

Пийт Лън

ПЪРВИЧНИ ИНСТИНКТИ

Човешката природа и новата икономика

София, 2013

Преводът е направен по изданието:
PETE LUNN
BASIC INSTINCTS
FIRST PUBLISHED IN 2008 BY:
MARSHALL CAVENDISH LIMITED
32-38 SAFFRON HILL, LONDON EC1N 8FH

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

Copyright © 2008 by Pete Lunn

© Ралица Дерилова, превод, 2013
© Издателство „Изток-Запад“, 2013

ISBN 978-619-152-151-7

ПИЙТ ЛЪН

Първични
ИНСТИНКТИ

ЧОВЕШКАТА ПРИРОДА И НОВАТА ИКОНОМИКА

Превод от английски

Ралица Дерилова



Съдържание

Благодарности	7
Предговор	9
Първа глава	
Да вярваш на очите си	17
Втора глава	
Пазарен Утопистан срещу Хуманистан	49
Трета глава	
Винаги сме минати	79
Четвърта глава	
Това, което не знаеш, може да ти навреди.....	113
Пета глава	
Установяване на мотива	143
Шеста глава	
Неудобната истина на билборда или слонът, който всеки се прави, че не забелязва	173
Седма глава	
Когато си в компания.....	207
Осма глава	
Бизнесът е голям.. много голям	243
Девета глава	
Ръководни принципи	281

Десета глава

Завои и повратни точки..... 321

Допълнителни четива 343

Благодарности

Този проект започна преди повече от едно десетилетие със смъртта на Уолтър Крабтрий, който за мен беше просто „дядо“. Той почина на 97 години и ми остави достатъчно пари, за да си платя второто висше образование по икономика. Уолтър беше един от най-щедрите и безкористни хора, които някога съм познавал, поради което е малко иронично, че аз употребих завещаното ми от него, за да изуча икономически теории, които напълно изключват каквато и да било щедрост или безкористност. Тези теории ми бяха поднесени от преподавателите в катедрата по икономика към лондонския колеж „Бъркбек“ и аз им благодаря за това, че ми ги преподадоха добре и че бяха достатъчно широко скроени хора, че да приемат във факултета си един невручен, препитаващ се от журналистика. Подозирам, че ако изобщо беше възможно да обясня на Уолтър нещата, които научих след смъртта му, дядо ми щеше да има сериозни възражения по общоприетите възгледи на ортодоксалната икономика.

Оттогава насам толкова много хора спомогнаха за разработването на тази книга със споровете, предложенията и мненията си, че не е възможно да благодаря на всички поименно. Благодаря на многото си лични приятели, които проявиха интерес, на бившите ми колеги от преподаването „Нюзнайт“ на Би Би Си и на настоящите си колеги в Института по икономика и социални проучвания в Дъблин. Изразявам специална благодарност на една коренно различна група хора, които доброволно пожертваха време и усилия, за да прочетат ранните ръкописи и да направят детайлни коментари. Приносят на Киеран Даяр, Тони Фей, Ан Люк, Беки Лън, Дейвид Мърфи, Еди Тейлър и Джулиън Уотс е изключително конструктивен и полезен, за което съм им много благодарен, докато всякакви допуснати грешки или недоразумения си остават единствено за моя сметка.

Бих искал да изкажа специална благодарност на Карл Емерсън от Института за фискални изследвания в Лондон, който притежава способността да анализира проблемите с прецизността и енергичността на отличен традиционен икономист, но въпреки това проявява интерес и е способен да вижда нещата от съвсем различна перспектива. Многобройните ни разговори през последното десетилетие оказаха важно въздействие върху книгата, както и бързата и всеобхватна дисекция от страна на Карл на всяка глава от предварителния ръкопис.

Голяма част от проучванията за тази книга бяха извършени в библиотечния център „Харолд Вашингтон“ по време на едногодишния ми престой в Чикаго, Илинойс. Служителите в тази отлична обществена библиотека ми помогнаха извънредно много.

Сърдечни благодарности на агентите ми Елизабет Кокран и Лавиния Тревър, които експертно насочваха новия автор, и на Мартин Лю и Пом Сомкабчарти в издателство „Маршъл Кавендиш“, че така ентузиазизирано се съгласиха да го приемат в редиците си.

