

ОТ АВТОРА МИРОВОГО БЕСТСЕЛЛЕРА «ЧЕРНЫЙ ЛЕБЕДЬ»

НАССИМ НИКОЛАС ТАЛЕБ

РИСКУЯ СОБСТВЕННОЙ ШКУРОЙ

СКРЫТАЯ АСИММЕТРИЯ ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ



18+

ТАЛЕБ ПЕРЕВЕРНУЛ МОЕ МИРОВОЗЗРЕНИЕ. Я ПОСМОТРЕЛ НА МИР ДРУГИМИ ГЛАЗАМИ...
Даниэль Канеман, лауреат Нобелевской премии

Annotation

В своей новой, резко провокационной и одновременно предельно прагматичной книге неподражаемый Николас Нассим Талеб рассказывает, как важно идентифицировать и фильтровать чушь, отличать теорию от практики, поверхностную компетентность от настоящей. Вы узнаете, что такое рациональность в сложных системах и реальном мире, симметрия и асимметрия и в чем состоит логика принятия рисков. Наполняя новым смыслом привычные понятия, такие как «справедливое общество», «профессиональный успех», «личная ответственность», и не боясь задеть эго признанных кумиров, Талеб развенчивает лицемерные идеи и действия апологетов военного вмешательства, инвесторов рынка ценных бумаг и религиозных проповедников. На примерах Хаммурапи и Иисуса Христа, римских и византийских императоров, Сенеки и Дональда Трампа Талеб показывает, что самое важное качество, объединяющее прославленных героев, беззаветных святых и гениальных бизнесменов, – не переносить риск на других.

«Я люблю, когда меня удивляют. В соответствии с принципом взаимной выгоды я зову читателя в путешествие, которое понравилось бы мне самому». (Нассим Николас Талеб)

-
- [Нассим Николас Талеб](#)
 -
 -
 - [Книга I](#)
 -
 - [Пролог, часть 1 Антей Измотанный](#)
 -
 - [Ливия после Антея](#)
 - [Ludis de alieno corio\[6\]](#)
 - [Диктаторы все еще здесь](#)
 - [Бизнес Боба Рубина](#)
 - [Системы обучаются, избавляясь от своих частей](#)
 - [Пролог, часть 2 Краткий тур по симметрии](#)
 - [I. От Хаммурапи к Канту](#)
 -
 - [Хаммурапи в Париже](#)

- [Серебро побеждает золото\[11\]](#)
 - [Забудьте об универсализме](#)
- [II. От Канта к жирному Тони](#)
 -
 - [Мошенник, дурак – или и то и другое](#)
 - [Каузальная непрозрачность и выявленные предпочтения\[16\]](#)
 - [Шкура на кону, но не все время](#)
- [III. Современность](#)
 -
 - [Как освещать выступающего](#)
 - [Простота](#)
 - [Я тупой, когда не ставлю шкуру на кон](#)
 - [Регуляции против законодательства](#)
- [IV. Душа на кону](#)
 -
 - [Ремесленники](#)
 - [Оговорка насчет предпринимателей](#)
 - [Сойдет и гордец](#)
 - [Гражданство de plaisance\[20\]](#)
 - [Герои – не библиотечные крысы](#)
 - [Душа на кону и \(небольшая\) доза протекционизма](#)
 - [Шкура в вердикте](#)
- [Пролог, часть 3 Ребра Incerto](#)
 -
 - [Дорога](#)
 - [Усовершенствованный детектор](#)
 - [Книжные рецензенты](#)
 - [Структура книги](#)
- [Приложение. Асимметрия в жизни и различных явлениях](#)
- [Книга II](#)
 - [Глава 1](#)
 -
 - [Покупатель рождается каждый день](#)
 - [Цены на зерно на Родосе](#)
 - [Равенство в неопределенности](#)
 - [Рав Сафра и швейцарцы](#)
 - [Члены клуба и другие](#)
 - [Non mihi non tibi, sed nobis \(Не мое и не твое, но наше\)](#)

- [Кто вы по диагонали?](#)
 - [Все \(буквально\) в одной лодке](#)
 - [Как говорить об активах](#)
 - [Короткий визит к врачу](#)
 - [Далее](#)
- [Книга III](#)
 - [Глава 2](#)
 -
 - [Преступники с аллергией на арахис](#)
 - [Ренормализационная группа](#)
 - [Вето](#)
 - [Лингва Франка](#)
 - [Гены и языки](#)
 - [Религии одностороннего движения](#)
 - [И вновь децентрализация](#)
 - [Требовать добродетели от других](#)
 - [Стабильность власти меньшинства, довод теории вероятностей](#)
 - [Парадокс Поппера – Гёделя](#)
 - [Непочтительность рынков и науки](#)
 - [Unus sed leo: один, зато лев](#)
 - [Выводы и далее](#)
 - [Приложение к книге III](#)
 -
 - [Рынки с нулевой разумностью](#)
- [Книга IV](#)
 - [Глава 3](#)
 -
 - [Как приобрести пилота](#)
 - [От человека компании к служащим компаний](#)
 - [Коуз и его теория фирмы](#)
 - [Сложность](#)
 - [Любопытная форма рабовладения](#)
 - [Бесплатной свободы не бывает](#)
 - [Волки среди собак](#)
 - [Уклонение от убытков](#)
 - [В ожидании Константинополя](#)
 - [Не раскачивайте бюрократию](#)
 - [Далее](#)

- [Глава 4](#)
 - [Ипотека и две кошки](#)
 - [В поисках скрытой уязвимости](#)
 - [Как поставить на кон шкуру шахида](#)
 - [Далее](#)
- [Книга V](#)
 - [Глава 5](#)
 -
 - [Иисус рисковал](#)
 - [Пари Паскаля](#)
 - [Матрица](#)
 - [The Дональд\[61\]](#)
 - [Далее](#)
 - [Глава 6](#)
 -
 - [Где искать кокосы](#)
 - [Наука и сциентизм](#)
 - [Интеллектуал, но мещанин](#)
 - [Он не напивался с русскими](#)
 - [В заключение](#)
 - [Постскриптум](#)
 - [Глава 7](#)
 - [Неравенство и неравенство](#)
 - [Статика и динамика](#)
 - [Пикеттизм и бунт класса мандаринов\[73\]](#)
 - [Сапожник завидует сапожнику](#)
 - [Неравенство, богатство и вертикальная социализация](#)
 - [Эмпатия и человеколюбие](#)
 - [Данные-шманные](#)
 - [Этика госслужбы](#)
 - [Далее](#)
 - [Глава 8](#)
 -
 - [Какой эксперт «настоящий»?](#)
 - [Эффект Линди эффекта Линди](#)
 - [Нужен ли нам оценщик?](#)
 - [Чай с королевой](#)
 - [Институции](#)
 - [Вопреки собственным интересам](#)

- [И вновь душа на кону](#)
 - [Линдиустойчивость науки](#)
 - [Эмпирика или теория?](#)
 - [Бабушка против исследователей](#)
 - [Краткое турне по мудрости вашей бабушки](#)
- [Книга VI](#)
 - [Глава 9](#)
 - [Соответствие образу](#)
 - [Заблуждение «зеленого леса»](#)
 - [Превосходно одетый бизнес-план](#)
 - [Епископ как ряженный](#)
 - [Гордиев узел](#)
 - [Сверхинтеллектуализация жизни](#)
 - [Еще один случай вмешательства](#)
 - [Золото и рис](#)
 - [Компенсация](#)
 - [Образование как предмет роскоши](#)
 - [Как эвристически распознать чушь](#)
 - [Настоящие спортзалы не похожи на спортзалы](#)
 - [Далее](#)
 - [Глава 10](#)
 - [Venenum in auro bibitur](#)
 - [Огромные залы для похорон](#)
 - [Беседа](#)
 - [Нелинейность прогресса](#)
 - [Далее](#)
 - [Глава 11](#)
 - [Предложение, от которого очень трудно отказаться](#)
 - [Ассасины](#)
 - [Ассасины и маркетинг](#)
 - [Ассасины как демократы](#)
 - [Фотокамера и шкура на кону](#)
 - [Глава 12](#)
 - [Как не согласиться с самим собой](#)
 - [Информации не нравится, когда ею владеют](#)
 - [Этика несогласия](#)
 - [Далее](#)

- [Глава 13](#)
 -
 - [Общественное и личное](#)
 - [Торговцы добродетелью](#)
 - [Быть или казаться?](#)
 - [Симония](#)
 - [Добродетель – забота о других и о коллективе](#)
 - [Непопулярная добродетель](#)
 - [Рискуйте!](#)
- [Глава 14](#)
 -
 - [Марс против Сатурна](#)
 - [Куда делись львы?](#)
 - [История, какой она видится из реанимации](#)
 - [Далее](#)
- [Книга VII](#)
 - [Глава 15](#)
 -
 - [Вера и вера](#)
 - [Либертарианство и религии без церкви](#)
 - [Далее](#)
 - [Глава 16](#)
 -
 - [Боги не любят дешевых сигналов](#)
 - [Доказательство](#)
 - [Глава 17](#)
 -
 - [Религиозность на словах](#)
 - [Далее](#)
- [Книга VIII](#)
 - [Глава 18](#)
 -
 - [Обман зрения](#)
 - [Эргодичность в первую очередь](#)
 - [От Саймона к Гигеренцеру](#)
 - [Выявление предпочтений](#)
 - [Что такое религия на самом деле?](#)
 - [Говорильня – и дешевая говорильня](#)
 - [Что скажет Линди?](#)

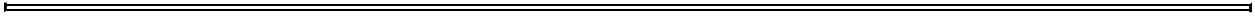
- [Недекоративное в декоративном](#)
- [Глава 19](#)
 -
 - [Эргодичность](#)
 - [Повторные риски](#)
 - [Кто такой «вы»?](#)
 - [Храбрость и предосторожность не исключают друг друга](#)
 - [И снова о рациональности](#)
 - [Любовь к некоторым рискам](#)
 - [Наивная эмпирика](#)
 - [Итоги](#)
- [Эпилог](#)
- [Благодарности](#)
- [Глоссарий\[123\]](#)
- [Специальное приложение](#)
 - [А. Шкура на кону и хвостовые вероятности](#)
 -
 - [Упрощающие предположения: \$q\$ – константа и момент остановки определяется одним условием](#)
 - [Б. Вероятностная устойчивость и эргодичность](#)
 -
 - [Упрощенный общий случай](#)
 - [Модификация теоремы 1 для броуновского движения](#)
 - [В. Принцип вероятностной устойчивости](#)
 -
 - [Логарифмическое преобразование](#)
 - [Г. Специальное определение жирных хвостов](#)
- [Примечания](#)
- [Библиография](#)
- [notes](#)
 - [1](#)
 - [2](#)
 - [3](#)
 - [4](#)
 - [5](#)
 - [6](#)
 - [7](#)
 - [8](#)

- [9](#)
- [10](#)
- [11](#)
- [12](#)
- [13](#)
- [14](#)
- [15](#)
- [16](#)
- [17](#)
- [18](#)
- [19](#)
- [20](#)
- [21](#)
- [22](#)
- [23](#)
- [24](#)
- [25](#)
- [26](#)
- [27](#)
- [28](#)
- [29](#)
- [30](#)
- [31](#)
- [32](#)
- [33](#)
- [34](#)
- [35](#)
- [36](#)
- [37](#)
- [38](#)
- [39](#)
- [40](#)
- [41](#)
- [42](#)
- [43](#)
- [44](#)
- [45](#)
- [46](#)
- [47](#)

- [48](#)
- [49](#)
- [50](#)
- [51](#)
- [52](#)
- [53](#)
- [54](#)
- [55](#)
- [56](#)
- [57](#)
- [58](#)
- [59](#)
- [60](#)
- [61](#)
- [62](#)
- [63](#)
- [64](#)
- [65](#)
- [66](#)
- [67](#)
- [68](#)
- [69](#)
- [70](#)
- [71](#)
- [72](#)
- [73](#)
- [74](#)
- [75](#)
- [76](#)
- [77](#)
- [78](#)
- [79](#)
- [80](#)
- [81](#)
- [82](#)
- [83](#)
- [84](#)
- [85](#)
- [86](#)

- [87](#)
- [88](#)
- [89](#)
- [90](#)
- [91](#)
- [92](#)
- [93](#)
- [94](#)
- [95](#)
- [96](#)
- [97](#)
- [98](#)
- [99](#)
- [100](#)
- [101](#)
- [102](#)
- [103](#)
- [104](#)
- [105](#)
- [106](#)
- [107](#)
- [108](#)
- [109](#)
- [110](#)
- [111](#)
- [112](#)
- [113](#)
- [114](#)
- [115](#)
- [116](#)
- [117](#)
- [118](#)
- [119](#)
- [120](#)
- [121](#)
- [122](#)
- [123](#)
- [124](#)
- [125](#)

- [126](#)



Нассим Николас Талеб

Рискуя собственной шкурой. Скрытая асимметрия повседневной жизни

Nassim Nicholas Taleb
SKIN IN THE GAME
HIDDEN ASYMMETRIES IN DAILY LIFE
Нассим Николас Талеб

© Nassim Nicholas Taleb, 2018
© Н. Караев, перевод, 2018
© Издание на русском языке, оформление. ООО «Издательская Группа
«Азбука-Аттикус», 2018
КоЛибри®

* * *

Двум храбрецам: Рону Полу, римлянину среди греков, Ральфу Нейдеру, греко-финикийскому святому

Книга I

Введение

Эту книгу можно читать отдельно, вместе с тем она является частью цикла *Incerto* («Неопределенный»), объединяющего: а) практические обсуждения, б) философские истории и в) научные и аналитические комментарии к проблемам случайности, связанным с тем, как жить, есть, спать, спорить, сражаться, дружить, работать, развлекаться и делать выбор в условиях неопределенности. Цикл *Incerto* – чтение, доступное широкому читателю, но обманываться не стоит: это эссе, а не популяризация каких-то иных, куда более скучных трудов (специальное приложение к *Incerto* стоит особняком).

Книга рассказывает о четырех проблемах, которые, по сути, – одна: а) неопределенность и достоверность знаний (практических и научных – между ними есть разница), или, выражаясь грубее, распознавание чуши; б) симметрия в отношениях между людьми: честность, справедливость, ответственность и взаимная выгода; в) распределение информации при взаимодействии и г) рациональность в сложных системах и реальном мире. То, что эти четыре темы невозможно рассматривать отдельно, делается предельно ясно, когда вы ставите на кон... свою шкуру^[1].

Ставить шкуру на кон необходимо не только для того, чтобы быть честным, финансово успешным, управлять рисками; это необходимо для того, чтобы понимать мир.

Речь идет, во-первых, о том, чтобы идентифицировать и фильтровать чушь, иначе говоря, отличать теорию от практики, поверхностную компетентность от настоящей и ученое сообщество (в плохом смысле слова) от реального мира. Как сказал бы Йоги Берра^[2], для *ученого сообщества разницы между ученым сообществом и миром нет; для реального мира – есть*.

Во-вторых, здесь идет речь об искажении симметрии и взаимодействия в жизни: получая преимущества, вы обязаны подвергнуться риску – и не заставлять других платить за ваши ошибки. Если вы навязываете риск другим и они страдают, вы должны за это заплатить. Вам следует обращаться с другими так, как вы хотите, чтобы обращались с вами; аналогично вам следует разделять ответственность за происходящее – честно и на равных.

Если вы высказали мнение и кто-то принял его во внимание, у вас появляется моральное обязательство столкнуться с последствиями. Если вы делитесь своими экономическими взглядами:

Не говорите мне, что вы «думаете»; просто скажите, какие ценные бумаги лежат в вашем портфеле.

В-третьих, эта книга о том, в какой мере следует делиться с другими информацией на практике – и что именно продавец подержанных автомобилей должен (или не должен) говорить о машине, в которую вы собираетесь вложить большую часть своих сбережений.

В-четвертых, книга посвящена рациональности и проверке временем. Рациональность в реальном мире – совсем не то, что имеет смысл для журналиста The New Yorker или психолога, использующего наивные модели первого порядка; это явление куда более глубокое, статистическое, связанное с вашим выживанием.

Не путайте понятие «шкура на кону», как оно определяется здесь и используется в этой книге, с проблемой мотивации, с участием в прибыли (как ее обычно понимают в мире финансов). Нет. Речь о симметрии; мы говорим скорее об участии в убытках, о том, как заплатить штраф, когда что-то идет не так. Та же идея соединяет такие феномены, как мотивация, покупка подержанной машины, этика, теория договора, обучение (реальная жизнь против ученого сообщества), категорический императив Канта, муниципальная власть, наука о риске, контакт интеллектуалов с реальностью, подотчетность бюрократов, вероятностная социальная справедливость, теория опционов, честное поведение, торговцы чушью, теология... На этом я пока останавлиюсь.

Не столь очевидные аспекты шкуры на кону

Более точный (хотя и менее удачный) заголовок книги был бы таким: «Не столь очевидные аспекты шкуры на кону: скрытые асимметрии и их последствия». Я не люблю читать книги, которые рассказывают об очевидном. Я люблю, когда меня удивляют. В соответствии с принципом взаимной выгоды в стиле «своя шкура на кону» я не приглашаю читателя в скучное и предсказуемое странствие по университетским лекциям – а скорее зову в путешествие, которое понравилось бы мне самому.

Вот почему эта книга структурирована следующим образом. Читателю

хватит шестидесяти страниц, чтобы осознать важность, доминирование и повсеместность принципа шкуры на кону (то есть симметрии) почти во всех аспектах. Однако – никогда не пускайтесь в слишком подробные объяснения, *почему* что-то важно важно: бесконечными обоснованиями принцип можно лишь обесценить.

Нескучный маршрут означает, что мы сосредоточимся на втором шаге: на удивительном применении принципа (скрытые асимметрии, которых сразу и не увидишь), а также на менее очевидных последствиях; часть их весьма неприятна, многие – неожиданно полезны. Поняв, как работает принцип шкуры на кону, мы поймем и серьезную загадку, скрытую под мелкоструктурной матрицей реальности.

Например.

Как получается, что максимально нетерпимые меньшинства правят миром и навязывают нам свои вкусы? Как универсализм уничтожает тех самых людей, которым призван помочь? Почему сегодня рабов больше, чем в римские времена? Почему хирурги не выглядят как хирурги? Почему христианское богословие не устает настаивать на человеческой природе Иисуса Христа, которая по необходимости отличается от божественной? Как историки сбивают нас с толку, когда говорят о войне, но не о мире? Почему дешевые сигналы (без всякого риска) терпят неудачу и в экономической, и в религиозной среде? Почему кандидаты на политические посты с явными недостатками кажутся нам реальнее, чем бюрократы с безупречными рекомендациями? Почему мы боготворим Ганнибала? Отчего фирмы прогорают, как только нанимают профессиональных менеджеров, желающих быть полезными? Почему у одних народов язычество симметричнее, чем у других? Какую следует проводить внешнюю политику? Почему благотворительным организациям можно давать деньги, только если они действуют с высокой дистрибутивностью (на новомодном жаргоне – «уберизованы»)? Почему гены и языки распространяются по-разному? Почему важен масштаб сообщества (сообщество рыбаков по мере увеличения меньше дружит и больше ссорится – зарубка на будущее)? Почему бихевиористская экономика не имеет ничего общего с поведением индивидов – а рынки имеют мало общего с предвзятостью их участников? Почему рациональность равна выживанию, и только выживанию? Какова основополагающая логика принятия риска?

Впрочем, мне как автору видится, что «шкура на кону» – понятие, по большей части касающееся справедливости, чести и самопожертвования, без которых люди себя не мыслят.

Принцип шкуры на кону, если взять его за правило, смягчает эффекты следующих расхождений, порожденных цивилизацией: расхождений между делом и дешевыми словами (*болтовней*), последствиями и намерениями, практикой и теорией, честью и репутацией, компетентностью и шарлатанством, конкретным и абстрактным, этическим и законным, настоящим и поверхностным; между торговцем и бюрократом, предпринимателем и администратором, силой и показухой, любовью и золотоискательством, Ковентри и Брюсселем, Омахой и Вашингтоном, людьми и экономистами, авторами и редакторами, ученостью и ученым сообществом, демократией и властью, наукой и сциентизмом, политикой и политиками, любовью и деньгами, духом и буквой, Катоном Старшим и Бараком Обамой, качеством и рекламой, обязательством и сигналами, а также, и это главное, между коллективом и индивидом.

Но для начала соединим несколько обозначенных выше точек двумя виньетками, просто чтобы читатель ощутил, как наша идея выходит за пределы категорий.

Пролог, часть 1 Антей Измотанный

Никогда не убегайте от мамочки. – Я вижу диктаторов повсюду. – Боб Рубин и его бизнес. – Системы как автокатастрофы

Антей был гигантом, ну или скорее полугигантом, рожденным буквально Матерью-Землей, Геей, от Посейдона, бога моря. Занимался Антей странными вещами: принуждал путников в своей стране, (греческой) Ливии, с ним бороться; он обожал припечатывать жертв к земле и их раздавливать. Это жуткое хобби было, надо думать, выражением сыновней почтительности; Антей задумал выстроить храм отцу, Посейдону, используя черепа жертв в качестве строительного материала.

Все считали Антея непобедимым, но дело было в одной уловке: Антей черпал силу через физический контакт с матерью, Землей. Утратив этот контакт, он терял и всю свою силу. Геракл, совершая 12 подвигов (по одной из версий мифа), получил «домашнее задание» – измотать Антея. Он сумел оторвать его от земли и прикончил, пока ступни Антея не касались его мамочки.

Из этой первой виньетки мы выводим, что, подобно Антею, вы не в состоянии разорвать связь между знаниями и землей. На деле *ничто* нельзя лишить связи с землей. А связь с реальностью осуществляется через шкуру на кону: вы открываетесь реальности и платите за последствия, хороши они или нет. Портя себе шкуру, вы учитесь и совершаете открытия – таков механизм органических сигналов, который греки называли *патемата математа* («обучайся через боль» – принцип, хорошо известный матерям маленьких детей). В «Антихрупкости»^[3] я показал, что большинство вещей, считающихся «изобретениями» университетов, на деле были открыты благодаря прилаживанию и позднее узаконены с помощью той или иной формализации. Знания, которые мы получаем через прилаживание, через пробы и ошибки, через опыт и по прошествии времени, другими словами, через *контакт с землей*, – несравненно лучше знаний, полученных через рассуждения. Однако своекорыстные институты делали все, чтобы мы этого не узнали.

Применим это рассуждение к тому, что ошибочно называют «проведением политики».

Ливия после Антея

Вторая виньетка. В то время как я пишу эти строки – то есть через несколько тысяч лет после «достижений» Антея, – в Ливии, на его предполагаемой родине, действуют невольничьи рынки – как результат провалившейся попытки так называемой «смены режима» с целью «убрать диктатора». Да, в 2017 году на парковках возникают импровизированные рынки рабов: плененных жителей Черной Африки продают тем, кто даст наибольшую цену.

