

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 немалые 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 баллотировавшись 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, расходующий 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 абортов 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 экономист. 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 экономист — 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?”