И накрая, подозирам, че семействата на авторите-дебютанти също преминават през доста уникални преживявания. Гореща, неизразима с думи благодарност на моята партньорка Уна и на дъщеря ѝ Сорка, които ме окуражаваха, помагаша ми и ме търпяха през периодите на подем и застои през последните няколко години и на малките Мейв и Килиян, които сигурно се чудят защо татко им се визира толкова дълго в скучния екран до стената. Но освен нейната така ревностна и необходима подкрепа, начинът, по който Уна владее и използва езика, ми беше от неоченима помощ и е нещо, за което мога само да си мечтая да достигна. Нейните бележки в полетата бяха образователни, подобриха изключително много качеството на текста и често бяха страшно приятни за четене – макар да си давам сметка, че от моите уста това може и да прозвучи доста пристрасно.

Предговор

Никой не я предрече истински. Поне аз досега не съм видял убедително доказателство някой да го е правил. Много хора твърдят, че са я предрекли; че са предвиждали това, което започна като „кредитна криза“ и се превърна в световна икономическа криза. Много коментатори предупреждаваха, че непрекъснатото покачване на цените на имотите с двуцифрени проценти не може да продължава, други се тревожеха за прекаления ентузиазъм на съвременните финансови пазари. Но никой не съзнаваше, че спукването на имотния и кредитния балон в Америка ще причини замразяване на международния финансов пазар, ще унищожи сериозно утвърдени мултинационални финансови компании, ще разпростре унищожителния си ефект върху Европа, Азия и отвъд и ще причини най-дълбоката рецесия от 70 години насам с колапс на световната търговия и набъбваща безработица по цялото земно кълбо.

Може би смятате, че само финансов експерт, само човек, който знае що са „кредитни дефолтни суапове“ и „фючърсни контракти“ или какво означава „изкупуване със заемни средства“ и „къса продажба“ може да проумее причините за този хаос и мизерия. Разбира се, това са полезни знания, ако човек иска да вникне и в най-дребните детайли, но това изобщо не ви трябва, за да разберете какво се е случило. По своята същност кризата е съвсем проста.

Милиони (предимно по-бедни) американци изтеглиха непосилни заеми, главно под формата на ипотечи. Понеже длъжниците често се предоверяваха или бъркаха в прецен-

ката си, в много случаи това бяха лоши решения. Търговците в компаниите, отпускащи заемите, правеха същото, но мнозина от тях бяха допълнително повлияни от факта, че на тях им се плащаше за осъществените продажби, а по никакъв начин не бяха наказвани, ако кредитите престанеха да се обслужват. Вместо това компаниите прибираха печалбите си и после просто продаваха лошите кредити на банки и на други едри финансови играчи, които пък се надяваха да спечелят в замяна на поемането на управляеми рискове. Тези институции си мислеха, че рисковете са управляеми, защото някои от главните финансови умове бяха изобретили нови и хитри математически техники за балансиране на различните рискове. За съжаление, нито новостта, нито хитрината са гаранция за правота. Добре обиграни търговци на международните финансови пазари похарчиха милиарди долари в продаване и купуване на ипотечни пакети и други кредити, които в действителност генерираха много по-малки приходи от очакваното.

И когато през 2007 г. имотният пазар неизбежно се изчерпа откъм купувачи, цените започнаха да падат и хората, които не бяха в състояние да обслужват кредитите си, вече не можеха да продадат имота си, за да се измъкнат от затруднението. Само за няколко седмици това, което се разграбваше като топъл хляб на финансовия пазар, се превърна в „токсични активи“ – един чудесен оксиморонен израз. Това откритие се разпространи светкавично и много бързо стана ясно, че загубите ще бъдат огромни. Някои банки явно щяха да пострадат зле, но никой не знаеше кои държат най-много токсични активи, така че банките спряха дори да се кредитират едни други и световната банкова машина зацикли на място. Затегна се кредитирането на компаниите. Потребителите пък, много от които потънали в дългове, се уплашиха и спряха да харчат. Цените, особено на имотите и на акциите, се сринаха. При така намаленото търсене на стоките и услугите им много фирми прибягнаха до съкращаване на щата и намаляване на заплатите; други направо прекратиха дейност. Ние навлязохме в огромна световна

рецесия с нарастваща безработица и намаляващи приходи по цялото земно кълбо. Не знаем колко дълго ще продължи.

Струва си да го повтора: никой не я предрече истински. Турският икономист Нуриел Рубини може би беше най-близо до истината. През 2006 г. той заяви на семинар във Вашингтон, че вярва, че Америка е на път да изпита „неприятна рецесия“ със „срив в пазара на имотите, който може да доведе до систематичен проблем за финансовата система“. Рубини явно разбираше ситуацията най-добре от всички нас. Но въпреки това, в същата реч той каза и: „Аз не очаквам глобална рецесия“, като застъпи тезата, че това ще бъде по-скоро „забавяне“. Още повече, че понеже вече беше лятото на 2006 г., Рубини просто беше първият, който изкрещя от ужас при вида на вештата се от вятъра врата на отворената конюшня. Конят отдавна вече беше избягал, макар че тепърва трябваше да се установява какви поражения може да е нанесъл.