Сборище людей, классифицируемых как «интервенционисты» (назовем тех, кто трудится на этом поприще на момент написания книги: Билл Кристол, Томас Фридман и другие)^[4], пропагандировали вторжение в Ирак в 2003 году, а также свержение ливийского лидера в 2011-м; все они защищают насильственную смену режима и в ряде других стран, включая Сирию, потому что там есть «диктатор».

Эти интервенционисты и их дружки из Госдепартамента США помогали создавать, обучать и поддерживать исламистских повстанцев, в то время «умеренных», а впоследствии развившихся в часть «Аль-Каиды»^[5], которая 11 сентября 2001 года взорвала нью-йоркские небоскребы. Интервенционисты загадочным образом забыли о том, что «Аль-Каида» и сама сложилась из «умеренных повстанцев», созданных (или поддержанных) США ради борьбы с Советской Россией, потому что, как мы увидим, мышление этих образованных людей таких рекурсий не допускает.

И вот мы попробовали *эту штуку*, называемую сменой режима, в Ираке – и потерпели сокрушительное поражение. Мы попробовали *эту штуку* вновь в Ливии – теперь там действуют невольничьи рынки. Зато мы выполнили цель «убрать диктатора». По той же самой логике врач мог бы ввести кому-нибудь «умеренные» раковые клетки, чтобы снизить уровень холестерина, и после смерти пациента горделиво провозгласить победу, особенно если вскрытие показывает, что уровень холестерина и правда упал. Но мы знаем, что врачи не лечат пациентов смертельными «лекарствами», по крайней мере, в такой грубой форме, и на то есть причина. Как правило, врачи ставят на кон частичку своей шкуры, а еще они смутно понимают, что такое сложные системы, – и на протяжении более двух тысяч лет их поведение все больше определяла этика.

Не будем клеветать на логику, интеллект и образование: строгая логика высшего порядка доказывает, что, если не отбрасывать все эмпирические свидетельства, те, кто защищает смену режима, *также* защищают рабство или иную деградацию страны (типичные итоги именно таковы). А значит,

эти интервенционисты не просто лишены практического соображения и не учатся у истории – они терпят крах даже в области чистых рассуждений, которые топят в изысканном полуабстрактном дискурсе, переполненном сленговыми словечками.

Три ошибки этих людей: 1) они думают в статике, а не в динамике; 2) они думают в низкой, а не в высокой размерности; 3) они думают в терминах действий, а не взаимодействий. Ниже мы разберем порок разумного рассуждения этих образованных (а скорее полуобразованных) дураков подробнее. Три ошибки я могу расписать уже сейчас.

Ошибка номер один: эти люди не способны думать на шаг вперед и не ведают, зачем это нужно, – хотя любой крестьянин в Монголии, любой официант в Мадриде, любой оператор автосервиса в Сан-Франциско знает, что реальная жизнь – это второй, третий, четвертый, энный шаг. Ошибка номер два: эти люди не способны отличать многомерные проблемы от одномерных репрезентаций – скажем, многомерное здоровье от упрощенного представления о здоровье как об уровне холестерина. Они не могут уяснить, что эмпирически в сложных системах нет очевидных одномерных причинно-следственных механизмов – и что в условиях непрозрачности шутить с такими системами не стоит. Отсюда получается, что они сравнивают действия «диктатора» с действиями премьер-министра Норвегии или Швеции, а не с местной альтернативой. Ошибка номер три: эти люди не способны прогнозировать эволюцию тех, кому помогают нападать, и усиление их за счет обратной связи.

Ludis de alieno corio^[6]

А когда доходит до катастрофы, интервенционисты вспоминают о неопределенности, о штуке, названной «Черный лебедь»^[7] (неожиданное масштабное событие) по книге одного (очень) упрямого мужика; они не понимают, что нельзя шутить с системой, если итог чреват неопределенностью, ну или, в более общем виде, что следует избегать действий, влекущих большие убытки, если исход не гарантирован. Важнее всего здесь то, что убытки интервенциониста не касаются. Он продолжает действовать из загородного дома с регулицией теплового режима, гаражом на две машины, собакой и маленькой игровой площадкой, на которой растет трава без пестицидов, чтобы сверхзащищенным 2,2 ребенка не дай бог не был нанесен какой-либо вред.

Вообразите, что такие же умственные инвалиды, не понимающие

асимметрии, водят самолеты. Некомпетентные пилоты, не способные учиться на опыте и радостно идущие на риск, которого они не понимают, могут убить многих. Но и сами они найдут свой конец, скажем, на дне Бермудского треугольника, перестав угрожать другим людям и всему человечеству. Но с интервенционистами все не так.

В итоге мы получаем тех, кого называем интеллектуалами, – людей, живущих в бреду, буквально умственно отсталых просто потому, что им не нужно платить за последствия своих действий; они повторяют выхолощенные современные лозунги (скажем, твердят о «демократии», поощряя головорезов; демократия – то, о чем они читали, когда учились в университете). Вообще, когда человек употребляет абстрактные современные словечки, можно сделать вывод, что он получил какое-то образование (но недостаточное или не по той специальности) – и ни перед кем ни за что не отвечает.

За ошибки интервенционистов, сидящих в уютных офисах с кондиционерами, должны были расплачиваться невинные: езида, христианские меньшинства Ближнего Востока, мандеи, сирийцы, иракцы и ливийцы. Это, как мы увидим, нарушает саму идею справедливости в ее добиблейском, вавилонском, исходном виде – а также этическую структуру, скрытую матрицу, благодаря которой человечество выжило.

Принцип интервенции, или вмешательства, как и принцип врачей, – *в первую очередь не навреди (primum non nocere)*; более того, мы покажем, что тех, кто ничем не рискует, нельзя допускать к принятию каких бы то ни было решений.

Далее:

*Мы всегда были безумны, но не могли уничтожить мир.
Сейчас мы это можем.*

Мы вернемся к интервенционистам и их «миротворчеству» – и изучим, как их «мирный процесс» создает тупики вроде израильско-палестинской проблемы.

Диктаторы все еще здесь

Идея ставить шкуру на кон вплетена в историю: все диктаторы и поджигатели войны сами были воинами – и, за несколькими любопытными исключениями, общества управлялись теми, кто принимает риск, а не теми, кто навязывает его другим.

Видные люди рисковали, причем значительно сильнее обычных граждан. Римский император Юлиан Отступник, о котором мы еще поговорим, погиб на поле боя, сражаясь на нескончаемой войне на персидской границе, – *будучи императором*. Можно сомневаться в Юлии Цезаре, Александре Македонском и Наполеоне, о которых историки, как обычно, складывали легенды, но здесь факт налицо. Не может быть лучшего исторического свидетельства об императоре, сражавшемся в первых рядах своей армии, нежели персидское копье в груди (на Юлиане не было защитной брони). Валериан, один из его предшественников, на той же границе попал в плен и, как говорят, служил живой скамейкой для ног персидскому шахиншаху Шапуру I, когда тот забирался на лошадь. Византийского императора Константина XI Палеолога в последний раз видели, когда он, сняв пурпурную тогу, присоединился к Иоанну Далмату и своему родственнику Феофилу Палеологу; втроем они, воздев мечи и ринувшись на турок, гордо приняли смерть. Согласно легенде, Константину предложили сделку: он останется в живых, если сдастся. Но такие сделки – не для уважающих себя царей.

Это не отвлеченные истории. Блок осмысления статистики автором этой книги подтверждает: менее трети римских императоров приняли смерть в постели – а поскольку от старости умерли единицы, можно утверждать, что, проживи они дольше, им довелось бы пасть на поле брани или от руки заговорщиков.

Даже сегодня монархи черпают легитимность из общественного договора, требующего физического риска. Британская королевская семья пошла на то, чтобы на Фолклендской войне 1982 года молодой принц Эндрю рисковал больше «простолюдинов» и его вертолет был на линии огня. Почему? Потому что *noblesse oblige* – положение обязывает; статус лорда традиционно получал тот, кто защищал других, меняя риск на социальное возвышение, – и британцы об этом контракте не забыли. Вы не можете быть лордом, если вы им не являетесь.

Бизнес Боба Рубина

Кое-кто думает, что, освободившись от воинов-правителей, мы обретем цивилизацию и прогресс. Не обретем. В то же время:

Бюрократия – это конструкция, удобно отделяющая человека от последствий его действий.

Возникает вопрос: что делать, если централизованная система нуждается в людях, которые не платят напрямую за свои ошибки?

Выходит, у нас нет выбора: систему нужно лишить центра или, если вежливо, сделать локальной; тех, кто принимает решения и не зависит от последствий, должно стать меньше.

Децентрализация основана на простой идее: пороть чушь на макроуровне легче, чем на микроуровне.

Децентрализация уменьшает большую структурную асимметрию.

Но не волнуйтесь: если мы не децентрализуем систему и не распределим ответственность, это произойдет естественным образом, только по-плохому; система, в которой нет механизма шкуры на кону, по мере накопления расбалансировки в конце концов рухнет и таким образом сама себя отремонтирует. Если выживет.

Например, в 2008 году банки рушились, потому что банковская система аккумулировала в себе скрытые и асимметричные риски: банкиры, мастера переноса риска, зашибали деньги на определенном виде скрытых взрывоопасных рисков, используя теоретические риск-модели, работающие только на бумаге (ученые-теоретики о риске почти ничего не знают), а после катастрофы заголосили о неопределенности (тот самый невидимый и непрогнозируемый Черный лебедь и тот самый очень, очень упрямый автор) и сохранили заработанную прибыль. Я называю это «бизнесом Боба Рубина».

Что такое «бизнес Боба Рубина»? За десятилетие, предшествовавшее краху банков в 2008 году, Роберт Рубин, бывший министр финансов США, один из тех, кто расписался на банкноте, которой вы только что заплатили за кофе, получил более 120 миллионов долларов в виде вознаграждения от Citibank. Абсолютно неплатежеспособный банк спасли налогоплательщики, однако Рубин не стал выписывать им чек – он оправдался неопределенностью. Когда дела идут хорошо, он выигрывает, когда плохо – кричит: «Черный лебедь!» Не признал он и того, что навязал риск налогоплательщикам: специалисты по испанской грамматике, помощники учителей, контролеры на консервном заводе, консультанты по вегетарианскому питанию и секретари помощников окружных прокуроров не дали ему прогореть – они брали на себя его риски и платили за причиненные им убытки. Но хуже всего пришлось свободным рынкам: уже

привыкшие ненавидеть финансистов люди стали считать, что свободный рынок и высшие формы коррупции и кумовства – одно и то же, хотя на деле одно исключает другое: правительство, не рынок, позволяет существовать коррупции благодаря механизму спасения банков от банкротства. Это не просто спасение: правительственное вмешательство в общем случае приводит к отмене принципа шкуры на кону.

Есть и хорошие новости: несмотря на усилия соучастника, администрации Обамы, которая хотела защитить игру и гнавшихся за рентой банкиров^[8], не боящийся рисковать бизнес стал двигаться в сторону маленьких независимых структур, хедж-фондов. Основной причиной была сверхбюрократизация системы: бумажные души (считающие, что смысл жизни – в перетасовывании бумаг) обложили банки правилами, но загадочным образом на тысячах страниц дополнительных регуляций *не нашлось места принципу шкуры на кону*. И в то же время в децентрализованном пространстве хедж-фондов владелец-управляющий держит по крайней мере половину чистых активов в фонде, что делает его более уязвимым по сравнению с его клиентами: он идет на дно вместе с кораблем.

Системы обучаются, избавляясь от своих частей

Если вам нужен какой-то один, самый главный раздел этой книги, – вот он. Случай интервенционистов – основа основ нашей истории; он показывает, что, если не ставить на кон шкуру, надо ждать последствий – и этических, и эпистемологических (то есть относящихся к познанию). Мы видели, что интервенционисты не учатся на ошибках, потому что не являются их жертвами; между тем, как мы намекали фразой *патемата математа*,

Механизм переноса рисков также препятствует обучению.

Выражаясь более понятным языком:

*Вам ни за что не убедить кого-то в том, что он не прав;
это может сделать только реальность.*

На деле, если быть точным, реальности все равно, убедит она кого-то в чем-то или нет: важно лишь выживание.

Потому что:

Проклятие современности в том, что среди нас все больше людей, которые объясняют лучше, чем понимают,

ну или лучше объясняют, чем делают.

Так что *обучение* – не совсем то, чему мы учим узников в тюрьмах строгого режима, именуемых школами. В биологии обучение – то, что проходит фильтр отбора от поколения к поколению и отпечатывается на клеточном уровне. Я настаиваю: шкура на кону – скорее фильтр, чем средство устрашения. Эволюция только и может происходить, если есть риск вымереть. Далее:

Без шкуры на кону нет эволюции.

Этот последний пункт вроде бы очевиден, но я постоянно вижу ученых, которые, не ставя шкуру на кон, защищают эволюцию – и в то же время отрицают и принцип шкуры на кону, и распределение риска. Они отвергают понятие *творения* всезнающего создателя, но в то же время хотят навязать нам *творение* людей, будто бы осознающих все последствия. В общем и целом чем больше человек боготворит государство (или, аналогично, крупные корпорации), тем больше он не любит ставить на кон шкуру. Чем сильнее человек верит в свою способность прогнозировать, тем больше он не любит ставить на кон шкуру. Чем чаще человек надевает костюм и галстук, тем больше он не любит ставить на кон шкуру.

Вернемся к нашим интервенционистам: мы видели, что люди не столь уж многому учатся на своих – и чужих – ошибках; скорее это система учится, отбирая тех, кто менее склонен к ошибкам *определенного класса*, и устраняя остальных.

Системы учатся, избавляясь от своих частей: via negativa^[9].

Как мы уже говорили, многие плохие пилоты покоятся на дне Атлантики; многие водители-лихачи лежат на тихом местном кладбище с ухоженными дорожками, обсаженными деревьями. Транспорт стал безопаснее не потому, что на ошибках *учатся* люди, а потому, что это делает система. Опыт системы не таков, как опыт индивидов; он укоренен в *фильтровании*.

Обобщим сказанное:

Своя шкура на кону держит человеческую спесь под контролем.

А теперь перейдем ко второй части пролога и рассмотрим понятие симметрии.

Пролог, часть 2 Краткий тур по симметрии

Метаэкспертов оценивают метаметаэксперты. – Проститутки, непроститутки и любители. – Что роднит французов с Хаммурапи. – Дюма как вечное исключение

I. От Хаммурапи к Канту

Вплоть до недавней интеллектуализации жизни симметрия типа «шкура на кону» по умолчанию считалась фундаментальным правилом организованного сообщества, да и коллективной жизни в любой форме, когда человек взаимодействует с другими более одного раза. Данное правило возникло даже раньше, чем человеческие поселения, – оно преобладает, причем в весьма изощренной форме, в животном царстве. Перефразируем: оно *не могло* не преобладать, иначе жизнь закончилась бы: перенос риска уничтожает системы. А сама идея закона, божественного или иного, коренится в исправлении дисбаланса и устранении подобной асимметрии.

Отправимся в короткое путешествие из пункта Хаммурапи в пункт Кант: в этом путешествии правило выкристаллизовалось вместе с цивилизацией.

Хаммурапи в Париже

Законы Хаммурапи выбиты на базальтовой стеле, которая 3800 лет назад стояла на центральной площади Вавилона; любой грамотный человек мог прочесть их про себя или же вслух – тем, кто не умел читать. Стела содержит 282 параграфа и считается самым ранним из дошедших до нас правовых кодексов. У этих законов один лейтмотив: они устанавливают симметрии между взаимодействующими людьми, чтобы никто не мог навязать другим скрытый *хвостовой* риск или же риски а-ля Боб Рубин. Да, бизнесу Боба Рубина уже 3800 лет, он стар, как цивилизация, и столь же стары противодействующие ему правила.

Что такое «хвост»? Пока что примите к сведению, что это редкое экстремальное событие. Оно называется «хвост», потому что на графиках с колоколообразной кривой помещается у левого или правого края (оно ведь

редкое); по причине, находящейся за гранью моего понимания, люди стали называть такие события «хвостами», и термин закрепился.

Самое знаменитое предписание Хаммурапи таково: «Если строитель построил человеку дом и свою работу сделал непрочным, а дом, который он построил, рухнул и убил хозяина, то этот строитель должен быть казнен»^[10].

Ибо, как знают трейдеры, лучше всего прятать риски «по углам», зарывая уязвимость в редких событиях, которые способен распознать только архитектор (или трейдер), – чтобы, случись катастрофа, оказаться подальше. Когда я заканчивал университет, один английский банкир, красноречивый алкоголик, дал мне совет относительно карьеры: «Я даю только долгосрочные кредиты. Когда их надо будет погашать, я хочу быть далеко отсюда. И я хочу, чтобы меня здесь долго не было». Он работал на международные банки и выживал за счет простого трюка: каждые пять лет менял страну; насколько я помню, жену он менял каждые десять лет, банк – каждые двенадцать. Впрочем, прятаться где-то далеко и уходить в глубокое подполье ему не приходилось: до очень недавнего времени никто не требовал у банкиров вернуть бонусы, если впоследствии что-то шло не так. Вполне предсказуемо первыми это начали делать швейцарцы в 2008 году.

Хорошо известный закон талиона, *lex talionis*, «око за око», возникает из закона Хаммурапи. Закон этот не буквальный, а метафорический: никто не требует жертвовать глаз, правило куда более гибко, чем кажется на первый взгляд. В знаменитой талмудической дискуссии («Бава Кама») раввин доказывает, что, если следовать букве закона, одноглазый, ослепив двухглазого, понесет лишь половину наказания, а слепой так и вовсе останется безнаказанным. А что будет, если обычный человек убьет героя? Точно так же не нужно отнимать ногу невнимательному хирургу, отрезавшему пациенту не ту ногу: система деликтов – через суды, а не регуляции, благодаря Ральфу Нейдеру, – наложит некоторое взыскание, достаточное, чтобы защитить потребителей и граждан от всемогущих институций. Законодательство определено может лишить бизнес Боба Рубина притягательности – и защитить людей.

По непонятной причине – такие странности случаются только во Франции – законы Хаммурапи на стеле из серо-черного базальта хранятся в парижском Лувре, и французы, обычно знающие много такого, о чем мы едва догадываемся, кажется, не понимают своего счастья; о Хаммурапи слышали, судя по всему, только корейские туристы с их палками для селфи.

Во время предпоследнего паломничества в Лувр мне довелось прочесть лекцию для французских финансистов в музейном конференц-

зале. Я рассказывал об идеях этой книги и о принципе шкуры на кону. Выступал я сразу после человека, который, несмотря на внешнюю (и внутреннюю) схожесть со статуями из Месопотамии, утверждает принцип отсутствия шкуры на кону: бывшего главы Федеральной резервной системы (ФРС) Бена Бернанке. К моей печали, когда я, чтобы подчеркнуть иронию ситуации, сказал моим слушателям, что почти четыре тысячи лет назад мы знали об этих вещах куда больше и что артефакт, о котором я говорю, находится в 90 метрах от конференц-зала, никто в помещении, невзирая на высокую культуру французских финансистов, меня не понял. Никто ничего не знал о Хаммурапи, кроме того, что он играл какую-то роль в месопотамской геополитике; никто и не подозревал о его связи с принципом шкуры на кону и ответственности банкиров.

Таблица 1 показывает, как правила симметрии развивались после Хаммурапи; самое время взобраться по этой лестнице.

Таблица 1. Эволюция моральной симметрии

Источник: Taleb and Sandis (2013)

«ЗАКОН РАВНОГО [ВОЗМЕЗДИЯ]» ХАММУРАПИ / LEX TALIONIS	15-Й ЗАКОН СВЯТОСТИ И СПРАВЕДЛИВОСТИ	СЕРЕБРЯНОЕ ПРАВИЛО	ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО	ФОРМУЛА ВСЕОБЩЕГО ЗАКОНА
«Око за око, зуб за зуб». <i>Хаммурапи, Исх. 21: 24</i>	«...люби ближнего твоего, как самого себя». <i>Лев. 19: 18</i>	«Не поступайте с другими так, как не хотите, чтобы поступали с вами». <i>Исократ, Гиллель Старший</i>	«...во всем, как хотите, чтобы с вами поступали люди, так поступайте и вы с ними...». <i>Мф. 7: 12</i>	«...поступай так, как если бы максима твоего поступка посредством твоей воли должна была стать всеобщим законом природы» ¹ . <i>Кант (1785)</i>

Серебро побеждает золото^[11]

Быстро пробежимся по формулировкам справа от Хаммурапи. Книга Левит делает закон Хаммурапи благозвучнее. Золотое правило требует,

чтобы вы поступали с другими так, как хотите, чтобы поступали с вами. Более надежное серебряное правило гласит: «Не поступайте с другими так, как не хотите, чтобы поступали с вами». Более надежное? Почему? С чего бы серебряному правилу быть более надежным?

Прежде всего, оно предлагает вам заниматься своим делом и не решать за других, что такое «хорошо». Нам куда яснее, что такое «плохо», чем что такое «хорошо». Серебряное правило можно рассматривать как негатив золотого правила, и, как каждые три недели демонстрирует мне мой калабрийский (и говорящий на калабрийском диалекте) парикмахер, *via negativa* (действие путем убавления) – принцип более мощный и менее подверженный ошибкам, чем *via positiva* (действие путем добавления)^[12].

Одно замечание о «других» в выражении «поступайте с другими». Субъект правила может быть как в единственном числе, так и во множественном: индивид, баскетбольная команда, Северо-Восточная Ассоциация Калаброговорящих Парикмахеров. То же с «другими». Здесь действует фрактальный принцип в том смысле, что он работает на всех уровнях: люди, племена, сообщества, группы сообществ, страны и так далее – при условии, что каждый элемент функционирует отдельно и может взаимодействовать с другими. Индивид должен вести себя с другими так, как хочет, чтобы вели себя с ним (или избегать поступков, которые могли бы навредить ему); семья как отдельная единица должна аналогично вести себя с другими семьями. И – этот момент делает интервенционистов из первой части пролога еще более отвратительными – точно так же должны вести себя страны. Мудрый афинский оратор Исократ предупреждал нас еще в IV веке до н. э. о том, что народам следует поступать с другими народами так, как требует серебряное правило. Он писал: «Так относись к более слабым государствам, как ты хотел бы, чтобы более сильные относились к тебе»^[13].

Никто не схватил самую суть симметрии лучше Исократ, который жил более ста лет и оставался деятельным человеком, когда ему было за девяносто. Он умудрился сформулировать даже редкий динамический вариант золотого правила: «Будь по отношению к родителям таким, какими ты хотел бы видеть по отношению к себе собственных детей»^[14]. Нужно было дожидаться, пока великий бейсбольный тренер Йоги Берра выведет еще одно динамическое правило для симметричных отношений: «Я хожу на похороны других людей, чтобы они пришли на мои».

