

Доклад о мировом развитии

2015 



ОБЗОР

МЫШЛЕНИЕ, ОБЩЕСТВО И ПОВЕДЕНИЕ



ОБЗОР

МЫШЛЕНИЕ, ОБЩЕСТВО И ПОВЕДЕНИЕ



Эта брошюра содержит Обзор и оглавление Доклада о мировом развитии «Мышление, общество и поведение», doi: 10.1596/978-1-4648-0342-0. После выхода в свет итогового полного текста Доклада он будет размещен в формате PDF на веб-сайте <https://openknowledge.worldbank.org/>, а печатные экземпляры можно будет заказать на веб-сайте <https://publications.worldbank.org/>. Для цитирования, воспроизведения и переработки просим использовать итоговый вариант Доклада.

© 2015 Международный банк реконструкции и развития / Всемирный банк
1818 H Street NW, Washington, DC 20433
Телефон: 202-473-1000; Веб-сайт: www.worldbank.org
Некоторые права сохранены

1 2 3 4 17 16 15 14

Настоящий документ подготовлен сотрудниками Всемирного банка с использованием материалов из внешних источников. Содержащиеся в настоящем документе выводы, толкования и заключения могут не отражать мнения Всемирного банка, его Совета исполнительных директоров или правительств представляемых ими стран. Всемирный банк не гарантирует точности данных, содержащихся в настоящем документе. Границы, цвета, названия и иная информация, указанная на картах, содержащихся в настоящем документе, не являются выражением мнения Всемирного банка относительно правового статуса какой-либо территории или поддержки или признания таких границ.

Ничто в настоящем документе не является и не может считаться ограничением или отказом от привилегий и иммунитетов Всемирного банка, которые в полном объеме особо сохраняются за Банком.

Права и разрешения



Настоящий документ предоставляется по лицензии Creative Commons Attribution 3.0 IGO license (CC BY 3.0 IGO) <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo>. В соответствии с лицензией Creative Commons Attribution, разрешается свободно копировать, распространять, передавать и перерабатывать данный документ, в том числе в коммерческих целях, с соблюдением следующих условий:

Атрибуция – При цитировании просим указывать источник следующим образом: Всемирный банк. 2015 год. Доклад о мировом развитии 2015 «Мышление, общество и поведение».

Обзор. Всемирный банк, Вашингтон, округ Колумбия. Лицензия: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO

Переводы – Если вы осуществили перевод данного документа, просим дополнить сведения об атрибуции следующей оговоркой: *Данный перевод не был осуществлен Всемирным банком, и его не следует считать официальным переводом документа Всемирного банка. Всемирный банк не несёт ответственности за содержание данного перевода или любые имеющиеся в нем ошибки.*

Переработка – Если вы осуществили переработку данного документа, просим дополнить сведения об атрибуции следующей оговоркой: *Данный материал является переработкой исходного документа, подготовленного Всемирным банком. Содержащиеся в данном материале взгляды и мнения принадлежат исключительно его автору (авторам) и не высказываются с одобрения Всемирного банка.*

Части содержания, принадлежащие третьим лицам – Различные компоненты содержания данного документа не обязательно принадлежат Всемирному банку. В связи с этим Всемирный банк не может гарантировать, что использование какого-либо принадлежащего третьим лицам отдельного компонента или части содержания данного документа не будет нарушать права таких третьих лиц. Риск предъявления претензий вследствие такого нарушения возлагается исключительно на вас. Если вы желаете повторно использовать какой-либо компонент данного документа, вам следует определить, необходимо ли для такого повторного использования разрешение, и получить такое разрешение у обладателя авторских прав. Примеры таких компонентов включают таблицы, рисунки и изображения, но не ограничиваются ими.

Все запросы относительно прав и лицензий следует направлять в Информационно-издательский отдел Всемирного банка: Publishing and Knowledge Division, The World Bank, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, USA; телефакс: 202-522-2625; электронная почта: pubrights@worldbank.org.

Дизайн обложки и иллюстрации, оформление текста: Джордж Коккинидис, Design Language, Бруклин, Нью-Йорк

Содержание

v *Предисловие*

vii *Выражение признательности*

1 Обзор: Принятие человеком решений и политика в области развития

5 Три принципа, на основании которых люди принимают решения

13 Политика развития – взгляд с психологической и социальной позиций

18 Работа специалистов в области развития

21 *Библиография*

Предисловие

Когда я пишу эти строки, мир пытается обуздать вспышку лихорадки Эбола в Западной Африке – человеческую трагедию, стоившую тысяч жизней и причинившую огромные страдания семьям и целым общинам. Вспышка этого заболевания стала трагедией не только для тех, кого это заболевание коснулось напрямую, но и для их соседей и сограждан. Побочные же последствия этого кризиса, затрагивающие *поведенческую сферу*, – спад темпов деловой активности, сокращение заработной платы и рост цен на продукты питания – еще больше усложняют существование тем миллионам людей, которые и сегодня живут в крайней бедности в этом регионе мира.

Некоторых из подобных последствий в поведенческой сфере избежать невозможно. Эбола – страшное заболевание, и карантин и другие мероприятия, проводимые системой государственного здравоохранения, являются необходимой составной частью мер по борьбе с ним. Наряду с этим очевидно, что поведенческая реакция, которую мы наблюдаем не только в Западной Африке, но и по всему миру, отчасти определяется предрассудками, неверным пониманием механизма передачи этого заболевания, чрезмерной паникой и другими предубеждениями и заблуждениями. К сожалению, мы уже сталкивались с этим прежде – при вспышках ВИЧ/СПИДа, атипичной пневмонии и птичьего гриппа, и, по всей вероятности, столкнемся вновь в ходе подготовки к вспышке следующего заболевания. Общество, как правило, забывает о случившемся, а разработчики политики обычно обращают внимание на наиболее социально значимые риски, к числу которых не относятся те, которые влекут за собой вспышки заболеваний.

В свете этих рисков «Доклад о мировом развитии» за этот год – *«Мышление, общество и поведение»* – появился как нельзя более своевременно. Основная его идея состоит в том, что, когда речь идет о понимании и изменении поведения человека, мы делаем здесь далеко не все возможное. Многие экономисты и специалисты-практики, работающие в сфере развития, убеждены, что «иррациональные» компоненты принятия людьми решений не поддаются осмыслению, или что они взаимно погашают друг друга при взаимодействии множества людей, как это происходит в условиях рынка. Однако мы знаем, что это не так. Недавние исследования позволили нам больше узнать о том, как психологические, социальные и культурные факторы влияют на принятие решений и на поведение людей, и показали, что они оказывают существенное воздействие на результаты развития.

Исследования свидетельствуют и о возможности использовать эти факторы влияния для достижения целей в области развития. В докладе описан впечатляющий комплекс результатов. Здесь показано, что понимание того, как люди принимают решения, может помочь в разработке новых мер, помогающих домохозяйствам увеличивать накопления, компаниям – повышать производительность, общинам – снижать масштабы распространенности болезней, родителям – содействовать развитию когнитивных способностей своих детей, а потребителям – экономить электроэнергию. Подобный подход к принятию решений и поведению открывает огромные перспективы и имеет очень широкую сферу применения. Позвольте остановиться на нескольких моментах подробнее.

Во-первых, этот подход влияет на оказание услуг. Исследования показывают, что незначительные различия в условиях, удобстве и расстановке акцентов оказывают огромное воздействие на выбор жизненно важных решений, например, посылать ли ребенка в школу, заниматься ли профилактикой болезней, или копить деньги на открытие собственного дела. Это означает, что специалистам по практической работе в сфере развития необходимо обращать внимание не только на то, какие меры необходимы, но и на то, *каким образом* они осуществляются. Для этого учреждения-исполнители должны, в свою очередь, выделять больше времени и средств на эксперименты, изучение и адаптацию на протяжении всего цикла осуществления мероприятия.

Во-вторых, по мере того, как все очевиднее становятся риски, связанные с изменением климата, и его последствия, мы должны использовать все имеющиеся у нас средства для решения этой проблемы. В докладе показано, какую помощь в дополнение к налогам и субсидиям могут

оказать поведенческий и социальный подходы. Эти подходы включают изменение акцентов в информационной работе – чтобы подчеркнуть видимые и ощутимые преимущества сокращения выбросов, использование социальных норм – для сокращения потребления энергии, социальных сетей – для того, чтобы мотивировать страны принимать на себя определенные обязательства, и аналогий – чтобы помочь людям разобраться в климатических прогнозах.

В-третьих, специалисты-практики и разработчики политики в сфере развития, как и все прочие, могут проявлять психологически обусловленную предвзятость. Правительства и международные учреждения, в том числе и Группа Всемирного банка, могут принимать меры по ослаблению подобной предвзятости, например, путем более тщательного анализа мировоззрения людей, которым мы стремимся помочь, и внедрения процедур, смягчающих воздействие такого предвзятого отношения на внутриорганизационные дискуссии.

Вспышка лихорадки Эбола показывает, что риски неправильного понимания и искажений при обмене информацией могут иметь серьезные последствия. Помещение инфицированных людей в карантин может быть оправданным, однако попытка распространить карантин на страны или отдельные этнические группы нарушает права человека и, на самом деле, может стать помехой усилиям по обузданию вспышки заболевания. *«Доклад о мировом развитии»* за этот год помогает понять способы решения этой и других проблем и ставит перед сообществом, занимающимся проблемами развития, новые серьезные задачи на будущее.



Джим Ён Ким
Президент
Группы Всемирного банка

Выражение признательности

Настоящий Доклад был подготовлен группой специалистов под руководством Карлы Хофф и Варуна Гаури, в состав которой входили Шехерьяр Банури, Стивен Комминз, Эллисон Демеритт, Анна Фруттеро, Алака Холла и Райан Малдун; вклад в ее работу также внесли Элизабет Бизли, Саугато Датта, Энн Ферналд, Эмануэла Галассо, Кеннет Леонард, Дхушаянт Раджу, Штефан Траутманн, Майкл Вулкок и Биалал Зиа. Кроме того, в состав группы входили исследователи-аналитики Скотт Абрамс, Ханна Берендт, Эми Паккард Коренсвет, Адам Хоракивала, Нандита Кришнасвами, Сана Рафик, Полина Руйе, Джеймс Уолш и Нань Чжоу. Общее руководство подготовкой Доклада осуществляли Каушик Басу и Индермит Гилл.

Рекомендации авторскому коллективу давала группа консультантов, в состав которой входили Дарон Ачемоглу, Поль Димаджо, Герьерт Гинтис и Касс Санстейн. На всех этапах работы над Докладом проницательные замечания высказывал Стефан Деркон. Ценнейшими рекомендациями поделился на этапе разработки концепции Доклада Сендхил Муллаинатхан. Ценную информацию предоставили все региональные управления Группы Всемирного банка, ведущие профессиональные сети, исследовательская группа, департаменты глобальной практики, Группа независимой оценки и другие подразделения. Немало полезных соображений высказали Совет главного экономиста Всемирного банка и Совет видных деятелей при канцелярии Главного экономиста.

Группа хотела бы выразить признательность за щедрую поддержку подготовки Доклада министерству по делам международного развития Соединенного Королевства, министерству иностранных дел, торговли и сотрудничества Канады, программе «Знания во имя перемен», Трастовому фонду скандинавских стран и программе поддержки научных исследований Всемирного банка. Группа также благодарит Федеральное министерство экономического сотрудничества и развития Германии и Германское агентство по международному сотрудничеству, которые организовали и провели семинар-практикум ДМР по вопросам международной политики в Берлине в декабре 2013 года. Были проведены консультации с Международным валютным фондом, Организацией экономического сотрудничества и развития, ЮНИСЕФ и некоторыми другими учреждениями Организации Объединенных Наций, министерством иностранных дел Нидерландов, Европейской комиссией и агентствами по сотрудничеству в целях развития в Японии (Японское агентство международного сотрудничества), Франции (Французское агентство по делам развития), Соединенном Королевстве (министерство по делам международного развития) и Соединенных Штатах (Агентство международного развития США). Некоторые другие организации провели мероприятия для сбора отзывов о Докладе – в их числе были Колумбийский университет, Корнелльский университет, Датская сеть побудительного воздействия, сеть «Эксперименты в области управления и политики», Гарвардский университет, Международный комитет спасения, Международная организация «Спасти детей», Лондонская школа экономических и политических наук, Институт по вопросам развития зарубежных стран и Группа поведенческих исследований Соединенного Королевства.

Редактированием Доклада руководила Нэнси Моррисон. Работой по его художественному оформлению руководил Джордж Коккинидис. Ценными советами по вопросам редактирования поделился Тимоти Тэйлор. Редактирование текста Доклада выполнила Дейна Лэйн. Информационно-издательский отдел Всемирного банка координировал верстку, набор, печать и распространение Доклада. Выражаем особую признательность Денизе Бержерон, Мэри Фиск, Патрисии Катаяма, Стивену Макгрорти, Стивену Паздану и Паскалю Ссемаганде, а также сотруднице Отдела перевода Бушре Бельфки и ее коллегам. Группа также благодарит Вивиан Хон, Джимми Оласо и Клаудио Сепульведа, выполнявших роль координаторов, а также Вамси Кришну Канчи, Свати Мишру и Меррел Так-Примдал за указания по разработке коммуникационной стратегии. Рената Гуковас, Ана Мария Муньос Буде, Елизавета Перова,

Рафаэль Пронса и Абла Сафир рецензировали перевод Обзора на некоторые иностранные языки.

Вопросами подготовки Доклада к изданию и связанного с этим материально-технического обеспечения занимались Брона Мёрфи, Михаэла Стынгу и Джейсон Виктор; свой вклад в решение этих вопросов также внесли Лаверна Кук и Грация Соренсен. За управление ресурсами отвечали Соня Джозеф, Лилиана Лонго и Джозеф Уэлч, а Елена Чи-Линь Ли помогала координировать мобилизацию ресурсов. Жан-Пьер Джомальё, Гитис Канчас и Насер Мегерби оказывали поддержку в области информационных технологий.

При работе над Докладом были использованы справочные материалы и записки, которые подготовили Эбигейл Барр, Никола Бомар, Тимоти Безли, Тома Боссюруа, Роберт Чемберс, Молли Крокетт, Джонатан де Квидт, Филипп д'Ирибарн, Лина Эрикссон, Майтриш Гхатак, Хавьер Гильот, Кристал Холл, Йоханнес Хаусхофер, Ален Анри, Памела Джейкила, Надав Кляйн, Маргарет Леви, Маргарет Миллер, Хуан Хосе Миранда Монтеро, Эсекьель Молина, Оуэн Озьер, Гаэль Рабайян, Ананд Раджарам, Барри Шварц, Питер Сернелс, Дженнифер Стеллар, Майкл Томан, Магдалена Цанева и Даниэль Ю.

Своими профессиональными советами с группой поделились Янн Алган, Дженни Аннан, Нава Ашраф, Махзарин Банаджи, Абхиджит Банерджи, Макс Бейзерман, Гэри Бекер, Дэниэл Бенджамин, Кристина Биккьери, Вики Боган, Айрис Бонет, Дональд Брейман, Колин Камерер, Джеффри Карпентер, Шантаянан Девараджан, Тимоти Ивенс, Марианна Фэй, Джеймс Грейнер, Луиджи Гуизо, Джонатан Хайдт, Давид Гальперн, Джозеф Хенрик, Тин Цзян, Дэвид Джаст, Дан Каган, Рави Канбур, Джеффри Клинг, Джон Лист, Эдуар Машри, Марио Масис, Ананди Мани, Суреш Найду, Майкл Нортона, Натан Нанн, Жак Ражот, Тодд Роджерс, Амартия Сен, Owain Service, Джозеф Стиглиц, Ян Свейнар, Энн Свидлер и Даниэла Валикетт.

