални резултати. Дори ако някой правилно отгатне що за картички ще получи и приключи празниците, без да съжалява за картичките, които е, или пък не е изпратил, резултатът ще бъде далече от идеалния и никой няма да може да направи нещо повече по въпроса.

За щастие, това няма чак толкова голямо значение.

На пръв поглед някой би сметнал размяната на поздравления за „свободна пазарна дейност“, но „размяна“ е иронична метафора, а „пазарна“ е отвлечена и безполезна аналогия. Нещата не са оптимални поради една проста причина – няма никаква причина да бъдат. Няма механизъм, който да настройва индивидуалния отклик към колективната реализация.

Не може дори да се твърди, че ако цялата система работи достатъчно зле, тя ще изчезне. Няма механизъм, който да убеди хората да спрат да изпращат картички само защото някой като всички останали не одобрява системата и му се иска тя да изчезне.

Имало е време, когато умните хора са мислели, че планетите би трябвало да обикалят в кръг. Когато наблюденията неоспоримо доказали, че не е така, те задали въпроса „Защо?“. Хората се опитали да разберат какво пречи на планетите да описват пълен кръг. Накрая разбрали, че според законите на движението и гравитацията никога не е имало каквато и да е причина да очакват движение по кръгова орбита. Кръговете не са норма, елипсите са.

Когато се питаме защо „свободният пазар“ на коледни картички не води до най-добрия вариант на размяна, отговорът е, че това не е пазар, и на първо място – че няма никаква причина да се очакват оптимални резултати. Свободният пазар, когато действа, е специален случай на просветена доброволна размяна на подходящи за прехвърляне другиму стоки. Само някои елипси са и кръгове.

Нормативно създадени и непълни пазари

ТРЯБВА ДА ДОБАВЯ ДВЕ ТВЪРДЕНИЯ, едното от които разширява обсега на пазарните отношения, а другото го стеснява. Първото е, че чрез законови и институционални иновации често става възможно дейностите да се сдобият с пазарни характеристики.