Обратное направление, само собой, более эффективное: обращаться с детьми так, как ты хотел бы, чтобы с тобой обращались родители^[15].

Весь смысл Первой поправки к Конституции США – установить симметрию а-ля серебряное правило: вы вольны пользоваться вашей свободой вероисповедания до тех пор, пока позволяете мне пользоваться моей; у вас есть право спорить со мной до тех пор, пока у меня есть право спорить с вами. По сути, без такой безусловной симметрии права на самовыражение нет и демократии, а опаснейшая угроза ей – это скользкая попытка ограничить свободу слова на том основании, что слово может оскорбить чьи-то чувства. Такие ограничения не обязательно исходят от государства, скорее силовой истеблишмент интеллектуальной монокультуры бдит за СМИ и культурной жизнью, становясь сверхактивной *полицией мысли*.

Забудьте об универсализме

Применяя принцип симметрии к отношениям индивида и коллектива, мы обретаем добродетель, античную добродетель, ныне ее называют «этикой добродетели». Но есть и следующий шаг: в крайней правой колонке таблицы 1 помещен категорический императив Канта, который я обобщил бы следующим образом: *веди себя так, как если бы твое действие распространялось на поведение каждого в любом месте и при любых условиях*. Оригинальный текст требует большего напряжения мысли: «...поступай так, как если бы максима твоего поступка посредством твоей воли должна была стать всеобщим законом природы», – написал Кант в так называемой первой формуле. И еще: «...поступай так, чтобы ты всегда относился к человечеству и в своем лице, и в лице всякого другого... как к цели, и никогда не относился бы к нему только как к средству», – это так называемая вторая формула.

Формула-шмормула; забудьте о Канте – он слишком сложен, а где сложность, там и проблема. Перескочим через радикальный подход Канта по единственно важной причине:

Универсальное поведение на бумаге – красота, а на практике – катастрофа.

Почему? Как эта книга будет доказывать вновь и вновь, до тошноты, мы – животные локальные и практические, и мы чувствительны к масштабу. Маленькое – не большое; осязаемое – не абстрактное; эмоциональное – не логическое. Мы показали, что микроуровень работает

лучше, чем макроуровень; вот потому-то, здороваясь со сторожем гаража, стоит избегать разговора об абстракциях. Нам следует сосредоточиться на нашем непосредственном окружении; нам нужны простые практические правила. Хуже того: все общее и абстрактное обычно привлекает самодовольных психопатов, так похожих на интервенционистов из первой части пролога.

Иными словами, Кант не понимал, что такое масштаб, – и жертвами кантианского универсализма пали многие из нас. (Как мы видели, современность предпочитает абстрактное конкретному; борцов за социальную справедливость обвиняли в том, что они «воспринимают людей как категории, а не как индивидов».) Если не считать верующих, немногие понимали идею масштаба до великого политического мыслителя Элинора Остром, которую мы упомянем в главе 1.

На деле глубинный меседж данной книги – опасность универсализма, зашедшего слишком далеко и смешивающего микро и макро. Аналогично меседж «Черного лебедя» – *платонификация*, когда некто в процессе трансформации явления в абстрактный конструкт упускает ключевые, но скрытые элементы – и происходит катастрофа.

II. От Канта к жирному Тони

Перенесемся в настоящее, в деловое, весьма деловое настоящее. В Нью-Джерси симметрия означает – в терминах Жирного Тони – простую штуку: *не мели чепухи, не верь чепухе*. Его практический подход таков:

Когда встречаешь человека, будь к нему добр. Но если кто-то пытается взять над тобой верх, возьми верх над ним.

Кто этот Жирный Тони? Один из героев цикла *Incerto*, который манерами, поведением, выбором в условиях неопределенности, речью, стилем жизни, объемом талии и рационом полностью отличается от аналитика этого вашего Госдепа или лектора по экономике. Жирный Тони спокоен и непоколебим, пока кто-то его не разозлит. Он разбогател, помогая людям, которых он обобщающе называет «лохами», расставаться с денежными средствами (своими или, как часто бывает, со средствами клиентов – эти люди часто играют на чужие деньги).

Так получилось, что идея симметрии напрямую связана с моей профессией: опционный трейдер. Опцион – сделка, по итогам которой одному человеку (покупателю опциона) по контракту достается доход

(будущие прибыли), а другой (продавец) обязан понести потери (будущие убытки) при заранее оговоренной цене. Опцион похож на договор страхования: риск переносится за плату. Любое целенаправленное разрушение симметрии – с переносом обязательств – неизменно ведет к катастрофе, что мы и наблюдали во время экономического кризиса 2008 года.

Идея симметрии касается и выравнивания интересов в сделках. Вспомним приведенные выше аргументы: если банкиры берут себе всю прибыль, в то время как их убытки преспокойно навязываются обществу (специалистам по испанской грамматике, помощникам учителей...), мы сталкиваемся с фундаментальной проблемой: скрытые риски будут постоянно нарастать – до финального краха. Регуляции кажутся панацеей лишь на бумаге, на деле они обостряют проблему, способствуя сокрытию рисков.

Что приводит нас к так называемой агентской проблеме.

Мошенник, дурак – или и то и другое

Одно практическое следствие из серебряного правила (напомним, оно гласит: «Не поступайте с другими так, как не хотите, чтобы поступали с вами»):

Слушайте советы того, кто зарабатывает на жизнь советами, только если он, давая совет, чем-то рискует.

Выше мы уже говорили о том, что слова «я вам доверяю» охватывают как этику, так и знания. Вокруг нас всегда есть и дураки от случайности, и мошенники от случайности (то есть неопределенности): первым не хватает понимания, вторыми движут извращенные мотивы. Первый, дурак, берет на себя риск, которого не понимает, принимая прошлые удачи за умения; второй, мошенник, переносит риск на других. Экономистов, когда они говорят о шкуре на кону, заботят только мошенники.

Рассмотрим в деталях идею агента, или посредника, известную и неплохо изученную страховыми компаниями. Говоря просто, вы знаете о своем здоровье куда больше, чем любой страховщик. Когда вы замечаете признаки болезни, о которой никто, кроме вас, не знает, у вас появляется стимул застраховаться. Приобретая страховку, когда это вам нужно, а не когда вы здоровы, вы берете от системы больше, чем в нее вкладываете, и

увеличиваете расходы ни в чем не повинных людей (опять же, специалистов по испанской грамматике). Для устранения дисбаланса у страховых компаний есть фильтры, скажем высокая франшиза.

Агентская проблема (или «проблема принципала – агента») выражается и в невыравнивании интересов при транзакции: заключая единоразовую сделку, торговец не соотносит свои интересы с вашими – и может что-то от вас скрывать.

Антистимула тут недостаточно: дураки – не выдумка. Есть люди, не знающие, что в их интересах, а что нет: подумайте о наркоманах и трудоголиках, о тех, кто влюблен в подлецов, о тех, кто поддерживает крупный госсектор, о журналистах, книжных обозревателях и почтенных бюрократах – все они странным образом действуют против собственных интересов. Это еще один случай, когда включаются фильтры: *одураченных* случайностью выбраковывает сама реальность, чтобы они перестали вредить остальным. Напомним: системы, которые совершенствуются через уничтожение, – основа эволюции.

И еще кое-что: мы можем не знать заранее, глупо ли поступаем, – но реальность это знает.

Каузальная непрозрачность и выявленные предпочтения^[16]

Посмотрим на принцип своей шкуры на кону в эпистемологическом измерении, но на еще более высоком уровне. Шкура на кону – реальный мир, а не видимость. Согласно лозунгу Жирного Тони:

Никто не хочет выиграть спор. Все хотят просто выиграть.

И правда, всем нужно выигрывать, чтобы получить желаемое: деньги, территорию, сердце специалиста по грамматике или (розовый) кабриолет. Не видя ничего, кроме слов, мы ступаем на очень скользкую дорожку, потому что:

Действие удаётся нам лучше, чем понимание.

Есть разница между шарлатаном и действительно полезным членом общества, скажем, между несущим макрочушь «политологом» и сантехником, ну или между журналистом и мафиози. Тот, кто действует, побеждает действием, а не тем, что кого-то в чем-то убеждает. Целые

сферы (скажем, экономика и другие социальные науки) превращаются в шарлатанство, потому что ученые не ставят шкуру на кон и теряют связь с землей (зато спорят о «науке»). Глава 9 покажет, как эти люди создают изысканные ритуалы, титулы, протоколы и церемонии, чтобы скрыть свою ущербность.

Никто не понимает умом, куда движется; понять это можно, только действуя.

Даже экономика базируется на концепции «выявленных предпочтений». Что люди «думают» – не имеет значения: никто не хочет забираться в такую бесформенную и замыкающуюся на самой себе дисциплину, как психология. «Объяснения», почему люди делают то, что делают, – всего лишь слова, истории, которые порождаются людьми, а не настоящей, серьезной наукой. И вместе с тем наши действия осязаемы и измеримы; на них и следует сосредоточиться. Это важнейшая аксиома (возможно, даже максима), однако ее принимают во внимание далеко не все исследователи. Что такое «выявление предпочтений», отлично понимают молодожены: бриллиант, пусть ради него жениху пришлось залезть в долги, – неизмеримо более убедительное обязательство, чем словесное обещание (да и забрать бриллиант назад куда сложнее).

Что до прогнозирования – забудьте о прогнозировании:

Прогнозы (выраженные словами) не имеют никакого отношения к размышлению (выраженному делами).

Я лично знаком с богачами, прогнозы которых не сбываются, и «хорошими» (но бедными) аналитиками. В жизни важно не то, часто ли вы бываете «правы» в своих прогнозах, а то, сколько вы, будучи правым, зарабатываете. Быть неправым, если это ничего вам не стоит, не зазорно; точно так же дело обстоит и с исследованиями методом проб и ошибок.

Риск в реальной жизни, если мы говорим не об играх, всегда слишком сложен, чтобы свести его к ясно очерченному «событию», которое легко описать словами. В жизни результаты, в отличие от бейсбольного матча, не сводятся к бинарному итогу «победа или поражение». Часто риск в высшей степени нелинеен: вы можете получать выгоду от дождей, но не от наводнений. Все это подробно разбирается в моих специальных работах. Просто запомните: прогноз, особенно когда он сделан «по науке», часто оказывается последним убежищем шарлатана – да и был им с начала

времен.

Далее, в математике есть *обратная задача*, которая решается только и единственно через принцип шкуры на кону. Я упрощу ее следующим образом: нам проще сконструировать что-либо, чем разобраться в вещи, сконструированной кем-то еще; мы видим результат эволюции, но не можем воспроизвести ее из-за их каузальной непрозрачности. Мы можем только следить за развитием процесса. Само по себе течение Времени (с большой буквы) и его необратимость требуют фильтра в виде шкуры на кону.

Шкура на кону помогает решить проблему Черного лебедя и другие вопросы неопределенности на уровне как индивида, так и коллектива: то, что выжило, доказало, что события типа «Черный лебедь» его не берут, если же шкуру на кон не ставить, механизмы отбора работать не будут. Без шкуры на кону мы не поймем *Разумность Времени* (проявление *эффекта Линди*, которому посвящена отдельная глава и при котором 1) время избавляется от хрупкого и оставляет неуязвимое и 2) ожидаемая продолжительность жизни нехрупкого со временем увеличивается). Идеи косвенно ставят шкуру на кон, и люди, которые принимают эти идеи на веру, – тоже.

В этом свете – (каузальной) непрозрачности и выявления предпочтений – *Разумность Времени* вместе с принципом шкуры на кону помогает дать определение рациональности; и это единственное найденное мной определение рациональности, выдерживающее проверку логикой. Сверхобразованному и наивному (но педантичному) наблюдателю, работающему во французском Министерстве планирования, некая практика может казаться иррациональной, потому что мы, люди, недостаточно разумны, чтобы ее понять, – хотя она успешно работает долгое время. Рациональна ли она? Отвергать ее у нас нет оснований. И мы знаем, что абсолютно иррационально другое: то, что угрожает выживанию, во-первых, коллектива, а во-вторых – индивида. С точки зрения статистики, переть против природы (и ее статистической значимости) – иррационально. Невзирая на шумиху, спонсируемую производителями пестицидов и тому подобного, не существует строгого определения рациональности, которое позволило бы отвергнуть «природную» рациональность; наоборот. По определению то, что успешно работает, не может быть иррациональным; почти у всех моих знакомых, постоянно терпящих неудачи в бизнесе, есть этот ментальный блок – они не в состоянии понять, что, если что-то *глупое* работает (и делает деньги), *глупым* оно быть не может.

Система, основанная на принципе шкуры на кону, выдерживает и идею

самопожертвования с целью защитить весь коллектив или же его компоненты, которые стоят выше по иерархии и должны выжить. «Выживание – всё, чушь – ничто». Как сказал бы Жирный Тони: «Выживание рулит, чушь не канает». Иными словами:

Рационально то, что позволяет коллективу – компонентам, которые должны жить долго, – выживать.

А не то, что называется «рациональным» в книгах по популярной психологии и социальным наукам^[17]. В этом смысле, что бы ни говорили вам психологи и психолухи, некоторая «переоценка» хвостового риска иррациональной быть не может – она требуется, если вы намерены выжить. Есть риск, который мы просто не имеем права принимать. И есть другой риск (ученые о нем умалчивают), который мы не имеем права не принимать. Об этом измерении, носящем название «эргодическое», я расскажу в главе 19.

Шкура на кону, но не все время

Ставить шкуру на кон более чем необходимо, но не стоит применять этот принцип ко всему тому, что мы видим вокруг себя, особенно когда последствия невелики. Есть разница между интервенционистом из первой части пролога, делающим заявление, которое ведет к смерти тысяч жителей другой страны, и безвредным мнением, высказанным в частной беседе, или словами гадалки, которая скорее утешает и не хочет влиять на ваш выбор. Мы призываем сосредоточиться на людях, которые кривы *профессионально* и причиняют вред, но не несут за него ответственности в силу специфики своей работы.

Асимметричные профессионалы – явление нечастое, как исторически, так и сейчас. Они создают немало проблем, однако встречаются редко. По большей части те, с кем мы сталкиваемся в реальной жизни, – пекари, сапожники, сантехники, таксисты, бухгалтеры, налоговые консультанты, специалисты по чистке зубов, операторы автомоек (не говоря о специалистах по испанской грамматике), – за свои ошибки платят.

III. Современность

Согласуясь с родовой, древней и античной концепцией

справедливости, настоящая книга в силу тех же доводов об асимметрии противоречит нынешнему веку и во многом современному мышлению – мы будем называть его *интеллектуализмом*. Интеллектуализм – вера в то, что действие отделимо от его результатов, что теория отделима от практики и что сложную систему всегда можно починить иерархически, то есть (по церемониалу) действуя сверху вниз.

У интеллектуализма есть близкий родственник – *сциентизм*: наивная интерпретация науки как чего-то сложного (в противовес науке как процессу и скептическому подходу). Использовать математику, когда она не нужна, – не наука, а сциентизм. Заменять вашу функционирующую руку какой-то технологией, скажем, искусственной рукой – вовсе не признак научности. Заменять «естественные», древние процессы, пережившие триллионы многомерных стрессоров, чем-то, что «отрецензировано учеными» в научном журнале, но может не пережить копирования и испытания статистикой, – не наука и вообще неправильно. Во времена, когда я пишу эти строки, науку оккупировали торговцы, продающие с ее помощью товары (маргарин, генетически модифицированные продукты); кроме того, парадоксальным образом скептический подход используется, чтобы заткнуть скептиков.

Неуважение к расплывчато-усложненным, выводимым из демагогии истинам в интеллектуальной истории было всегда, но вряд ли вы поймаете на чем-то подобном научного журналиста или школьного учителя: чтобы в чем-либо компетентно усомниться, нужно быть интеллектуально уверенным в себе, глубже понимать статистическую значимость, обладать более строгим разумом – а лучше всего какое-то время торговать коврами или редкими специями на ливанском базаре. Так что эта книга продолжает старинную традицию скептического взгляда и практических решений. Читатели *Incerto* могут вспомнить школы скептиков (описанные в «Черном лебеде»), особенно диатрибу Секста Эмпирика «Против ученых», созданную восемнадцать с лишним веков назад.

Правило таково:

Те, кто говорит, должны действовать, и только те, кто действует, должны говорить.

Некоторое послабление можно сделать для обособленных занятий вроде математики, строгой философии, поэзии и прочего искусства; эти сферы и не претендуют на то, что соответствуют реальности. Великий эксперт по теории игр Ариэль Рубинштейн говорит: создавая теории и

математические выкладки, не надо говорить людям в реальном мире, *как* их применять. Пусть те, кто ставит шкуру на кон, сами выберут все необходимое.

Посмотрим с практической точки зрения на побочный эффект современности: чем дальше развиваются технологии, тем больше пропасть между тем, кто творит, и тем, кто использует продукт на практике.

Как освещать выступающего

Те, кто читает лекции в больших залах, знают: им самим (и другим выступающим) на сцене неуютно. Мне понадобилось десять лет, чтобы осознать причину: сценический свет бьет вам в глаза – и мешает сосредоточиться. (Раньше так допрашивали подозреваемых в полиции: направляли на них лампу и ждали, когда человек «запоет».) Во время лекции понять, в чем дело, невозможно, и в итоге мы думаем, что теряем концентрацию просто потому, что находимся на сцене. И ничего не меняется. Почему? Потому что те, кто читает лекции в больших залах, не работают с освещением, а осветители не читают лекций в больших залах.

Еще один маленький пример прогресса «сверху вниз»: Метро-Норт, железная дорога между Нью-Йорком и северными пригородами, полностью обновила парк подвижного состава. Новые поезда выглядят современнее, изящнее, они раскрашены в более яркие цвета, в них есть даже такие блага цивилизации, как розетки для компьютеров (никто их не использует). Только вот раньше у стены имелся плоский выступ, на который можно поставить утренний кофе: сложно читать книгу, держа стаканчик в руке. Дизайнер (он либо не ездит на поездах, либо ездит, но не пьет кофе, пока читает книгу) счел, что интерьер стоит эстетически доработать, и сделал выступ наклонным, так что ставить на него кофе теперь – себе дороже.

Вот он, корень острых проблем ландшафтного дизайна и архитектуры: архитекторы сегодня строят, чтобы впечатлить других архитекторов, в итоге мы имеем странные структуры, от которых уже не избавиться – и которые не способствуют благополучию жильцов; чтобы ему способствовать, нужно время и активное прогрессивное прилаживание. Иначе какой-то эксперт, сидящий в министерстве городского планирования и не живущий в данном районе, произведет на свет аналог наклонного выступа – еще одно улучшение, теперь уже куда масштабнее.

Специализация, и я буду на этом настаивать, дает побочные эффекты,

один из которых – отделение труда от плодов труда.

Простота

Принцип шкуры на кону означает простоту – обезоруживающую простоту корректно выполненной работы. У людей, порождающих сложные решения, нет мотивации что-либо упрощать. Как мы уже видели, бюрократизированная система усложняет все до бесконечности: интервенционисты сбывают ей сложные решения, потому что этого требуют их образование и профессия.

То, что создают люди, не ставя свою шкуру на кон, будет усложняться (пока в конце концов не рухнет).

У людей на таких позициях нет никакого стимула предлагать простые решения: когда вознаграждают за впечатление, а не за результат, вы обязаны выдать что-то мудреное. Каждый, кто предлагал «научную» статью в специализированный журнал, знает: чем сложнее она будет, тем больше шансов, что ее напечатают. Отсюда – новый побочный эффект: благодаря ветвящемуся усложнению проблемы усугубляются нелинейно. Хуже того:

Люди, не ставящие свою шкуру на кон, не понимают, что такое простота.

Я тупой, когда не ставлю шкуру на кон

Вернемся к идее *патемата математа* («обучайся через боль») и рассмотрим обратную концепцию: обучение через трепет и удовольствия. У человека – два мозга: один работает, когда он ставит шкуру на кон, второй – когда не ставит. Шкура на кону делает скучное менее скучным. Когда вы ставите шкуру на кон, унылые процедуры – вроде проверки безопасности самолета, ведь вы поневоле станете его пассажиром, – перестают быть унылыми. Если вы вкладываете свои деньги в компанию, сверхскучное чтение примечаний к финансовому отчету (где все написано как есть) вдруг прекращает наскучивать.

Но есть и куда более важное соображение. Многие наркоманы, обычно тупые как пробка и со смекалкой цветной капусты – или эксперта по внешней политике, – становятся более чем изобретательными, когда им

нужно достать наркотики. Во время лечения наркоману часто говорят: если бы ты тратил половину умственной энергии, придумывая способы заработать денег, а не добыть наркоту, быть тебе миллионером. Тщетно. Уберите зависимость – и чудесная энергия улетучивается. Вот такое «волшебное зелье», дающее сверхспособности тем, кто его ищет, но не тем, кто его пьет.

Личное признание. Когда я не ставлю шкуру на кон, я обычно тупой. Специальные знания, например о риске и вероятности, изначально появились у меня не из книг. Я обязан ими не возвышенному философствованию и не научному голоду. И даже не любопытству. Знаниями я обязан мандражу и притоку гормонов – с тем и с другим сталкивается всякий, кто рискует на рынках. Я и не знал, что интересуюсь математикой, пока в Уортонской школе бизнеса друг не рассказал мне об опционах, которые упоминались выше (и об их обобщении, сложных деривативах). Я немедленно решил, что они и станут моей карьерой. Меня привлекло сочетание трейдерства и сложной вероятности. Это была новая, неизведанная территория. Я нутром чуял, что в теориях, использующих колоколообразную кривую и игнорирующих влияние «хвостов» (экстремальных событий), полным-полно ошибок. Я нутром чуял, что ученые вообще ничего не понимают в рисках. Чтобы найти ошибки в оценке вероятностных финансовых инструментов, я должен был изучить теорию вероятностей, которая моментально и загадочным образом доставила мне огромное удовольствие.

Когда в жизни появился риск, во мне вдруг проснулся второй мозг, так что я мог без усилий анализировать и учитывать вероятности сложных последовательностей. Когда начинается пожар, мы бегаем быстрее, чем на любом соревновании. Когда едешь на лыжах вниз по склону, некоторые движения не требуют усилий. Потом наступал период бездеятельности – и я снова глупел. И это не все: у трейдеров математика должна идеально подходить к проблеме (у ученых не так, они создают теорию и лишь потом ищут ей применение); в ряде случаев нам приходилось изобретать модели с нуля, и мы не могли позволить себе ошибиться в уравнениях. Применять математику к практическим проблемам – занятие особенное: прежде чем писать уравнения, нужно как следует понять проблему.

Но если вы собрались с силами и, сделав невероятный рывок, подняли машину, чтобы спасти ребенка, эта сила останется с вами и после происшествия. В отличие от наркомана, теряющего изобретательность, вы сохраните все, что наработали, когда сконцентрировались в условиях риска. Вы можете утратить остроту восприятия, но того, чему вы научились,

никто у вас не отнимет. Для меня это основная причина воевать с традиционной системой образования, созданной ботанами для ботанов. Многие дети научились бы любить математику, если бы это было важно, – и, что важнее, научились бы инстинктивно чують злоупотребление математикой.