А защо е важно да знаем кой какво и кога е разбрал? Защото фактът, че световната икономическа криза дойде като такава изненада показва колко малко наистина разбираме как работи икономиката. Това, установил съм, не е особено популярен възглед сред някои мои колеги икономисти, чиито мнения и коментари никога не са били търсени толкова много. А това е и една от странните особености на кризата – че сега икономистите са едновременно и приковавани на позорния стълб, и ухажвани. В действителност обаче настъпилите събития са унижителенно разбрах, ама удар за ортодоксалната икономика.

Но не трябва да вярвате само на моите приказки. По-добре да прочетете признанията на човека, наричан „архитект“, „гуру“ и дори „маестро“ на съвременния капитализъм. Наблюдавайки развитието на кризата през октомври 2008 г., Алън Грийнспан, председател на Федералния резерв на САЩ в продължение на 18 години до пенсионирането си през 2006 г., каза пред американски конгресен комитет: „Аз съм в шок и просто не мога да го повярвам.“ Той беше явно разстроен от цялата работа като призна, че е смятал, че светът работи

по определен начин, но кризата е доказала погрешността на разбиранията му. „Сбърках“, каза Грийнспан пред комитета. С типично механичен глас той съобщи, че „има дефект в модела, който за мен беше най-съществената функционираща структура, определяща как работи светът... Аз открих дефект. Не знам колко значителен или продължителен ще се окаже, но аз съм силно потресен от този факт“. Той звучеше направо като посърнал изобретател на робот-убиец. Но откровеността на Грийнспан е похвална – не всички икономисти са изпитвали подобно унижение в условията на криза.

Колкото до мен, аз също не претендирам да съм предрекъл настоящата криза, макар че при завръщането си в Ирландия от Америка аз и партньорката ми бяхме достатъчно подозрителни към нарастващите цени на имотите, че да сглумим да си купим къща – решение, което и до момента ни действа страшно утешително. Но подозренията не са предсказания, така че е уместно да си извадя извода, че и аз, както и останалите в нашата професия, не разбирам толкова добре как работи икономиката, че да съм в състояние да предскажа подобни събития. За разлика от Алън Грийнспан обаче, душевното ми състояние съвсем не е да „съм в шок и просто да не мога да го повярвам“. Аз преди доста време достигнах до точка, в която вече имах достатъчно доказателства за реалното икономическо поведение на хората, за да стигна до извода, че пазарите не работят така, както пише в учебниците. Така че, когато събитията го направиха очевидно, дори шокиращо очевидно, аз не бях нито шокиран, нито пък ми беше трудно да го повярвам.

Доказателствата, за които говоря, са дадени от „поведенческата икономика“, едно бързо разрастващо се икономическо течение, на което се обляга тази книга. За щастие, за разбирането на значението на тази относително нова наука не трябва познания по висша математика, умения за разшифроване на таблици и диаграми, нито уморителни справки със специализирани речници за непознатите думи. Може би най-полезният атрибут за осмислянето на книгата е качеството да умееш да се поставяш на чуждото място.

Поведенческата икономика разкрива нашите най-първични икономически инстинкти – разбирането как инстинктивно подхождаме към правенето на бизнес един с друг като потребители, работници, мениджъри, търговци и т.н.

В кой икономически учебник няма да срещнете да се споменават каквито и да било икономически инстинкти. Отправната точка на конвенционалната икономика са допусканията, че индивидите и фирмите действат независимо и рационално, за да извлекат най-голяма лична изгода. Този набор от допускания дефинира ортодоксалността. Но нека го сравним с последвалите събития. Семействата накупиха къщи, които повече не можеха да изплащат, често с драматични последици. Потребителите, примамени от безпрецедентно лесния достъп до кредити, направиха покупки, за които после щяха да съжаляват. Най-добрите и блестящи финансови умове изчислиха абсолютно погрешно стойността на активите и предизвикаха огромни загуби. Топ инвестиционни банки взеха съкрушителни търговски решения. Тези грешки бяха повтаряни и преповтаряни в огромни мащаби. Както вече казах, пълен позор за ортодоксалната икономика.