Многие другие сотрудники Всемирного банка и специалисты других организаций высказали полезные замечания, внесли иной вклад в работу над Докладом, участвовали в консультативных встречах. Хотя члены группы и стремились упомянуть вклад каждого, они приносят извинения за возможные упущения и благодарят всех, кто внес вклад в подготовку настоящего Доклада. В числе тех, кому группа выражает свою признательность, – Дина Абу-Гайда, Ана Милена Агилар Ривера, Фарзана Ахмед, Ахмад Ахсан, Эдуар ад-Дада, Ингер Андерсен, Кевин Арсено, Омар Ариас, Нина Арнхольд, Делия Бальдассарри, Лука Бандьера, Аруп Банерджи, Елена Бардаси, Энис Барис, Антонелла Бассани, Эндрю Бит, Саймон Белл, Роберт Бешел, Жуан Биль, Крис Блаттман, Эрик Блум, Желько Богетич, Женевьева Буаро, Хана Брикси, Стефани Бродманн, Аннетт Браун, Бусарский центр поведенческой экономики, Элисон Буттенхайм, Сьюзен Касерес, Оскар Кальво-Гонсалес, Роберт Чейз, Назмул Чаудхури, Дандань Чэнь, Лаура Чиода, Кен Хомиц, Люк Кристиансен, Рафаэль Кортес, Айдан Ковилл, Дебра Р. Кьюбитт, Стефано Курто, Амит Дар, Джишну Дас, Майтреи Дас, Аугусто де ла Торре, Крис Дельгадо, Асли Демиргюч-Кунт, Клара ди Соуза, Жаклин Девин, Эрик Диксон, Куи-Тоан До, Кристофер Эддридж, Ясир эль-Гамаль, Элисон Ивенс, Дэвид Ивенс, Хорхе Фамилиар, Шарон Фельцер, Франсиско Феррейра, Деон Фильмер, Ариэль Фисбейн, Лука Флабби, Элизабет Фокс, Каролин Фрейнд, Мари Гаардер, Вирхилио Гальдо, Роберта Гатти, Патрисия Гели, Свати Гхош, Хавьер Хине, Хемам Гирма, Джек Глен, Маркус Голдстейн, Альваро Гонсалес, Карла Гонсалес, Мария Гонсалес де Асис, Пабло Готтрет, Давид Гульд, Маргарет Грош, Пелле Гульдборг Хансен, Нина Гион, Оливер Хаас, Самира Халаби, Стефан Аллегат, Мэри Холворд-Дримайер, Джон Хит, Расмус Хельтберг, Йеско Хентшель, Марко Эрнандес, Артуро Эррера, Барбара Хьюитт, Джейн Хобсон, Берт Хофман, Стивен Хаттон, Леонардо Яковоне, Елена Янчовичина, Ален Из, Эммануэль Хименес, Питер Джон, Мелисса Джонс, Шандор Карачонь, Сатико Катаока, Лорен Келли, Стуги Хемани, Игорь Хейфец, Артур Кляйнман, Йени Кругман, Христос Костопулос, Сумир Лал, Сомик Лалл, Даниэль Ледерман, Алан Дэвид Ли, Арианна Леговини, Филипп Ле Уэру, Виктория Левин, Джеффри Льюис, Ивен Либерман, Кэти Линдерт, Одри Лиуни, Глэдис Лопес-Асеведо, Луис-Фелипе Лопес-Кальва, Аугусто Лопес-Кларос, Суйбэй Ло, Ашиш Маккар, Газала Мансури, Брендан Мартин, Мария Соледад Мартинес Периа, Гвинет Маккландон, Майк Макговерн, Майлз Маккенна, Девид Маккензи, Хулиан Мессина, Франческа Монети, Джонатан Мордук, Хуан Мануэль Морено Ольмедилья, Эд Маунтфилд, Масуд Мозаммель, Маргарет Энн Мьюэр, Флорентина Мулай, Сирил Мюллер, Карина Нахнани, Евгений Найдов, Амбар Нарайян, Кристофер Дэвид Нельсон, Куинь Нгуен, Сон Нам Нгуен, Дэн Нильсон, Адесинаола Майкл Одугбеми, Педро Олинто, Даниэль Ортега, Бетси Палак, Аака Панде, Валерия Перотти, Кайл Питерс, Хосефина Посадас, Гаэль Рабайян, Мартин Рама, Бижу Рао, Франческа Реканатини, Томас Резерманн, Мелисса Рекас,

Дина Рингольд, Холси Роджерс, Маттиа Романи, Онно Рул, Джеймс Ридж, Симин Саадат, Гади Сайович, Клаудио Сантибаньес, Индира Сантос, Роберт Заум, Эва Шиффер, Серхио Смуклер, Пиа Шнайдер, Эндрю Шранк, Этель Зенхаузер, Катъяйни Сет, Мозес Шайо, Судхир Шетти, Шандор Шипош, Оуэн Смит, Карлос Собрадо, Никола Спатафора, Эндрю Стоун, Марк Сундберг, Билл Саттон, Джеф Таннер, Марвин Тейлор-Дормонд, Стоян Тенев, Ханс Тиммер, Дастин Тингли, Лора Так, Тони Тиррелл, Гуля Улку, Ренос Вакис, Тара Вишванатх, Йоахим фон Амсберг, Адам Вэгстафф, Ляньцзинь Ван, Клэй Уэскотт, Джош Уимпи, Ноа Ярроу и Рене Юэт-Йи Хоу.

ОБЗОР

Принятие человеком решений
и политика в области развития

Обзор

Принятие человеком решений и политика в области развития

Каждый человек стремится идти собственным путем, и естественная цель политики развития заключается в наращивании ресурсов и объемов информации, которые предоставляются жителям стран с низким и средним уровнем дохода с целью оказания им поддержки на протяжении всей жизни. Однако, хотя такой подход зачастую и уместен, он может оказаться неполным. Чтобы понять, почему так происходит, давайте проведем сравнение с пилотами самолетов. В середине XX века был разработан целый ряд приборов для пилотирования и управления двигателями, призванных помочь пилоту повысить качество управления его воздушным судном. Однако к 1980-м годам постоянный рост числа технических новшеств и объема дополнительной информации возымел эффект, противоположный первоначальным намерениям

Настоящий доклад ставит своей целью вдохновить и сориентировать исследователей и специалистов-практиков, которые могут помочь в разработке и внедрении нового комплекса подходов к политике развития, основанного на более полном учете факторов психологического и социального воздействия.

разработчиков: оборудование кабин авиалайнеров, призванное помочь пилотам держаться намеченного курса, стало настолько сложным, что технические нововведения вызывали у пилотов стресс и даже мешали им. Количество ошибок, совершаемых пилотами, возросло. За помощью обратились к специалистам по вопросам учета человеческого фактора – междисциплинарной области, в основе которой лежит представление о том,

что решение является продуктом взаимодействия между разумом и ситуацией. Кабины экипажа были переоборудованы с максимальным учетом того, как собирается и передается информация, чтобы сделать их удобными для тела человека и его мыслительных способностей. Сегодня в кабинах экипажа размещается меньше приборов, чем это было несколько десятков лет назад, поскольку в основу дизайна приборных досок положено более глубокое понимание того, как человек мыслит. (Wiener and Nagel 1988).

Название данного доклада – *Мышление, общество и поведение* – отражает представление о том, что анализ мышления человека (мыслительные процессы), а также воздействия на мышление истории и обстановки (влияние общества), может помочь в повышении качества разработки и осуществления стратегий и мероприятий в области развития, объектом которых является выбор человека и его действия (поведение). Иными словами, существует потребность в переосмыслении политики развития на основе тщательного учета человеческого фактора.

Цель настоящего доклада заключается в обобщении последних данных о психологических и социальных основах поведения, чтобы дать возможность и исследователям, и специалистам-практикам, занимающимся вопросами развития, более системно использовать эти данные. В основу доклада положены данные из разных отраслей науки, в том числе нейробиологии, науки о процессах познания, психологии, поведенческой экономики, политологии и антропологии. Эти данные по материалам постоянно ведущихся исследований могут помочь в понимании тех решений, которые люди принимают по разным аспектам развития, в том числе по вопросам сбережений, инвестиций, экономии энергии, охраны здоровья и воспитания детей. Данные позволяют также глубже понять, как формируются и утверждаются в обществе те или иные формы коллективного поведения – например, массовое доверие или широко распространенная коррупция. Данные касаются не только жителей развивающихся стран, но и самих специалистов в области развития, которые также не защищены от ошибок в условиях, когда они вынуждены принимать решения в сложной обстановке.

Этот подход расширяет спектр инструментов и стратегий содействия развитию и борьбы с бедностью. Сильная сторона классической экономики заключается в том, что она помещает мышление и мотивацию людей в некий «черный ящик», сознательно упрощая «хаотичные и загадочные действия субъектов» (Freese 2009, 98) путем применения моделей, которые зачастую исходят из того, что люди рассматривают все возможные достоинства и недостатки с точки зрения собственных интересов, а затем принимают взвешенное и рациональное решение. Такой подход может оказаться действенным и полезным, однако в ряде случаев он имеет один недостаток: он игнорирует психологические и социальные факторы, влияющие на поведение. Люди – это не вычислительные устройства. Напротив, люди – это подверженные влиянию эмоциональные субъекты, и на выбор ими решений воздействуют имеющие место на данный момент обстоятельства, местные социальные сети и нормы, а также общие модели мышления. Каждый из этих факторов оказывает определенное воздействие на то, что именно люди определяют как желательное, возможное или даже «мыслимое» для себя. Новые инструменты, исходящие из всестороннего учета человеческих факторов, не подменяют собой ныне применяемые политико-экономические подходы, основанные на стимулировании личных интересов каждого человека, а, скорее, дополняют и усиливают их. Внедрение некоторых из этих новых подходов обойдется очень дешево, так как они требуют небольших изменений в разработке и осуществлении, например, изменения сроков предоставления денежных пособий, несколько иного их наименования, упрощения процедур получения услуг, рассылки напоминаний, активации полузабытой социальной нормы или сглаживания остроты социального отторжения той или иной личности. Другие же представляют собой совершенно новые подходы к пониманию бедности и борьбе с ней.

Такими подходами широко пользуются частные фирмы, которые часто стремятся понять, как потребитель ведет себя в естественной для него обстановке. Когда компания предлагает новый продукт, будь то новый вид хлопьев для завтрака, зубной пасты или мобильного телефона, она выходит с ним на конкурентный рынок, где небольшие различия в потребительских свойствах или степени удовлетворенности покупателя ведут к приятию или отторжению продукта. На стадии активной и интерактивной разработки продукта компании проводят масштабные качественные и количественные исследования своих клиентов, чтобы понять, казалось бы, второстепенные, однако на деле критически важные факторы, определяющие поведение: когда и где потребитель обычно завтракает – дома, на работе, в школе, в автобусе, в поезде или в машине? В чем заключается социальная значимость приема пищи? Соприжат ли прием пищи с соблюдением определенных важных ритуалов? Совершается ли он в обществе других людей или чаще в одиночестве? Следует ли добиваться скоординированного изменения поведения многих людей, или же такие изменения могут происходить в индивидуальном порядке? Такие примеры могут показаться мало значимыми в сравнении с масштабом задач, которые правительства и международные организации решают в развивающихся странах. Однако они содержат в себе важный урок: когда под ударом оказывается коммерческая жизнеспособность предприятия, разработчики

продуктов начинают уделять всё более пристальное внимание тому, как люди *на самом деле* думают и принимают решения. Инженеры, частные компании и продавцы самых разных товаров уже давно изучают вопрос о том, каковы естественные пределы мыслительных способностей человека, как социальная среда и социальные предпочтения влияют на принятие нами решений, и как пути и модели мышления используются для отбора и интерпретации информации. То же самое должно делать и сообщество, занимающееся проблемами развития.

Процесс сбора фактических данных о принятии решений в условиях развивающихся стран только начинается, и многие вновь поднимаемые аспекты политики требуют дальнейшего изучения. Вместе с тем, настоящий доклад ставит своей целью вдохновить и сориентировать тех исследователей и специалистов-практиков, которые могут помочь в выявлении возможностей и пределов комплекса новых подходов. Так, например, может ли упрощение процедуры регистрации для получения финансовой помощи увеличить количество участников? Может ли изменение сроков закупок удобрений, так чтобы они совпадали по времени с получением доходов от реализации урожая, повысить показатели их применения? Способно ли внедрение ролевой модели изменить мнение человека о том, что возможно в жизни и что «правильно» для общества? Может ли пропаганда безопасного вождения как социальной нормы снизить показатели аварийности? Может ли распространение информации о том, какое количество энергии удалось сэкономить соседям, стать для людей побудительным стимулом к ее сбережению? Как будет показано далее в настоящем докладе, новый взгляд на влияние человеческого фактора на сознание и принятие решений позволяет дать однозначно положительный ответ на эти вопросы (см., соответственно, Bettinger and others 2012; Duflo, Kremer, and Robinson 2011; Beaman and others 2009, 2012; Nabyarimana and Jack 2011; Allcott 2011; Allcott and Rogers 2014).

Сотни положенных в основание настоящего доклада материалов о том, как люди принимают решения, позволяют сформулировать три принципа, которые определяют новые подходы к пониманию поведения и разработке и осуществлению политики в области развития. Во-первых, в большинстве случаев люди выносят суждения и принимают решения автоматически, а не осознанно, – мы называем это «автоматизмом мышления». Во-вторых, то, как люди поступают и думают, зачастую зависит от того, что делают и думают люди вокруг них, – мы называем это «социальным мышлением». В-третьих, люди в конкретном обществе имеют общие взгляды на то, что представляет собой мир вокруг, и на себя самих, – мы называем это «мышлением на основе ментальных моделей».

Чтобы понять, как все эти три типа мышления влияют на развитие, возьмем проблему низких личных накоплений и высокой задолженности домохозяйств – проблему, общую для развивающихся стран (равно как и для многих стран с высоким уровнем дохода). Экономическая политика в значительной степени строится на предположении, что для увеличения размеров накоплений необходимо увеличивать норму доходности для вкладчиков. Однако, помимо таких «типовых переменных», как цены, доходы и нормативная база, на ведение накоплений влияют и другие факторы, в том числе

автоматизм мышления, определяющий формулировку и понимание вариантов выбора, широко распространенная тенденция следования общественным нормам и ментальные модели, определяемые местом человека в жизни. Эксперименты, проводившиеся в Кении, Южной Африке и Эфиопии, показывают значимость этих трех принципов принятия людьми решений для ключевой проблемы развития.

Многие семьи в Кении говорят о нехватке средств как о причине, не позволяющей делать инвестиции в товары профилактического назначения, например, в обработанные инсектицидами противомоскитные сетки. Вместе с тем, раздав жителям запирающиеся металлические ящики, навесные замки к ним и карточки, на которых семья просто пишет наименование профилактического медицинского продукта, исследователи добились увеличения накоплений, и инвестиции в такие товары выросли на 66-75 процентов (Dupas and Robinson 2013). В основу этой программы была положена идея о том, что, хотя существует множество вариантов расходования денег, а наличные средства могут быть потрачены в любое время, люди, как правило, задействуют при расходовании денег процесс «мысленной бухгалтерии», когда они определяют категории трат и соответственно выстраивают свое поведение при их осуществлении. В данном случае важно было то, что металлический ящик, навесной замок и карточка с ярлыком позволили людям мысленно откладывать средства на продукты профилактической медицины. Данная мера оказалась действенной, поскольку «мысленная бухгалтерия» – это одно из проявлений частого «автоматизма мышления» и пример более общего эффекта категоризации или маркировки, когда отнесение объекта к той или иной категории определяет то, как он воспринимается.

Традиционные программы повышения финансовой грамотности в странах с низким уровнем дохода имеют лишь ограниченный эффект (Xu and Zia 2012). Напротив, предпринятая недавно в Южной Африке попытка обучения финансовой грамоте посредством занимательного телевизионного сериала повысила качество финансовых решений, принимаемых зрителями. Посылы финансового характера излагались в телесериале, герой которого совершал опрометчивые с финансовой точки зрения поступки. Те домохозяйства, члены которых смотрели телесериал в течение двух месяцев, проявляли меньше склонности к азартным играм и покупке товаров в рассрочку со слишком высокими выплатами (Berg and Zia 2013). Домохозяйства соперничали героям телесериала, и это сделало их более восприимчивыми к рекомендациям по финансовым вопросам, нежели при обучении по стандартным программам повышения финансовой грамотности. Успех этой меры определялся «социальным мышлением» – присущим нам стремлением идентифицировать себя с другими и учиться на их опыте.

В Эфиопии малоимущие постоянно говорят о низкой степени своей психологической готовности к действиям, часто замечая, например, что «мы ни о чем не мечтаем и ничего не ожидаем» или «мы живем только сегодняшним днем» (Bernard, Dercon, and Taffesse 2011, 1). В 2010 году случайно выбранным домохозяйствам было предложено просматривать в течение часа видеофильмы оптимистического содержания, в том числе четыре документальных фильма о жителях того же региона,

которые рассказывали о том, как они смогли улучшить свое социально-экономическое положение, задавшись определенными целями и упорно работая. Спустя шесть месяцев домохозяйства, просматривавшие эти фильмы, имели, в среднем, более высокий уровень совокупных накоплений и вкладывали больше средств в обучение своих детей. Опросы показали, что фильмы расширили у зрителей диапазон устремлений и надежд, в первую очередь, связанных с получением детьми образования (Bernard and others 2014). Исследование показывает, как можно посредством определенных действий изменить ментальную модель – убеждения человека относительно того, чего можно достичь в будущем (Bernard and Taffesse 2014).

Представление о том, что маркирование, ролевые модели и надежды на будущее могут повлиять на размер накоплений, не противоречит представлению о предсказуемости реакций людей на изменения процентных ставок или цен, либо на иные стимулы. Новые подходы не подменяют собой классическую экономическую науку, вместе с тем, они расширяют наше понимание процесса развития и того, как именно можно разрабатывать и осуществлять стратегии и мероприятия в области развития.

Аналитическая основа доклада «Мышление, общество и поведение» ориентирует на новые инструменты для достижения целей в области развития, равно как и на новые средства повышения действенности проводимых ныне мероприятий. Она расширяет возможности применения стратегий и новых инструментов, с помощью которых специалисты-практики могут добиваться сокращения бедности и обеспечения всеобщего благосостояния. В настоящем докладе показано, как более полный учет человеческих факторов в процессе принятия решений проливает свет на целый ряд областей: борьбу с хронической бедностью, развитие детей раннего возраста, вопросы финансового положения домохозяйств, производительности, здравоохранения и изменения климата. Эта аналитическая основа и многие приводимые в докладе примеры показывают, как факторы, препятствующие способности людей обрабатывать информацию, и способы, которыми общество формирует менталитет, могут стать источником препон на пути развития, но, вместе с тем, и то, как их можно изменять.