Регуляции против законодательства

Есть два способа уберечь граждан от крупных хищников, скажем, больших могущественных корпораций. Первый – ввести регуляции. Они ограничат свободу индивида, мало того, они выпустят на свободу новых хищников – на этот раз в виде государства, его агентов и их присных. Хуже того, те, у кого есть хороший юрист, обойдут регуляции (или, как мы увидим, объявят во всеуслышание, что нанимают бывших регуляторов и щедро им платят; тем самым нынешние власти получают сигнал о потенциальных взятках). И конечно, однажды введенные регуляции никто не отменит: даже если они окажутся абсурдными, политики сложат руки под давлением тех, кому регуляции выгодны. Так как регуляции склонны накапливаться, вскоре мы запутаемся в паутине правил, которые душат бизнес. И жизнь, кстати, тоже.

Ибо всегда найдутся паразиты, которые на регуляциях наживаются, и всегда будут ситуации, в которых бизнесмен использует власти, чтобы получить прибыль, часто путем защитных регуляций и франшиз. Этот механизм называется «регуляторный захват», и он сводит на нет саму цель регуляций.

Другое решение – поставить в сделках свою шкуру на кон в форме правовой ответственности, а также возможности подать иск. Англосаксонский мир традиционно склонялся к законотворчеству, не к регуляциям: *если ты мне навредишь, я тебя засужу*. Результат – сложное, гибкое и сбалансированное прецедентное право, создававшееся снизу вверх, методом проб и ошибок. Взаимодействуя, люди почти всегда предпочитают договариваться (как предписывается контрактом) на одной из площадок Содружества (бывших территорий под властью Великобритании): в Гонконге или Сингапуре в Азии, в Лондоне или Нью-Йорке на Западе. Прецедентное право отдает первенство духу, в то время как регуляции, будучи жесткими, – это буква.

Если большая корпорация загрязняет среду в вашем районе, вы вместе с соседями можете забросать ее исками. Алчные юристы сделают за вас

бумажную работу. Враги корпораций с радостью вам помогут. А потенциальные издержки мирового соглашения будут такими, что корпорация подожмет хвост.

Это не значит, что регулирование надо запретить. Некоторые системные эффекты требуют регуляции (скажем, скрытые хвостовые риски уничтожения окружающей среды, проявляющиеся слишком поздно). Если подать в суд невозможно – регулируй! ^[18]

Даже если бы регуляции давали обществу скромный плюс, я бы все равно предпочел оставаться как можно более свободным, брать на себя гражданскую ответственность, покоряться судьбе и подвергаться наказанию, причини я кому-то вред. Подобный подход называется деонтическим либертарианством («деонтический» значит «обусловленный долженствованием»). Регуляции крадут свободу. Некоторые из нас считают, что свобода – первое и важнейшее благо. Это включает и свободу совершать ошибки (которые вредят только вам); такая свобода священна, и ее нельзя обменивать на экономическую и любую иную выгоду.

IV. Душа на кону

Наконец, ключевое: шкура на кону доказывает, что у вас есть честь как экзистенциальное обязательство; принятие риска (определенного класса рисков) отличает человека от машины, а также (тут кое-кто меня возненавидит) распределяет по ранжиру людей.

Если ваше мнение не связано с принятием риска, вы ничто.

Я не устану повторять, что у меня нет других определений успеха, кроме одного: успех – это благородная и честная жизнь. Мы упоминали о том, что отправлять на смерть других вместо себя – бесчестно.

Честь подразумевает, что есть нечто, чего вы не станете делать *ни при каких условиях*, независимо от материальных выгод. Честь не принимает сделки доктора Фауста, она не продаст тело за 500 долларов; следовательно, она не продаст его ни за миллион, ни за миллиард, ни за триллион. И это не просто дань *via negativa*; честь – это когда есть нечто, что вы *сделаете* в любых условиях, невзирая на последствия. Вспомним о дуэлях, которые лишили нас великого русского поэта Пушкина, французского математика Галуа и, конечно же, многих других, очень молодых (если говорить о Галуа, так и совсем юных): эти люди подверглись существенному риску умереть, чтобы избежать позора.

Выбрать жизнь труса они не могли, и смерть была неизмеримо более приемлемой, даже если ты, как Галуа, еще подростком придумал новую и весьма важную ветвь математики^[19]. Спартанская мать говорила уходившему на войну сыну: «С ним или на нем», – то есть вернуться он мог либо со щитом, либо как мертвец (по обычаю спартанцы несли тела на щитах); только трусы, убегая, бросали тяжелые щиты.

Если вам нужен пример того, как современность частично разрушила фундамент наших ценностей, сравните непоколебимость дуэлянтов с современными увертками: люди, которые, например, работают на отвратительные лобби (представляют интересы Саудовской Аравии в Вашингтоне) или сознательно играют в обычные безнравственные ученые игры, примиряются с собой, говоря что-то вроде «мои дети учатся в колледже, за него надо платить». Те, кто не может похвастать моральной независимостью, приноравливают этику к профессии (с минимальными усилиями) вместо того, чтобы найти профессию, которая подходит к их этике.

У чести есть еще одно измерение: человек *не только* ставит шкуру на кон, чтобы рисковать за других, – он еще и ставит шкуру на кон в чужой игре; жертвует чем-то важным ради коллектива.

Впрочем, есть занятия, позволяющие испытывать гордость и беречь честь без полномасштабного самопожертвования: ремесленничество.

Ремесленники

Все то, что вы делаете, чтобы оптимизировать свою работу, схалтурить или выжать из нее (и собственной жизни) больше «эффективности», в конце концов вас от нее отвратит.

Ремесленники ставят на кон душу.

Во-первых, ремесленники трудятся в первую очередь по экзистенциальным причинам, и только потом – по финансовым и коммерческим. Их выбор не сводится к финансовому, но остается таковым. Во-вторых, ремесленники так или иначе практикуют «искусство»; они не принимают большей части аспектов индустриализации; они сочетают искусство и бизнес. В-третьих, они вкладывают в работу душу: ремесленник не продаст ущербный товар и даже товар не лучшего качества, иначе будет задета его гордость. Наконец, у ремесленников есть

священные табу, то, чего они не сделают, даже если от этого резко повысится прибыль.

Compendiaria res improbitas, virtusque tarda – негодяй идет кратким путем, добродетельный – длинным. Иными словами, халтурить – бесчестно.

Позвольте проиллюстрировать все это примерами из моей профессии. Как легко видеть, писатель по сути – ремесленник: продажи книги – не главный мотив, а второстепенная цель (да и то). Относительная святость продукта сохраняется благодаря строгим запретам. Например, в начале 2000-х ювелирная компания Bulgari заплатила писательнице Фэй Уэлдон за рекламу своего бренда, попросив вставить в роман советы купить соответствующую замечательную продукцию. Разразился страшный скандал; часть литературного сообщества сочла, что произошедшее отвратительно.

Между прочим, в 1980-х кое-кто пытался раздавать книги бесплатно, но с рекламой в тексте, по примеру журналов. Начинание провалилось.

Индустриализация сочинительства зашла в тупик. Вы были бы разочарованы, найми я группу писателей, чтобы они мне «помогали», потому что так вышло бы эффективнее. Сочинители вроде Ежи Косинского пытались писать книги методом субподряда, но, когда все вскрывалось, их подвергали полному остракизму. Немногие писатели-подрядчики наслаждались успехом своих книг. Правда, есть исключения: Александр Дюма-отец, говорят, нанял целую артель литературных негров (сорок пять), что позволило ему выдать на-гора около сотни романов; шутили, что *некоторые* свои книги он все-таки читал. Но в общем случае готовую продукцию масштабировать не удастся (даже если можно масштабировать продажи одной книги). Дюма может быть исключением, подтверждающим правило.

Весьма практическое наблюдение. Один из лучших советов, которые я когда-либо получал, – рекомендация очень успешного (и счастливого) пожилого предпринимателя Йосси Варди: не бери помощников. Одно только присутствие помощника глушит ваши природные фильтры, а в его отсутствие вы будете делать только то, что вам нравится, и постепенно измените свою жизнь. (Я не имею в виду тех, кого наняли для выполнения конкретной работы – проверять домашние задания, помогать с бухгалтерией, поливать цветы; я имею в виду ангела-хранителя, который парит над всей вашей деятельностью.) Это подход *via negativa*: вы хотите максимизировать свободное время, а не работу, и можете измерить свой «успех» этой меркой. В противном случае вы станете в итоге помогать

помощникам, ну или вынуждены будете «объяснять» им, как делать то и это, и тратить больше умственной энергии, чем если бы сделали то и это сами. Если убрать за скобки сочинительство и исследования, данный совет изменил мою жизнь еще и в финансовом плане: я более свободен, подвижен и реагирую только на то, что кажется мне достойным, а мои коллеги днями напролет заседают на ненужных «собраниях» и отвечают на ненужные письма.

Если у вас есть помощник (и он не так уж вам необходим), вы не ставите на кон душу.

Только представьте, что будет, если в следующую поездку в Мексику вы возьмете переносной переводчик вместо того, чтобы общаться с местными и учиться живому испанскому языку. Помощник отдаляет вас от реальной жизни.

Ученые тоже могут быть ремесленниками. Даже экономисты, которые, не понимая Адама Смита, утверждают, будто люди живут ради того, чтобы «максимизировать» свой доход, вещают об этом бесплатно и бахвалятся тем, что не ищут низменной коммерческой выгоды, – и в упор не видят противоречия.

Оговорка насчет предпринимателей

Предприниматели – герои нашего общества. Они терпят неудачи за всех остальных. Но благодаря акционированию и венчурному капиталу многие люди, которых ошибочно считают предпринимателями, не ставят шкуру на кон: их цель – либо обогатиться за счет продажи компании, которую они помогли кому-то создать, либо «выйти на рынок», выпустив акции и разместив их на бирже. Истинная ценность компании, ее функционирование и долгосрочное выживание особого значения для бизнесмена не имеют. Схема – чисто финансовая, так что мы исключим таких людей из нашего класса рискующих предпринимателей (заниматься подобным бизнесом – все равно что производить на свет красивых детей с единственной целью: сбыть их в четырехлетнем возрасте). Отличить их очень легко: они способны написать убедительный бизнес-план.

Компании, прошедшие предпринимательскую фазу, начинают загнивать. Смертность корпораций равна смертности раковых пациентов в том числе потому, что менеджеры управляют ими временно. Стоит сменить

должность – а еще лучше компанию, – и вы сумеете отмахнуться от громадных рисков а-ля Боб Рубин: «Теперь это не моя проблема». То же происходит, когда вы продаете компанию ради прибыли, поэтому помните:

Умение делать что-то – совсем не то, что умение продавать.

Сойдет и гордец

Товары или компании, носящие имя владельца, дают очень ценный сигнал. Они громко объявляют: владельцу есть что терять. Эпонимия указывает как на обязательства компании, так и на уверенность в продукте. Моего друга Пола Уилмотта часто величают эгоманьяком за то, что он назвал своим именем математико-финансовый журнал (Wilmott), безусловно лучший на момент, когда пишется эта книга. Быть «эгоманьяком» в бизнесе неплохо. Но если вам это не удастся, сойдет и «гордец».

Гражданство de plaisance^[20]

Многие состоятельные люди, переезжающие в США, живут здесь годами и десятилетиями, но обменять паспорт не спешат. У них есть другая опция, постоянный вид на жительство; иметь его – право, но не обязанность, отказаться от этого права очень просто. Спросите их, почему они не произнесут текст присяги перед судьей, а потом не закатят вечеринку в загородном клубе с видом на море. Типичный ответ будет: *налоги*. Став гражданином США, вы обязаны платить налоги с доходов во всем мире, даже если живете за границей. Отказаться от гражданства не так-то просто, выбора у вас уже и нет. Однако другие западные страны, скажем Франция и Великобритания, позволяют гражданам освободиться от налогов значительные суммы, если те – резиденты какого-нибудь налогового рая. Сразу встают в очередь те, кто хочет «купить» гражданство: они инвестируют в страну, живут в ней минимально разрешенный срок, получают паспорт, после чего уезжают туда, где никто налогов не берет.

Страна не должна терпеть таких друзей до первой беды. Есть что-то оскорбительное в том, чтобы получить гражданство, не ставя шкуру на кон; чтобы путешествовать и пересекать границы, не беря на себя связанных с

паспортом рисков.

Мои родители – граждане Франции, и лет двадцать назад я легко мог стать ее натурализованным гражданином. Но мне это казалось неправильным; более того – возмутительным. Я не мог этого сделать, пока не поставил шкуру на кон и не развил эмоциональную привязанность к Франции. Мое бородатое лицо во французском паспорте смотрелось бы фальшиво. Единственный паспорт, о котором я думал всерьез, – греческий (или кипрский): я ощущал глубокие родственные и социокультурные связи с эллинистическим миром.

Но я приехал в США, полюбил эту страну и принял ее паспорт как обязательство: США стали моей идентичностью, в печали или в радости, с налогами или без. Много кто смеялся над моим решением: львиную долю доходов я получал из-за границы; проживай я официально на Кипре или на Мальте, у меня было бы куда больше долларов. Но если я хочу платить меньше налогов – а я хочу, – я обязан сражаться ради себя и коллектива, ради других налогоплательщиков, и никуда не убегать.

Шкура на кону.

Герои – не библиотечные крысы

Если вы хотите изучать античные ценности, такие как храбрость, и понять, что такое стоицизм, читать ученых-античников не обязательно. Карьеру в ученом сообществе просто так не делают. Читайте сами тексты – Сенека, Цезарь, Марк Аврелий, – когда можете. Или читайте тех, кто комментировал классиков, но активно действовал сам, – Монтеня, например, и других людей, которые в какой-то момент ставили шкуру на кон, а потом удалялись на покой, к книгам. Когда можно, избегайте посредников. Ну или забудьте о текстах, просто действуйте храбро – и всё.

Изучение храбрости по учебникам делает вас храбрым в той же мере, в какой поедание говядины делает вас быком.

Благодаря загадочному свойству мозга люди отказываются понимать, что у профессора можно научиться лишь тому, как быть профессором, – а у лайф-коуча и вдохновенного оратора мы учимся в основном тому, как стать лайф-коучем и вдохновенным оратором. Помните: исторические герои не были античниками и библиотечными крысами, то есть теми, кто живет не своей жизнью, а чужой, описанной в книгах. Герои были людьми дела и не боялись рисковать. Чтобы заглянуть в их сознание, нам вовсе не понадобится профессор, преподающий стоицизм^[21]. Он почти никогда не

понимает, что это такое (на деле – вообще никогда). Мой опыт персональных сражений говорит, что многие из этих «античников», знающие в мельчайших подробностях, что храбрецы вроде Александра Македонского, Клеопатры, Цезаря, Ганнибала, Юлиана Отступника, Леонида, Зенобии ели на завтрак, не способны на интеллектуальную отвагу ни в каком виде. Неужто ученое сообщество (и журналистика) – всегда прибежище трепачей-стохастофобов? То есть вуайеристов, желающих наблюдать, но не рисковать? Кажется, да. Самая важная и потому последняя глава этой книги, «Логика принятия риска», показывает, как ключевые элементы риска, очевидные для тех, кто не боится рискнуть, проходят мимо внимания теоретиков уже два с лишним столетия!

Душа на кону и (небольшая) доза протекционизма

Теперь давайте применим эти идеи к современности. Вспомните об архитекторах, не живущих в домах, которые они проектируют. То же можно сказать о более общих системных подходах, таких как протекционизм и глобализм. С этой точки зрения *какая-то* доза протекционизма может быть рациональна – в том числе экономически.

Я оставляю в стороне довод о том, что глобализация приведет к какофонии в духе Вавилонской башни и усилит дисбаланс в соотношении шума и сигнала. Речь о другом: внутри каждого работника из числа тех, кто что-то делает, сидит ремесленник. Против того, в чем пытаются убедить нас лоббисты, находящиеся на содержании у огромных международных корпораций, протекционизм как защита ремесленников не вступает в конфликт даже с *экономическим* мышлением, с экономикой, называемой сегодня неоклассической. Тот, кто не максимизирует узко определенную долларовую чистую прибыль за счет прочего, не нарушает *математические* аксиомы принятия экономических решений, лежащие в основе экономической науки. Ранее в этой главе я говорил о том, что не взять деньги ввиду ваших личных предпочтений – вполне рациональное решение и в рамках экономической теории; впрочем, сама идея свести стимулы к финансовой прибыли превосходно объясняет существование сообщества экономистов, продвигающих концепцию личной выгоды^[22].

Может, в узком бухгалтерском смысле (после подведения итогов) нам было бы выгодно экспортировать рабочие места. Но вряд ли люди этого хотят. Я пишу книги, потому что я для этого создан, – как нож режет, потому что это его миссия, Аристотелева «арете», – и, если отдать мои

исследования и мое сочинительство субподрядчикам в Китае или Тунисе, моя продуктивность, может, и повысится, но зато я лишусь личности.

Бывает, человек просто хочет что-то *делать*. Он чувствует: этого требует часть его личности. Сапожник в Уэстчестере хочет быть сапожником, наслаждаться плодами своего труда и гордиться тем, что его продукция продается в магазинах, пусть даже его «экономические» условия могли бы улучшиться, если туфли станет делать китайская фабрика, а сапожник сменит профессию. Пусть даже новая система позволит ему купить телевизор с плоским экраном, побольше хлопковых рубашек и дешевый мотоцикл, что-то он все равно потеряет. Лишать людей их занятий – жестоко. Люди хотят ставить на кон свою душу.

В этом смысле децентрализация и фрагментация не только делают систему стабильнее, но и улучшают связь людей с их трудом.

Шкура в вердикте

Завершим раздел случаем из истории.

Меня спросят: да, законы – это хорошо, но что нам делать с продажным или некомпетентным судьей? Он может безнаказанно ошибаться. Он может стать слабым звеном. Вовсе нет, по крайней мере исторически. Друг однажды показал мне картину «Суд Камбиса». Нидерландский художник Герард Давид взял сюжет из Геродота, который рассказывает о продажном персидском судье Сисамне. За то, что Сисамн вынес несправедливый приговор, царь Камбис повелел содрать с него, еще живого, кожу. На картине есть еще сын Сисамна, отправляющий правосудие, сидя в отцовском кресле, которое обито содранной кожей в напоминание о том, что справедливость воцаряется, когда кто-то буквально ставит на кон шкуру.

Пролог, часть 3 Ребра *Incerto*

*Идеальный темп: семь строчек за раз, семь страниц в год. –
Перечитывание и перерецензирование*

Теперь, очертив основные идеи, давайте посмотрим, как наша дискуссия соотносится с другими томами проекта *Incerto*. Как Ева вышла из ребра Адама, так каждая книга *Incerto* выходит из ребра предыдущей. «Черный лебедь» был лишь одной из тем «Одураченных случайностью»^[23]; концепция выпуклости случайных событий, костяк «Антихрупкости», описана в общих чертах в «Черном лебеде»; наконец, «Рискуя собственной шкурой» была сегментом «Антихрупкости» под лозунгом «*Не становись антихрупким за счет ближнего твоего*». Если коротко, асимметрия в принятии риска ведет к дисбалансу и – потенциально – к краху системы.

Бизнес Боба Рубина связан с моим трейдерским бизнесом (как мы видели, когда эти люди делают деньги, они оставляют прибыль себе; когда они терпят убытки, расходы несут другие, а они только причитают о Черном лебеде). Проявления бизнеса Боба Рубина столь вездесущи, что стоят за каждой книгой цикла *Incerto*. Как только возникает несоответствие между периодом выплаты дивидендов (ежегодно) и статистической частотой катастрофы (скажем, раз в десять лет), у агента появляется стимул сыграть в игру Боба Рубина и перенести риск на кого-то еще. Учитывая число людей, пытающихся заскочить в денежный поезд, риск Черного лебедя копится в подобных системах постоянно. Потом – бах! – вся система рушится^[24].

Дорога

Нашим проводником станет то, в чем бьется жизнь. Этическая сторона, будучи частью общей асимметрии Жирного Тони – Исократы, прямолинейна; я погрузился в ее глубины благодаря весьма аргументативному сотрудничеству с философом (и партнером по прогулкам) Константайном Сэндисом. Так же прямолинейно деликтное право, и я полагал, что оно займет в этом томе больше места, но, к счастью, разговор о нем будет кратким. Почему?

Деликтное право пресно для тех, кто не обладает темпераментом, открывающим путь на юрфак. Благодаря бесстрашному Ральфу Нейдеру на кофейном столике в моем кабинете скопилось почти два десятка книг о

договорном праве и деликтах. Но тема оказалась настолько скучной, что прочитать больше семи строчек за раз для меня – подвиг Геракла (вот зачем Господь милосердно изобрел социальные сети и бои в Твиттере): в отличие от науки, в том числе математики, сухая юриспруденция не таит сюрпризов. Закон не может быть фривольным. Один только вид этих книг напоминает мне обед с бывшим членом совета управляющих Федеральной резервной системой: таким испытаниям человека нельзя подвергать чаще чем раз в жизни. Так что я освещу тему деликтов в нескольких строках.

Как отмечалось в первых абзацах введения, антиснотворные темы (языческая теология, религиозные практики, теория сложности, древняя и средневековая история, а также, конечно, теория вероятностей и принятие риска) соответствуют естественным фильтрам автора. Проще говоря: если вы не можете вложить в дело душу, откажитесь от задуманного – пусть это сделает кто-то другой.

Говоря о душе на кону, я должен кое в чем признаться. В Париже, в Лувре, рассказав финансистам о Хаммурапи, я стоял перед внушительной базальтовой стелой (в одном зале с корейцами, вооруженными палками для селфи) и ощущал беспокойство: я не могу прочесть написанное сам – и должен полагаться на экспертов. Каких экспертов? Если бы я был в культурном турне – да, но я профессиональный писатель, я сочиняю книгу и должен по-настоящему углубиться в тему! Не зная, как понимали и произносили древний текст, кажется мне жульничеством. К тому же я эпизодически увлекаюсь семитской филологией, а значит, нет мне прощения. В итоге я отвлекся и изучил аккадский язык в достаточной мере, чтобы цитировать законы Хаммурапи в согласии с семитской фонетикой, то есть вложить в дело душу. Из-за этого я завершил книгу позднее, чем ожидалось, зато теперь, когда я говорю о Хаммурапи, совесть не грызет меня за то, что я мухлюю.

Усовершенствованный детектор

Эта книга родилась в результате проникновенного – не как в ученом сообществе – и незапланированного флирта с математикой. Закончив «Антихрупкость», я думал на время отложить перо и нырнуть в уютную жизнь: четверть университетской ставки, изумительная черная паста с кальмарами в компании бонвиванов, поднятие тяжестей в компании друзей – синих воротничков, послеобеденная партия в бридж – безбурная, лишенная треволнений жизнь мелкопоместного дворянина XIX века.