Шокиращите събития обикновено променят мисленето и нека се надяваме, че тази криза ще направи именно това. Стандартните икономически допускания са били оборвани от научни открития много преди разразяването на настоящата криза. Тихо, незабелязано за висшестоящите и за научните капацитети, неусетно дори за обикновените икономисти, една разнопосочна група учени се беше заела да проверява правотата на основните допускания на ортодоксалната икономика. Чрез икономически експерименти и полеви изследвания поведенческата икономика откриваше начини да отговори на големите въпроси за това какво представляват хората от гледна точка на икономиката. Егоистична ли е човешката природа? Има ли изобщо случаи, при които не е? Ако има, кога и защо? Знаем ли кои неща ценим? Как го решаваме? Какви принципи определят кога купуваме или

продаваме? Защо избираме определени професии? Какво ни мотивира да работим?

Икономическите експерименти, сценарии и полеви изследвания, провеждани от поведенческите икономисти, достигат до някои дълбоки изводи за човешката природа. Те разкриват, че човешките инстинкти не са такива, каквито допуска традиционната икономика, което пък предполага, че и самата икономика няма да работи по предвиждания от традиционните икономисти начин. Резултатите от изследванията са част от текущия процес на истински научни открития, чиито импликации също ще имат дълбоко отражение. Основната цел на тази книга е да доведе тези резултати до знанието на широката аудитория. Защото те доказват, че ние на практика изобщо не се държим като егоистични, независими и калкулиращи машини, за каквито ни смятат традиционните икономисти; в много случаи ние дори не се доближаваме до това поведение. Това е класическо научно противоречие: на теория светът изглежда един, но успеем ли да го проверим на практика, се оказва, че той изобщо не е такъв. С други думи, наблюденията опровергават теорията. Сега големият научен въпрос не е дали теорията е просто грешна, а колко е грешна? Ако отклонението от традиционната теория е съвсем малко, значи и новите открития ще доведат до малка промяна в теорията – само леко акордиране на пианото. По мое мнение обаче доказателствата говорят, че стандартната икономика е толкова далеч от истината, че цялата дисциплина трябва да претърпи не друго, а истинска научна революция. Старите разбирания в голямата си част ще бъдат заменени с коренно различни принципи.

Междувременно кризата създаде обстановка, в която, за радост, хората отново се ангажират с икономиката. Навремето, когато капитализмът и комунизмът бяха вкопчени в смъртоносна битка, икономиката беше много по-интересна наука. Противоположните икономически идеи бяха свързани с алтернативните схващания за човешкото поведение. Политическото дясно и ляво беше частично определено от нежеланието или желанието на индивида да отдаде

усилията си за общото благо или, както красиво се казва в конституцията на британската Лейбъристка партия: „да осигури на работниците пълните плодове на техния умствен и физически труд и следователно възможно най-справедливото разпределение на богатата въз основата на общата собственост върху средствата за производство...“ И както може да се съди от последвалото отпадане на този идеалистичен, емоционален, но в крайна сметка неудобен конституционен член през 1995 г., левицата имаше възвишена теория и слаба икономика. Може да се каже, че икономиката стана скучна наука, защото левицата загуби. За цялото предходно столетие, че и още по-назад, никога не е имало такъв консенсус по въпросите на икономиката, както в годините след провала на социалистическата икономика. Но – логично погледнато – това, че социалистическата икономика се облягаше на нерелистично възторжени възгледи за естеството на човешката природа съвсем не означава, че теориите, които триумфираха над нея бяха базирани на правилното разбиране на човешката природа.

Тези теории вече са отхвърлени и хора с най-различни политически убеждения търсят алтернативно мислене. Барак Обама проявява интерес към поведенческата икономика и определя линии на действие, основаващи се на нейните открития. Във Великобритания Дейвид Камерън съветва министрите от кабинета в сянка също да се запознаят с достиженията на поведенческата икономика. И изведнъж всички ние, които досега всячески се опитвахме да накараме света да забележи нашата наука, се оказахме с нажежени телефони и задръстени пощенски кутии с покани да изнасяме лекции. Световната икономическа криза е наистина ужасна, но поне пък ни отърсва от интелектуалното примиренчество.