Эти три способа мышления присущи в равной степени всем людям. Они не зависят от того, какие доходы – высокие и низкие – получает человек, какой у него уровень образования, или в какой стране – богатой или бедной – он живет. Приводимые в докладе многочисленные примеры из опыта стран с высоким уровнем дохода показывают универсальный характер психологических и социальных факторов воздействия на принятие решений. В докладе находит свое документальное подтверждение ограниченность мыслительных способностей людей во всех сегментах населения – в том числе и сотрудников Всемирного банка (см. врезку 3 и главу 10). Специалистам в области развития также присущи автоматизм мышления, социальное мышление и мышление на основе ментальных моделей, и это, в результате, может создавать ошибочное представление о причинах, определяющих поведение, и не дать увидеть возможные решения проблем в области развития. Организации, работающие в сфере развития, могли бы действовать результативнее, если бы специа-

листы-практики осознавали психологическую и социальную обусловленность своих суждений, и если бы организациям удалось внедрить процедуры, которые смягчали бы ее последствия.

Чтобы специалисты-практики, занимающиеся проблемами развития, могли выявлять психологические и социальные факторы, влияющие на поведение, и разрабатывать стратегии, которые работали бы на них, а не против них, необходимо применять в большей степени эмпирический и экспериментальный подход к разработке политики развития. Поскольку принятие людьми решений является очень сложным процессом, предсказать, как получатели помощи будут реагировать на конкретные меры, представляется нелегкой задачей. Благоприятное воздействие на процессы разработки и осуществления политики в области развития может оказать более полное выявление факторов, влияющих на поведение, а также проведение на ранней стадии подготовки программ экспериментов, позволяющих предвидеть свои и налаживать обратную связь, которая давала бы специалистам-практикам возможность постоянно, шаг за шагом, повышать качество разработки мероприятий.

Три принципа, на основании которых люди принимают решения

В основу организационной структуры части I доклада положены три принципа, на основании которых люди принимают решения: автоматизм мышления, социальное мышление и мышление на основе ментальных моделей. Хотя эти принципы сформулированы на базе недавних новаторских исследований в разных сферах общественных наук, необходимо отметить, что в некоторых отношениях новые изыскания возвращают экономическую науку к ее истокам, к тому, с чего в конце XVIII века начинал Адам Смит, и к представлениям, господствовавшим в начале и в середине XX столетия (вставка О.1).

Первый принцип: автоматизм мышления

Если исходить из упрощенных положений, применяемых в ряде экономических моделей, то субъекты экономической деятельности рассматривают всю совокупность имеющихся данных и информации о внешней обстановке, и заглядывают далеко в будущее, чтобы сегодня принять на этой основе продуманные решения, способствующие достижению их определенных и долгосрочных целей. Конечно, на деле люди почти никогда не принимают решений подобным образом (см., например, Gilovich, Griffin, and Kahneman 2002; Goldstein 2009). Как правило, люди имеют больше информации, нежели они могут переработать. Существует с трудом поддающееся упорядочению огромное множество способов организации информации, важной для принятия почти любого решения.

Соответственно, психологи уже давно выделили два вида процессов, используемых людьми для мышления: с одной стороны, быстрые, автоматические, не требующие усилий и ассоциативные; с другой – медленные, рассматривающие проблему с разных сторон, сопряженные с усилиями, последовательные и предполагающие рефлексивность. Психологи описывают эти два вида метафорически, как две различные системы мышления: Систему 1 – «автоматическую» и Систему 2 – «осознанную» (Kahneman 2003). В главе 1 это разра-

чение рассматривается более подробно, а в таблице О.1 приводится его краткий обзор. Большинство людей считают себя, прежде всего, вдумчивыми мыслителями – однако, естественно, о своем мыслительном

Вставка О.1 Развитие экономической мысли по проблеме принятия решений

С момента выхода в свет основополагающего труда Адама Смита ([1759, 1776] 1976) экономисты изучают психологические и социальные факторы, влияющие на процесс принятия решений. Джон Мейнард Кейнс сформулировал положение о «денежной иллюзии» – тенденции воспринимать деньги в их номинальном, а не реальном исчислении, и использовал его в своих предложениях по решению проблемы безработицы. Он признавал также, что многие наши долгосрочные инвестиции являются плодом воздействия «животных инстинктов» – интуиции и эмоций, а не хладнокровного расчета. Гуннар Мюрдаль изучал проблемы культурной стагнации. Герберт Саймон и Ф.А. Хайек во многих своих работах исходили из того, что человек может одновременно перерабатывать лишь определенный объем информации и не способен тщательно взвешивать достоинства и недостатки каждого из возможных последствий принятых им решений. Альберт Хиршман напоминал о необходимости помнить о том, что люди руководствуются сложными мотивами, и что они ценят сотрудничество и лояльность.

Вместе с тем, в течение значительной части XX века благодаря работам Пола Самуэльсона и многих других возобладала «устойчивая тенденция к отрицанию гедонистических, интроспективных, психологических элементов» (Samuelson 1938). Милтон Фридман в своем знаменитом эссе «Методология позитивной экономической науки» (1953) и в других своих работах 1950-х годов на основании имевшихся на то время данных настойчиво доказывал, что экономисты могут без всяких опасений игнорировать психологические факторы в своих прогнозах по поводу рыночных показателей. Отдельного субъекта экономической деятельности можно воспринимать как бесстрастного, рационального и руководствующегося только собственными интересами человека, поскольку те, кто ведет себя иначе, будут вытеснены с рынка теми, кто следует этим принципам. Встроенные в стандартные экономические модели положения о совершенных расчетах и определенных и исходящих всецело из собственных интересов предпочтения стали для многих чем-то само собой разумеющимся.

Исследования, проведенные в последние 30 лет в рамках ряда научных дисциплин, изучающих поведение человека и социальные проблемы, позволили экономистам заняться измерением и формализацией психологических и социальных аспектов принятия решений, которым многие столпы экономической науки придавали большое значение. Эмпирические изыскания показывают, что при принятии решений люди не учитывают все их плюсы и минусы. Люди хотят соответствовать социальным ожиданиям. У людей нет неизменных или произвольно изменяющихся пристрастий. Предпочтения зависят от обстановки, в которой они сформировались, и от социальных институтов, создавших те интерпретационные системы, посредством которых люди смотрят на мир (Basu 2010; Fehr and Hoff 2011).

Таким образом, экономическая наука прошла полный круг. После примерно 40-летней паузы вновь возродилась экономическая наука, основывающаяся на более реалистичном понимании человека. Однако теперь она исходит из огромного массива эмпирических данных – данных на микроуровне, накопленных науками о поведении человека и общественными науками. Разум, в отличие от компьютера, руководствуется психологией, а не логикой, он изменчив, а не жесток. Несомненно, имеет смысл решать идентичные проблемы идентичными способами, но зачастую люди этого не делают; их выбор изменится, если изменятся параметры или порядок выбора. Люди обращаются к ментальным моделям для истолкования опыта и принимают решения, руководствуясь ситуацией и культурой. В настоящем докладе показано, что более междисциплинарный подход к проблеме человеческого поведения может повысить прогностические возможности экономики и предоставить новые инструменты для осуществления политики развития.

Таблица О.1 Люди используют две системы мышления

Люди используют две системы мышления – автоматическую и осознанную. Автоматическая система влияет почти на все наши суждения и решения.

Автоматическая система	Осознанная система
Предметом рассмотрения является все, что автоматически приходит на ум (<i>узкие рамки</i>)	Предметом рассмотрения является широкий комплекс относящихся к делу факторов (<i>широкие рамки</i>)
Не требует усилий	Сопряжена с усилиями
Основана на ассоциациях	Основана на рассуждениях
Интуитивная	Рефлективная

Источники: Kahneman 2003; Evans 2008.

процессе они размышляют, как правило, автоматически и под влиянием приобретенных ментальных моделей, показывающих, кем именно они являются, и как работает разум. На деле, автоматическая система влияет, зачастую в очень большой и даже решающей степени, на большинство наших суждений и решений. Большинство людей большую часть времени не осознают, сколь много факторов воздействуют на принимаемые ими решения. Люди, мыслящие автоматически, могут допустить то, что сами они сочтут серьезной и системной ошибкой, то есть, они могут вновь рассмотреть выбор, однажды сделанный посредством автоматического мышления, и пожалеть о том, что этот выбор оказался именно таким.

Автоматизм мышления является причиной того, что мы упрощаем проблему и рассматриваем ее сквозь «узкую рамку». Мы дополняем недостающую информацию, исходя из наших представлений о мире, и оцениваем ситуации на основании автоматически приходящих на ум ассоциаций и систем убеждений, которые мы не подвергаем сомнению. Действуя таким образом, мы можем нарисовать ошибочную картину происходящего: так происходит, например, когда человек, глядя сквозь маленькое окошко на городской парк, пребывает в заблуждении, будто он находится за городом (рисунок О.1).

Тот факт, что люди полагаются на автоматическое мышление, имеет существенные последствия для понимания проблем развития и разработки оптимальных путей решения этих проблем. Если разработчики политики развития пересмотрят свою точку зрения на то, в какой степени осознанно люди принимают решения, они смогут разрабатывать такую политику, которая облегчит и упростит для людей выбор моделей поведения, позволяющих им получать желаемые результаты и соответствующих их наилучшим интересам.

Так, например, разработчики политики развития могли бы внести свой вклад в решение этой проблемы, уделяя пристальное внимание таким факторам, как четкое определение имеющихся вариантов и параметров стандартного выбора, – эта идея получила в литературе название «*архитектуры выбора*» (Thaler and Sunstein 2008). То, каким образом подается информация о стоимости кредита, может повлиять на то, какие проценты по долгу люди предпочтут выплачивать. Для некоторых беднейших жителей многих стран постоянное использование небольших, краткосрочных, необеспеченных

кредитов под проценты, которые в годовом исчислении могут превышать 400 процентов, – это повседневная реальность. Вместе с тем, высокая стоимость таких кредитов не всегда очевидна для их получателей. В Соединенных Штатах кредиторы – так называемые «экспресс-кредиторы» (кредиторы до полочки) – предлагают краткосрочные кредиты, подлежащие погашению в день получения следующей зарплаты. Стоимость кредита обычно рассчитывается как фиксированная ставка – например, 15 долл. США на каждые 100 долл. кредита, выданного на две недели, а не как действующая годовая процентная ставка; при этом не указывается, как изменится стоимость кредита в случае, если в дальнейшем он будет выдан повторно.

Изучение практики экспресс-кредитования в Соединенных Штатах продемонстрировало возможности использования уточненных формулировок – для этого была опробована мера по более прозрачному указанию стоимости кредита (Bertrand and Morse 2011). Одна группа получала от экспресс-кредитора стандартный конверт с наличными и квитанцией на выдачу кредита. На конверте была указана сумма, подлежащая возврату, и дата погашения займа – см. рисунок О.2 конверт а. Другая группа получала конверт с наличными, но на конверте указывалось, какая сумма (в долларах) будет подлежать выплате при погашении кредита через три месяца, и, для сравнения, во сколько обойдется заимствование такой же суммы посредством кредитной карты (рисунок О.2 конверт б). Среди тех, кто получил конверт с калькуляцией стоимости кредита «нарастающим итогом», вероятность обращения за кредитами к экспресс-кредиторам в течение последующих четырех месяцев была на 11 процентов ниже. Это исследование отражает одно из ключевых положений главы 1, согласно которому внесение корректив в то, какая именно информация предоставляется, а также в формат ее предоставления, может помочь людям в принятии более обоснованных решений.

Второй принцип: социальное мышление

Люди – это общественные существа, и они находятся под воздействием социальных предпочтений, социальных сетей, социального самоопределения и социальных норм: для большинства людей важно, что делают люди вокруг них и как они вписываются в их группы, и они почти автоматически воспроизводят поведение других людей, – см. рисунок О.3. Для многих людей характерны такие социальные предпочтения, как честность и взаимность, им присущ дух сотрудничества. В коллективном плане это может дать как позитивные, так и негативные результаты; в масштабном сотрудничестве нуждаются как общества, в которых высока степень доверия, так и общества с высокой степенью коррупции (см. врезку 1). В центре внимания главы 2 находится проблема «социального мышления».

Социальная природа человека (присущее людям стремление заботиться друг о друге и поддерживать связи друг с другом) вносит элемент дополнительной сложности и реализма в анализ поведения людей и процесса принятия ими решений. В силу того, что в основе многих мер экономической политики лежат представления о человеке как о заботящемся о себе, автономном субъекте принятия решений, они зачастую ориентированы на внешние материальные стимулы, например, на

цены. Однако социальная природа человека подразумевает также, что на поведение воздействуют и такие факторы, как социальные ожидания, социальное признание, сотрудничество, забота о членах своей группы и социальные нормы. Таким образом, структура институтов и то, каким образом они организуют группы и используют материальные стимулы, может подавить или повысить мотивацию к решению общих задач, например, по развитию общины и мониторингу работы школ.

Зачастую люди предпочитают *сотрудничать при определенных условиях* – то есть, при условии, что сотрудничают и другие. На рисунке О.4 показаны итоги «игры в общественные блага», которая была проведена

в восьми странах. Здесь показано, что, хотя соотношение между теми, кто готов сотрудничать на определенных условиях, и теми, кто стремится получать блага бесплатно, варьируется, первые в любом случае преобладают во всех странах. Иными словами, ни в одном обществе, поведение членов которого изучалось, каноническая теория экономического поведения не подтвердилась (Henrich and others 2001).

Под действием социальных предпочтений и факторов социального влияния в обществе могут сложиться самоусиливающиеся формы коллективного поведения. Зачастую такие формы в высшей степени желательны и являются отражением доверия и общих ценностей.

Рисунок О.1 Автоматизм мышления дает нам неполное представление о мире

Принимая большинство решений и вынося большинство суждений, мы мыслим автоматически. Мы используем узкие рамки и полагаемся на ошибочные предположения и ассоциации, которые могут создать у нас ошибочную картину происходящего. Даже внешне незначительные детали того, каким образом преподносится ситуация, могут повлиять на ее восприятие нами, поскольку мы часто делаем выводы на основе неполной информации.

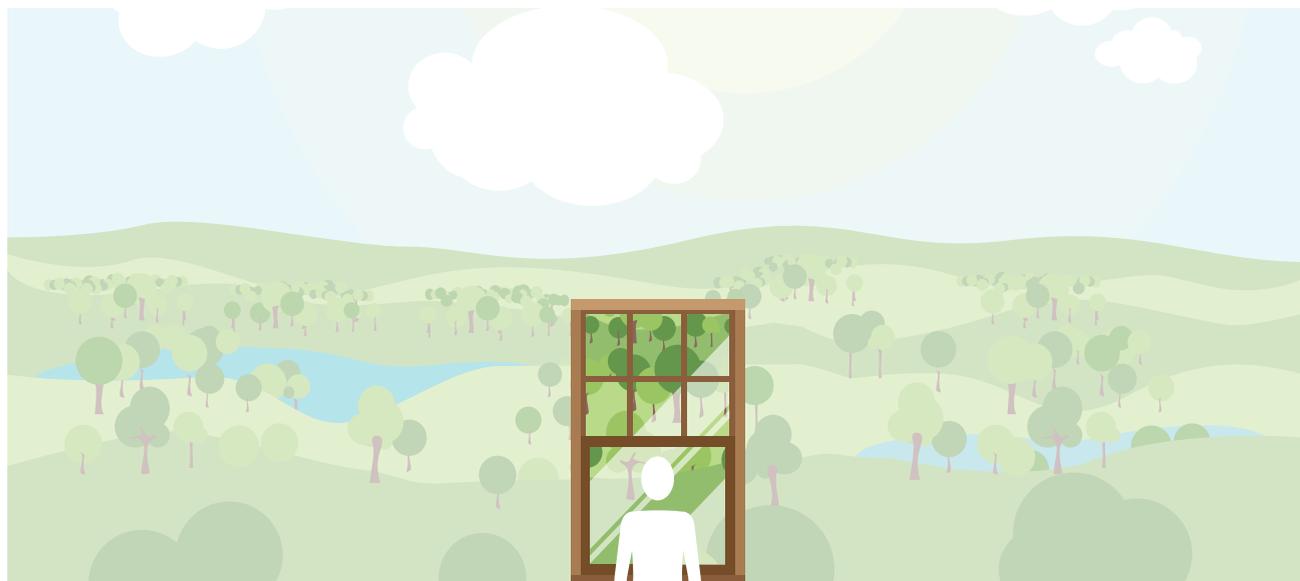


Рисунок 0.2 Более точное формулирование выбора может повысить благосостояние: пример экспресс-кредитования

а. Обычный конверт

Клиент экспресс-кредитора получает наличные деньги в конверте. На обычном конверте печатается только календарь и указывается дата погашения кредита.