Чего я не предвидел, так это того, что моей мечте о безбурной жизни отмерена пара недель. Оказалось, что у меня отсутствуют навыки спокойной жизни: бридж, шахматы, лото, осмотр пирамид в Мексике и тому подобное. Как-то я от нечего делать взялся за математическую головоломку; попытка ее решить вылилась в пять лет навязчивых, пожиравших мое время занятий математикой; одержимость делала меня похожим на «людей с проблемами». Как обычно, математика была нужна мне не для решения задачи, а для утоления внутренней жажды. В итоге произошло неожиданное. Мой детектор чуши стал таким чувствительным, что, когда я слышал разрекламированную ахиною (людей-демагогов, особенно ученых), мне казалось, будто я время от времени слышу звуки ударов и стоны, словно рядом режут животных. Нормальные люди меня не раздражают – только несущие чушь представители «интеллектуальных» профессий. Видеть психолога Стивена Пинкера, вещающего об интеллектуальных материях, – все равно что неспешно брести по заповеднику и вдруг наткнуться на Burger King для автомобилистов.

Благодаря сверхчувствительности моего детектора чуши я и написал эту книгу.

Книжные рецензенты

Раз уж мы заговорили о книгах, я завершу вступительную часть наблюдением, которое сделал, уже будучи писателем. Многие рецензенты интеллектуально честны и прямолинейны, но между ними и их аудиторией есть фундаментальный конфликт, даже если рецензент выдает себя за «среднего читателя». Если говорить о книгах, написанных людьми рискующими, массовый читатель (как и очень немногие редакторы) способен распознать интересное сочинение, а вот обитатели фальшивого космоса трепотни (иными словами, те, кто не *действует*) на это хронически не способны – и не могут понять, чего именно они не понимают, потому что не являются частью активной и полной сделок жизни.

Точно так же рецензенты – по определению их рода деятельности – не способны судить о книгах, которые *перечитываются*. Для тех, кто знаком с идеей нелинейных эффектов из «Антихрупкости», обучение – это повторение и выпуклость, иначе говоря, прочесть один и тот же текст дважды выгоднее, чем прочесть две разные книги один раз; подразумевается, конечно, что этот текст обладает какой-то глубиной.

Выпуклость вплавлена в семитскую лексику: *мишна* – так на иврите называют компиляцию устной доталмудической традиции – переводится как «повторение», а *мидраш* отсылает к дроблению и повторному измельчению; у детей Исмаила его аналог – *мадраса*.

Книги нужно писать так, чтобы их читали, или хотели прочесть, и чтобы автор мог проникнуть в тему так глубоко, как того хочет, а не чтобы облегчить жизнь сочиняющим отзывы критикам. Рецензенты – скверные посредники; сейчас они, совсем как таксофирмы, становятся жертвами процесса избавления от посредников (его еще называют *уберизацией*).

Почему? И вновь это проблема шкуры на кону: речь о конфликте интересов между профессиональными рецензентами, считающими, что это им решать, как надо писать книги, и настоящими читателями, которые читают книги, потому что им нравится читать книги. Рецензенты обладают абсолютной, деспотической властью над авторами: нужно прочесть книгу, чтобы осознать, что критик явно бредит, так что в отсутствие шкуры на кону рецензенты вроде Митико Какутани в *The New York Times* (вышла на покой) или Дэвида Рансимена, пишущего для *The Guardian*, могут делать свое дело до бесконечности, и никто не поймет, выдумывают они или надираются (или – это, я уверен, случай Какутани – то и другое). Рецензентов судят по тому, насколько *правдоподобно* и хорошо они пишут, а не по тому, понимают ли они прочитанное (пока, разумеется, автор не привлечет их к ответственности за белиберду в свой адрес)^[25].

Дорогой читатель, теперь, спустя почти двадцать лет после завершения первого тома *Incerto*, я установил с тобой прямой контакт.

Структура книги

Книга I, как мы видели, представляет собой введение в трех частях.

Книга II, «Первый взгляд на агентскую проблему», глубже вникает в симметрию и агентскую проблему применительно к распределению риска, а также строит мост между коммерческим конфликтом интересов и общей этикой. Еще она кратко знакомит нас с понятием масштабирования и разницей между индивидом и коллективом, определяя границы глобализма и универсализма.

Книга III, «Величайшая из асимметрий», – о власти меньшинства и о том, как маленький сегмент населения навязывает свои вкусы остальным. (Короткое) приложение к книге III показывает: 1) почему совокупность частей ведет себя не так, как сумма частей, а как нечто с собственным

разумом, а также 2) каковы последствия нагромождения того, что называется социальными «науками».

Книга IV, «Волки среди собак», повествует о зависимости и, давайте называть вещи своими именами, *рабстве* современной жизни: работники существуют потому, что они рискуют куда больше, чем наниматели. Еще эта книга показывает: даже если вы независимы и руководствуетесь принципом «к-черту-деньги», вы уязвимы, если на людей, которые вам небезразличны, нападают злые корпорации и группировки.

Книга V, «Быть живым значит рисковать», показывает в главе 5, как принятие определенного вида риска делает вас поверхностно менее привлекательным, но зато бесконечно более убедительным. Она объясняет, чем жизнь как реальность отличается от жизни как конструкта, порожденного машиной опыта, почему Иисус должен был стать человеком и не совсем Богом – и как Дональдо^[26] выиграл выборы *благодаря* своему несовершенству. Глава 6, «Интеллектуал, но идиот», знакомит нас с этим самым ИНИ, который знать не знает, что шкура на кону лучше любых лекций помогает нам понимать мир (включая умение ездить на велосипеде). Глава 7 излагает разницу между неравным риском и неравной зарплатой: можно стать богаче, но тогда вам придется быть настоящим человеком и рисковать. В этой главе дается динамический взгляд на неравенство, отличающийся от статического взгляда ИНИ. Глава 8 посвящена эффекту Линди и самому главному эксперту, который точно знает, почему сантехники – эксперты, а клинические психологи – нет и почему те, кто комментирует мнение экспертов в *The New Yorker*, сами экспертами не являются. Эффект Линди различает явления, которые время улучшает, и явления, которые оно уничтожает.

Книга VI, «Подробнее об агентской проблеме», рассматривает немаловажные скрытые асимметрии. Глава 9 показывает, что с точки зрения практики мир проще, чем принято думать, а серьезные эксперты не кажутся актерами, играющими свои роли. Мы также познакомимся с эвристикой распознавания чуши. Глава 10 рассказывает, как богатые люди становятся лохами и жертвами тех, кто усложняет им жизнь, уговаривая их купить то и это. Глава 11 объясняет разницу между угрозами и настоящими угрозами и показывает, как нажить врага, не убив его. Глава 12 повествует об агентской проблеме журналистов: они жертвуют правдой и создают ложный нарратив, чтобы порадовать других журналистов. Глава 13 – о том, почему добродетельный человек всегда рискует, а не снижает риск для своей репутации, изображая в интернете белого рыцаря и выписывая чек какой-нибудь неправительственной организации, которая содействует

уничтожению мира. Глава 14 объясняет агентскую проблему экспертов по геополитике, а также историков, которые склонны писать о войне, но не о мире и внушают нам искаженное представление о прошлом. В истории тоже полным-полно вероятностной неразберихи. Если избавиться от экспертов по «миру», наша планета станет безопаснее и многие проблемы решатся сами собой.

Книга VII, «Религия, вера и шкура на кону» – о конфессиях в терминах шкуры на кону и выявленных предпочтений: почему атеистов функционально нельзя отличить от христиан, зато можно – от мусульман-салафитов. Отбросим демагогию; «религии» – не совсем религии, есть религии-философии и религии – правовые системы.

Книга VIII, «Риск и рациональность», включает две фундаментальных главы, которые я приберег для финала. Нет строгого определения рациональности без принципа шкуры на кону; дело в действиях, а не в словах, мыслях и трепотне. Глава 19, «Логика принятия риска», собирает воедино мои максимы о риске и выявляет ошибки, связанные с маловероятными событиями. Она также классифицирует риск по уровням (от индивида до коллектива) и доказывает, что храбрость и благоразумие не противоречат друг другу, если кто-то действует ради блага коллектива. Еще она объясняет, что такое эргодичность (понятие, подвешенное в воздухе). Наконец, эта глава формулирует принцип предосторожности.

Приложение. Асимметрия в жизни и различных явлениях

Таблица 2. Асимметрия в обществе

Что осталось нерассказанным в «Антихрупкости»:

Не ставят шкуру на кон	Ставят шкуру на кон	Ставят шкуру на кон ради других; ставят на кон душу
<i>(Берут выигрыш себе, заставляют платить по счетам других, владеют скрытым опционом за чужой счет)</i>	<i>(Платят по своим счетам, берут на себя риск)</i>	<i>(Платят по чужим счетам ради блага других или всеобщих ценностей)</i>
Бюрократы, политики-зануды	Граждане	Святые, рыцари, полководцы, солдаты
Консультанты, софисты	Торговцы, бизнесмены	Пророки, философы (как понимали это слово в прошлом)
Большие корпорации в хороших отношениях с властью	Ремесленники	Художники, некоторые ремесленники
Менеджеры корпораций (в деловых костюмах)	Предприниматели	Предприниматели / инноваторы

Не ставят шкуру на кон	Ставят шкуру на кон	Ставят шкуру на кон ради других; ставят на кон душу
Ученые, ставшие частью системы, теоретики, собиратели данных, исследователи-наблюдатели	Лабораторные и полевые экспериментаторы	Независимые ученые, берущие на себя риск исследований, далеких от общепринятых представлений
Централизованное правительство	Власть города-государства	Местное самоуправление
Литературные редакторы	Писатели, (некоторые) редакторы	Настоящие писатели
Журналисты, которые «анализируют» и предсказывают	Мыслители	Журналисты, которые рискуют и <i>разоблачают</i> мошенников (сильную власть, корпорации), бунтари
Политики	Активисты	Диссиденты, революционеры
Банкиры	Трейдеры хедж-фондов	(Эти до вульгарной коммерции не опустятся)
Искатели наград, призов, почестей, церемоний, медалей, чая с английской королевой, членства в академии, рукопожатия Обамы		Наивысшая, да и единственная награда за отстаивание идеалов и принципов — смерть: Сократ, Иисус, св. Екатерина, Гипатия, Жанна д'Арк

Книга II

Первый взгляд на агентскую проблему

Глава 1

Почему каждый должен есть своих черепах: равенство в неопределенности

Вкус черепахи. – Где же новые покупатели? – Шарият и асимметрия. – Швейцарцы и другие люди. – Рав Сафра и швейцарцы (но другие швейцарцы)

Древняя поговорка гласит: вы, ловящие черепах, ешьте их сами^[27].

Родилась эта поговорка так. Как-то раз компания рыбаков поймала очень много черепах. Отварив их, рыбаки закатили было общий пир, но обнаружили, что морские создания куда менее съедобны, чем кажется; полакомиться ими решились немногие. Мимо случайно проходил Меркурий – самый многозадачный, своего рода сборный бог, отвечавший за коммерцию, изобилие, вестников, подземный мир, а еще он был покровителем воров и разбойников и, что немудрено, богом удачи. Компания пригласила его угоститься черепахами. Понимая, что его пригласили, чтобы избавиться от нежеланной пищи, Меркурий заставил всех рыбаков есть своих черепах, тем самым сформулировав принцип: ты обязан есть то, чем кормишь других.

Покупатель рождается каждый день

Из своего наивного опыта я однажды извлек один урок:

Опасайся людей, советующих поступишь так-то и так-то, потому что это «лучше для тебя» и хорошо для них тоже, в то время как если тебе в итоге будет хуже, их это не коснется.

Конечно, обычно это непрошенные советы. Асимметрия появляется, когда совет касается лично вас, но не советчика – он может пытаться что-то вам продать, или женить вас на своей дочери, или упросить нанять своего зятя.

Много лет назад я получил письмо от организующего лекции агента. Послание было ясное и содержало десяток вопросов в духе «У вас есть время отвечать на запросы?» и «Сможете ли вы организовать турне?». Подразумевалось, что агент облегчит мне жизнь и оставит место для

погони за знаниями и всего того, что меня интересует (углубленное изучение садоводства, коллекции марок, генетика Средиземноморья, рецепты черной пасты с кальмарами), так что бремя труда падет на чужие плечи. И это не какой-то рядовой агент: только *он один* умеет все на свете; он читает книги и способен понять мысли интеллектуала (я тогда еще не принимал это слово за оскорбление). Как всегда в случае с непрошеными советами, я почуял неладное: во всех фазах обсуждения он всячески давал мне понять, что так будет «лучше для меня».

Будучи лохом, я хоть ему и не поверил, но все же решил попробовать – и поручил бронировать билеты и отели в стране, в которой он жил. Все шло тип-топ, пока шесть лет спустя я не получил письмо из налоговой инспекции этой страны. Я сразу связался с агентом и спросил, не сталкивались ли другие его клиенты из США с аналогичным налоговым конфликтом, не слышал ли он о таких ситуациях. Он ответил моментально и лаконично: «Я не ваш юрист по налогам», – и ноль информации о том, возникала ли такая проблема у других американских граждан, которые наняли его, потому что он знал, что «лучше для них».

Я мог бы вспомнить еще с десятков примеров того, как нечто притворяется «лучшим для вас», а на деле оказывается лучшим не для вас, а для другой стороны. Как трейдер я привык иметь дело с откровенными людьми, которые говорят тебе, что хотят кое-что продать, и объясняют, чем именно выгодна им сделка, когда ты задаешь им вопрос вроде «У вас есть *топор?*» (в переводе с трейдерского: «Каков ваш интерес?»). И я привык любой ценой избегать тех, кто хочет навязать товар, но маскирует это под совет. Рассказ о черепахах на деле – архетип всей истории взаимодействия между смертными.

Как-то я работал на американский инвестиционный банк из числа весьма уважаемых; его называли «белая туфля», потому что совладельцы банка были членами полузакрытого гольф-клуба для протоаристократов и надевали на игру белые туфли. Конечно, банк культивировал, подчеркивал и защищал свой имидж этичной и профессиональной компании. Но работа агентов по продажам (на деле коммивояжеров) во времена, когда они носили черные туфли, заключалась в том, чтобы «разгрузить» товар, которым «набиты» трейдеры; на балансе трейдеров имелись активы, от которых требовалось избавляться, чтобы снизить уровень риска. Продавать их другим маклерам было нельзя: профессиональные трейдеры, как правило не играющие в гольф, почуяли бы избыток предложения и обвалили цены. Нужно было искать клиента на стороне. Ряд трейдеров платили агентам по продажам «процентами»: чем больше мы продавали

негодных активов, тем больше становилось вознаграждение. Агенты приглашали клиентов на обед, угощали их дорогим вином (часто это было вино из первой строчки меню) и платили тысячи долларов по счетам из ресторанов, но зарабатывали куда больше, всучивая клиентам ненужные ценные бумаги. Агент-профессионал честно объяснил мне: «Если я угощаю клиента, который работает в финансовом отделе муниципалитета и покупает костюмы в универмаге в Нью-Джерси, вином по 2000 долларов за бутылку, он мой на пару месяцев. Я выжму из него по меньшей мере сто тысяч. Такой доходности на рынке просто не бывает».

Агенты соловьем заливались о том, что их активы идеально вольются в портфель клиента, что они точно поднимутся в цене, что клиент горько пожалеет, если упустит «эдакую возможность», – и так далее. Агенты – мастера искусства психологической манипуляции, они заставят клиента купить товар, часто вопреки его интересам, и он останется доволен – и полюбит их и их банк. Одного из лучших агентов фирмы, человека фантастической харизмы, ездившего в офис на «роллс-ройсе» с шофером, спросили, не расстраиваются ли клиенты, когда активы резко падают в цене. «Мы их обдираем, но не раздражаем», – ответил он. А потом добавил: «Помните: каждый день рождается новый покупатель».

Еще римляне знали, что товар расхваливают, когда хотят от него избавиться^[28].

Цены на зерно на Родосе

Итак, «давать совет», чтобы подстегнуть продажи, фундаментально неэтично: продажи нельзя маскировать под советы. Это, я думаю, понятно всем. Или ты даешь совет, или продаешь товар (рекламируя качество продукта), но никак не то и другое сразу.

Однако при сделках возникает другая, похожая проблема: что продавец может утаить от покупателя?

Вопрос «этично ли продавать что-то кому-то, зная, что цена в итоге упадет?» вставал и в древности, но ответ на него не очевиден. Спор уходит корнями в разногласия между философами-стоиками Диогеном Вавилонским и его учеником Антипатром из Тарса; этот последний занял более возвышенную моральную позицию по асимметричной информации и, кажется, проповедовал ту же этику, что и автор этой книги. От обоих авторов не сохранилось ни единого текста, однако многое нам известно по вторичным источникам, а также, в случае Цицерона, третичным. Проблема,

как ее излагает Цицерон в сочинении «Об обязанностях», такова. Пусть некий человек привез большой груз зерна из Александрии в Родос в момент, когда зерно в Родосе дорого из-за дефицита и недорода. Предположим, этот человек знает, что с тем же товаром в Родос плывет из Александрии еще много кораблей. Должен ли он известить об этом родосцев? Какое действие в данных обстоятельствах будет означать поступить благородно, а какое нет?

У нас, трейдеров, есть прямой ответ. Напомню: «набивка» клиента – это когда вы сбываете ему активы, не сообщая о том, что вот-вот будут распроданы их большие запасы. Честный трейдер никогда не поведет себя так с другими профессиональными трейдерами, это табу. Нарушивших его ждет остракизм. Но считалось допустимым поступать так на анонимных рынках с безликими нетрейдерами, ну или с людьми, которых мы называем «швейцарцами», случайными лохами где-то далеко. С одними у нас была служебная связь, с другими – деловая. Эти группы разделяла этическая стена; точно так же нельзя причинять вред домашним животным, при этом правила позволяют жестоко обходиться с тараканами.

Диоген считал, что продавцу следует сообщать столько, сколько требует гражданское право. Антипатр полагал, что сообщать нужно все – выйдя за пределы закона, – чтобы покупатель знал столько же, сколько знает продавец.

Позиция Антипатра куда более стойкая – она применима к любой ситуации независимо от эпохи, места и цвета глаз участников. Потому что:

*Этические принципы всегда более стойки, чем юридические.
Со временем законы должны приближаться к этике, и никогда наоборот.*

Отсюда:

Закон приходит и уходит; этика остается.

Идея «закона» расплывчата и сильно зависит от юрисдикции: гражданское право США благодаря защите прав потребителей и тому подобным движениям требует раскрытия всей информации, в других странах законы другие. Особенно заметно это на примере законодательства о ценных бумагах: в США действуют «опережающие» регуляции, требующие раскрытия инсайдерской информации, а в Европе до недавнего времени все было по-другому.

В мое время инвестиционные банки тратили ресурсы, чтобы обойти регуляции и отыскать дыры в законах. Чем больше регуляций, тем легче делать деньги – хотя интуитивно кажется, что наоборот.

Равенство в неопределенности

Отсюда мы перейдем к асимметрии, ключевой концепции, стоящей за принципом шкуры на кону. Вопрос: до какой степени информация, доступная заключающим сделку людям, может разниться? Древнее Средиземноморье и, в какой-то мере, современный мир, похоже, склоняются к позиции Антипатра. Хотя на западе англосаксонского мира известен принцип «пусть покупатель остерегается» (*caveat emptor*), идея эта новая, не все ее принимают, и часто ее влияние смягчается «лимонными законами»^[29]. (Изначально «лимоном» называлась хронически дефектная машина, скажем, мой кабриолет «мини», у которого любовь с моим гаражом; теперь «лимонами» именуют все, что движется.)

Цицерон повторяет вопрос, возникший в споре двух древних стоиков: *«Если человек намеренно продает скоропортящееся вино, должен ли он известить об этом покупателей?»* Современный мир отвечает на этот вопрос, склоняясь к прозрачности, причем благодаря не столько регуляциям, сколько деликтному праву, которое позволяет нам подать в суд на обманувшего нас продавца. Напомним, деликтное право ставит на кон шкуру продавца – вот почему корпорации его поносят и ненавидят. Но и у деликтного права есть побочные эффекты: его нельзя использовать наивно, проще говоря, им нельзя манипулировать. Как мы увидим в обсуждении визита к врачу, иногда им манипулируют.

Шариат, особенно сфера исламского права, регулирующая финансовые сделки, интересует нас постольку, поскольку в нем сохраняются утраченные средиземноморские и вавилонские методы и практики; не будем раздувать эго саудовских принцев. Шариат существует на пересечении греко-римского права (как известно, народы на семитских территориях контактировали со школой правоведов в Берите^[30]), правил финикийской коммерции, вавилонского законодательства и торговых обычаев арабских племен; он представляет собой хранилище древних семитских и средиземноморских знаний. Я рассматриваю шариат как музей истории идей о симметрии в сделках. Шариат устанавливает запрет на *гарар*, и этот запрет достаточно силен, чтобы искоренить *гарар* в любой сделке. Этот исключительно сложный термин из теории принятия решений

не существует на английском; *гарар* – это и неопределенность, и жульничество. Лично я думаю, что это нечто за пределами информационной асимметрии между агентами: *неравенство в неопределенности*. Говоря проще, цель сторон сделки – быть в одинаково неопределенном положении, чтобы итог был одинаково случаен, а значит, асимметрия эквивалентна краже. Более ясное определение:

Одна сторона сделки не должна быть уверена в результате, если другая сторона в нем не уверена.

У *гарара*, как и у любого формального конструкта, есть недостатки, и он так или иначе слабее подхода Антипатра. Когда одна сторона сделки точно знает, чем та обернется, она нарушает закон шариата. Но если асимметрия слабая, например, кто-то обладает инсайдерской информацией, которая дает преимущество на рынке, это не *гарар*, ведь неопределенность для сторон сохраняется, цена сформируется в будущем, а будущее ведает только Бог. И вместе с тем продавать дефектный продукт (когда дефект абсолютно точно есть) по шариату незаконно. Информация продавца зерна на Родосе из моего первого примера под *гарар* не подпадает, а второй случай, с портящимся вином, – подпадает вполне.

Как мы видим, проблема асимметрии столь сложна, что разные школы дают разные этические решения. Давайте посмотрим, что нам посоветует Талмуд.

Рав Сафра и швейцарцы

Еврейская этика здесь ближе к Антипатру, чем к Диогену, и требует прозрачности. Это требование касается не только собственно товара, но, может быть, и того, что на уме у продавца, того, что он знает *в глубине души*. Средневековый рабби Шломо Ицхаки (он же Соломон, сын Исаака), известный как Раши, передает следующую историю. Рав Сафра, живший в III веке вавилонский ученый, а также активный торговец, выставил на продажу некие товары. Когда он молился, пришел покупатель, предложил приобрести товар по начальной цене; поскольку молившийся рав не отвечал, покупатель поднял цену. Однако рав Сафра не собирался продавать товар по более высокой цене – и считал, что обязан придерживаться первоначального *намерения*. Теперь вопрос: должен ли рав Сафра продать товар по начальной цене – или может согласиться с более высокой?