Основната цел на следващите глави е да ви запозная с новите доказателства за нашето икономическо поведение, които най-вероятно ще променят коренно разбиранията ни за това как работи икономиката. Последните секции целят да покажат само някои от потенциалните политически по-

следици. Общо казано, откритията на поведенческите икономисти вероятно ще променят разбиранията ни за това какво могат и какво не могат да направят за нас икономическите пазари. По-конкретно аз хвърлям светлина върху това как те предлагат нова гледна точка по въпросите: какво определя икономическите възможности на хората; защо на някои хора се плаща повече, отколкото на други; дебатът за експлоататорските предприятия с нечовешки условия на труд; ролята на маркетинга; как да се мотивират работниците; как да се подхожда към дискриминацията; реформата на обществените услуги; предполагаемите ползи от конкуренцията; какво прави един бизнес успешен; силата на мултинационалните компании; мантрата за „гъвкави трудови пазари“ и манията за поддържане на ниска инфлация.

Без съмнение импликациите ще се проявят в много повече области – това са само главните въпроси, които на мен ми дойдоха на ум. Разбирането на първичните човешки икономически инстинкти може да промени гледната ни точка за всеки основен икономически въпрос, за който можем да се сетим, защото каква е истинската ни същност е определящият въпрос за всяка теория, занимаваща се с това какво става, когато хората работят заедно, обменят и търгуват едни с други. А освен това ни помага и да разберем как успяхме да се насадим в такава ужасна каша.

Първа глава

Да вярваш на очите си

Ирландците упътват за посоката по кръчмите, дори когато те отдавна са престанали да съществуват. Кръчма, която някога е била градска забележителност, се превръща в нещо като „умствена забележителност“. Местните хора, дори и най-младите, които нито са виждали кръчмата, нито пък са обръщали чашки в нея, ще използват името ѝ за ориентир. Когато дъблинчанин каже на някого да свие надясно от някой въображаем, отдавна изчезнал локал, той го казва с тон, като че ли мястото не само си съществува, ами и направо процъфтява. Тази навигационна система, при която всяко кръстовище си има общоизвестно име, работи отлично за нас, местните хора. Но за посетителите и туристите системата безспорно е толкова объркваща, че те набързо се отказват от търсенето и се набутват в първата кръчма, която успеят истински да видят с очите си.

Кръщаването на кръстовище на името на семейството, живяло на къшето, се практикува в много страни – това не е уникално ирландско явление. Шансовете обаче същото семейство да е държало и кръчма са доста по-високи в Дъблин, отколкото в който и да било друг град. Моята местна „умствена забележителност“ е „Къшето на Ленард“, където някога въпросният Ленард е въртял кръчмата си. Всеки дъблински таксиджия знае как да те откара до „Къшето на Ленард“. Но наскоро Градският съвет реши да въведе по-ефективна система, като нарече главните кръстовища с буква и номер в зависимост от местонахождението и съответно поръча и

табели за новите имена. Това обаче май само влоши положението. Никоой дъблинчанин не използва табелите, следователно посетителите остават още по-объркани, а всеки турист, който каже на таксиджията да го закара до J14, бива обсипан с цветисти тиради на ирландски, които, слава богу, са също толкова непонятни за туриста. Градският съвет се стареае колкото може. Но всеобщото разбиране в една общност, било то как да указват посоките или нещо друго, не се формира непременно според това кое е най-ефективно или най-рационално.

Повечето европейски градове имат места, които приличат на „Кьошето на Ленард“. Когато през 1914 г. Джеймс Джойс сяде да пише „Одисей“, той избира „Кьошето на Ленард“ за родно място на героя си Леополд Блум. Тогава кьошето е било центъра на малкия Еврейски квартал в Дъблин. Днес на това кръстовище са струпани трийсет-четирийсет малки магазинчета и бизнеси, обслужващи една истински пъстра по състав средна градска зона. В тихите съседни улички живеят предимно хора от средната класа, привлечени от старите тухлени къщи с истински старовремски камини и високи тавани. Къщите на по-главните улици, по-изложени на непрестанния грохот и шум на градския трафик, са раздробени на отделни стаи и апартаментчета, които приютяват студенти и млади семейства. Между тези по-стари улици тук-там са изникнали нови общински блокове с ниски тавани, позволяващи многоетажно строителство. Етническата смесица също е много разнородна. Срещу пощата, която продължава да затваря за обедна почивка, се помещава интернет кафене, а местата до прозореца обикновено са заети от мюсюлмански тийнейджърки, учещи в местния колеж – слушалките им са нахлузени право върху забрадките. Млади миграционни работници от Източна Европа също влизат в кафенето, възползвайки се от възможността да говорят евтино по телефона с близките си в родината.