б. Конверт с сопоставлением стоимости экспресс-кредита и кредита по кредитной карте

В ходе эксперимента случайно отобранные заемщики получали конверты, на которых было показано, как будут нарастать выплаты по кредиту в том случае, если он был предоставлен на три месяца, в сравнении с процентами за заимствование аналогичной суммы посредством кредитной карты.

Какую сумму комиссионных сборов или процентов вам придется уплатить по кредиту в размере 300 долл. США			
ЭКСПРЕСС-КРЕДИТОВАНИЕ (при комиссионных в размере 15 долл. на кредит в 100 долл. США) Если вы погашаете кредит в течение		КРЕДИТНАЯ КАРТА (при годовой ставке 20%) Если вы погашаете кредит в течение	
2 недели	\$45	2 недели	\$2.50
1 месяца	\$90	1 месяца	\$5
2 месяцев	\$180	2 месяцев	\$10
3 месяцев	\$270	3 месяцев	\$15

У заемщиков, получивших конверты с расчетом суммы долга в долларах, вероятность обращения за кредитами к экспресс-кредиторам в течение последующих четырех месяцев была на 11 процентов ниже, чем у членов группы, получившей обычные конверты. Обращение к услугам экспресс-кредитования снизилось после того, как заемщикам была дана возможность пристальнее изучить подлинную стоимость кредита.

Источник: Bertrand and Morse 2011.

Примечание: APR = процентная ставка в годовом исчислении.

Однако в тех случаях, когда поведение группы влияет на индивидуальные предпочтения, а индивидуальные предпочтения в совокупности формируют поведение группы, результатом может стать ситуация, когда координация совместной деятельности общества осуществляется исходя из неблагоприятных и даже губительных для сообщества установок. В качестве примера здесь могут выступать расовая или этническая сегрегация и коррупция (врезка 3). Возникая в обществе, самоусиливающиеся «опорные установки» могут оказаться крайне устойчивыми к изменениям. Социальный смысл и социальные нормы, равно как и социальные сети, членами

которых мы являемся, подталкивают нас к определенным формам и видам коллективного поведения.

Напротив, учет социальной природы человека может помочь как в разработке инновационных мероприятий, так и в повышении действенности ныне осуществляемых мероприятий. В Индии те случайно выбранные получатели микрофинансирования, которым было предложено встречаться раз в неделю, а не раз в месяц, спустя два года по окончании кредитного цикла поддерживали друг с другом более тесные неформальные контакты, проявляли большую склонность объединять риски и имели в три раза меньшую вероятность невозврата второго кредита (Feigenberg, Field, and Pande 2013). В Уганде и

Рисунок О.3 На наши предпочтения и решения влияет то, что другие думают, ожидают и делают

Человек по природе своей – существо социальное. Мы зачастую принимаем решения под влиянием того, что думают и как действуют другие, равно как и того, чего они от нас ожидают. Другие могут подтолкнуть нас к определенным формам и видам коллективного поведения.



Малави распространение сельскохозяйственных знаний среди фермеров проходило гораздо успешнее, если к этой работе привлекались такие же фермеры (Vasilaky and Leonard 2013; BenYishay and Mobarak 2014). Как правило, люди стремятся возвращать полученные кредиты и внедрять более эффективные технологии, однако у них могут возникать проблемы с мотивацией к этому. Стратегии, использующие факторы социальной мотивации, могут помочь им в достижении их целей и защите их интересов.

Чрезвычайная ситуация в Боготе, Колумбия, показывает, как стратегические подходы могут и препятствовать коллективным формам поведения, и поощрять их (врезка 5). В 1997 году произошло обрушение в туннеле, по которому в город поступала вода, и в результате возникла чрезвычайная ситуация с водоснабжением. Первым действием властей города было объявить о чрезвычайной ситуации и приступить к осуществлению программы информирования жителей о надвигающемся кризисе. Хотя эта мера имела целью способствовать экономии воды, на деле и потребление воды, и попытки запастись ее впрок увеличились. Осознав проблему, власти города изменили стратегию работы с гражданами, разослали волонтеров, которые рассказывали людям о наиболее эффективных методах экономии, и начали ежедневно публиковать данные о потреблении воды и

называть имена тех, кто помогал в этом, равно как и тех, кто этому не содействовал. В телевизионном рекламном ролике мэр был снят в душе с женой – он говорил о том, что воду можно выключать, пока намыливаешься, и предлагал принимать душ вдвоем. Подобные стратегии укрепляли сотрудничество, и в течение долгого времени после того, как туннель был отремонтирован, наблюдалось снижение потребления воды.

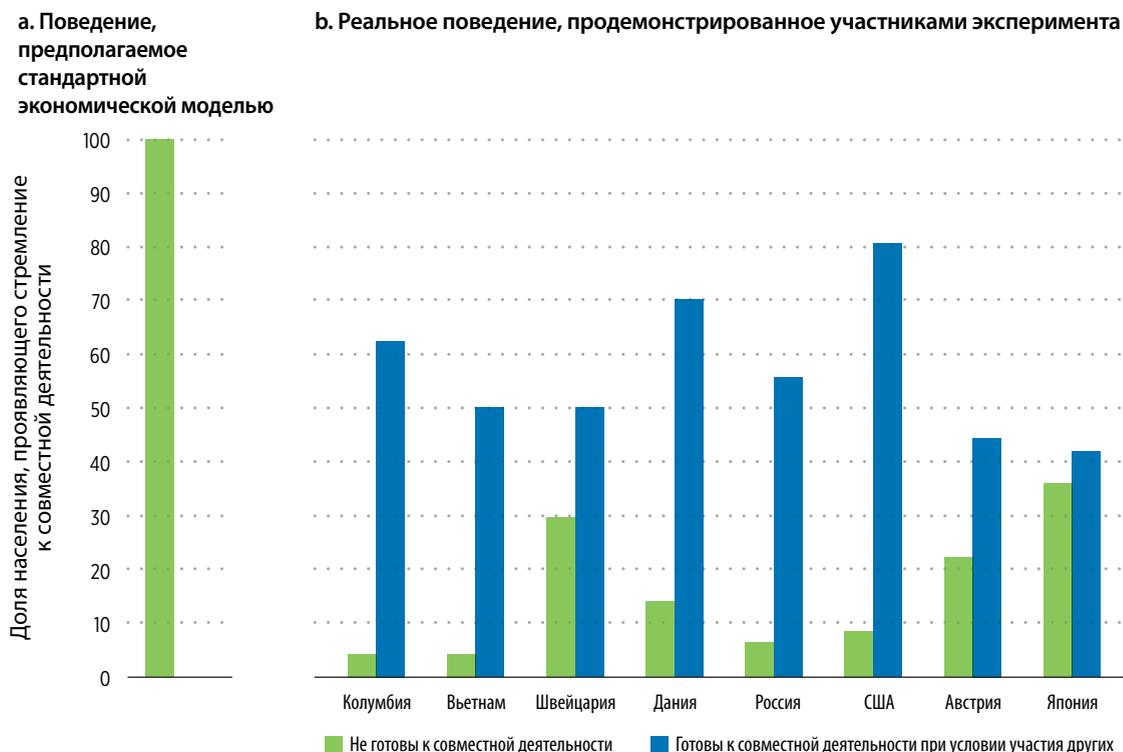
Принцип социального мышления имеет ряд последствий для политики. В главе 2 рассматриваются экономические и социальные стимулы в мире, где социальная природа человека выступает как основной фактор, влияющий на поведение; показывается, каким образом можно создавать институты и принимать меры, которые способствовали бы поведению, основанному на принципах сотрудничества; и демонстрируется, как социальные сети и социальные нормы определяют поведение и могут выступать в качестве основы для мероприятий нового типа.

Третий принцип: мышление на основе ментальных моделей

Думая, человек обычно не руководствуется теми понятиями, которые он сам разработал. Вместо этого он

Рисунок О.4 В условиях эксперимента большинство людей готовы сотрудничать на определенных условиях и не стремятся получить блага бесплатно

Стандартная экономическая модель (часть а) предполагает, что если людям предоставить возможность бесплатно пользоваться общественными благами, они ею воспользуются. Данные эксперимента, проведенного в восьми странах (часть б), свидетельствуют о том, что большинство людей сотрудничают на определенных условиях и не стремятся получить блага бесплатно, «играя в общественные блага». Модель, предполагающая стремление людей получать блага бесплатно, не подтвердилась ни в одной из охваченных исследованием стран.



Источник: Martinsson, Pham-Khanh, and Villegas-Palacio 2013.

Примечание: Другие участники совместной работы не подпадали ни под одну из этих категорий, и поэтому сумма показателей по столбцам меньше 100 процентов.

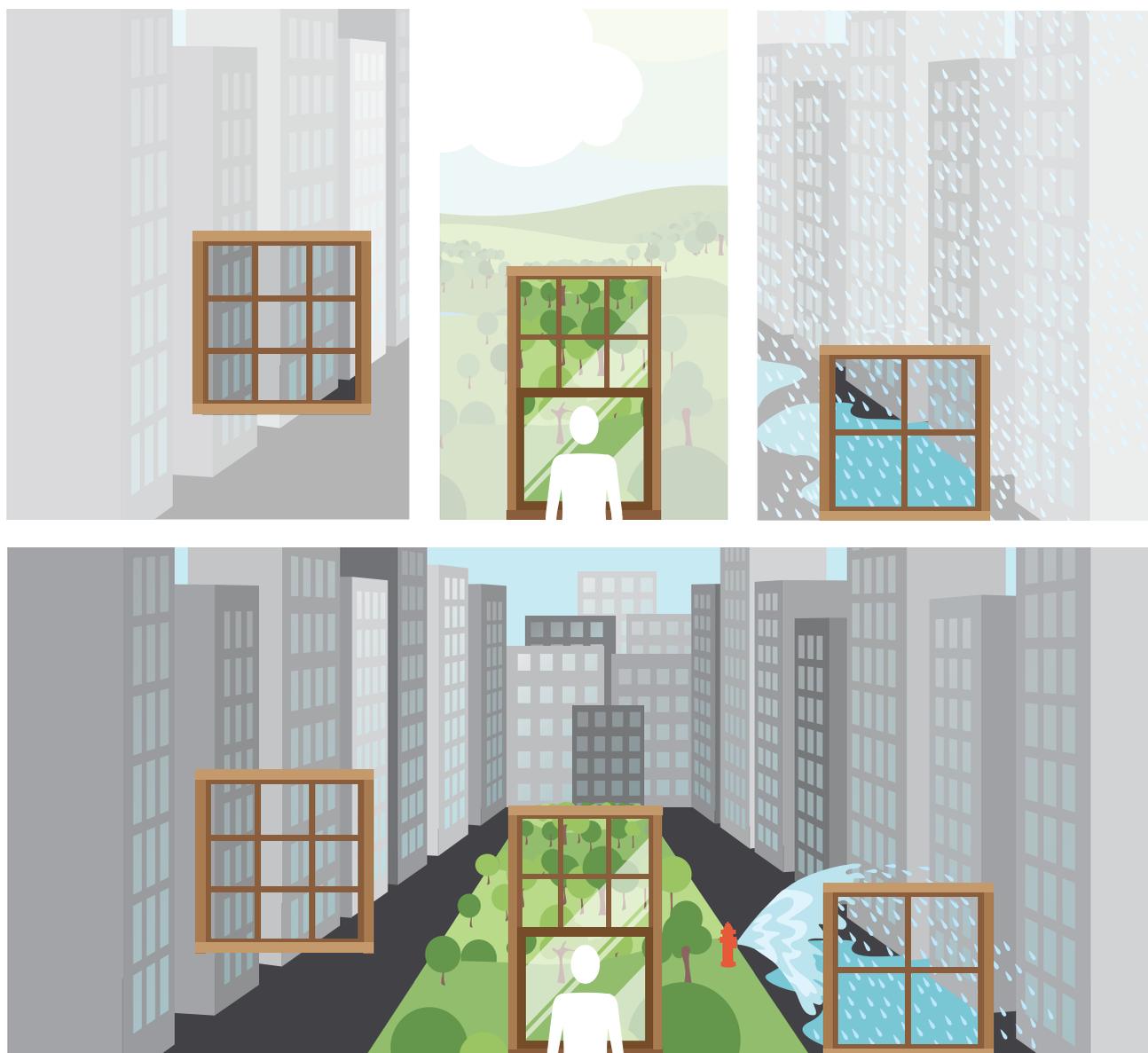
использует понятия, категории, идентификационные характеристики, прототипы, стереотипы, причинно-следственные связи и взгляды на мир, сформированные в том обществе, в котором он живет. Все это – примеры ментальных моделей. *Ментальные модели* влияют на то, что человек воспринимает, и как он интерпретирует то, что воспринимает, – это показано на рисунке 0.5. Существуют ментальные модели, определяющие, как следует разговаривать с детьми, какие риски страховать, на что копить деньги, каким является климат и чем вызваны болезни. Многие ментальные модели полезны, другие не приносят пользы и способствуют

передаче бедности из поколения в поколение. Ментальные модели формируются на базе осознания социального взаимодействия, которое люди зачастую называют «культурой». Культура влияет на принятие человеком решений, поскольку она выступает в качестве комплекса взаимосвязанных значимых схем, используемых людьми в процессе действий и совершения выбора. Подобные значимые схемы действуют как инструменты, позволяющие действовать и определяющие эти действия (DiMaggio 1997).

Зачастую люди прочно усваивают ментальные модели и утвердившиеся в обществе представления и методы

Рисунок 0.5 Мышление строится на ментальных моделях

Люди реагируют не на объективный опыт, а на его представление в сознании. При формировании своих ментальных образов люди пользуются системами интерпретации, которые предоставляют им «ментальные модели». При использовании иной ментальной модели может измениться как восприятие человека, так и интерпретация им полученной информации.



практической деятельности. Как правило, мы возводим в разряд внутренних убеждений некоторые общественные воззрения, воспринимая их как непреложные «социальные факты». Ментальные модели, которыми пользуются люди, определяют понимание ими того, что правильно, что естественно и что достижимо в жизни (рисунок О.5). Социальные отношения и структуры, в свою очередь, являются основой сформулированных обществом «очевидных принципов», объединяющих в себе факты, идеологии и устремления, которые человек воспринимает как само собой разумеющиеся и которые он использует для принятия решений – и которые иногда усугубляют социальные различия. В работах антропологов и специалистов в области других общественных наук отмечается, что то, что люди считают объективными данными и чем-то очевидным (их базовые ментальные модели своего мира и того, как он функционирует), часто определяется экономическими отношениями, религиозной принадлежностью и характеристиками социальной группы (Bourdieu 1977; Kleinman 2006). Авторы многих работ говорят о том, что для того, чтобы добиться социальных изменений в ситуации, когда ментальные модели глубоко укоренены, может потребоваться воздействие не только на сознательное принятие решений отдельными людьми, но и на социальную практику и общественные институты.

Классический пример ментальной модели – это *стереотип*, представляющий собой ментальную модель социальной группы. Стереотипы влияют на те возможности, которые есть у людей, и определяют характер процессов социальной интеграции и изоляции. Под воздействием стереотипов люди, принадлежащие к социально незащищенным категориям, как правило, недооценивают свои способности (Guyon and Huillery 2014) и могут даже показывать более низкие результаты деятельности в ситуациях, когда им напоминают о том, к какой группе они принадлежат. В этом, как и в иных случаях, может иметь место самореализация стереотипов, и они могут усиливать экономические различия между группами (см., например, работу Риджвея (Ridgeway 2011) о гендерных стереотипах).

В Индии мальчики, принадлежащие к низшим кастам, как правило, решали головоломки не хуже, чем мальчики из более высоких каст, в тех случаях, когда кастовая принадлежность оставалась неизвестной, – см. рисунок О.6. Однако если перед тем, как приступать к решению головоломок, мальчики узнавали о кастовой принадлежности друг друга, возникал значительный «кастовый разрыв» – результаты мальчиков из низших каст при прочих равных условиях оказывались на 30 процентов хуже результатов мальчиков из высших каст (Hoff and Pandey 2006, 2014). Информирование участников теста о кастовой принадлежности активизировало их самоидентификацию, а это, в свою очередь, влияло на показатели деятельности. Показатели мальчиков из стигматизируемых низших каст падали в сравнении с показателями мальчиков из высших каст. Если мальчикам из высших каст, работавшим отдельно от мальчиков из низших каст, напоминали о кастовой принадлежности, их показатели снижались, возможно, потому, что полученная информация пробуждала у них ощущение избранности и вопрос «Зачем стараться?». Само наличие стереотипа может способствовать проявлению поддающихся измерению различий в способ-

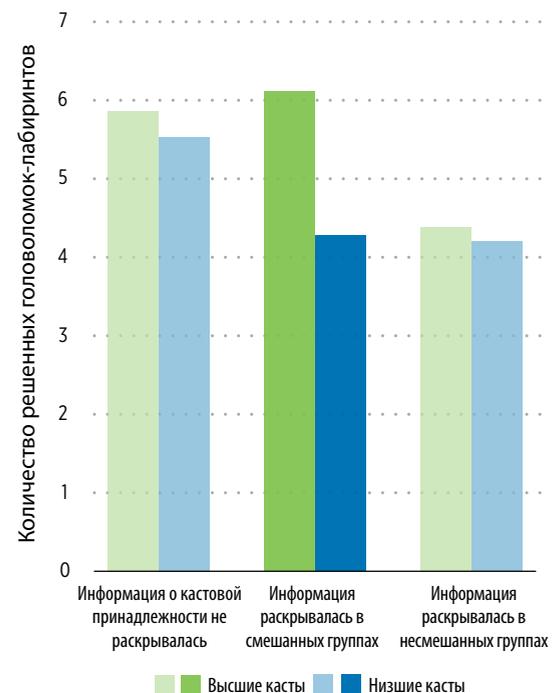
ностях, что, в свою очередь, поддерживает стереотип и выступает в качестве основы для проведения различий и изоляции, образуя, таким образом, порочный круг.