Подобная полная прозрачность не абсурдна, и она нередко встречается в моем прежнем мире трейдерства, который со стороны кажется миром торговцев-головорезов. Сам я, будучи трейдером, сталкивался с такой проблемой часто – и в дискуссии встану на сторону рава Сафры. Применим логику. Вспомните о жадности сбывавших активы агентов по продажам. Иногда я предлагал что-то на продажу за, скажем, пять долларов, но с клиентом общался агент по продажам, и он возвращался с лучшим предложением: \$5,10. В этих десяти центах было что-то неправильное. Стабильным такой бизнес не назовешь. А если позднее до покупателя дойдет, что первая цена была пять долларов? Позор не смоет никакое вознаграждение. Завышать цену так же скверно, как «набивать» покупателя плохим товаром. Вернемся к раву Сафре: что, если бы он продал товар одному клиенту по завышенной цене, другому – по начальной, а покупатели оказались бы знакомы? Или были бы агентами одного и того же клиента?

Иногда, пусть этика этого и не требует, наиболее эффективной и не ведущей к позору политикой является максимальная прозрачность – даже прозрачность намерений.

Правда, в этом рассказе не упоминается, был ли покупатель «швейцарцем» из тех чужаков, к которым наши этические правила неприменимы. Подозреваю, что существует вид, в общении с которым наши этические правила должны быть ослаблены или отменены. Вспомним обсуждение Канта: теории для людей слишком уж теоретические. Чем больше наша этика ограничена, чем менее она абстрактна, тем лучше она работает. Иначе, как мы увидим на примере исследования Элинора Остром чуть ниже, система не функционирует как надо. Задолго до Остром самую суть ухватил наш друг Фридрих Ницше:

«Сострадание ко всем» было бы суровостью и тиранией по отношению к тебе, сударь мой, сосед!^[31]

Ницше, кстати, один из тех, с кем Жирный Тони (услышав цитаты из него) не стал бы спорить.

Члены клуба и другие

Исключение «швейцарцев» из нашего этического царства – не пустяк. Явления не «масштабируются» и не обобщаются, по этой причине мне так сложно говорить об абстрактных понятиях с интеллектуалами. Страна – не

большой город, город – не большая семья, а также, простите, мир – не большая деревня^[32]. Здесь и в приложении к книге III мы обсудим трансформации масштаба.

Когда афиняне полагают все мнения равными и обсуждают «демократию», они применяют все это только к гражданам, а не к рабам и не к метекам (по-нашему – обладателям грин-карты и визы Н-1В). Кодекс Феодосия, по сути, лишал римских граждан, сочетавшихся браком с «варварами», законных прав – отсюда этический паритет с другими. Такие граждане теряют членство в клубе. Иудейская этика различает густую кровь и разбавленную: все мы братья, но некоторые из нас – братья в большей степени.

Свободные граждане в древних и постклассических обществах традиционно входили в клубы с правилами поведения, напоминающими наши загородные клубы для избранных: внутрь пускают не всех. Как знает всякий член клуба, основная цель этого заведения – исключение кого-то и ограничение размера. В Спарте на илотов, неграждан со статусом рабов, охотились, их убивали, *чтобы потренироваться*, но в остальном они были равны со спартанцами и должны были отправляться на смерть ради Спарты. В крупных городах дохристианского Древнего мира, особенно в Леванте и в Малой Азии, было множество братств и клубов, открытых и (часто) тайных обществ – были даже похоронные клубы, члены которых оплачивали расходы на похороны и участвовали в траурных церемониях.

Сегодня у народа рома (цыгане) есть два свода правил: один – строгие правила поведения с цыганами, другой – с *нечистыми* нецыганами, которых называют *пайос*. И, как подметил антрополог Дэвид Гребер, даже инвестиционный банк Goldman Sachs, знаменитый своей агрессивной алчностью, *внутри* работает как коммунистическое сообщество – благодаря партнерской системе управления.

Мы следуем нашим этическим правилам, но есть предел – вследствие масштабирования, – за которым они перестают применяться. Как ни жаль, общее убивает частное. После более подробного обсуждения теории сложности мы еще вернемся к вопросу, возможно ли быть одновременно этичным и универсалистом. В теории – да, но, увы, не на практике. Как только клуб «мы» становится слишком большим, все деградирует, и каждый начинает биться за свои интересы. Абстракции для нас слишком абстрактны. В основном по этой причине я стою за политические системы, которые начинаются на муниципальном уровне и строятся снизу вверх (как, по иронии судьбы, в Швейцарии, но это другие «швейцарцы»), а не наоборот, как в больших странах, где такие системы работают плохо.

Принадлежать к племени – это хорошо, и мы должны фрактально выработать организованные гармоничные отношения между племенами, а не смешивать все племена в один большой винегрет. В этом смысле федерализм по-американски – система идеальная.

Эта трансформация масштаба от частного к общему заставляет меня скептически относиться к ничем не стесненной глобализации и большим централизованным мультиэтническим государствам. Физик и исследователь сложности Янир Бар-Ям вполне убедительно показал, что «чем выше заборы, тем лучше соседи», – истина, которую «разработчики политики» и местные правительства игнорируют, когда речь идет о Ближнем Востоке. Масштаб имеет значение, я буду твердить это, пока не охрипну. Бросать шиитов, христиан и суннитов в один котел, просить их взяться за руки и спеть «Камбайя»^[33] у лагерного костра во имя единства и братства всех людей – идея провальная. (Интервенционисты еще не просекли, что слова «вы должны» эмпирически недостаточно значимы, чтобы «создать народ».) Обвинять людей в том, что они-де хотят «обособиться», – вместо того, чтобы использовать эту естественную склонность наилучшим образом, – одна из интервенционистских глупостей. Обособьте племена, чтобы лучше ими управлять (как поступали в Османской империи), просто разметьте территорию – и они внезапно заживут в дружбе и согласии^[34]. Левант пострадал (и продолжает страдать) от западных (обычно англосаксонских) арабистов, которые влюблены в предмет изучения, не ставят шкуру на кон и явно задались кошмарной целью уничтожить местные автохтонные культуры и языки – и отрезать Левант от его средиземноморских корней^[35].

Впрочем, нам не нужно заходить так далеко, чтобы понять важность масштаба. Все инстинктивно знают, что соседи по дому ладят лучше, чем соседи по комнате.

Значение масштаба – истина очевидная, даже банальная; вспомним о том, как отличается поведение толп в условиях «анонимности» большого города от поведения групп в маленьких деревнях. Я часто бываю в селе, откуда вышел наш род; жители этого села мне как родные. Они ходят на все похороны (похоронные клубы чаще возникали в больших городах), помогают соседям и заботятся о них, даже если ненавидят их собаку. В городе такой сплоченности не добьешься, «другой» там – теоретическое понятие, поведение по отношению к нему определяется общими этическими правилами, а не чем-то в плоти и крови. Все это нам ясно, но мы почему-то не можем обобщить простую мысль: этика – явление по сути

своей локальное.

В чем тут причина? Современность убедила нас в том, что есть всего два элемента: индивид и всеобщий коллектив. В этом смысле, когда вы ставите шкуру на кон ради себя, вы делаете это *ради себя* как элемента. В реальности я отвечаю шкурой за более широкую группу, в которую входят семья, сообщество, племя, братство. Но вряд ли эта группа может расшириться до человечества.

***Non mihi non tibi, sed nobis* (Не мое и не твое, но наше)**

Посмотрим теперь на идею Элинон Остром. «Трагедия общин», как ее понимают экономисты, заключается в следующем: есть нечто в общинном пользовании, скажем, лес, или водоем, в котором ловят рыбу, или ваш местный парк. Коллективно сообщество фермеров предпочло бы не вредить пастбищу, а сообщество рыбаков – водоему: если скот съест всю траву и рыбаки выловят всю рыбу, ресурс не будет возобновляться. Но каждый отдельный фермер хочет, чтобы его скот питался как можно лучше, и каждый отдельный рыбак желает улова покрупнее – конечно, при условии, что другие от истощения ресурса воздержатся. Вот в чем беда социализма: личные интересы индивидов при коллективизме не удовлетворяются. Однако считать, что общество способно функционировать только при частной собственности, – ужасная ошибка.

Элинон Остром экспериментально доказала, что в сообществе определенного размера люди действуют как коллективисты, защищают общую собственность, иначе говоря, действуют рационально на уровне группы. Такое сообщество не может быть слишком большим. Это своего рода клуб. Группы ведут себя по-разному в зависимости от масштаба. Выводы Остром объясняют, почему муниципальный уровень отличается от государственного. Объясняют они и то, как действуют племена: вы – часть особой группы, которая больше, чем маленький *вы*, но меньше, чем человечество в целом. Что важно, люди в такой группе делятся чем-то одним, *но не делятся чем-то другим*. Есть протокол, предписывающий, как вести себя с иноплеменниками. Арабские племена пустыни проявляют гостеприимство к мирным чужакам, не посягающим на общинные владения, но свирепеют, когда чужак враждебен.

Определение общины в соответствии с принципом шкуры на кону: это место, где другие обращаются с вами так же, как вы с ними, и все практикуют серебряное правило.

«Общественное благо» – штука абстрактная, взятая из учебника. В главе 19 мы увидим, что «индивид» – расплывчатое понятие. «Я» куда больше похоже на группу, чем на отдельную личность.

Кто вы по диагонали?

Смехотворность политического универсализма, незнакомого с понятием масштаба, иллюстрирует высказывание братьев Джоффа и Винса Грэмов:

*На уровне ФРС я – либертарианец,
на уровне государства – республиканец,
на местном уровне – демократ,
а на уровне семьи и друзей – социалист.*

Если эти слова не убедят вас в идиотизме ярлыков «левые» и «правые», значит, ничто вас не убедит.

Швейцарцы одержимы идеей управления – и действительно, их политическая система не «левая» и не «правая», она создана для управления. Как-то раз вдумчивый математик Ганс Герсбах организовал в Цюрихе мастер-класс по шкуре на кону – точнее, по тому, как правильно вознаграждать (и наказывать) политиков, интересы которых не соответствуют интересам избирателей. Я понял тогда, что в Швейцарии и Германии система работала нормально не потому, что там живут более ответственные люди, а из-за масштабирования, которое делает людей более ответственными: Германия – федерация.

Давайте применим сказанное к распределению риска.

Все (буквально) в одной лодке

Греческий язык – очень точный; в нем есть слово, описывающее противоположность переносу риска – распределение риска. *Синкиндинео* означает «совместное принятие риска», таково было требование к сделкам, связанным с морскими перевозками^[36].

Новозаветные Деяния святых апостолов описывают путешествие св. Павла на грузовом судне из Сидона на Крит и Мальту. Когда корабль попал в шторм, те, кто на нем плыл, «насытившись пищею, стали облегчать корабль, выкидывая пшеницу в море»^[37].

Хотя выбрасывался конкретный товар, возникший расход поровну несли все собственники, а не только собственник выкинутой пшеницы. Данная практика восходит по меньшей мере к 800 году до н. э., к *Lex Rhodia*, Родосскому закону, названному по острову в Эгейском море; сам кодекс не сохранился, но его много цитировали, начиная с Античности. Он предписывал распределять риски и расходы, связанные с непредвиденными обстоятельствами, солидарно и независимо от других обязательств. Кодекс Юстиниана подытоживает:

Согласно Родосскому закону, если товар выброшен за борт с целью облегчить корабль, то, что утрачено ко всеобщему благу, должно быть возмещено всеобщим вкладом.

Тот же механизм распределения рисков действовал для путешествовавших по пустыням караванов. Если товар пропадал или похищался, расходы несли все торговцы, а не только собственник.

Слово *синкиндинео* мастер-классицист Арман Д'Ангур перевел на латынь как *compericlitor*, значит, по-английски оно должно звучать как *compericlity*, а его противоположность, перенос рисков а-ля Боб Рубин, – *incompericlity*; я полагаю, пока что мы обойдемся словосочетанием «распределение риска».

Далее мы обсудим некоторые искажения, возникающие, когда кто-то ставит шкуру на кон.

Как говорить об активах

Однажды я пришел на телевидение, чтобы рассказать о своей только что вышедшей книге, и застрял в студии – меня посадили за круглый стол с парой журналистов, плюс ведущий. Темой дня была компания Microsoft. Высказывались все, включая ведущего. Подошла моя очередь: «У меня нет акций Microsoft, у меня нет короткой позиции по акциям Microsoft [то есть я не получу прибыль, если они упадут], поэтому я говорить о них не могу». Я повторил свой афоризм из введения: *не говорите мне, что вы «думаете»; просто скажите, какие ценные бумаги лежат в вашем портфеле*. На лицах присутствовавших отразилось невероятное замешательство: журналист обычно не должен говорить о том, чем он владеет, – и хуже того, всегда, всегда должен разглаживать о том, что едва ли найдет на карте. Журналисту следует быть беспристрастным «судьей», однако, в отличие от Сисамна с картины «Суд Камбиса», его

вторично используемой шкуре ничто не угрожает. Есть два способа говорить о своих активах. Первый: вы покупаете активы, потому что они вам нравятся, *потом* что-то о них говорите (и объявляете, что ими владеете) – самым надежным защитником товара является его пользователь^[38]. Другой способ: вы покупаете активы, расхваливаете качества компании, *потом* продаете активы, наживаясь на собственной рекламе, – это рыночная манипуляция и, само собой, конфликт интересов. Мы не требуем от журналистов ставить шкуру на кон, чтобы они не могли манипулировать рынком, и считаем, что общество от этого выигрывает. В этой книге доказывается, что рыночная манипуляция и конфликт интересов более благотворны, чем безнаказанность того, кто дает плохой совет. Основная причина, как мы увидим, в том, что в отсутствие шкуры на кону журналисты, чтобы обезопасить себя, будут повторять мнение других журналистов – и создавать монокультуру и коллективные миражи.

В общем случае шкура на кону идет с конфликтом интересов рука об руку. Я надеюсь, что эта книга убедит вас: первое важнее второго. Конфликт интересов – не проблема, если ему сопутствует риск что-либо потерять.

Короткий визит к врачу

У врачей нет проблемы Антея: медицина, хотя и накинута на себя плащ науки, на деле базируется на передаче знаний от мастера к подмастерью и, подобно инженерному делу, коренится в опыте, а не в экспериментах и теории. Экономист говорит «предположим, что...» и выдает уродливую теорию; врачи так не делают. В медицине принцип шкуры на кону соблюдается в значительной степени, хотя и остается агентская проблема, отделяющая получателя услуги от ее поставщика. Однако попытки заставить врачей рисковать своей шкурой породили целый класс отрицательных эффектов: неопределенность от врача перешла к пациенту.

Правовые акты и регуляции с большой вероятностью заставят врача ставить шкуру не на тот кон.

Почему? Беда в том, что мы полагаемся на измерения. Всякое измерение поддается манипулированию: понижение уровня холестерина, упомянутое в первой части пролога, – техника манипуляции измерениями, доведенная до крайности. Возьмем более реалистическую ситуацию:

врачей и больницы, имеющие дело с раком, оценивают по коэффициентам выживаемости пациентов за пять лет; какие именно методы лечения они выберут применительно к новому пациенту? Выбрать нужно между лазерной хирургией (точечное хирургическое вмешательство) и лучевой терапией, которая токсична не только для опухоли, но и для пациента. По статистике, в пятилетней перспективе лазерная хирургия дает результаты хуже, чем лучевая терапия, однако после облучения в долгосрочном плане могут развиваться новые опухоли, что снижает показатели выживаемости на отрезке в двадцать лет. Учитывая, что оценка работы врача зависит от выживаемости пациентов в течение пяти лет, а не двадцати, он мотивирован предложить пациенту лучевую терапию.

Таким образом, врач, скорее всего, запустит процесс переноса неопределенности на пациента, сделав не самый эффективный для него выбор.

Система толкает врача к переносу риска с себя на вас и из настоящего в будущее, или из близкого будущего в далекое.

Приходя на прием к врачу, следует помнить: вы имеете дело с человеком, который выглядит внушительно, но подвержен хрупкости. Он – не вы и не ваш родственник, он не испытает эмоционального потрясения, если ваше здоровье ухудшится. Цель врача – естественно, избежать судебного разбирательства, которое может пустить под откос его карьеру.

Некоторые измерения могут вас убить. Например, кардиолог обнаружил, что вы – в категории умеренного риска, то есть непосредственно сердечно-сосудистые заболевания вам не грозят, однако вы находитесь на стадии, предшествующей ухудшению. (Эти явления очень нелинейны: тот, кого классифицируют как предрасположенного к диабету или гипертонии, на 90 % ближе к здоровому человеку, чем к больному.) При этом врач вынужден лечить вас, чтобы обезопасить себя. Если вы падете замертво через пару недель после визита, что маловероятно, врача могут судить за халатность, за то, что он не выписал вам правильное лекарство, которое в данный момент считается эффективным (скажем, статины), но, как мы узнаём потом, было одобрено по итогам подозрительных или неполных исследований. В глубине души врач может знать, что статины вредны и чреваты долгосрочными эффектами. Однако фармацевтические компании сумели убедить всех в том, что невидимые последствия безопасны, хотя верен осторожный подход – считать невидимое потенциально опасным. На деле для

большинства людей, за исключением очень больных, риск больше пользы. Однако долгосрочный медицинский риск скрыт: он проявится в долгосрочном плане, в то время как вероятность получить взыскание возникает здесь и сейчас. Это все тот же перенос риска по Бобу Рубину: мы относим риск в будущее и делаем его невидимым.

Можно ли сделать медицину менее асимметричной? Напрямую нет; решение, как показано мной в «Антихрупкости» (и в специальных статьях), в том, что пациент должен избегать лечения, когда он болен умеренно, и использовать лекарства при «хвостовых событиях» – редко наблюдаемых тяжелых недугах. Проблема в том, что умеренно больных людей куда больше, чем тяжелобольных, – и это люди, которые будут жить дольше и дольше покупать лекарства, – поэтому фармацевтические компании мотивированы концентрироваться на них. (Мне говорили, что мертвецы лекарств не принимают.)

Суммируя: и доктор, и пациент ставят шкуру на кон, но не до конца, а администраторы этого не делают – и становятся причиной тревожных сбоев в системе. Администраторы всегда и везде, в любом деле и любой деятельности, – чума.

Далее

Эта глава – введение в агентскую проблему и распределение риска с точки зрения как коммерции, так и этики, причем одно нельзя отделить от другого. Сделали мы и первый подход к проблеме масштаба. Теперь поговорим подробнее о скрытых асимметриях, которые создают странных зверей – агрегации.

Книга III
Величайшая из асимметрий

Глава 2

Побеждает самый нетерпимый: господство упрямого меньшинства

Почему нельзя курить в зале для курящих. – Ваши предпочтения в еде и падение короля Саудовской Аравии. – Как уберечь друга от переработки. – Обращение Омара Шарифа. – Как обрушить рынки

Ключевое свойство сложных систем в том, что поведение совокупности невозможно предсказать, исходя из ее компонентов. Взаимодействия влияют на систему больше, чем природа каждого ее элемента. Изучение отдельных муравьев почти *никогда* не сообщает нам, как действует муравейник. Чтобы это понять, нужно смотреть на сам муравейник, не больше и не меньше; муравейник – не совокупность муравьев. Такое свойство целого называют «непредвиденным»: *части* и *целое* различаются, потому что важнее всего взаимодействие между частями. А взаимодействовать они могут по очень простым правилам.

В этой главе мы обсудим власть *меньшинства*, самую главную асимметрию. Непримируемому меньшинству – определенному типу непримиримого меньшинства, поставившего шкуру (а лучше душу) на кон, – достаточно достичь минимально значимого уровня, скажем, 3–4 % населения, – и все население изменит свои установки. Более того, господство меньшинства создает оптическую иллюзию: у наивного наблюдателя (он смотрит на средние показатели) сложится впечатление, что установки диктует все-таки большинство. Это может показаться абсурдным, но исключительно потому, что наша научная интуиция не предназначена для понимания подобных механизмов. (Забудьте о научной и ученой интуиции и скорых суждениях: все это не работает, стандартная интеллектуализация спотыкается о сложные системы, а вот мудрость вашей бабушки – нет.)

Среди прочего – среди очень многого прочего – власть меньшинства проиллюстрирует, почему для того, чтобы общество функционировало нормально, требуется малое количество нетерпимых добродетельных людей, не боящихся ставить на кон шкуру, – то есть храбрецов.

По иронии судьбы, этот пример сложности я придумал, когда помогал устраивать летний пикник для сотрудников Института сложных систем

Новой Англии. Пока хозяева накрывали на стол и распаковывали напитки, ко мне подошел поздороваться мой друг, правоверный иудей, который ест только кошерную пищу. Я предложил ему стакан желтой подслащенной воды с лимонной кислотой, иногда называемой «лимонадом»; я был почти уверен в том, что он ввиду своих правил относительно рациона откажется. Он не отказался. Он выпил жидкость, а другой кошерный человек прокомментировал: «Здесь все напитки кошерные». Мы посмотрели на коробку с лимонадом. На ней имелся особый знак: маленькая буква U в круге заверяла, что жидкость кошерная. Те, кому это нужно, смотрят на текст мелким шрифтом и этот символ замечают. Я же, как и герой «Мещанина во дворянстве» Мольера, внезапно узнавший, что он всю жизнь говорил прозой, осознал, что часто пил кошерные напитки, сам того не понимая.



Рис. 1. Упаковка лимонада с буквой U в круге, означающей, что лимонад кошерный

Преступники с аллергией на арахис

Меня посетила странная мысль. Кошерное население представляет менее 0,3 % жителей Соединенных Штатов. Однако, как оказалось, почти

все напитки у нас кошерные. Почему? По той простой причине, что переход на полностью кошерную пищу дает производителям, бакалейщикам и ресторанам возможность не помечать отдельные напитки значками «кошер» и «некошер», не разделять прилавки, запасы и складские помещения. Простое правило, изменившее ситуацию, таково:

Тот, кто ест кошер (или халяль), никогда не станет есть некошерную (и нехаляльную) пищу, а тому, кто ест любую пищу, есть кошерное не запрещено.

Перефразируем этот принцип для другой сферы:

Инвалид не станет пользоваться обычной уборной, а неинвалид может пользоваться уборной для инвалидов.

Стоит добавить: мы иногда не решаемся заходить в уборную для инвалидов, потому что путаем уборную с парковкой и считаем, что такая уборная предназначена только для людей с ограниченными возможностями.

Человек с аллергией на арахис не будет есть продукты, содержащие арахис, а человек без такой аллергии может есть продукты без арахиса.