Всичко това прави „Кьошето на Ленард“ чудесна наблюдателница за икономическия живот, който е и предметът на тази книга. Аз не случайно използвам израза „икономически

живот“, а не думата „икономика“. Вярно е, че аз съм икономист и идеите и становищата в тази книга съдържат страшно много икономика, преведена на разбираем и нормален език, за разлика от често неразгадаемата терминология на науката. Но ако те интересува как работи светът, ти трябва да го наблюдаваш и живите демонстрации са задължителни. Ако видиш, че една идея работи на практика, ти няма как да не ѝ повярваш. При повечето науки, за да направиш демонстрация, ти трябва лаборатория и инструменти. Но когато става дума за икономика, самият ни икономически живот е лаборатория. Ние сме опитните плъхове в лабиринта – или в житейската надпревара. Затова, когато един икономист изложи някаква теория, ние трябва да можем да се идентифицираме с нея. Не искам да кажа, че добрата икономическа теория не трябва с нищо да ни изненадва, а просто, че ние трябва да виждаме нещо в нея; нещо трябва да отеква в нас. Прозренията на въпросния икономист трябва да правят смисъл когато правим бизнес с някоя компания, когато решаваме дали да приемем дадена работа, когато избираме кой продукт предпочитаме или когато седнем в капанчето на края на нашата улица, за да наблюдаваме и участваме в икономическия живот.

Да се върнем обратно на „Кьошето на Ленард“ в края на моята улица, където икономиката много често се разминава с реалния икономически живот. Общоприета е например икономическата постановка, че хората са егоистични и рационални и следователно те ще платят най-ниската възможна цена за всичко, което купуват. Това, както и повечето икономически постановки, е изразено в малко по-учтивата генерализация, съставляваща част от текущата икономическа мисъл, а именно, че конкуренцията принуждава фирмите да свалят цените. Само че конкурентните магазини на „Кьошето на Ленард“ най-редовно си продават едни и същи продукти на съвършено различни цени. Още по-странно, някои от малките магазинчета на кръстовището направо процъфтяват, независимо че цените им са много по-високи от тези на по-големите и по-ефективни конкуренти. Това не

означава, че на потребителите не им пука за цените. Трябва само да надникнеш в някой магазин за стоки с намаление, за да се убедиш, че това изобщо не е вярно. Въпросът е, че общоприетото схващане за конкуренцията на свободния пазар, идеята, че най-ефективната компания ще има и най-ниските цени, изобщо не се прилага на моята улица. Когато сравнявам икономиката с икономическия живот пред прага на къщата си, те чисто и просто не си съответстват. Една от причините, поради които икономическият живот на „Кьошето на Ленард“ непрекъснато пренебрегва закона за конкуренцията и разстройва пазара е същата като причината за провала на Градския съвет в опита му да промени имената на кръстовищата. Икономистите са като градските съветници. Те изчисляват кой според тях е най-рационалният начин за купуване и продаване и допускат, че всички разсъждаваме като тях. Но, както ще видим, хората съвсем не мислят така. Простата икономическа дейност като купуване на стоки и услуги от местните бизнеси е малко като указването на посоката. Искане се взаимно разбиране, комуникация и доверие – а това са свойства на човешките взаимоотношения. Взаимоотношенията между местните жители и отделните бизнеси около „Кьошето на Ленард“ изглеждат здрави, може би отчасти поради самата история на мястото, социалната смесица и етническото разнообразие. И тези взаимоотношения много често се доказват като много по-силни от пазарните сили, така че взаимоотношенията, а не конкурентните цени определят икономическото поведение.

Не можем да пренебрегваме факта, че между икономиката и икономическия живот, между икономическите теории и нашия личен опит има разлика. Едно ново течение икономисти е започнало да наблюдава по-изкъсо икономическия живот. Както ще се убедите, резултатите са показателни. Оказва се, че ние имаме силни и надеждни икономически инстинкти, които, макар и пренебрегвани от традиционната икономика, се оказват решаващият фактор при взимането на важни икономически решения и следователно са изключително важни за цялото ни бъдеще. Тази книга разглежда

именно тези инстинкти и как тяхното изучаване и разбиране започва да революционизира икономическата наука.

Адаптирани през годините, откакто хората са започнали да търгуват помежду си, човешките икономически инстинкти се оказват изненадващо сложни и хитри. Да разбереш начина, по който те работят, ще промени не само мисленето ти по отношение на собствените ти афери, а вероятно и разбиранията ти за всички икономически въпроси, като се започне от това какво е справедлива заплата и се стигне до последиците от глобализацията. Но ние избързваме твърде много. Засега въпросът е съвсем ясен. Между стандартното обяснение за това как работи икономиката и това, което ние изпитваме, живеейки и работейки в нея, има огромна пропаст. С тази книга аз целя да ви помогна да запълните пропастта. Но първо, колко е дълбока тя?