Разрыв этого порочного круга будет в огромной степени способствовать росту благосостояния социально незащищенных групп населения. Данные, полученные из разных источников, свидетельствуют о том, что апелляция к позитивным сторонам восприятия человеком самого себя способна побороть стереотипы и усилить устремления. Если людям давали возможность осознать собственные сильные стороны, это повышало успеваемость представителей меньшинств, относящихся к группам риска, в Соединенных Штатах, укрепляло заинтересованность бедных категорий населения в участии в программах борьбы с бедностью и повышало шансы безработных на трудоустройство в Соединенном Королевстве (Cohen and others 2009; Hall, Zhao, and Shafir 2014; Bennis 2013).

Подобные соображения могут расширить инструментарий, имеющийся в распоряжении разработчиков политики, и иными путями. Все больше мероприятий

Рисунок О.6 Напоминание об отверженности или избранности может влиять на показатели деятельности учащихся

В индийских деревнях мальчики из высших и низших каст были объединены в группы с разной степенью информированности о кастовой принадлежности в каждой. Если о кастовой принадлежности ничего не было сказано, мальчики и из высших, и из низших каст, показывали статистически неразличимые результаты при решении головоломок-лабиринтов. Раскрытие информации о кастовой принадлежности в смешанных классах ухудшало результаты мальчиков из низших каст. Однако если о кастовой принадлежности сообщалось в сегрегированных по кастовому признаку классах – результат притязаний высшей касты на привилегии – результаты снижались в обеих группах и опять же были статистически неразличимы.



Источник: Hoff and Pandey 2014.

по содействию развитию проводятся при подключении средств массовой информации. Просмотр игровых передач, например, телесериалов, может изменять ментальные модели (см. врезку 2 о развлекательных передачах обучающего характера). Так, например, там, где члены общин с высокими показателями деторождения смотрели мыльные оперы о семьях с небольшим количеством детей, уровень фертильности снижался (Jensen and Oster 2009; LaFerrara, Chong, and Duryea 2012).

Общие ментальные модели обладают высокой устойчивостью и могут оказывать существенное влияние на индивидуальный выбор и совокупные социальные показатели. Однако, поскольку ментальные модели до определенной степени поддаются воздействию, с помощью соответствующих мер можно направить их на решение задач в области развития. Люди имеют множество различных и конкурирующих друг с другом ментальных моделей, которые они могут задействовать в разных ситуациях; то, какую модель они используют, зависит от того, какая из этих моделей активизируется в конкретной ситуации. Меры политики развития могут помочь людям начать думать по-новому, а новое понимание мира способно расширить имеющийся комплекс ментальных моделей, заставив работать те из них, которые менее очевидны, и это внесет важный вклад в дело развития.

Политика развития – взгляд с психологической и социальной позиций

Зачастую более полное понимание того, как люди принимают решения, может помочь обществу в достижении общих целей, таких, например, как увеличение накоплений или улучшение охраны здоровья, повышая тем самым благосостояние каждого отдельного человека. В таблице О.2 приводятся примеры мероприятий,

исходящих из более реалистичного понимания поведения человека при учете человеческих факторов. Опора на современные достижения науки о поведении человека и общественных наук может помочь в разработке новых видов мероприятий, которые могут оказаться в высшей степени рентабельными.

Более полное понимание человеческого поведения может повысить эффективность политики в области развития. Если часть 1 настоящего доклада разделена на главы, посвященные принципам поведения человека, то часть 2 – на главы, посвященные проблемам развития. В части 2 показано, как эти принципы поведения могут применяться в целом ряде областей политики.

Бедность

Бедность – это не только нехватка материальных ресурсов, но и условия, в которых принимаются решения. Бедность может становиться бременем для мышления человека и серьезно затруднять ему возможность думать осознанно (Mullainathan and Shafir 2013). Людям, которым ежедневно приходится затрачивать значительную умственную энергию только для того, чтобы обеспечить себя самым необходимым, например, пищей и чистой водой, остается меньше сил на тщательные раздумья, нежели тем, кто лишь благодаря тому, что они проживают в районах с хорошей инфраструктурой и хорошими институтами, могут сосредоточить свое внимание на инвестициях в бизнес или на участии в работе родительского комитета школы. Таким образом, малоимущие оказываются вынужденными в еще большей степени полагаться на автоматическое принятие решений, нежели те, кто имеет более высокий достаток (глава 4).

Так, например, индийские фермеры, занимающиеся выращиванием сахарного тростника, обычно получают

Таблица О.2 Примеры наиболее рентабельных мероприятий в поведенческой сфере

Мероприятие	Описание	Результат
Напоминания	В Кении еженедельная рассылка текстовых сообщений с напоминаниями пациентам о необходимости принять лекарства против ВИЧ-инфекции.	Соблюдение схемы приема лекарств Еженедельные напоминания повысили показатели регулярного приема лекарств с исходных 40% до 53%.
Подарки неденежного характера	В Индии небольшие меры поощрения и призы неденежного характера – например, чечевица и металлические тарелки – в ходе работы специалиста по иммунизации, пользующегося доверием со стороны жителей общины.	Показатели иммунизации При выдаче чечевицы в подарок показатель полной иммунизации детей в возрасте от 1 года до 3 лет достиг 39%, тогда как в группе, где просто проводилась иммунизация доверенным лицом, он составил только 18%. Там, где кампания не проводилась, показатель полной иммунизации составил 6%.
Объявления	В Кении в произвольно выбранных автобусах были расклеены небольшие объявления с призывом к пассажирам «делать замечания» неосторожным водителям.	Дорожно-транспортные происшествия Ежегодный показатель обращений за выплатой страховки на случай дорожно-транспортного происшествия снизился с 10 до 5 процентов.
Обеспечение годности продуктов к употреблению	В Кении в местных точках водоснабжения была организована раздача бесплатных контейнеров с препаратами хлора, и специально нанятые инструкторы по хлорированию воды совершали обход домов.	Распространение хлорирования Показатель хлорирования составил 60% в домах, хозяева которых получили контейнеры, тогда как в группе сравнения – только 7%.
Материалы мотивирующего характера	В Эфиопии членам бедных домохозяйств показывали фильмы о том, как таким же людям удалось выбраться из бедности или улучшить свое социально-экономическое положение.	Надежды на будущее и инвестиции Возросли надежды на лучшее будущее для детей. Спустя шесть месяцев общая сумма накоплений и инвестиций в обучение детей повысилась.
График предоставления денежных пособий	В Колумбии выдача части обусловленных денежных трансфертов производилась единой суммой в момент, когда принимались решения о записи детей в школу.	Продолжение обучения Увеличились показатели записи детей на обучение в следующем классе, реальная посещаемость школ не снизилась.

Источники: Pop-Eleches and others 2011; Banerjee and others 2010; Habyarimana and Jack 2011; Kremer and others 2009; Bernard and others 2014 (Q: Clarify which Bernard 2014); Barrera-Osorio and others 2011.

доход один раз в год, после сбора урожая. Существенная разница в уровнях дохода непосредственно перед сбором урожая и сразу после него влияет на принятие решений по финансовым вопросам. Накануне сбора урожая фермеры в большей степени склонны брать займы и закладывать то или иное свое имущество. Эти финансовые трудности воздействуют на состояние интеллектуальных способностей фермеров перед сбором урожая (Mani and others 2013). Одну и ту же серию когнитивных тестов фермеры проходят хуже перед получением денег за урожай, нежели после их получения, – разница составляет примерно 10 баллов по шкале оценки интеллекта. Таким образом, можно говорить о «налоге на интеллект», который взимает бедность.

Политика в области развития, направленная на снижение или ликвидацию такого взимаемого бедностью налога на интеллект, может попытаться перенести сроки принятия критически важных решений таким

Опора на современные достижения науки о поведении человека и общественных наук может помочь в разработке новых видов мероприятий, которые могут оказаться в высшей степени рентабельными.

образом, чтобы они не приходились на те периоды, когда интеллектуальный потенциал и энергия («скорость обработки информации») предсказуемо низки (например, приблизить сроки принятия решений о записи в школу к периоду получения более высоких доходов), а также увязать предоставление помощи с принятием решений, для которых требуется бо́льшая скорость обработки информации (например, выбор программы медицинского страхования или запись на следующую ступень обучения).

Исследования психологов и антропологов также свидетельствуют о том, что бедность порождает ментальную модель, на основе которой бедные воспринимают себя и свои возможности. В частности, это может ослаблять способность вообразить себе лучшую жизнь и стремиться к ней (Appadurai 2004). Исследования подтверждают и то, что разработка мероприятий и стратегий, изменяющих эту ментальную модель таким образом, чтобы людям было легче осознавать свой собственный потенциал – или, по крайней мере, меньше обращать внимание на то, что напоминает им о собственных лишениях, – может улучшить важные результаты развития, например, успеваемость в школе, трудовую деятельность или участие в программах борьбы с бедностью.

Развитие детей

Сильные стрессы и недостаточность стимулов для развития социальных, эмоциональных и мыслительных способностей в первые годы жизни – что зачастую характерно для бедных людей – могут оказывать негативное воздействие на когнитивное развитие, создавая препятствия на пути формирования как системы авто-

матического принятия решений (например, способности переносить стресс), так и системы обдумывания (например, способности концентрировать внимание). Эти проблемы являются предметом рассмотрения в главе 5.

Во всех странах – как с низким уровнем дохода, так и со средним и высоким, – где на данный момент были проведены исследования, наблюдалась разница в уровне сформированности как когнитивных, так и некогнитивных навыков у детей в возрасте до трех лет в домохозяйствах, находящихся на нижних ступенях лестницы распределения национального богатства, и домохозяйствах, находящихся на вершине этой лестницы. В определенном отношении подобные различия происходят из проблем, поддающихся решению посредством мер политики развития.

Проблема недостаточных стимулов для развития ребенка касается, прежде всего, стран с низким уровнем дохода. Изучение того, как матери в 28 развивающихся странах ухаживают за своими детьми, показало, что показатели социальной и эмоциональной заботы не слишком различались в зависимости от уровня развития. Напротив, масштабы стимуляции матерями интеллектуальной деятельности были постоянно ниже в странах с более низкими, согласно Индексу человеческого развития Организации Объединенных Наций, показателями экономики, здравоохранения и образования (рисунок О.7). В ходе этого исследования уровень стимуляции интеллектуальной деятельности измерялся по тому, как часто тот, кто заботился о ребенке, читал ему книги, рассказывал истории или называл вместе с ним предметы, считал или рисовал. В случае, если когнитивная деятельность детей стимулировалась слабо, они меньше и хуже вступали в речевое взаимодействие, что может породить в дальнейшем трудности с речью и повлиять на успешность обучения в школе.

Как показало исследование, проводившееся в течение 20 лет на Ямайке, стимулирование детей самого раннего возраста оказывает огромное воздействие на успешность взрослых на рынке труда (Gertler and others 2014). Санитарные активисты в общинах еженедельно приходили в семьи и учили матерей играть и общаться с детьми так, чтобы содействовать их интеллектуальному и эмоциональному развитию. Дети, отобранные для участия в этой программе, спустя 25 лет, уже будучи взрослыми, зарабатывали на 25 процентов больше, чем взрослые, входившие в контрольную группу и не участвовавшие в программе, – этих 25 процентов было достаточно для того, чтобы преодолеть разрыв в уровнях оплаты труда с теми, кто не входил в социально незащищенные категории населения.

Финансовое положение домохозяйств

Принять хорошее финансовое решение непросто. Для этого человек должен понимать, сколько деньги будут стоить в будущем, беспристрастно взвесить прибыли и убытки, избежать искушения потратить слишком много на потребление и не затягивать принятие решений. Недавние исследования поведенческих и социальных проблем показывают, какие здесь имеются сложности, но одновременно с этим открывают для разработчиков политики возможность помочь людям в принятии решений, которые отвечали бы их интересам и обеспечивали бы достижение их целей.

Высокая задолженность по потребительским кредитам зачастую является следствием некоего автоматизма мышления, когда люди гораздо больше внимания уделяют текущему потреблению посредством заимствований, нежели сокращению потребления, которое будет иметь место, когда в будущем придет время отдавать долги. Некоторые виды финансового регулирования могут помочь потребителям принимать решения по поводу заимствований с учетом более широкого круга факторов, а не только ближайших перспектив потребления. Такое регулирование помогает людям принимать финансовые решения, которые они бы предпочли, если бы подошли к их принятию обдуманно, а не автоматически.

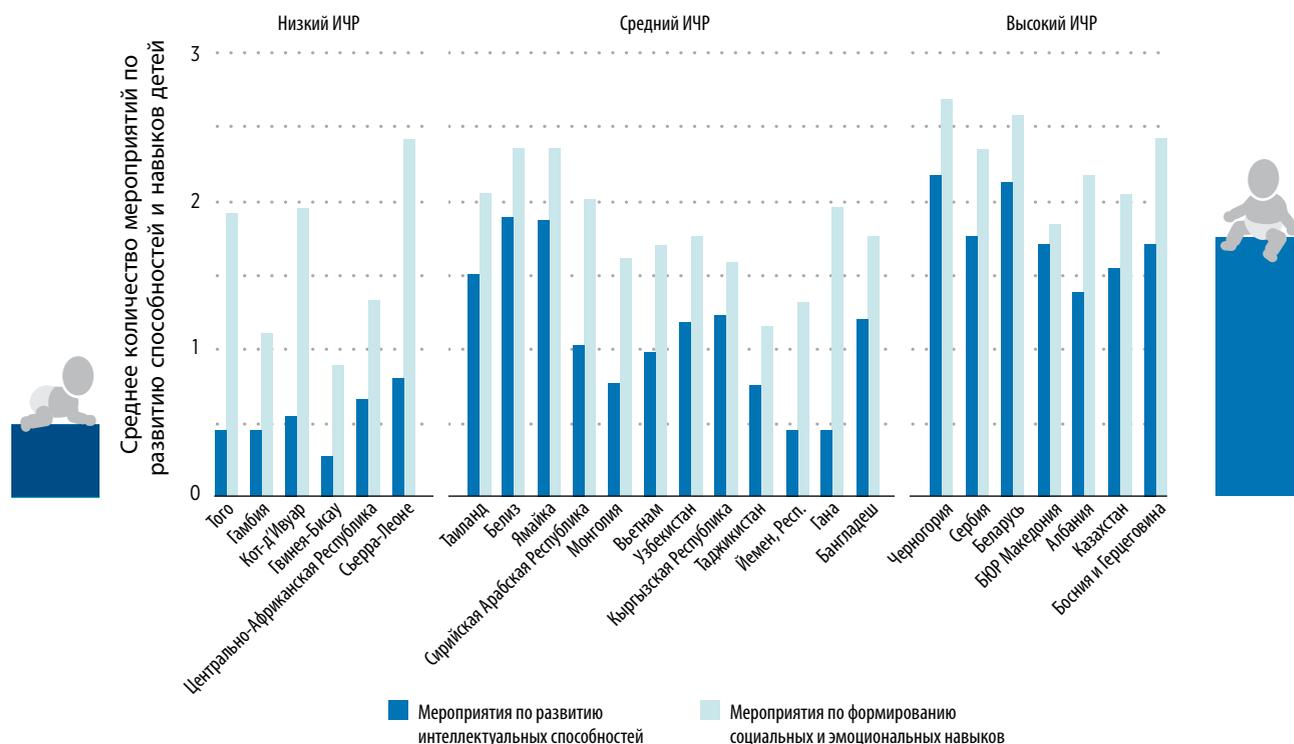
Эксперимент с малоимущими жителями Мексики показывает, как ограниченная скорость обработки информации может снизить способность людей обрабатывать финансовую информацию (Giné, Martinez Cuellar, and Mazer 2014). Бедным жителям Мексики было предложено выбрать оптимальный заем сроком на один год в размере 10 000 песо (т.е., примерно 800 долл. США) из составленного в случайном порядке списка кредитных продуктов, похожих на те, что можно было получить в данном районе. Участникам была обещана награда, если им удастся найти самый дешевый кре-

дит. Как показано на рисунке О.8 (столбец а), лишь 39 процентов участников смогли выявить самый дешевый кредит, работая с брошюрами, которые банки издают для своих клиентов. Однако гораздо больше участников (68 процентов) смогли выявить самый дешевый кредитный продукт с помощью удобной обобщающей листовки, разработанной Бюро финансового кредитования потребителей Мехико (рисунок О.8, столбец б).

