



**Nudge. Improving
Decisions About
Health, Wealth,
and Happiness**

Richard H. Thaler,
Cass R. Sunstein

Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благополучии и счастье

Ричард Талер, Касс Санстейн

Smart Reading. Ценные идеи из лучших книг

Smart Reading

**Ключевые идеи книги:
Nudge. Архитектура
выбора. Как улучшить
наши решения о здоровье,
благополучии и счастье.
Ричард Талер, Касс Санстейн**

«Смарт Ридинг»

2020

Smart Reading

Ключевые идеи книги: Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье. Ричард Талер, Касс Санстейн / Smart Reading — «Смарт Ридинг», 2020 — (Smart Reading. Ценные идеи из лучших книг)

Этот текст – сокращенная версия книги Ричарда Талера и Касса Санстейна «Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье». Только самые ценные мысли, идеи, кейсы, примеры. О книге От того, как расставлены блюда в школьной столовой, зависит, что дети положат себе в тарелку: брокколи с рыбой или макароны с сыром. Так действует архитектура выбора – правильно сформированная, она помогает человеку совершить полезные для него действия и отказаться от вредных. Реальные люди далеки от homo economicus, которые всегда принимают верные экономические решения. Мы ленимся, поддаемся влиянию и плохо оцениваем риски. Но эти наши особенности можно учесть на уровне госполитики и госуслуг, помогая людям сберечь здоровье, не отказаться от обучения или начать вовремя откладывать на старость. Книга «Nudge» рассказывает, как это работает в масштабах общества и для вас лично. После ее публикации при правительствах Великобритании и США были созданы центры для внедрения архитектуры выбора на государственном уровне. Зачем читать • увидеть факторы, которые определяют наш выбор, и начать выбирать решения более осмысленно; • понимать, как научные работы по экономике могут оказывать влияние на повседневную жизнь и благосостояние; • знать одно из важных направлений изменения госполитики – архитектуру выбора и влияние на поведение граждан. Об авторе Ричард Талер – профессор Чикагского университета (США), в 2017 году получил Нобелевскую премию по экономике, в 2015 году был президентом Американской экономической ассоциации. Автор нескольких книг: Quasi Rational Economics, The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life, Misbehaving: The Making of Behavioral Economics (переведена на русский «Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики»). Касс Санстейн –

юрист, профессор Гарвардской школы права (США). Также занимается исследованием вопросов поведенческой экономики. В 2009–2012 годах занимал должность руководителя Управления по делам информации и регулирования Белого дома.

© Smart Reading, 2020

© Смарт Ридинг, 2020

Содержание

Социализм или свободный рынок? Что тут обсуждать?	7
Чем отличается человек от homo economicus?	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Краткое содержание книги: Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье. Ричард Талер, Касс Санстейн

Оригинальное название:

Nudge. Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness

Автор:

Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein

Правовую поддержку обеспечивает юридическая фирма AllMediaLaw
www.allmedialaw.ru

Социализм или свободный рынок? Что тут обсуждать?

«Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье» – это переосмысление роли государства в жизни общества в целом и каждого человека в частности. Авторы стараются избегать понятия «социализм» и отмечают, что они «за свободный выбор», то есть рыночную экономику. Поэтому предложенный алгоритм корректировки архитектуры выбора (и государственной политики) они называют «либертарианский патернализм», как бы подчеркивая, что какие-то решения принимаются за нас (патернализм), но в целом без навязывания – свобода выбора остается за нами. Ведь любой государственный институт невольно занимается архитектурой выбора и не является полностью нейтральным. Олицетворение этого – вынесенное в название слово *nudge*, которое означает «легко подталкивать локтем», «наводить на мысль», «побуждать».

Пример работы архитектуры выбора: порядок расстановки блюд в школьной столовой напрямую влияет на то, что дети кладут в свою тарелку. Одна последовательность подталкивает их к более здоровому питанию, другая, напротив, позволяет им беззаботно набить животы сладким и жирным. В рамках либертарианского патернализма идет поиск таких случаев, где оформление выбора влияет на поведение человека и подталкивает его к таким действиям, которые вообще-то соответствуют его собственным интересам.

Почему эта тема так актуальна? Напомним, что Ричард Талер получил Нобелевскую премию, а в Великобритании и США после публикации книги при правительствах были созданы центры¹, анализирующие государственную политику и предлагающие повышение ее качества согласно идеям либертарианского патернализма. Внимание к архитектуре выбора, то есть донстройке, казалось бы, второстепенных вопросов, связано с тем, что другие инструменты для повышения качества государственного управления и, следовательно, экономического роста во многом в развитых странах исчерпаны.

Оптимизация архитектуры выбора снижает транзакционные издержки для экономических субъектов и подталкивает их к оптимальному поведению – как с точки зрения их собственных интересов, так и общества. (Кстати, ко многим приемам либертарианского патернализма прибегают компании, когда они манипулируют нашим поведением в магазинах и т. п.) Конечно, при обсуждении архитектуры выбора всплывает тема излишнего патернализма, который был в социалистической системе. Ведь мы привыкли воспринимать экономическую политику в координатах двух полюсов – социализма и свободного рынка. Но похоже, что такая система координат не помогает в XXI веке повышать качество государственного управления.

Предложенный в книге взгляд на экономику и экономическую политику имеет отношение не только к поведенческой, но и к институциональной экономике. Последнее подчеркивается тандемом авторов: Ричард Талер – экономист, а Касс Санстейн – юрист. Именно из юриспруденции в первой половине XX века переходили в экономику специалисты, заложившие основы институционального подхода. Они хорошо понимали, насколько накладываемые законодательством правила влияют на поведение экономических субъектов.

¹ В США этот центр был закрыт с приходом Дональда Трампа, а в Великобритании он работает как независимый консалтинговый центр.

Чем отличается человек от *homo economicus*?

Главный аргумент в пользу либертарианского патернализма, то есть сознательной корректировки архитектуры выбора, состоит в том, что обычный человек значительно отличается от описанного в экономической литературе рационального и делающего всегда максимально оптимальный выбор *homo economicus*. На этом открытии базируется вся поведенческая экономика. Поведенческая экономика исходит из того, что у человека есть две системы мышления:

- первая² – быстрая, реактивная, ассоциативная, базируется на привычках;
- вторая³ – медленная, осознанная, аналитическая, учитывает правила.

В повседневной жизни мы принимаем множество решений, прибегая к первой, реактивной системе. Это экономит время, но также оборачивается тем, что мы предвзяты, необъективны и делаем ошибки. Опираясь на первую систему мышления, мы неверно оцениваем опасности и риски (переоцениваем вероятность таких редких, но громких событий, как террористические акты, и недооцениваем такие обыденные вещи, как проблемы с сердечно-сосудистой системой). Мы излишне оптимистичны (спросите любого водителя, насколько он лучше среднестатистического... и вы поймете, что каждый первый – супергонщик). Мы не любим проигрывать до такой степени, что это мешает нам реально оценивать ситуацию и действовать. Также мы ленивы и предпочитаем сохранять статус кво (например, мы можем платить ежемесячно Netflix, хотя не помним, когда последний раз смотрели «Карточный домик»).

² Подробнее можно прочитать в саммари книги «Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики».

³ Подробнее о них можно прочитать в нашем саммари книги Дэниела Канемана «Думай медленно. Решай быстро».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.