Крал Консуматор

Отскоро съм на нова работа. Няколко дни преди постъпването ми аз с ужас установих, че гардеробът ми изобщо не отговаря на етикета на работното ми място. Избелели ризи с протъркани ръкави, панталони – категорично демодирани и отчайващо тесни. Имаше само един изход: да си купя нови дрехи. А това, реших аз, е и добра възможност да съпоставя стандартната икономика с малка част от реалния икономически живот.

Докато вървах към магазините, аз разсъждавах колко пари да похарча и по какъв начин да платя. Новата ми заплата е прилична, но е доста по-ниска от това, което печелех преди. Според стандартната икономическа теория хората избират онази работа, която им дава най-голяма заплата срещу най-малко труд – теориите за заплатите и безработицата се основават именно на тази презумпция. Изведнъж осъзнах, че аз съм направил тъкмо обратното. Аз избрах новата си работа защото реших, че тя ще ми е по-интересна

и предизвикателна, макар че щяха да ми плащат по-малко отпреди. Но какво пък, заплатата все пак си беше прилична за човек от средната класа. Опитах се да реша колко от заплатата мога да си позволя да похарча за дрехи, в който момент установих, че още не съм си дал труда да изчисля колко пари ще ми останат реално след данъците. А това е нещо, което всеки трябва да знае, за да може да разпредели рационално бюджета си, както твърдят ортодоксалните икономисти. Освен това аз реших, че ще плащам с кредитната си карта, макар че си имах достатъчно пари в текущата сметка. Но аз обичам да държа там повече пари, отколкото трябва, защото ми се е случвало да забравя за някоя и друга сметка и в резултат на това са ми начислявали вбесяващи наказателни лихви. Потребителите на финансови услуги, т.е. хора, които имат поне кредитни карти и банкови сметки, трябва, на теория, да взимат рационални, информирани решения, за да финансират личните си разходи колкото може по-евтино – иначе свободните пазари за финансови услуги няма да функционират правилно. Аз лично нямам никаква представа какви са лихвите по кредитните карти в сравнение с банковите такси. Така че още на този етап, преди дори да съм помирисал магазин, аз вече бях направил три сериозни нарушения на законите на ортодоксалната икономика: бях приел по-предизвикателна работа за по-ниска заплата, не знаех собствения си бюджет и проявявах ирационалност и лоша информираност за финансовите услуги и продукти. А аз съм икономист.

Стандартната икономическа теория на консуматора е съвсем проста и ясна. Ето кратката ѝ версия: от нас като консуматори се очаква, когато купуваме нещо, да взимаме информирани и рационални решения. Ние избираме комбинацията от продукти, които ще ни направят най-щастливи в рамките на бюджета ни. Съвременната пазарна икономика излага на показ безпрецедентно и баснословно пиршество от продукти и услуги, измежду които ние трябва да избираме. Следователно модерните икономически теории са краен израз на т.нар. „суверенитет на консуматора“. Консуматорът

е този, който избира – консуматорът е крал. И както в древните кралства, компаниите излагат на показ и хвалят продуктите си с надеждата да получат одобрителното височайше кимване с глава. Те съзнават, че кралската хазна не е бездънна и се състезават помежду си за нашите пари. Компаниите реализират печалби, защото те едва ли не ни слугуват и то – с удоволствие. Следователно на теория пазарните сили означават, че консуматорът е всемогъщ. Но наистина ли е така?

Аз се добрах до центъра на града, прекрачих прага на първия магазин и разгледах онова късче от моето кралство, наречено мъжко облекло. Винаги когато посещавам тази част от владенията си, оставам втрещен от сегрегацията в нея. Там има два отделни региона, разделени с висока стена. В единия регион цари удивително еднообразие. По стените висят дълги редове от сиви и сини костюми, а в средата се мъдрят огромни маси, напълно затрупани с нагънати ризи в целофанови опаковки. Предлаганото облекло ми се стори по-скоро полково, отколкото кралско. Пресичането на границата към другия регион ми разкри истинския размер на огромния ми избор в качеството ми на всемогъщ консуматор. Сега вече можех да избира да изглеждам или като банкер, или като стар ерген. Нищо междинно.

Наложи се да мисля по-съсредоточено. Връщайки се към по-формалната част на кралските си владения, установих, че съществуват два метода, състезаващи се за вниманието на суверена. Цената на повечето костюми бе написана с едри цифри и черен флумастер върху бели етикети в крещящо червени рамки. Намерението очевидно беше да ме впечатлят с това колко евтинко могат да ме облекат от глава до пети. Но пред мен стоеше и втора възможност, далеч по-подходяща за кралския ми статут. Ако ми стискаше да платя много, много повече, аз можех да склуча изгодно споразумение с някоя от отдавна наложилите се и успешни италиански династии.