Вот почему на борту американских самолетов арахис предлагают редко, а в школьных столовых его часто не сыщешь днем с огнем (что, в свою очередь, увеличивает количество людей с аллергией: она возникает в том числе в ситуации, когда человек потребляет мало продуктов с арахисом).

Применим правило к сфере, в которой все куда интереснее:

Честный человек никогда не совершит преступления, а преступник легко может не нарушать закон.

Будем считать такое меньшинство *непримиримым*, а большинство – *гибким*. Их отношения обусловлены асимметрией выбора.

Однажды я разыграл друга. Много лет назад, когда табачная индустрия всячески скрывала доказательства вреда от пассивного курения, в нью-йоркских ресторанах имелись залы для курящих и некурящих (как ни ужасно, места для курящих были даже в самолетах). Как-то раз я пошел

обедать с человеком, прилетевшим из Европы; в ресторане свободные столики были только в зале для курящих. Я убедил гостя в том, что нам нужно купить сигареты, потому что в зале для курящих мы *обязаны* курить. Он согласился.

Еще два наблюдения. Во-первых, некоторое значение имеет география, то есть пространственная структура – существует огромная разница между непримиримыми, сосредоточенными в своем районе, и непримиримыми, рассредоточенными среди всего населения. Если люди, следующие правилам меньшинства, живут в гетто со своей маленькой экономикой, власть меньшинства не возникнет. Но когда население распределено по территории равномерно, скажем, когда доля меньшинства на вашей улице такая же, как во всей деревне, а в деревне такая же, как во всем округе, а в округе такая же, как во всем штате, а в штате такая же, как во всей стране, – тогда (гибкое) большинство подчинится власти меньшинства. Во-вторых, важна еще и структура расходов. Взять наш первый пример: когда лимонад производят по правилам кашрута, его цена почти не меняется – нужно всего лишь не класть в него некоторые стандартные добавки. Но если бы производство кошерного лимонада обходилось дороже, правило было бы ослаблено в какой-то нелинейной пропорции к разнице в цене. Если кошерная еда была бы в десять раз дороже, власть меньшинства действовала бы только в очень богатых районах.

У мусульман тоже есть, так сказать, правила кашрута, но они куда менее строги и применяются только к мясу. Правила забоя скота в исламе и иудаизме почти идентичны (весь кошер – халяль для большей части мусульман-суннитов, по крайней мере, так дело обстояло в прошлом, а вот обратное неверно). Заметим: правила забоя унаследованы от древневосточной средиземноморской, греческой и левантийской практики экономически обременительных жертвоприношений – почитать бога без шкуры на кону нельзя. Боги дешевых сигналов не любят.

Посмотрим теперь на то, как проявляется диктатура меньшинства. В Великобритании, стране, в которой (практикующих) мусульман – всего от 3 до 4 %, очень большая доля мяса – халяль. Почти 70 % баранины, импортируемой из Новой Зеландии, – халяль. Около 10 % магазинов Subway продают только халяльное мясо (а значит, никакой свинины), несмотря на большие расходы, связанные с потерей любителей ветчины (вроде меня). То же в ЮАР, где доля мусульман та же самая. Там непропорционально много сертифицированной халяльной курятины. Однако в Великобритании и других номинально христианских странах халяль – не столь нейтральный термин, чтобы халяльным стало все или

почти все мясо: люди могут взбунтоваться против вынужденного подчинения чужим правилам – принятие и уважение правил других религий может означать нарушение правил, священных для вас, если вы истинный монотеист. Так, христианский арабский поэт VII века аль-Ахталь в знаменитом дерзком стихотворении, восхвалявшем христианство, писал, что к халялю не притрагивается: «Идоложертвенного я не ем» («*Wa lastu bi'akuli lahm al adahi*»).

Аль-Ахталь напоминал о стандартной христианской реакции III–IV веков: в языческие времена христиан зачастую мучали, заставляя есть идоложертвенное, что, с их точки зрения, было кощунством. Многие христианские мученики предпочли поглощению нечистой пищи героическую смерть от голода.

По мере роста мусульманского населения Европы на Западе можно ожидать такого же отказа от чужих религиозных норм.

Власть меньшинства может привести к тому, что доля халяльных продуктов в магазинах будет больше доли тех, кто ест халяльное, но в какой-то момент процесс натолкнется на тех, для кого данный обычай – табу. Что до ряда нерелигиозных практик кашрута, доля кошерных продуктов может достигать 100 % и во всяком случае будет очень большой. В США и ЕС производители «органических» продуктов продают все больше и больше товаров именно из-за власти меньшинства: люди могут счесть, что обычная пища без специальных значков содержит пестициды, гербициды и трансгенные, генетически модифицированные организмы (ГМО), несущие неизвестные риски. (В данном контексте ГМО означает трансгенную пищу, производство которой связано с переносом генов из другого организма или вида, чего в природе произойти не могло бы.) По личным причинам, из-за осторожности или бёрковского консерватизма (следуя понятию предосторожности Эдмунда Бёрка) некоторые из нас не желают отступать так скоро и так далеко от того, что ели наши дедушки и бабушки. Ярлык «органическое» – способ сообщить, что данный продукт никаких трансгенных компонентов не содержит.

Продвигая генетически измененную пищу всеми видами лоббирования, покупкой конгрессменов и явной научной пропагандой (с кампаниями, очерняющими людей вроде вашего покорного, о чем позже), крупные сельскохозяйственные фирмы глупо верят в то, что им достаточно завоевать большинство. Нет, идиоты, не достаточно. Ваши поспешные «научные» выводы слишком наивны для решений такого типа. Подумайте: те, кто ест трансгенные продукты, будут есть и продукты без ГМО, но не наоборот. Хватит скромной доли – не более 5 % – равномерно

распределенных любителей пищи без ГМО, чтобы все население стало есть пищу без ГМО. Почему? Представьте, что вы организуете корпоратив, свадьбу или роскошную вечеринку по случаю падения режима Саудовской Аравии, банкротства гнавшегося за рентой инвестиционного банка Goldman Sachs или публичного осуждения Рэя Котчера, председателя презренного агентства по связям с общественностью Ketchum, врага ученых и тех, кто обличает лженауку. Будете ли вы рассылать гостям опросник – едят они трансгенные продукты или нет, нужно ли им особое меню? Не будете. Вы просто выберете продукты без ГМО, если разница в ценах не столь уж и велика. А разница в ценах на деле ничтожна, потому что стоимость (скоропортящихся) продуктов питания в США по большей части (на 80–90 %) определяется расходами на распространение и хранение, а не затратами фермера. Спрос на органическую пищу высок – спасибо власти меньшинства, – а значит, расходы на распространение снижаются, и власть меньшинства усиливает все тот же эффект.

Крупные сельхозкорпорации не понимают, что вступили в игру, в которой, чтобы гарантировать победу, нужно набрать не больше очков, чем противник, а 97 % всех очков вообще. Странно наблюдать за индустрией, которая тратит сотни миллионов долларов на исследовательско-очерняющие кампании и дает работу сотням ученых, считающих себя умнее остальных, но упускает из виду элементарное соображение об асимметричном выборе.

Другой пример: не стоит думать, что распространение машин с автоматической коробкой передач – выбор большинства; возможно, дело в том, что водители, которые умеют водить машины с ручным управлением, всегда могут перейти на автоматику, но не наоборот.

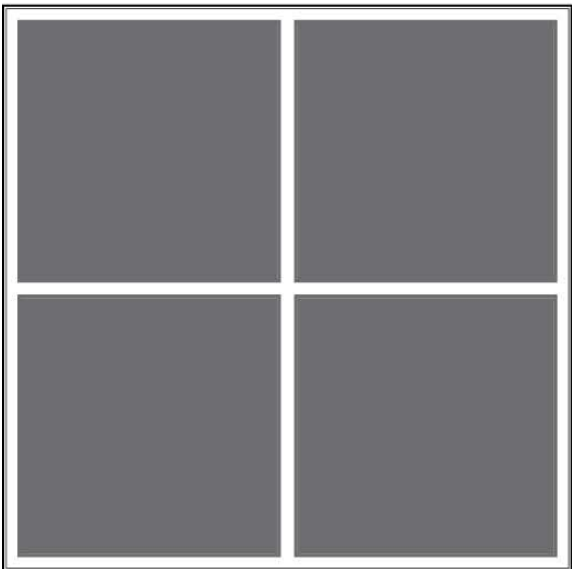
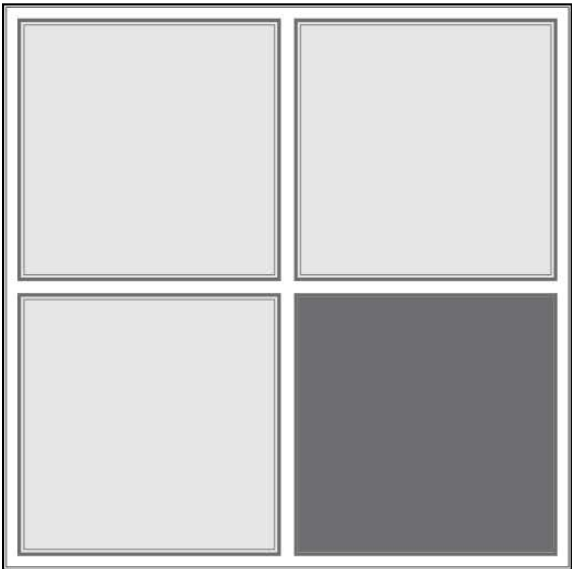
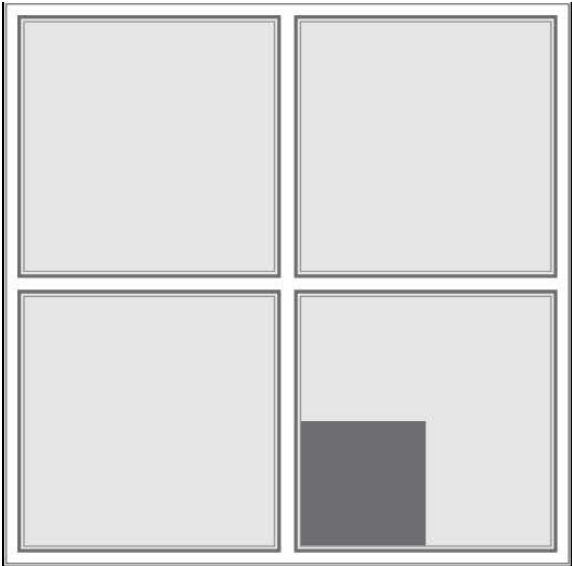


Рис. 2. Ренормализационная группа, шаги от первого до третьего (начиная сверху). В каждом из четырех квадратов – по четыре меньших квадрата, один из них на первом шаге серый, дальше возникает власть меньшинства

Здесь используется так называемый метод ренормализационной группы, мощное средство математической физики, позволяющее понять, что происходит при увеличении (или уменьшении) масштаба. Рассмотрим этот метод – без математики.

Ренормализационная группа

Рис. 2 изображает четыре квадрата, которые обладают свойством фрактального самоподобия. В каждом квадрате содержатся четыре меньших квадрата, и так далее по мере увеличения и уменьшения квадратов, пока мы не достигнем определенного уровня. Квадраты – двух цветов: белые (выбор большинства) и серые (выбор меньшинства).

Пусть маленький квадрат – это семья из четырех человек. Один из них – непримиримое меньшинство, он ест только продукты без ГМО (включая органические). Он представлен серым цветом, остальные трое – белым. Мы «перенормируем в первый раз», увеличивая масштаб: упрямая дочь распространяет свои предпочтения на родных, и теперь весь маленький квадрат – серый, то есть будет покупать пищу без ГМО. На третьем шаге семья едет на пикник вместе еще с тремя семьями. Поскольку известно, что она ГМО не терпит, покупается только органическая пища. Местный бакалейщик, осознав, что все семьи предпочитают продукты без ГМО, переключается на них, чтобы упростить себе жизнь, это решение влияет на местного оптовика, и система продолжает «перенормировываться».

Так совпало, что за день до бостонского пикника я фланировал по Нью-Йорку и зашел в контору Рафаэля Дуади, друга, которого хотел удержать от работы, то есть от деятельности, которая, если ей злоупотреблять, вредит умственной ясности, портит осанку и делает лицо менее осмысленным. Французский физик Серж Галам тоже был в городе, решил заскочить в контору Рафаэля и попробовать его скверный эспрессо. Галам первым применил метод перенормировки к социальным и политическим процессам; я знал его имя, ведь он написал главную книгу по данной теме, который месяц томившуюся в неоткрытой посылке

Amazon в моем подвале. Галам разрабатывал теорию далее и показал мне компьютерную модель выборов, в которой скромного меньшинства больше некоего процента хватало, чтобы навязать своего кандидата остальным.

Та же иллюзия, пропагандируемая «учеными»-политологами, наблюдается и в политических спорах: раз лево- или праворадикальная партия пользуется поддержкой 10 % населения, значит, их кандидат наберет 10 % голосов. Нет. Эти избиратели – база, их следует определить как «негибких», потому что они всегда будут голосовать за свою клику. Но и некоторые гибкие избиратели *могут* проголосовать за радикалов, как некошерные люди могут есть кошерную пищу. Таких людей и надо опасаться – именно они могут склонить чашу весов в сторону радикалов. Модели Галама предсказали массу контринтуитивных эффектов в политике – и его предсказания оказались куда точнее к событиям, чем наивный консенсус.

Вето

По сути, ренормализационная группа демонстрирует эффект вето: один человек в группе может управлять ее выбором. Рекламный топ-менеджер (и исключительный бонвиван) Рори Сазерленд сказал мне, что этот эффект объясняет, почему процветают сети закусочных вроде McDonald's. Не потому, что их продукт так хорош, а потому, что определенная социально-экономическая группа не исключает возможность в них питаться – причем доля таких людей в этой группе невелика ^[39].

Когда опций немного, McDonald's – самая безопасная. Еще это самый безопасный выбор в месте, полном подозрительных заведений с горсткой завсегдатаев; отличие качества еды от ожидаемого в таких местах чревато плохими последствиями. Я пишу эти строки на вокзале Милана; как бы оскорбительна ни была эта ситуация для того, кто потратил большие деньги на поездку в Италию, McDonald's – один из немногих здешних ресторанов. И он набит битком. Ужасно: итальянцы спасаются в нем от рискованной еды. Может, они и ненавидят McDonald's, но неопределенность они ненавидят еще больше.

Та же история с пиццей: ее едят повсюду, и, если не считать сборища псевдолевацких любителей икры, за пиццу никто никого не осудит.

Рори написал мне об асимметрии «пиво – вино» и выборе в преддверии вечеринки: «Если среди гостей более 10 % женщин, подавать только пиво нельзя. Однако большинство мужчин пьет вино. И если

подавать только вино, потребуется единственный комплект бокалов, – это, используя язык групп крови, универсальный донор».

Стратегию поиска оптимального среди необязательно хороших вариантов вполне могли применять хазары, выбирая между исламом, иудаизмом и христианством. По легенде, три высокопоставленных делегации – епископы, раввины и шейхи – прибыли, чтобы разрекламировать свой товар. Хазарские владыки спросили христиан: если выбирать между иудаизмом и исламом, что бы вы выбрали? Иудаизм, ответили те. Затем хазары спросили мусульман: что нам выбрать, христианство или иудаизм? Иудаизм, ответили мусульмане. Значит, иудаизм, решили хазары – и обратились в эту религию.

Лингва Франка

Когда в Германии, в абсолютно тевтонской комнате для совещаний некоей корпорации, проходит достаточно интернациональная или европейская встреча и один из гостей не говорит по-немецки, все совещание будет проведено на... английском, на неизящной версии английского, используемой в корпорациях по всему миру. Так хозяева оскорбляют и своих тевтонских предков, и английский язык. Началось все с асимметричного правила: те, у кого английский неродной, говорят (скверно) по-английски, а вот обратное – англоговорящие, знающие другие языки, – куда менее вероятно. Некогда французский считался языком дипломатии: на нем общались чиновники, вышедшие из дворян, а их более вульгарные соотечественники, занимавшиеся коммерцией, полагались на английский. Два языка соперничали, и английский победил – в современной жизни доминирует коммерция; на его победу не повлияли ни престиж Франции, ни усилия ее чиновников, утверждавших, что их более-менее красивый и похожий на латынь язык с логичным произношением не сравнится с орфографически путаным языком обитающих через пролив поедателей мясных пирогов.

Отсюда примерно видно, как власть меньшинства приводит к появлению «лингва франка», языка, который используется для международной коммуникации; жаль только, что этого не видят лингвисты. Арамейский – язык семитской семьи, он пришел на смену ханаанскому (то есть финикийско-еврейскому) в Леванте и напоминает арабский; на этом языке говорил Иисус Христос. Арамейский стал доминировать в Леванте и в Египте не потому, что в регионе утвердилась семитская имперская власть,

и не потому, что у семитов любопытные носы. Нет, арамейский – язык Ассирии, Сирии и Вавилона – активно распространяли персы, сами говорившие на индоевропейском языке. Они учили египтян не своему языку. Когда персы вторглись в Вавилон, они столкнулись с администрацией писцов, которые не знали персидского и общались только на арамейском, поэтому он и стал государственным языком. Если ваша секретарша понимает распоряжения лишь по-арамейски, вы будете использовать арамейский. Отсюда – удивительное появление арамейского в Монголии, что доказывают записи, сделанные сирийским алфавитом (древнесирийский – восточный диалект арамейского). Столетия спустя история повторится, только наоборот: арабские чиновники в VII и VIII веках использовали греческий язык. В эллинистический период в качестве лингва франка Леванта на смену арамейскому пришел греческий, на этом языке вели записи писцы Дамаска. Фокус в том, что в Средиземноморье греческий распространяли не греки, а римляне, его использовала для административных нужд Восточная империя, то же самое – с левантийским побережьем: Новый Завет написан на греческом языке Сирии.

Мой друг, франкоканадец Жан-Луи Рео из Монреаля, сетуя на то, что франкоканадцы в больших городах теряют французский, комментирует: «Когда в Канаде говорят “билингв”, это значит “англоговорящий”, а когда говорят “франкоговорящий”, это значит “билингв”».

Гены и языки

Изучая генетическую карту Восточного Средиземноморья, мы с моим соавтором Пьером Заллуа заметили, что завоеватели – как турки, так и арабы – оставили здесь немного генов, а Турции племена из Восточной и Центральной Азии подарили совсем новый язык. Это парадокс, но Турция доныне населена выходцами из Малой Азии, о которых написано столько исторических книг, просто эти народы носят новые имена. Более того, Заллуа и его коллеги утверждают, что гены живших 3700 лет назад ханаанцев образуют 90 % генофонда современного населения Ливана; несмотря на то что всевозможные армии заходили поглазеть на достопримечательности и чутко разграбить местное население, новых генов прибавилось всего ничего^[40]. Турки – это средиземноморцы, говорящие на языке Восточной Азии, в то время как французы (к северу от Авиньона) – в основном северные европейцы, говорящие тем не менее на языке Средиземноморья.

Итак:

Гены следуют власти большинства; языки – власти меньшинства.

Языки странствуют; гены – очень редко.

Отсюда очевидно сравнительно недавнее заблуждение создателей расовых теорий, которые, основываясь на лингвистических соображениях, делили людей по языкам на «арийцев» и «семитов». Эта тема была главной для нацистов Германии, но подобная практика продолжается и сегодня в той или иной, зачастую безвредной форме. Есть великая ирония в том, что сторонники превосходства народов Северной Европы («арийских»), будучи антисемитами, искали себе благородных предков и привязку к славной цивилизации в Древней Греции, не понимая, что греки и их средиземноморские «семитские» соседи были тесно связаны между собой генетически. Совсем недавно было доказано, что античных греков и левантийцев бронзового века роднят общие анатолийские корни.

Религии одностороннего движения

Точно так же распространение ислама на Ближнем Востоке, где глубоко окопалось христианство (не будем забывать: оно там родилось), шло благодаря двум простым асимметриям. Изначально исламские правители не были особо заинтересованы в обращении христиан в свою веру, поскольку те платили больше налогов, к тому же ранний исламский прозелитизм не был направлен на «людей Писания», исповедующих авраамические религии. Скажем, мои предки, тринадцать веков выживавшие под властью мусульман, ясно понимали, что быть немусульманином выгодно: в основном потому, что тебя не призовут в армию.

Два асимметричных правила таковы. Во-первых, по исламским законам, если немусульманин женится на мусульманке, ему нужно перейти в ислам, – и если *любой* родитель ребенка мусульманин, ребенок тоже будет мусульманином^[41]. Во-вторых, переход в ислам необратим: вероотступничество в этой религии – тягчайшее преступление, которое карается смертной казнью. Знаменитый египетский актер Омар Шариф, урожденный Михаэль Деметри Шальхуб, был из семьи ливанских христиан. Он обратился в ислам, когда женился на известной египетской

актрисе, и сменил имя на арабское. Позднее он развелся, но обратно в веру предков не перешел.

На основании этих асимметричных правил можно создать простую модель и увидеть, как вторжение маленькой группы мусульман в христианский (коптский) Египет может в течение нескольких столетий привести к тому, что копты станут крошечным меньшинством. Все, что для этого нужно, – маленькая доля браков между иноверцами. Точно так же иудаизм не распространяется и остается в меньшинстве, потому что правила этой религии слабы: требуется, чтобы мать была еврейкой. Куда большая, чем в иудаизме, асимметрия объясняет истощение трех гностических вер Ближнего Востока – друзов, езидов и мандеев (в гностических религиях огромную роль играют *мистерии* и *знание*, доступное обычно лишь меньшинству старейшин; остальные верующие вынуждены мириться с непониманием собственной веры). В отличие от ислама, в котором мусульманином должен быть один родитель, и иудаизма, в котором верующей должна быть хотя бы мать, эти три религии требуют, чтобы оба родителя были той же веры, иначе община скажет отцу, матери и ребенку «пока-пока».

В гористой местности Ливана, Галилеи и Северной Сирии христиане и мусульмане не из суннитов живут общинами. Христиане, не общаясь с мусульманами, не практикуют межконфессиональные браки. Египет, в противоположность, – равнина. Распределение населения ведет к гомогенному перемешиванию, позволяющему ренормализацию (то есть дающему власть меньшинству).

Египетские копты страдают еще и оттого, что переход в ислам необратим. Во время исламского правления многие копты переходили в господствующую религию: процедура была формальной, зачастую смена веры помогала найти работу или решала проблему, требовавшую вмешательства исламской юриспруденции. Не нужно было становиться истинно верующим, тем более что ислам мало противоречит ортодоксальному христианству. Но постепенно христианские и иудейские семьи, почти как марраны в Испании, переходили в ислам по-настоящему: два поколения спустя потомки забывают о намерении предков.