В центре внимания другой серии мероприятий находились сбережения. Некоторые программы помогли людям добиться своих целей в области накоплений благодаря использованию напоминаний, позволявших сделать эти цели более осязаемыми. Серия исследований, проведенных в Боливии, Перу и на Филиппинах, показала, что простые и своевременно посланные текстовые сообщения, напоминающие о необходимости делать сбережения, помогают увеличить накопления в соответствии с теми целями, которые ставят перед собой люди (Karlan, Morten, and Zinman 2012). Другие программы помогали людям увеличить накопления, предлагая им *добровольные ограничения*, – при этом потребитель добровольно отказывался от доступа к своим сбережениям до тех пор, пока он не накопит заранее согласованной суммы. Когда на Филиппинах

Рисунок О.7 Между странами отмечается больший разрыв в показателях когнитивной стимуляции детей, нежели в показателях социальной и эмоциональной заботы матерей о своих детях

Темно-синие столбцы, отражающие меры по развитию когнитивных способностей ребенка, как правило, значительно выше для стран с высоким Индексом человеческого развития (ИЧР), чем для стран с низким ИЧР, хотя различия между странами в отношении мер социального и эмоционального развития (светло-синие столбцы) очень невелики. Высота столбцов с младенцами наверху отражает среднее количество мероприятий по развитию интеллектуальных способностей детей, по сообщениям родителей из стран с низким и высоким ИЧР.



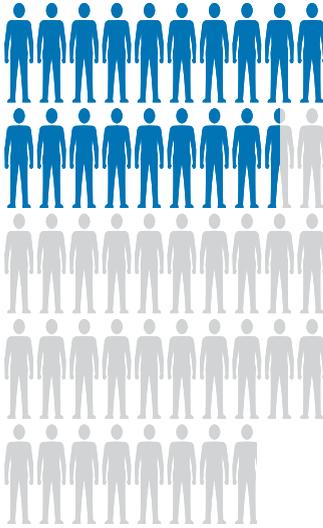
Источник: Bornstein and Putnick 2012.

Примечание: столбцы показывают сколько раз в последние три дня матери, по их сообщениям, проводили занятия с детьми, на основании сопоставимых данных по 28 развивающимся странам, ранжированным по Индексу человеческого развития (ИЧР) Организации Объединенных Наций. В число трех видов занятий по развитию интеллектуальных способностей детей вошли чтение книг, рассказывание историй, а также занятия с ребенком ознакомлением с окружающим миром, счетом или рисованием.

Рисунок О.8 Упрощение формулировок может помочь заемщикам определить более выгодный кредитный продукт

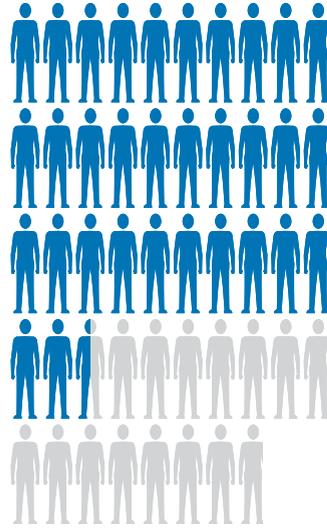
Малоимущим жителям Мехико было предложено выбрать самый дешевый годовой кредит в размере 800 долл. США (10 000 песо) из пяти предложений в списке. За правильный ответ они могли получить вознаграждение. Лишь 39 процентов участников смогли выявить самый дешевый кредитный продукт на основе описаний, которые предлагали сами банки. Пользуясь же написанной более простым языком памяткой, самый дешевый кредит смогли определить 68 процентов участников. Каждый участник изучал список пяти разных кредитных продуктов из числа реально предлагаемых банками в Мехико.

а. Информационные брошюры, предоставляемые банками



39% участников смогли выявить самый дешевый кредитный продукт на основе информационных брошюр, предоставляемых банками

б. Памятка



68% участников смогли выявить самый дешевый кредитный продукт, пользуясь стандартизированной памяткой



= 10 человек

Источник: Giné, Martínez Cuellar, and Mazer 2014.

были предложены накопительные счета, с которых нельзя было снимать средства в течение первых шести месяцев, свое согласие на это дали около 30 процентов тех, кому они были предложены (Ashraf, Karlan, and Yin 2006). Год спустя у тех, кому были предложены такие счета, и кто на это согласился, накопления выросли на 82 процента больше, чем в контрольной группе, участникам которой такие счета не предлагались. Эти и другие исследования показывают, что психологические и социальные факторы препятствуют принятию решений по финансовым вопросам, и что меры в отношении этих факторов могут помочь людям в достижении тех финансовых целей, которые они перед собой ставят.

Производительность

Автоматизм мышления, ментальные модели и социальная мотивация также играют значительную роль в мотивации трудящихся и в инвестиционных решениях, принимаемых фермерами и предпринимателями (глава 7). Даже при наличии высоких денежных стимулов люди могут и не прилагать всех необходимых усилий, если

дело не касается крайних сроков или приближающегося дня расчета по кредиту. Так, например, работники могут в каждый момент слишком узко подходить к принятию решения начать работу и, таким образом, им не удается достичь своих собственных целей (так называемый разрыв *между намерением и действием*).

Разрыв между намерениями и действиями стал побудительным мотивом к эксперименту, когда в Индии работникам, занимавшимся вводом данных, был предложен договор, в рамках которого каждый из них сам ставил перед собой задачу по количеству записей, набранных без ошибок. Если работник выполнял эту задачу, его труд оплачивался по обычной ставке. Если же он не выполнял поставленную им самим задачу, получаемая им плата уменьшалась. Если люди могли без труда сделать то, что намеревались, им не было смысла выбирать такой договор, поскольку они не увеличили бы свой заработок, выполнив поставленную задачу, но могли уменьшить его, не справившись с ней. Однако если работники признавали наличие разрыва между намерениями и действиями, договор о принятии на себя определенных обязательств мог быть полезным. Поскольку усилия требуют затрат в настоящем, а вознаграждены они могут быть в будущем, люди могут тратить меньше времени на усилия, чем сделали бы после вдумчивого изучения вопроса. Договор-обязательство создает для человека стимулы работать упорнее, чем он мог бы, именно тогда, когда работу надлежит сделать. В случае с операторами по вводу данных в Индии примерно треть из них выбрали договоры-обязательства – и это показывает, что некоторые работники сами по себе нуждаются в системах стимулирования к выполнению обязательств. Добровольный выбор договора-обязательства позволил активизировать усилия. Производительность тех, кто работал по таким договорам, повысилась в той же мере, в какой она, согласно расчетам, могла бы повыситься при увеличении ставок сдельной оплаты труда на 18 процентов (Kaur, Kremer, and Mullainathan 2014).

На производительность может влиять и то, как именно представлена заработная плата одного и того же размера. Возьмем стимулирующие выплаты для учителей, когда по итогам года им выплачивается прибавка к заработной плате в зависимости от успеваемости их учеников. С помощью подобной меры не удалось повысить результаты тестирования учащихся в бедных пригородах Чикаго (Fryer and others 2012). Однако другой вариант программы предусматривал изменение графика выплаты премиальных и делал упор на их потере, а не на получении. В начале учебного года учителям выплачивался бонус в сумме, равной, по мнению руководства, средней величине премии. Если в конце года успеваемость их учеников оказывалась выше средней, учителя получали дополнительную премию. Если же успеваемость учащихся была ниже средней, учителям приходилось возвращать разницу между суммой, полученной в начале года, и итоговой премией, которую они получили бы в том случае, если успеваемость их учеников оказалась выше средней. Подобный предполагающий убытки бонус существенно повысил результаты тестов. Как следует из этих примеров, тщательно продуманные меры, учитывающие тот факт, что люди чаще всего мыслят автоматически, социально и на основе ментальных моделей, способны повысить производительность и способствовать развитию.

Здравоохранение

Люди принимают решения относительно своего здоровья и тела на основе сложного комплекса информации, наличия медицинских товаров и услуг и цен на них, социальных норм и факторов социального давления, ментальных моделей относительно причин заболеваний, и готовности испытать на себе те или иные методы лечения. Осознавая подобный широкий спектр человеческих факторов, политика в области развития, направленная на решение проблем здравоохранения, может в ряде случаев стать значительно более эффективной (глава 8).

Рассмотрим проблему открытой дефекации. Около 1 миллиарда человек совершает акт открытой дефекации, и это ведет к распространению среди детей инфекций, задерживающих их развитие, а иногда и приводящих к их смерти. Стандартный подход к решению этой проблемы заключается в распространении информации, а также предоставлении по льготным ценам товаров – в данном случае, строительстве туалетов. Однако и после того, как это будет сделано, для того, чтобы покончить с подобной нездоровой практикой, необходимо прививать новые нормы санитарии. Правительственные чиновники в Зимбабве создали «общинные клубы по защите здоровья», выступающие в качестве общинных структур, обеспечивающих поддержку новых санитарных норм (Waterkeyn and Cairncross 2005).

О схожем подходе к выработке новых норм свидетельствуют и обнадеживающие данные об общинных стратегиях обеспечения полного охвата населения санитарными услугами (ОСОПОСУ). Главный элемент реализации этих стратегий – это совместная работа координаторов ОСОПОСУ и членов общин по составлению карт районов проживания и мест, где происходит открытая дефекация. Инструктор на различных примерах помогает жителям осознать последствия увиденного им в плане распространения инфекций и разработать соответствующие новые нормы. Последнее системное исследование, проведенное ОСОПОСУ в деревнях в Индии и Индонезии, показывает действенность инициативы, равно как и то, в чем ее возможности ограничены. Как удалось установить, программы ОСОПОСУ снизили масштабы открытой дефекации в Индии и Индонезии в сравнении с контрольными деревнями, соответственно, на 7 и 10 процентов с очень высокого уровня. Однако там, где осуществление ОСОПОСУ шло одновременно с субсидированием строительства туалетов, воздействие этих стратегий на улучшение доступа домохозяйств к туалетам оказывалось гораздо более сильным. Эти выводы позволяют утверждать, что ОСОПОСУ могут дополнять, но, по всей вероятности, не заменять программы предоставления средств на строительство туалетов (Patil and others 2014; Cameron, Shah, and Olivia 2013).

Ментальные модели в отношении тела также оказывают влияние на выбор и поведение в сфере защиты здоровья. На решение родителей делать своим детям прививки, равно как и применять соответствующие методы лечения, влияют их представления о причинах бесплодия, аутизма и других заболеваний. В Индии 35–50 процентов бедных женщин считают, что для лечения диареи у ребенка необходимо ограничить потребление им жидкости, что понятно, если преобладающая ментальная модель связывает причину

диареи с избытком жидкости (из-за чего ребенок «подтекает») (Datta and Mullainathan 2014). Вместе с тем, существуют дешевый и крайне эффективный способ лечения диареи – перорально-регидратационная терапия (ПРТ). Хотя ПРТ и спасает жизни, не допуская обезвоживания, она не устраняет симптомы диареи, и в результате понять ее преимущества становится сложнее. Бангладешский комитет содействия развитию сельских районов ликвидировал препятствия на пути внедрения ПРТ, разработав метод подомовых обходов, когда общинные медицинские работники обучали матерей применению ПРТ, разъясняя в ходе личных встреч значимость такого лечения. Эта и подобные ей кампании ускорили распространение ПРТ в Бангладеш и других странах Южной Азии.

Меры, призванные способствовать расширению использования медицинских товаров и услуг, зачастую ориентируются на субсидии, а в этой сфере психологические особенности и социальные воззрения также играют свою роль. Люди часто готовы получать и использовать медицинские товары, если они предоставляются бесплатно, но практически совершенно не готовы к этому, если цена хоть немного превышает нулевую отметку (Kremer and Glennerster 2011). Причина здесь кроется в том, что цены на товары медицинского назначения, помимо собственно сумм платежа, имеют и множество других значений. Бесплатный продукт вызывает положительное к себе отношение, и в результате может сложиться социальная норма, когда каждый чувствует необходимость пользоваться этими товарами и действительно ими пользуется. Вместе с тем, установление цен на нулевой отметке может повлечь за собой и бесполезную трату средств, если получая продукт, люди им не пользуются. Исследования этой проблемы проводятся в развивающихся странах лишь с недавнего времени, однако постепенно формируется представление о том, что, если продукт достаточно ценен, чтобы его субсидировать, установление цены на нулевой отметке, а не очень близко к ней, может дать существенные выгоды.

Выбор, который делают медицинские работники, также определяется сложным комплексом факторов, в число которых входят научные данные, имеющиеся в их распоряжении, размер их заработной платы и форма, в которой они ее получают, а также профессиональные и социальные нормы. Простого напоминания медицинским работникам о том, какие социальные ожидания связаны с их работой, может быть достаточно, чтобы повысить ее качество. Так, например, работники больниц в городах Танзании начинали работать значительно лучше после того, как приехавший с визитом коллега-врач просто просил их повысить качество медицинского обслуживания (Brock, Lange, and Leonard forthcoming), хотя визит не сопровождался предоставлением им какой-либо новой информации, ничего не изменял в системе стимулирования и не имел никаких материальных последствий. Хотя разработка и утверждение профессиональных и социальных норм в сфере здравоохранения – это нелегкое дело, и одно и то же решение не даст повсеместно одинакового результата, имеется много примеров того, как умелое руководство изменяло социальные ожидания и повышало качество работы.

Изменение климата

Борьба с изменением климата является одним из главных вызовов нашего времени. Бедные страны и общины, как правило, более уязвимы к последствиям изменения климата, и им же придется нести значительные расходы по переходу к низкоуглеродной экономике. Для борьбы с изменением климата людям и обществу необходимо не только решать многообразные экономические, политические, технические и социальные проблемы, но и распознавать ряд когнитивных заблуждений (глава 9). Люди исходят в своих суждениях о климате из тех погодных явлений, с которыми они сталкивались недавно. Прочные установки идеологического и социального характера становятся причиной *предвзятости подтверждения* – характерной для человека тенденции толковать и отбирать информацию таким образом, чтобы она подтверждала то, чему он хочет верить или верит). Как правило, люди отмечают или недооценивают информацию, представляемую как вероятностную, например, прогнозы сезонных дождей и других климатических явлений. Настоящее волнует людей гораздо больше, чем будущее, а многие наихудшие последствия изменения климата наступят, возможно, лишь в более отдаленном будущем. Людям свойственно избегать действий перед лицом неизвестности. *Ошибка эгоистичности* – склонность людей отдавать предпочтение тем принципам, особенно принципам справедливости, которые отвечают их интересам, затрудняет достижение на международном уровне соглашений о распределении бремени мер по смягчению последствий изменения климата и адаптации к ним.

Использование психологического и социального подходов также расширяет спектр возможностей борьбы с изменением климата. Один из вариантов заключается в применении стратегий, позволяющих формировать новые навыки потребления энергии. Изучение опыта применения в течение восьми месяцев обязательного нормирования электроэнергии в Бразилии показало, что эта политика привела к устойчивому сокращению потребления электроэнергии, – даже спустя 10 лет после прекращения практики нормирования потребление было на 14 процентов ниже. Данные домохозяйств об имеющихся электроприборах и привычных моделях потребления показывают, что основной причиной сокращения потребления стало изменение этих моделей (Costa 2012).

Программа экономии электроэнергии в Соединенных Штатах показывает, как сравнение с соседями также может повлиять на энергопотребление. Компания Orweng, проводящая в жизнь эту программу, разослала сотням тысяч домохозяйств «доклады о потреблении энергии в быту»; в этих докладах сравнивался расход электричества за определенный период времени в данном и в соседних домохозяйствах. Подобной простой информации было достаточно для сокращения потребления электроэнергии на 1–2 процента, что соответствует экономии в результате краткосрочного повышения цен на электроэнергию на 11–20 процентов или долгосрочного их повышения на 5 процентов (Allcott 2011; Allcott and Rogers 2014).

Работа специалистов по проблемам развития

Из осознания роли человеческого фактора в принятии решений и поведении проистекают два взаимосвя-

занных следствия для практической работы в сфере развития. Во-первых, эксперты, разработчики политики и специалисты в области развития, как и все остальные, подвержены предубеждениям и ошибкам, которые могут проистекать из автоматизма мышления, социального характера мышления и использования ментальных моделей. Им необходимо глубже понимать эти предубеждения, а организациям – предусмотреть процедуры по смягчению их воздействия. Во-вторых, внешне незначительные подробности разработки иногда могут оказывать серьезное воздействие на выбор и поступки людей. Более того, сходные проблемы могут проистекать из разных причин; решение проблемы, уместное в одних обстоятельствах, может и не сработать в других. Соответственно, практическая работа в сфере развития требует цикличного процесса выявления и изучения. На успешность реализации политики могут влиять самые разные психологические и социальные факторы, и если одни из них могут быть известны до стадии осуществления, то другие – нет. Это означает, что необходим процесс изучения, что, в свою очередь, предполагает выделение ресурсов (времени, денег и опыта) на несколько циклов разработки, осуществления и оценки.