Моят проблем обаче беше, че наистина трябваше да ходя на работа добре облечен, но не и чак пък толкова изтупан. Отново прекосих границата към моите по-живи и пъстри

владения. Царедворците, обслужващи моята не чак толкова официална резиденция, предпочитаха друг метод за привличане на кралския ми консуматорски поглед. Предлаганите дрехи обещаваха да ме направят не величествения крал, а най-готиния принц в цялото кралство. Всяка изложена дреха апелираше към така прочутата ми способност да взимам рационални решения с помощта на фотографии, изобразяващи божествените мъже, които се обличат в такива дрехи; ония сладострастни типове с перфектните скули и неустойимия поглед. Някои от фотосите изобразяваха и страхотните мадами, които уж ще ми се хвърлят на врата и ще ми се умилкват галювно, ако само си купех съблазняващите дрехи под снимката. Перфектният принц естествено е и бележит воин. На всяка дреха гордо блестеше орденът за храброст на XXI в. – фирменото лого. За набедения урбанистичен воин тези надписи звучат доста постиндустриално; дрехи, наречени по имената на метали, машини и горива. А колко ли струват тези привличащи като магнит премени? Беше ми почти невъзможно да разбере. Край на огромните бели етикети, крещящи „намаление“. Тук ти трябва систематично търсене, за да откриеш мъничкото етикетченце, забутано някъде дълбоко в джоба или под яката, или пришитото зад лентичката с инструкции за пране. Ако изобщо успееш да го открия, дребното надписче ме уведомяваше за подобаващата на принц сума, която трябваше да платя в замяна на придобиването на сексуална неустойимост.

След тази кратка инспекция на земята, разстлана пред мен с единствената цел да ми достави удоволствие, аз се почувствах всичко друго, но не и всевластен. Всъщност направо си се депресирах. Исках просто няколко хубави дрешки, за да изглеждам прилично в службата, само че сега това това ми се струваше доста трудна задача. Изобщо не се чувствах като затрупан от избор суверен, а като крал-марионетка, борещ се за едното оцеляване.

Когато попаднеш в подобна ситуация, ти трябва стратегия за оцеляване, която да отговаря на психологическата ти нагласа. Аз си казах, че в най-лошия случай ще се отчая

напълно и в понеделник ще трябва да се явя на работа като голия цар от приказката. Затова реших, че ще си купя две ризи и един панталон, в които да се чувствам удобно когато за пръв път се срещна с новия си шеф и майната им на цените. Час по-късно, похарчил значително повече, отколкото възнамерявах, аз вече стисках в ръка заветните ризи и панталон. Но се чувствах по-добре.

Щом веднъж пръснах малко повече пари, всичко взе да става много по-лесно. На втория час от пазаруването ризи, които преди ми се струваха скъпи, вече не ми се виждаха чак толкова забранени – в края на краищата те бяха нищо в сравнение с цената на синия раиран италиански костюм, с който щях да цъфна на работа в понеделник. А освен това взех и да отбирам малко повече от настоящите модни тенденции. Духът ми здравата се приповдигна, макар и понякога да налитах на дрехи, които бяха с далеч по-прилична цена от това, което вече бях се минал да закупя. Но въпреки всичко, с пулсиращи ходила и чувство за добре свършена работа, седнах да се почерпя с чаша чай. Докато разглеждах съдържанието на торбите си припомних цялото преживяване. Откъдето и да го погледнеш, не бях избрал покупките си рационално, за да получа максимално щастие в рамките на наличния си бюджет – както твърди стандартната икономика. На мен лично ми се струваше, че по-скоро спечелих заради това, че изобщо не можех да прилагам икономическите постулати. За да съм сигурен, че ще си свърша работата, за известно време буквално бях спрял да гледам цените и със сигурност хич пък не се тревожех за бюджета си, защото така и така не го знаех.

Разглеждайки покупките си установих, че очеводно си падам по марковите дрехи. Зачудих се дали това се дължи на действителни разлики в дрехите или пък бунашки съм се набутал с цените, подлъган от внушавания ми от търговските марки стил на живот. Хич не бях сигурен в отговора. В края на краищата, макар и фирмата да не е съвсем вчерашна, аз продължавам да си мисля, че има нещо страшно гъделичкащо в непочтителното FCUK.