Специалисты по проблемам развития

Хотя цель политики развития состоит в ликвидации бедности, специалисты по проблемам развития не всегда могут уверенно определить, как именно бедность влияет на менталитет. Члены авторского коллектива ДМР-2015 провели среди сотрудников Всемирного банка опрос с целью изучения их суждений и методов принятия решений. Хотя 42 процента сотрудников Банка полагали, что большинство жителей Найроби согласится с утверждением «вакцины – это риск, потому что они вызывают бесплодие», на самом деле с ним согласились всего 11 процентов бедных, попавших в выборку (в данном случае в нее были включены представители беднейшей трети населения города). Точно так же сотрудники предсказывали, что об ощущении беспомощности и невозможности контролировать свое будущее заявят намного больше бедных жителей Джакарты, Индонезия, и Лимы, Перу, чем это было – по данным опроса, проводившегося авторским коллективом ДМР-2015, – на самом деле. Эти данные свидетельствуют о том, что специалисты в области развития могут считать малоимущих менее самостоятельными, менее ответственными, более отчаявшимися и менее информированными, нежели на самом деле. Подобные представления о ситуации в сфере бедности определяют выбор политических стратегий. Ментальные модели бедности необходимо сопоставлять с реальным положением дел (глава 10).

В ходе опроса, проведенного авторским коллективом ДМР-2015, изучалось и то, как влияют на интерпретацию данных сотрудниками Всемирного банка идеологические и политические воззрения. Участникам опроса были предоставлены одни и те же данные в двух разных контекстах, а затем им было предложено определить, какой наиболее убедительный вывод можно сделать на основании этих сведений. Один из контекстов был нейтральным в политическом и идеологическом отношении: сравнение эффективности двух кремов для кожи. Второй контекст нес определенную политическую и идеологическую нагрузку: рассматривался вопрос о том, способствует ли

сокращению бедности законодательство о минимальном размере оплаты труда. Опрос показал, что сотрудники Всемирного банка чаще давали верный ответ по поводу крема для кожи, чем минимальной оплаты труда, хотя в обоих случаях приводились одни и те же данные. Есть искушение заявить, что это произошло, несмотря на то, что сотрудники Всемирного банка являются опытными специалистами по проблемам бедности, но на деле это случилось именно *потому, что* сотрудники Всемирного банка хорошо знакомы с этой проблемой. Столкнувшись со сложными расчетами, они интерпретировали новые данные в соответствии со своими исходными взглядами, в правильности которых они были уверены. Вопрос, поставленный в этом опросе, находился в русле изысканий, методика которых была предложена в работе Кахана (Kahan and others (2013)).

Одним из способов преодоления естественной ограниченности в суждениях, присущей специалистам по проблемам развития, может стать заимствование и адаптация методик, применяемых в промышленности. «Кормление собак» – это принятая в индустрии высоких технологий практика, когда сотрудники компании пробуют продукт на себе, чтобы выявить его недостатки. Они устраняют все недочеты продукта, прежде чем выпустить его на рынок. Разработчики политики могли бы в целях обнаружения проблем сначала попытаться самостоятельно пройти процедуру регистрации для участия в подготовленных ими программах или же воспользоваться существующими услугами. Аналогичным образом, принятая и военными, и частным сектором практика создания «*групп условного противника*» может быть полезной для выявления слабых сторон аргументации перед принятием важных решений и разработкой программ. В этом случае на группу незаинтересованных лиц возлагается задача пристально изучить планы, процедуры, возможности и исходные положения разработки операций, рассматривая их с позиций потенциальных партнеров или противников. В основу этой методики положен постулат социальной психологии, согласно которому групповые установки подталкивают человека настойчиво защищать позиции группы. Совместное рассмотрение проблемы людьми, не согласными с позициями друг друга, однако заинтересованными в установлении истины, может обеспечить эффективное распределение мыслительных задач, повысить вероятность выявления оптимального решения и смягчить последствия «группового подхода к решению проблемы».

Адаптация в ходе разработки мероприятий и в процессе их осуществления

Учитывая, что на принятие решений в конкретных обстоятельствах может повлиять целый ряд конкурирующих факторов, а сами специалисты по проблемам развития в процессе оценки ситуации подвержены определенным предубеждениям, диагностика и экспериментальная работа должны являться составной частью процесса непрерывного обучения (глава 11). Институциональные механизмы исследований и политики в области развития должны обеспечивать возможности для непредвзятой диагностики и поддержания эффективной обратной связи в целях корректировки программ с учетом данных, полученных в ходе их осуществления. Для этого может потребоваться изменение институциональных ментальных моделей и повышение степени терпимости

организации к неудачам. Зачастую первоначальная диагностика может оказаться неправильной или же лишь отчасти успешной. Это выяснится только в процессе осуществления. Однако вместо того, чтобы наказывать за неудачи или утаивать данные, свидетельствующие о ней, организациям необходимо признавать, что на деле неудачами являются те меры политического характера, из осуществления которых не были извлечены уроки.

Чтобы убедиться в полезности этого подхода, стоит рассмотреть проблему такого заболевания, как диарея, и некоторые эксперименты, проведенные в Кении для изучения рентабельных методов ее лечения (Ahuja, Kremer, and Zwane 2010). Главным источником этого заболевания у детей является зараженная бактериями вода, а его последствия для физического здоровья и интеллек-

Специалисты в области развития сами подвержены предубеждениям и ошибкам, которые могут проистекать из автоматизма мышления, социального характера мышления и использования ментальных моделей. Им необходимо лучше понимать эти предубеждения, а организациям – предусмотреть процедуры по смягчению их воздействия.

туального развития могут проявляться на протяжении всей их дальнейшей жизни. Проблема была определена как отсутствие доступа к чистой воде. Соответственно, целью мероприятий было улучшение инфраструктуры источников, из которых домохозяйства берут воду, – чаще всего это были природные источники. Такие источники могли подвергаться загрязнению, например, фекалиями из окружающей среды. Для снижения степени загрязнения над источниками были сооружены бетонные перекрытия, так что вода поступала по трубе, а не просачивалась сквозь грунт. Хотя эта мера существенно улучшила качество воды в источнике, она оказала лишь небольшое воздействие на качество той воды, которая потреблялась в домохозяйствах, поскольку она зачастую вновь подвергалась заражению при транспортировке или хранении.

Соответственно, формулировка проблемы была изменена следующим образом: домохозяйства не обеспечивают адекватной обработки воды. Еще одна серия экспериментов показала, что бесплатная выдача домохозяйствам препаратов хлора или купонов на скидки, которые можно было получить в местных магазинах, первоначально обеспечивала массовое применение материалов для обработки воды, но, в конечном счете, эти результаты оказывались неустойчивыми. Людям надо было хлорировать воду, принесенную из источников, а также вновь идти в магазины за препаратами хлора после того, как их первоначальные запасы в домохозяйствах иссякали.

Эти данные позволили посмотреть на проблему еще с одной стороны: домохозяйства не в силах обеспечить

постоянную обработку воды в течение длительного времени. В результате рядом с источниками воды были установлены дозаторы с препаратами хлора, и это лишний раз подчеркивало необходимость обработки воды (дозаторы напоминали об этом именно тогда, когда люди думали о воде) и обеспечивало удобство такой обработки (не надо было идти в магазин, а по дороге домой происходило необходимое взбалтывание воды и истекало время, необходимое для того, чтобы хлор начал действовать). Кроме того, обработка воды стала публичным действием, происходившим на глазах у всех, кто в это время был у источника, и это закрепляло обработку воды как социальную норму. Такие дозаторы оказались наиболее рентабельным способом повышения показателей обработки воды и предупреждения случаев заболевания диареей (Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab 2012).

На успешность реализации политики могут влиять самые разные поведенческие и социальные факторы. Соответственно, практическая работа в сфере развития требует реализации цикличного процесса выявления и изучения, что предполагает выделение времени, денег и опыта на несколько циклов разработки, осуществления и оценки.

Подобные результаты, равно как и постоянное проведение исследований в целях их получения, воодушевляют. Воодушевляет и понимание того, что более полный учет психологических и социальных факторов, лежащих в основе процесса принятия решений, может принести «легкие плоды» – т.е., стратегии, обеспечивающие относительно большие выгоды при относительно низких затратах. Однако, поскольку даже небольшие изменения в разработке и осуществлении могут иметь значительные последствия для успеха мероприятия, постоянное экспериментирование играет здесь весьма значительную роль. Анализ имеющихся и вновь собранных данных и наблюдения на местах позволят разработать гипотезы, на основе которых можно будет разрабатывать возможные мероприятия. *Многоцелевые мероприятия*, в ходе осуществления которых может изменяться ряд параметров, например, частота рассылки напоминаний или методы вознаграждения, способны показать, какие именно меры позволяют более эффективно решать задачи социального характера. Опыт, накопленный в ходе осуществления, следует использовать затем для пересмотра задач, уточнения параметров и переработки программ в процессе постоянного совершенствования (рисунок 0.9).

Прежде чем выступать с инициативами, призванными помочь людям в принятии решений, разработчикам политики следует задать себе вопрос: почему государству следует помогать формированию личного выбора? На это есть три основных причины,

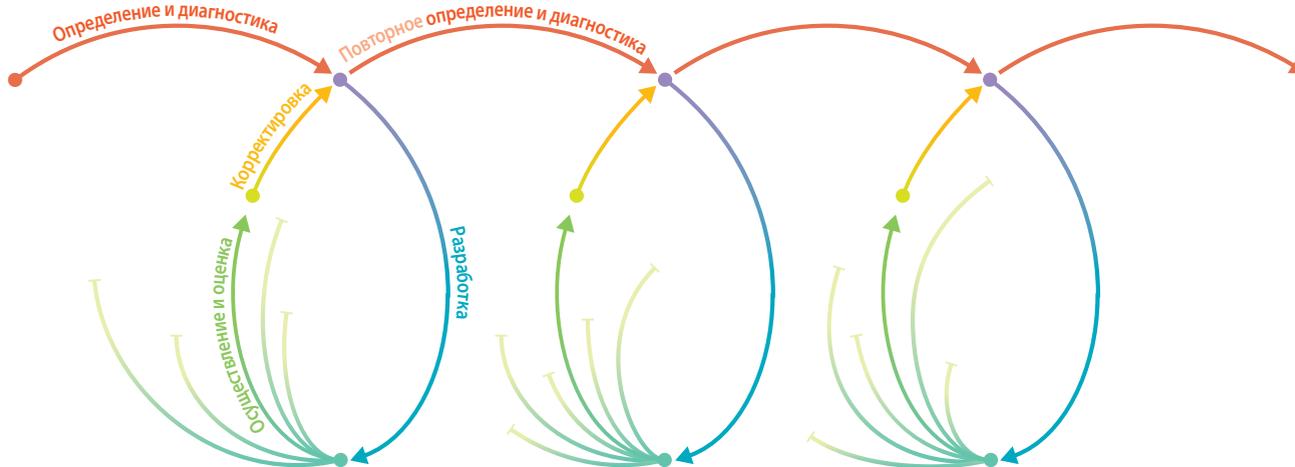
о которых говорится во врезке 6. Во-первых, помогая людям сделать выбор, можно помочь им достичь тех целей, которые они перед собой ставят. Напоминания о необходимости делать сбережения или принимать лекарства помогают людям, поглощенным повседневными заботами, решить те задачи, которые они перед собой ставят. Договоры-обязательства, которые рынки недооценивают, могут укреплять решимость вести здоровый образ жизни. Увязка сроков предоставления социальных пособий со сроками внесения платы за поступление в школу или упрощение возможности купить удобрения во время сбора урожая, когда есть наличные средства, может помочь в преодолении разрыва между намерениями и действиями тем, кто забывчив или у кого не хватает силы воли (а в действительности все мы таковы). В этом и состоит суть подавляющего большинства стратегий, сочетающих в себе экономические и психологические подходы.

Во-вторых, предпочтения людей и их краткосрочные цели не всегда соответствуют их собственным интересам. Возможно, человек сделал бы иной выбор, в большей степени соответствующий его устремлениям, если бы у него было больше времени и возможностей для размышлений. В-третьих, одобряемые обществом практические действия и ментальные модели могут блокировать выбор, повышая готовность действовать и способствующий росту благосостояния, и это не дает человеку возможности даже задуматься о тех или иных действиях, как, например, в случае дискриминации, которая иногда может – что нетрудно понять – вынуждать людей занижать планку устремлений. Государству необходимо вмешиваться в тех случаях, когда отсутствие адекватных условий для привлечения к участию, сужение возможностей выбора в конкретной ситуации и социальная практика подрывают готовность действовать и создают или увековечивают бедность. Хотя – вполне естественно – участники процесса развития расходуют во взглядах на некоторые из этих вопросов и придают разное значение личным свободам и коллективным целям, находящие повсеместную поддержку и официально признанные права человека являются руководящим принципом к рассмотрению этих проблем.

Не все психологические или социальные подходы требуют принятия государством дополнительных мер; для некоторых достаточно и меньшего. Поскольку когнитивные процессы самих разработчиков политики подвержены различным влияниям, им следует пытаться получить объективные данные о том, что их усилия возымели желаемый эффект, и опираться на эти данные, давая обществу возможность изучать и контролировать осуществляемые ими стратегии и меры, прежде всего, направленные на формирование личного выбора. Речь, однако, не идет о том, что когда государство воздерживается от вмешательства, люди свободно и последовательно делают выбор, отвечающий их оптимальным интересам, не ощущая какого-либо давления на себя с иной стороны. Немалое число заинтересованных сторон, в том числе кредиторы, рекламодатели и разного рода элиты, использует свойство людей думать автоматически, поддаваться на давление со стороны общества и полагаться на ментальные модели (Akerlof and Shiller forthcoming). В этих условиях бездействие государства не всегда обеспечивает индивиду свободу действий; подобное

Рисунок О.9 Понимание поведения и выявление эффективных мер воздействия являются сложным и итеративным процессом

При применении подхода, предполагающего учет психологических и социальных аспектов принятия решений, цикл проведения мероприятия изменяется. Увеличивается объем средств, выделяемых на определение и диагностику, равно как и на разработку. В период осуществления проводится тестирование ряда мероприятий, каждый раз исходя из иных предположений относительно выбора и поведения. В одно из мероприятий вносятся коррективы, и оно вновь становится объектом определения, диагностики, разработки, осуществления и тестирования. Процесс уточнения продолжается и после расширения масштабов реализации мероприятий.



Источник: Авторский коллектив ДМР-2015.

бездействие скорее может свидетельствовать о безразличии по поводу утраты такой свободы (Sunstein 2014).

Цель этого доклада – ускорить процесс применения новых подходов к принятию решений в рамках политики развития. Возможности и пределы этого подхода, основой которого является восприятие человека в большей его полноте и признание того, что на его восприятие, сознание, решения и поведение воздействует комплекс факторов психологического и социального характера, пока до конца не известны. Исследования, результаты которых представлены в докладе, ведутся в активной, находящейся в постоянном движении и неустойчивой сфере. Настоящий доклад – это лишь начало разработки подхода, который может со временем изменить картину экономики развития и повысить действенность стратегий и мероприятий в этой сфере.

Литература

- Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab. 2012. “Cleaner Water at the Source.” *J-PAL Policy Briefcase* (September). <http://www.povertyactionlab.org/publication/cleaner-water-source>.
- Ahuja, Amrita, Michael Kremer, and Alix Peterson Zwane. 2010. “Providing Safe Water: Evidence from Randomized Evaluations.” *Annual Review Of Resource Economics* 2 (1): 237–56.
- Akerlof, George. A. and Robert Shiller. Forthcoming. *Phishing for Phools*.
- Allcott, H. 2011. “Social Norms and Energy Conservation.” *Journal of Public Economics* 95 (9): 1082–95. doi:10.1016/j.jpubeco.2011.03.003.
- Allcott, Hunt, and Todd Rogers. 2014. “The Short-Run and Long-Run Effects of Behavioral Interventions: Experimental Evidence from Energy Conservation.” *American Economic Review* 104 (10): 3003–37. doi: 10.1257/aer.104.10.3003.
- Appadurai, Arjun. 2004. “The Capacity to Aspire: Culture and the Terms of Recognition.” In *Culture and Public Action*, edited by Vijayendra Rao and Michal Walton, 59–84. Palo Alto: Stanford University Press.
- Ashraf, Nava, Dean Karlan, and Wesley Yin. 2006. “Tying Odysseus to the Mast: Evidence from a Commitment Savings Product in the Philippines.” *Quarterly Journal of Economics* 121 (2): 635–72.
- Banerjee, Abhijit Vinayak, Esther Duflo, Rachel Glennerster, and Dhruva Kothari. 2010. “Improving Immunisation Coverage in Rural India: Clustered Randomised Controlled Evaluation of Immunisation Campaigns with and without Incentives.” *BMJ* 340. doi:http://dx.doi.org/10.1136/bmj.c2220.
- Barrera-Osorio, Felipe, Marianne Bertrand, Leigh L. Linden, and Francisco Perez-Calle. 2011. “Improving the Design of Conditional Transfer Programs: Evidence from a Randomized Education Experiment in Colombia.” *American Economic Journal: Applied Economics* 3 (2): 167–95.
- Basu, Kaushik. 2010. *Beyond the Invisible Hand: Groundwork for a New Economics*. Princeton: Princeton University Press.
- Beaman, Lori, Raghavendra Chattopadhyay, Esther Duflo, Rohini Pande, and Petia Topalova. 2009. “Powerful Women: Does Exposure Reduce Bias?” *Quarterly Journal of Economics* 124 (4): 1497–1540.

- Beaman, Lori, Esther Duflo, Rohini Pande, and Petia Topalova. 2012. "Female Leadership Raises Aspirations and Educational Attainment for Girls: A Policy Experiment in India." *Science* 335 (6068): 582–86.
- Bennhold, Katrin. 2013. "Britain's Ministry of Nudges." *New York Times*, Dec. 7. http://www.nytimes.com/2013/12/08/business/international/britainsministry-of-nudges.html?pagewanted=all&_r.
- BenYishay, Ariel, and A. Mushfiq Mobarak. 2014. "Social Learning and Communication." Working Paper 20139, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Berg, Gunhild, and Bilal Zia. 2013. "Harnessing Emotional Connections to Improve Financial Decisions: Evaluating the Impact of Financial Education in Mainstream Media." Policy Research Working Paper 6407, World Bank, Washington, DC.
- Bernard, Tanguy, Stefan Dercon, and Alemayehu Seyoum Taffesse. 2011. "Beyond Fatalism: An Empirical Exploration of Self-Efficacy and Aspirations Failure in Ethiopia." Discussion Paper 01101, International Food Policy Research Institute, Washington, DC.
- Bernard, Tanguy, Stefan Dercon, Kate Orkin, and Alemayehu Seyoum Taffesse. 2014. "The Future in Mind: Aspirations and Forward-Looking Behaviour in Rural Ethiopia." Working Paper, Centre for the Study of African Economies, University of Oxford.
- Bernard, Tanguy, and Alemayehu Seyoum Taffesse. 2014. "Aspirations: An Approach to Measurement with Validation Using Ethiopian Data." *Journal of African Economies*: ejt030.
- Bertrand, Marianne, and Adair Morse. 2011. "Information Disclosure, Cognitive Biases, and Payday Borrowing." *Journal of Finance* 66 (6): 1865–93.
- Bettinger, Eric P., Bridget Terry Long, Philip Oreopoulos, and Lisa Sanbonmatsu. 2009. "The Role of Simplification and Information in College Decisions: Results from the H&R Block Fafsa Experiment." Working Paper 15361, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Bettinger, Eric P., Bridget Terry Long, Philip Oreopoulos, and Lisa Sanbonmatsu. 2012. "The Role of Application Assistance and Information in College Decisions: Results from the H&R Block Fafsa Experiment." *The Quarterly Journal of Economics* 127 (3): 1205–42.
- Bornstein, Marc H., and Diane L Putnick. 2012. "Cognitive and Socioemotional Caregiving in Developing Countries." *Child Development* 83 (1): 46–61.
- Bourdieu, Pierre. 1977. *Outline of a Theory of Practice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Brock, J. Michelle, Andreas Lange, and Kenneth L. Leonard. Forthcoming. "Generosity and Prosocial Behavior in Health Care Provision: Evidence from the Laboratory and Field." *Journal of Human Resources*.
- Cameron, Lisa, Manisha Shah, and Susan Olivia. 2013. "Impact Evaluation of a Large-Scale Rural Sanitation Project in Indonesia." Policy Research Working Paper 6360, World Bank, Washington, DC.
- Cohen, Geoffrey L., Julio Garcia, Valerie Purdie-Vaughns, Nancy Apfel, and Patricia Brzustoski. 2009. "Recursive Processes in Self-Affirmation: Intervening to Close the Minority Achievement Gap." *Science* 324 (5925): 400–403.
- Costa, Francisco. 2012. "Can Rationing Affect Long Run Behavior? Evidence from Brazil." Unpublished manuscript. http://idei.fr/doc/conf/bee2012/Costa_Rationing_120831.pdf.
- Datta, Saugato, and Sendhil Mullainathan. 2014. "Behavioral Design: A New Approach to Development Policy." *Review of Income and Wealth* 60 (1): 7–35.
- DiMaggio, Paul. 1997. "Culture and Cognition." *Annual Review of Sociology* 23 (1): 263–87. doi:10.1146/annurev.soc.23.1.263.
- Duflo, Esther, Michael Kremer, and Jonathan Robinson. 2011. "Nudging Farmers to Use Fertilizer: Theory and Experimental Evidence from Kenya." *American Economic Review* 101 (6): 2350–90.
- Dupas, Pascaline, and Jonathan Robinson. 2013. "Why Don't the Poor Save More? Evidence from Health Savings Experiments." *American Economic Review* 103 (4): 1138–71.
- Evans, Jonathan St. B. T. 2008. "Dual-Processing Accounts of Reasoning, Judgment, and Social Cognition." *Annual Review of Psychology* 59 (January): 255–78.
- Fehr, Ernst, and Karla Hoff. 2011. "Introduction: Tastes, Castes and Culture: The Influence of Society on Preferences." *The Economic Journal* 121 (556): F396–412. doi: 10.1111/j.1468-0297.2011.02478.x.
- Feigenberg, Benjamin, Erica Field, and Rohini Pande. 2013. "The Economic Returns to Social Interaction: Experimental Evidence from Microfinance." *Review of Economic Studies* 80 (4): 1459–83.
- Freese, Jeremy. 2009. "Preferences." In *The Oxford Handbook of Analytical Sociology*, edited by Peter Hedström and Peter Bearman, 94–114. Oxford: Oxford University Press.
- Friedman, Milton. 1953. *Essays in Positive Economics*, Vol. 231. Chicago: University of Chicago Press.
- Fryer, Roland G., Jr., Steven D. Levitt, John List, and Sally Sadoff. 2012. "Enhancing the Efficacy of Teacher Incentives through Loss Aversion: A Field Experiment." Working Paper 18237, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Gertler, Paul, James Heckman, Rodrigo Pinto, Arianna Zanolini, Christel Vermeersch, Susan Walker, Susan M Chang, and Sally Grantham-McGregor. 2014. "Labor Market Returns to an Early Childhood Stimulation Intervention in Jamaica." *Science* 344 (6187): 998–1001.
- Gilovich, Thomas, Dale Griffin, and Daniel Kahneman. 2002. *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Giné, Xavier, Cristina Martinez Cuellar, and Rafael Keenan Mazer. 2014. "Financial (Dis-) Information: Evidence from an Audit Study in Mexico." Policy Research Working Paper 6902, World Bank, Washington, DC.
- Goldstein, Daniel G. 2009. "Heuristics." In *The Oxford Handbook of Analytical Sociology*, edited by Peter

- Hedström and Peter Bearman, 140–67. Oxford: Oxford University Press.
- Guyon, Nina, and Elise Huillery. 2014. “The Aspiration-Poverty Trap: Why Do Students from Low Social Background Limit Their Ambition? Evidence from France.” Working Paper, Department of Economics, Sciences Po, Paris.
- Habyarimana, James, and William Jack. 2011. “Heckle and Chide: Results of a Randomized Road Safety Intervention in Kenya.” *Journal of Public Economics* 95 (11): 1438–46.
- Hall, Crystal C., Jiaying Zhao, and Eldar Shafir. 2014. “Self-Affirmation among the Poor Cognitive and Behavioral Implications.” *Psychological Science* 25 (2): 619–25.
- Henrich, Joseph, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Herbert Gintis, and Richard McElreath. 2001. “In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies.” *The American Economic Review* 91 (2): 73–78.
- Hoff, Karla, and Priyanka Pandey. 2006. “Discrimination, Social Identity, and Durable Inequalities.” *American Economic Review* 96 (2): 206–11.
- . 2014. “Making Up People: The Effect of Identity on Performance in a Modernizing Society.” *Journal of Development Economics* 106: 118–31.
- Jensen, Robert, and Emily Oster. 2009. “The Power of TV: Cable Television and Women’s Status in India.” *Quarterly Journal of Economics* 124 (3): 1057–94.
- Kahan, Dan M., Ellen Peters, Erica Cantrell Dawson, and Paul Slovic. 2013. “Motivated Numeracy and Enlightened Self-Government.” Working Paper, Cultural Cognition Project, Yale Law School, New Haven, CT.
- Kahneman, Daniel. 2003. “Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics.” *American Economic Review* 93 (5): 1449–75.
- Karlan, Dean, Margaret McConnell, Sendhil Mullainathan, and Jonathan Zinman. 2010. “Getting to the Top of Mind: How Reminders Increase Saving.” Working Paper 16205, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Karlan, Dean, Melanie Morten, and Jonathan Zinman. 2012. “A Personal Touch: Text Messaging for Loan Repayment.” Working Paper 17952, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Kaur, Supreet, Michael Kremer, and Sendhil Mullainathan. 2014. “Self-Control at Work.” Working Paper, Harvard University.
- Kleinman, Arthur. 2006. *What Really Matters: Living a Moral Life amidst Uncertainty and Danger*. Oxford: Oxford University Press.
- Kremer, Michael, Edward Miguel, Sendhil ullainathan, Clair Null, and Alix Pterson Zwane. 2009. “Making Water Safe: Price, Persuasion, Peers, Promoters, or Product Design.” Unpublished manuscript.
- Kremer, Michael, and Rachel Glennerster. 2011. “Improving Health in Developing Countries: Evidence from Randomized Evaluations.” In *Handbook of Health Economics*, Vol. 2., edited by Thomas G. McGuire Mark V. Pauly, and Pedro P. Barros, 201–315. Amsterdam: Elsevier.
- La Ferrara, Eliana, Alberto Chong, and Suzanne Duryea. 2012. “Soap Operas and Fertility: Evidence from Brazil.” *American Economic Journal: Applied Economics* 4 (4): 1–31.
- Mani, Anandi, Sendhil Mullainathan, Eldar Shafir, and Jiaying Zhao. 2013. “Poverty Impedes Cognitive Function.” *Science* 341 (6149): 976–80.
- Martinsson, P., N. Pham-Khanh, and C. Villegas-Palacio. 2013. “Conditional Cooperation and Disclosure in Developing Countries.” *Journal of Economic Psychology* 34: 148–55.
- Mullainathan, Sendhil, and Eldar Shafir. 2013. *Scarcity: Why Having Too Little Means So Much*. New York: Henry Holt.
- Pop-Eleches, Cristian, Harsha Thirumurthy, James Habyarimana, Joshua Graff Zivin, Markus Goldstein, Damien de Walque, Leslie Mackeen, Jessica Haberer, John Sidle, and Duncan Ngare. 2011. “Mobile Phone Technologies Improve Adherence to Antiretroviral Treatment in Resource-Limited Settings: A Randomized Controlled Trial of Text Message Reminders.” *AIDS* 25 (6): 825–34.
- Ridgeway, Cecilia L. 2011. *Framed by Gender: How Gender Inequality Persists in the Modern World*. Oxford: Oxford University Press.
- Samuelson, Paul A. 1938. “The Empirical Implications of Utility Analysis.” *Econometrica* 6 (4): 344–56.
- Smith, Adam. (1959) 1976. *The Theory of Moral Sentiments*. London: Millar. Glasgow Bicentenary Edition, edited by D. D. Raphael and A. L. Macfie. Oxford: Oxford University Press.
- . (1776) 1976. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London: Millar. Glasgow Bicentenary Edition, edited by D. D. Raphael and A. L. Macfie. Oxford: Oxford University Press.
- Sunstein, Cass *Why Nudge?: The Politics of Libertarian Paternalism*. 2014. New Haven, CT: Yale University Press.
- Thaler, Richard H., and Cass R. Sunstein. 2008. *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Vasilaky, Kathryn, and Kenneth L. Leonard. 2013. “As Good as the Networks They Keep? Improving Farmers’ Social Networks via Randomized Information Exchange in Rural Uganda.” Working Paper, University of Maryland, College Park.
- Waterkeyn, Juliet, and Sandy Cairncross. 2005. “Creating Demand for Sanitation and Hygiene through Community Health Clubs: A Cost-Effective Intervention in Two Districts in Zimbabwe.” *Social Science and Medicine* 61 (9): 1958–70.
- Wiener, E. L., and D. C. Nagel. 1988. *Human Factors in Aviation*. London: Academic Press.
- Xu, Lisa, and Bilal Zia. 2012. “Financial Literacy in the Developing World.” Policy Research Working Paper 6107, World Bank, Washington, DC.

Содержание

Доклада о мировом развитии 2015

Содержание

Предисловие

Выражение признательности

Список сокращений

Обзор. Принятие человеком решений и политика в области развития

Часть 1. Аналитическая основа: углубленное понимание человеческого поведения способствует экономическому развитию

1 Автоматизм мышления

2 Социальное мышление

Врезка 1. Когда коррупция становится нормой

3 Мышление на основе ментальных моделей

Врезка 2. Просвещение через развлечения

Часть 2. Политика – взгляд с психологической и социальной позиций

4 Бедность

Врезка 3. Насколько хорошо мы представляем себе жизнь в условиях бедности?

5 Развитие детей раннего возраста

6 Финансовое положение домохозяйств

7 Производительность

Врезка 4. Организация труда на основе этнографических данных

8 Здоровоохранение

9 Изменение климата

Врезка 5. Пропаганда экономии воды в Колумбии

Часть 3. Работа специалистов по проблемам развития

10 Предубеждения специалистов в области развития

11 Адаптация в ходе разработки мероприятий и в процессе их осуществления

Врезка 6. Почему государству следует помочь формированию личного выбора?

Индекс

ЭКО-АУДИТ

Заявление об экологической чистоте издания

Всемирный банк считает своим долгом заботиться о сохранении лесов и природных ресурсов, находящихся под угрозой исчезновения. Информационно-издательским отделом было принято решение опубликовать Обзор Доклада о мировом развитии – 2015 *«Мышление, общество и поведение»* на бумаге из переработанного сырья, на 50 процентов состоящей из целлюлозы, полученной с помощью лесосберегающих технологий, в соответствии с рекомендованными стандартами использования бумаги, установленными Инициативой «Зеленая пресса» – некоммерческой организацией, которая поощряет использование издателями целлюлозы, полученной с помощью лесосберегающих технологий. С дополнительной информацией можно ознакомиться на сайте www.greenpressinitiative.org.

Благодаря этому:

- спасено от вырубki 24 дерева
- сэкономлено 11 млн британских тепловых единиц энергии
- предотвращены: выброс в атмосферу 2 068 фунтов парниковых газов
- сброс 11 218 галлонов сточных вод
- сброс 751 фунта твердых отходов



МЫШЛЕНИЕ, ОБЩЕСТВО И ПОВЕДЕНИЕ

Экономику и политику развития пора модернизировать. Исследования, проведенные в последние десятилетия в самых разных областях естественных и общественных наук, позволили сделать поразительные выводы о процессах мышления людей и принятия ими решений. Первое поколение политики развития опиралось на представление о том, что люди принимают решения осмысленно и независимо, на основе непротиворечивых предпочтений, отражающих их личные интересы, однако недавние исследования показывают, что таким образом решения принимаются редко. Людям свойствен *автоматизм мышления*: принимая решения, они обычно исходят из того, что приходит на ум без усилий. Людям также свойственно *социальное мышление*: поведение во многом определяется социальными нормами, многие люди предпочитают сотрудничать – при условии, что другие выполняют свою долю работы. Наконец, люди *мыслят на основе ментальных моделей*: то, что человек воспринимает, и интерпретация им того, что он воспринимает, зависит от мировоззрения и понятий, сформированных в обществе, в котором он живет, на основе его общей истории.

В Докладе о мировом развитии 2015 предложен конкретный подход к вопросу о том, какое отношение эти выводы имеют к политике развития. В нем показано, что более глубокое понимание поведения людей может помочь достичь целей развития во многих сферах, включая развитие детей раннего возраста, финансовое положение домохозяйств, производительность, здравоохранение и изменение климата. В докладе также показано, что более проницательный взгляд на поведение людей позволяет найти новые способы проведения мероприятий в области развития. Коррекция – даже незначительная – условий принятия решений, разработка мероприятий исходя из понимания социальных предпочтений, предоставление людям возможности приобрести новый опыт и попробовать мыслить по-иному – всё это может помочь им улучшить свою жизнь.

Этот Доклад открывает захватывающие новые направления деятельности в области развития. В нем показано, что бедность – это не просто синоним материальных лишений: она облагает «данью» мыслительные способности, что сказывается на качестве принимаемых решений. В докладе подчеркивается, что все люди, в том числе эксперты и разработчики политики, подвержены социальному и культурному воздействию на мышление, и что организациям, занимающимся вопросами развития, было бы полезно предусмотреть процедуры совершенствования их собственных процессов обсуждения и принятия решений. Он указывает на необходимость активизировать поиск нового, изучение и адаптацию в процессе разработки и осуществления политики. Этот новый подход к экономике развития представляется исключительно многообещающим. Сфера его применения чрезвычайно обширна. Этот Доклад ставит перед сообществом, занимающимся проблемами развития, новые серьезные задачи на будущее.