Ислам всего лишь переупрямил христианство, которое и само победило благодаря упрямству. Задолго до ислама христианство исходно распространялось по Римской империи из-за... слепой нетерпимости христиан: они обращали других в свою веру упорно, агрессивно и безапелляционно. Поначалу римские язычники были к христианам терпимы: традиция предписывала делить богов с другими жителями

империи. Они дивились, отчего эти назареи не меняются богами и не предлагают своего Иисуса римскому пантеону в обмен на каких-нибудь других парней. Неужто наши боги для них недостаточно хороши? Однако христиане римских язычников не терпели. «Гонения» на христиан были в основном результатом нетерпимости христиан в отношении пантеона местных богов. Мы читаем исторические записи христианской стороны, а не греко-римской.

О том, как выглядело возвышение христианства с римской точки зрения, мы знаем очень мало, в основном информация черпается из житий: так, есть рассказ о мученичестве св. Екатерины, упорно обращавшей в христианство своих тюремщиков до тех пор, пока ей не отсекали голову, вот только... очень может быть, что св. Екатерины не существовало. Впрочем, св. Киприана, епископа Карфагена, действительно обезглавили при Валериане. У нас имеются бесконечные истории христианских мучеников и святых, но почти ничего – о героях-язычниках. Из хроник вычистили даже упоминания о ранних христианах гностической традиции. Юлиан Отступник пытался вернуться к древнему язычеству, но это все равно что продавать французскую еду в Южном Джерси: рынка нет. Попробуйте удержать воздушный шарик под водой! Дело вовсе не в том, что язычники были интеллектуально неполноценны; моя эвристика подсказывает мне, что чем больше вы язычник, тем вы умнее – и тем лучше учитываете нюансы и неопределенность. Чисто монотеистические религии вроде протестантского христианства, салафитского ислама и фундаменталистского атеизма дают пристанище буквалистам и посредственностям, которые не понимают, что такое неопределенность ^[42].

На деле, глядя на историю средиземноморских «религий», а точнее, ритуалов и систем поведения и веры, мы видим, как нетерпимые то и дело толкали систему ближе к тому, что мы называем религией. Иудаизм почти проиграл из-за правила «иудей признаётся по матери» и ограниченности одним племенем, однако христианство победило – и по тем же причинам победил ислам. Ислам? *Исламов* было много, и последний извод этой религии довольно сильно отличается от ранних. В итоге ислам захватили (в суннитской ветви) пуристы – они были нетерпимее прочих. В XIX веке ваххабиты (они же салафиты), основатели Саудовской Аравии, уничтожали святыни почти на всей территории страны, которая стала их страной. Они навязали ей максимально нетерпимое правление – позднее им подражал в этом ИГИЛ ^[43]. Каждый новый извод салафизма, кажется, собирает самых нетерпимых людей других его ветвей.

И вновь децентрализация

Еще одно свойство децентрализации, которое «интеллектуалы», возмущенные выходом Великобритании из Европейского союза (брекзит), не понимают: если в политике есть, скажем, трехпроцентный порог, после которого начинается власть меньшинства, при этом в *среднем* прямое меньшинство образует 3 % населения и есть отклонения от среднего, в одних странах власть меньшинства установится, а в других нет. Если же мы соединим все страны в одну, власть меньшинства установится повсеместно. Вот почему США функционируют так хорошо. Я говорил это каждому, кто хотел слушать: мы – федерация, а не республика. Используя язык «Антихрупкости»: децентрализация *выпукла* к отклонениям.

Требовать добродетели от других

Концепция односторонности поможет нам развенчать еще несколько заблуждений. Почему запрещаются книги? Конечно, не потому, что они оскорбляют среднего индивида: по большей части индивиды пассивны, им все равно, а если и не все равно, требовать запрета они не будут. Судя по прошлым инцидентам, для того чтобы запретить какие-то книги и занести кого-то в черный список, хватает кучки (мотивированных) активистов. Великого философа и логика Бертрانا Рассела уволили из Городского университета Нью-Йорка после единственного письма злой – и упрямой – матери, не желавшей, чтобы ее дочь находилась в одном помещении с человеком, ведущим распутный образ жизни и проповедующим бунтарские идеи.

Видимо, это применимо к любым запретам, по крайней мере к запрету алкоголя в США, приведшему к любопытным мафиозным историям.

Можно заключить, что и моральные ценности в обществе формируются не из-за эволюции консенсуса. Нет, просто самый нетерпимый человек навязывает другим добродетель – именно потому, что он нетерпим. То же относится и к гражданским правам.

Механизмы религии и распространения морали подчиняются той же самой динамике ренормализации, что и правила питания. Вполне можно показать, что мораль похожа на систему, навязываемую меньшинством. Ранее в этой главе мы видели, что между подчинением правилам и их нарушением есть асимметрия: добропорядочный/законопослушный человек всегда следует правилам, однако преступник или индивид с не

столь строгими принципами *не всегда* эти правила нарушает. Аналогичную сильную асимметрию мы обсуждали применительно к правилам питания и *халялю*. Соединим одно с другим. В классическом арабском у слова «халяль» есть антоним – «харам». Нарушение законов и моральных правил – любых – есть *харам*. Один и тот же запрет касается принятия пищи и *всех* прочих аспектов человеческого поведения, и неважно, спите вы с женой соседа, даете ссуду за проценты (и потери заемщика вас не обедняют), убиваете землевладельца из удовольствия. Харам есть харам, он асимметричен.

Когда моральное правило установлено, для того, чтобы диктовать нормы обществу, достаточно маленького непримиримого меньшинства, состоящего из равномерно распределенных по территории последователей. Плохо то, что некто, рассматривающий человечество в целом, может ошибочно думать, будто люди вдруг стали нравственнее, лучше и добрее, что теперь им легче дышится, – в то время как на деле речь идет лишь о малой доле человечества.

Но принцип работает в обе стороны, плохую и хорошую. Некоторые считают, что средний поляк замешан в ликвидации евреев, однако историк Петер Фрицше, когда его спросили: «Почему варшавские поляки не помогали соседям-евреям?» – ответил, что обычно помогали. Для того чтобы помочь одному еврею, нужно было семь-восемь поляков. Зато всего один поляк-доносчик мог сдать немцам дюжину евреев. Подобный отборный антисемитизм отвратителен, и мы ясно видим, какими последствиями чреваты действия дурного меньшинства.

Стабильность власти меньшинства, довод теории вероятностей

Какую эпоху и цивилизацию ни возьми, везде превалируют одни и те же моральные законы – с незначительными вариациями: *не укради* (по крайней мере, у соплеменника); *не охоться на сирот ради потехи*; *не бей специалистов по испанской грамматике беспричинно и ради тренировки, лучше используй боксерские груши* (если ты не спартаец, но и тогда ты имеешь право убить ради тренировки ограниченное число илотов) и тому подобные запреты. Мы видим, что эти правила развивались и со временем делались все более универсальными, под них подпадали новые группы: сначала рабы, потом другие племена, потом другие виды (животные, экономисты) и так далее. У этих законов есть общее свойство: они черно-

белые, бинарные, дискретные, никаких оттенков. Нельзя украсть «немного» или убить «умеренно» – как нельзя соблюдать кашрут и съесть на воскресном пикнике «чуть-чуть» свинины.

Если вы ласкаете грудь жены или девушки любого тяжеловеса прямо у него на виду, не думаю, что последующую шумную драку вы переживете без потерь – или сможете убедить его, что ласкали «самую малость».

Скорее всего, подобные ценности введены меньшинством, а не большинством. Почему? Взгляните на два тезиса:

Парадоксальным образом итоги власти меньшинства более стабильны – разброс результатов меньше, и правила меньшинства с большей вероятностью независимо утвердятся среди разных групп населения.

Правила, которые утверждаются властью меньшинства, с большей вероятностью будут черно-белыми и бинарными.

Один пример. Вообразим, что плохой человек – скажем, профессор экономики – решает отравить коллектив, подмешав яд в банки с содовой. У него есть две возможности. Первая – цианид, действующий по правилу меньшинства: капля яда (больше определенного объема) превращает в отраву всю жидкость. Вторая – «яд большинства»: чтобы кого-то убить, больше половины употребляемой жидкости должна быть ядовитой. Теперь рассмотрим обратную проблему: кучка мертвецов за обеденным столом. Местный Шерлок Холмс установит, что, поскольку в результате *все люди, пившие содовую, скончались*, злодей выбрал первый, а не второй вариант. Проще говоря, правило большинства ведет к флуктуациям вокруг среднего значения, и доля выживших будет велика. Не то правило меньшинства: при его применении разброс результатов ниже.

Парадокс Поппера – Гёделя

Однажды меня пригласили на большой обед (несколько столов) из тех, на которых нужно выбирать между вегетарианским ризотто и невегетарианским блюдом. Я заметил, что у соседа посуда и столовые приборы лежат на подносе, напоминающем откидной столик в самолете. Блюда были запечатаны алюминиевой фольгой. Видимо, это был ультракошер. Соседа не заботило то, что он сидит рядом с людьми, смакующими прошутто и в придачу помещающими масло и мясо на одной

тарелке. Он хотел, чтобы ему дали спокойно соблюсти собственные правила.

Иудейские и мусульманские меньшинства, такие, как шииты и суфии, а также (смутно) связанные с ними конфессии вроде друзов и алавитов хотят, чтобы их оставили в покое. Конечно, есть и исторические исключения. Но если бы мой сосед был суннитом-салафитом, он потребовал бы, чтобы халяльное ели все люди в зале. А то и в здании. А то и в городе. А то и в стране. В идеале – на всей планете. В его религии церковь никак не отделена от государства, а священное от профанного; харам (противоположность халяля) для такого человека означает буквально нарушение закона. Все гости в зале совершали бы преступление.

Я пишу эти строки, когда идет спор о том, могут ли ограничения, возможно необходимые для борьбы с фундаменталистами, убить свободу просвещенного Запада.

Может ли демократия – по определению большинства – быть терпимой к врагам? Вопрос стоит так: «Вы бы согласились отменить свободу слова для всех политических партий, ратующих за отмену свободы слова?» Следующий шаг: «Должно ли общество, которое выбрало терпимость, быть нетерпимым к нетерпимости?»

Именно эту несообразность Курт Гёдель (великий мастер логической строгости) заметил в Конституции Соединенных Штатов, когда сдавал экзамен на гражданство. Если верить легенде, Гёдель стал спорить с экзаменатором; спас Гёделя Эйнштейн, пришедший морально поддержать коллегу. Независимо от Гёделя то же противоречие обнаружил в демократических системах философ Карл Поппер.

Я уже писал о людях, которые, совершая логическую ошибку, спрашивают, нужно ли испытывать «скепсис в отношении скепсиса»; я отвечаю так же, как Поппер, когда его спросили, «можно ли фальсифицировать фальсификацию», – молча ухожу.

Можно ответить на эти вопросы, исходя из понятия «власть меньшинства». Да, нетерпимое меньшинство может контролировать демократию и уничтожить ее. И в конце концов оно *точно* уничтожит наш мир.

Поэтому нам нужно быть нетерпимыми к *некоторым* нетерпимым меньшинствам. Они просто нарушают серебряное правило. Недопустимо использовать «американские ценности» или «западные принципы», потакая нетерпимому салафизму (отрицающему право других людей на свою религию). Но Запад сегодня продолжает совершать самоубийство.

Непочтительность рынков и науки

Теперь рассмотрим рынки. Можно сказать, что рынок не есть сумма его участников – и цена колеблется в зависимости от действий самого *мотивированного* покупателя и продавца. Да-да, бал правит самый мотивированный. Наверное, это понимают только трейдеры: как получается, что цена падает на 10 % из-за единственного продавца. Только продавец этот должен быть упрямым. На импульс рынки реагируют непропорционально. Объем фондовых рынков сегодня – более 30 триллионов долларов, однако в 2008 году единственная сделка на 50 миллиардов, меньше чем 0,2 % от общего объема, вызвала обвал на 10 % и нанесла убытков на три триллиона долларов. Как описано в «Антихрупкости», это была сделка парижского банка Société Générale: он обнаружил тайное приобретение трейдера-мошенника и хотел отыграть все обратно. Почему рынки отреагировали несоразмерно? Потому что сделка была однонаправленной – и упрямой: банк хотел закрыть позиции, и переубедить менеджмент не смог бы никто. Я придумал такую поговорку:

Рынок – как большой кинотеатр с маленькой дверью.

Лучший способ определить лоха – посмотреть, что для него важнее: размер зала или двери. Бывает, зрители в страхе бегут из кинотеатра – скажем, кто-то кричит: «Пожар!»; люди, желающие выйти наружу, не хотят оставаться внутри – такое же необратимое поведение, как с кашрутотом и панической продажей активов.

Наука ведет себя похожим образом. Как мы уже видели, за рассуждением Карла Поппера тоже стоит власть меньшинства. Однако Поппер слишком суров, оставим его на потом, а сейчас вспомним более забавного и веселого Ричарда Фейнмана, самого непочтительного и игривого ученого своего времени. В книге «Какое тебе дело до того, что думают другие?»^[44] он постулирует идею фундаментальной непочтительности науки, которая движима тем же механизмом, что и кошерная асимметрия. Что это значит? Наука – не сумма того, что думают ученые; как и в случае с рынками, это весьма асимметричная сфера деятельности. Как только ты опроверг теорию, она стала неправильной. Если бы в науке существовал консенсус большинства, мы до сих пор жили бы как в Средневековье, и Эйнштейн кончил бы тем, с чего начинал: служащим патентного бюро с бесплодным хобби.

Unus sed leo: один, зато лев

Говорят, Александр Македонский предпочитал армию овец, ведомую львом, армии львов, ведомой овцой. Александр (или тот, кто породил этот очевидно апокрифический афоризм) понимал ценность энергичного, нетерпимого и доблестного меньшинства. Ганнибал с маленькой армией наемников полтора десятка лет вселял страх в Рим, одержав победы в двадцати двух битвах, в каждой из которых римляне превосходили его численностью. Его вдохновляла другая версия той же максимы. В битве при Каннах он заметил Гиско, озабоченному тем, что карфагенян куда меньше римлян: «Есть кое-что удивительнее числа их воинов – то, что среди них нет ни одного человека по имени Гиско»^[45].

Огромная отдача от упрямой доблести есть не только в армии. «Не стоит сомневаться в том, что маленькая группа умных граждан может изменить мир. Только такие группы мир и меняли», – писала Маргарет Мид. Революции, безусловно, совершаются одержимым меньшинством. Да и всем ростом, экономическим или моральным, общество обязано меньшинству.

Выводы и далее

Сделаем выводы и свяжем их со скрытой асимметрией, вынесенной в подзаголовки этой книги. Общество не развивается за счет консенсуса, голосования, большинства, комитетов, многословных собраний, ученых конференций, чая и бутербродов с огурцом или опросов: достаточно малого числа людей, чтобы стрелка компаса сдвинулась непропорционально сильно. Достаточно, чтобы возникло асимметричное правило – и кто-то поставил душу на кон. Между тем асимметрия есть повсюду^[46].

В прологе я обещал рассказать о том, что рабство распространено шире, чем мы думаем, – и даже более того. Обсудим это после приложения.

Приложение к книге III

Еще кое-что неожиданное о коллективе

«Антихрупкость» – книга о том, что (как и в случае с властью меньшинства) в присутствии нелинейности и асимметрии среднее значение не выражает ровным счетом ничего. Пойдем дальше:

Понимая среднее поведение участника рынка, мы не поймем общего поведения рынка.

Можно изучать рынки как рынки и индивидов как индивидов, но рынок – не сумма средних индивидов (сумма – среднее, помноженное на константу; меняется одно – меняется и другое). Почему – будет ясно, если мы вспомним о ренормализации. Чтобы понять, что утверждения всех социальных наук неверны, сделаем еще один шаг:

Проводя психологические эксперименты на индивидах, демонстрирующие «предубеждения», мы не поймем автоматически агрегации или коллективное поведение, а равно поведение групп.

Человеческая природа неопределима вне взаимодействий, включающих других людей. Не будем забывать: мы живем не поодиночке, а стаями; тех, кто живет в изоляции, ничто существенное не заботит, между тем «лабораторные» исследования проводятся обычно без контакта с внешним миром^[47].

Группа сама по себе – отдельное целое. Группа из десяти элементов и группа, скажем, из 395 или 435 элементов различаются качественно. Каждая – особенный зверь в буквальном смысле слова; они отличаются так же, как книга от офисного здания. Сосредоточиваясь на общности, мы только себя запутываем: с изменением масштаба меняются и свойства объекта. Меняются математически. Иначе говоря, чем многомернее объект, тем больше число возможных взаимодействий; понять макро по сравнению с микро и сложные группы по сравнению с простыми несоразмерно сложнее. Непропорциональное увеличение требуемых вычислений называется *проклятием многомерности*. (Я своими глазами видел ситуации, когда при наличии мелких случайных ошибок добавление

одного-единственного измерения может более чем удвоить какой-то аспект сложности. Переход от тысячи измерений к 1001-му может увеличить сложность в миллиард раз.)

Невзирая на огромное воодушевление тем, что мы способны заглянуть в мозг при помощи так называемой нейробиологии:

Зная, как функционируют части мозга (скажем, нейроны), мы никогда не поймем, как работает мозг.

Группа нейронов или генов, как и группа людей, отличается от составляющих ее частей – просто потому, что взаимодействие не обязательно линейно. Пока у нас нет ни единой гребаной идеи о том, как работает мозг червя вида *C. elegans*, насчитывающий всего три сотни нейронов. *C. elegans* – первое живое существо, чей геном был секвенирован полностью. Теперь вспомним, что мозг человека насчитывает порядка ста миллиардов нейронов – и что из-за проклятия многомерности переход от 300 к 301 нейрону может удвоить сложность. Поэтому слово «никогда» вполне оправданно. И если вы хотите понять, почему, несмотря на разрекламированный «прогресс» в секвенировании ДНК, мы по-прежнему не можем узнать о ней ничего важного (кроме того, что какие-то болезни связаны с отдельными ее участками), – причина та же самая. Моногенные болезни, то есть заболевания, в основе которых лежит единичный ген, изучать можно, но все, что связано с большей многомерностью, нам не дается.

Зная генетический состав элемента, мы никогда не поймем поведения самого элемента.

Напомню: то, о чем я пишу, – не мое частное мнение. Речь о неоспоримом математическом свойстве.

Теория среднего поля – когда усредненное взаимодействие между, скажем, двумя людьми обобщается на всю группу, – применима только в отсутствие асимметрии. Так, Янир Бар-Ям доказывает, что теорию среднего поля нельзя применять к эволюционной теории, как ее описывает нарратив *эгоистичного гена*, рекламируемый агрессивными людьми с журналистским складом мышления, такими, как Ричард Докинз и Стивен Пинкер, – у этих двоих все в порядке с английским, но не с теорией вероятностей. Бар-Ям показал, что они не учитывают локальные свойства, а так называемая математика, которую они использовали для

доказательства теории эгоистичного гена, прискорбно наивна и неуместна. Бурные споры велись и о работе Мартина Новака и его коллег (включая биолога Э. О. Уилсона), показавших, что теория эгоистичного гена насквозь ошибочна^[48].

Вопрос: может ли оказаться, что достижения поведенческих наук по большей части – ахинея? С огромной вероятностью. Многих не заслуживших того людей обвинили в расизме, сегрегационизме и чего-то там-изме. Между тем пару десятков лет тому назад покойный Томас Шеллинг показал при помощи клеточных автоматов (подход, близкий к ренормализации), как может сегрегироваться группа людей, среди которых нет ни одного сторонника сегрегации.

Рынки с нулевой разумностью

Глубинная структура реальности куда важнее участников процесса – жаль, что этого не понимают те, кто нами управляет.

При правильной структуре рынка сборище идиотов образует хорошо функционирующий рынок.

В 1993 году исследователи Дхананджай Годе и Шьям Сандер получили поразительный результат. Пусть на рынке действуют только агенты с нулевой разумностью, покупающие и продающие наобум, но сам рынок при этом обладает некоей структурой; скажем, цены спроса и предложения формируются на честных торгах. Знаете, что произойдет? Эффективность распределения ресурсов будет такой же, как на рынке, участники которого разумны. Фридриха Хайека вновь реабилитировали. И все-таки концепция, которую вспоминают к месту и не к месту, – невидимая рука рынка, – внедрена в современную систему идей хуже всего.

Отсюда:

Не исключено, что поведение индивида, обусловленное его неординарностью (и кажущееся на первый взгляд «иррациональным»), в какой-то мере необходимо для эффективного функционирования всего коллектива.

Чуть более строго – специально для толпы «рациональных людей»:

Индивидам не обязательно знать, куда они движутся; это

знают рынки.

Обеспечьте правильную структуру, оставьте людей в покое – и они обо всем позаботятся.

Книга IV

Волки среди собак

Глава 3

Как законно приобрести человека

Даже в церкви были свои хиппи. – Коузу математика не нужна. – Избегайте юристов на Октоберфесте. – Однажды экспаты умирают. – Бывалые работники к одомашниванию готовы

Когда христианская церковь только начинала утверждаться в Европе, существовала группа странников под названием «гироваги», или «шатайки». Это были разъезжавшие повсюду монахи без привязки к какой-либо церковной институции. Их монашество было фрилансерским (и временным). Гироваги поддерживали себя сами – члены этого ордена жили подаянием и щедротами сердобольных горожан. Однако будущее их было темным – вряд ли оно может быть другим у группы людей, давших обет безбрачия: такая группа не может расти органически, ей нужно постоянно вербовать новичков. Но благодаря помощи населения, которое давало им пищу и временный кров, гироваги выживали.

До поры до времени. Где-то в V веке орден стал исчезать – и постепенно вымер. Гироваги не пользовались популярностью в церкви, в V веке их осудил Халкидонский собор, потом, триста лет спустя, их еще раз осудил Второй Никейский собор. На Западе ярый противник гировагов св. Бенедикт Нурсийский ратовал за более институциональные формы монашества – и в итоге победил: его правила кодифицировали жизнь монастыря, установив иерархию монахов и строгий надзор аббата. В числе прочего правила св. Бенедикта, собранные в единый устав, передают имущество монаха аббату (раздел 33), а раздел 70 воспрещает злым монахам бить коллег по монастырю.

Почему гировагов запретили? Очень просто: они были абсолютно свободны. Их не стесняли финансы, и они не боялись за будущее – не потому, что были богаты, а потому, что обходились малым. Парадокс, но, будучи попрошайками, они исповедовали подход типа «к-черту-деньги» – это куда легче делать на самой нижней ступеньке социальной лестницы, чем принадлежать к зависимым от дохода классам.

Полная свобода – последнее, чего вы хотите, руководя организованной религией. Тотальная свобода ваших работников – тоже очень, очень скверная штука, если вам нужно руководить фирмой. Эта глава расскажет о проблеме работников и природе компании и других институций.

Устав св. Бенедикта недвусмысленно лишает монахов всяческой

свободы вообще, провозглашая принцип *stabilitate sua et conversatione morum suorum et oboedientia* – «быть всегда исправным в поведении, в нраве и послушании». И разумеется, монахам давался испытательный срок – один год, – чтобы они доказали исправность в послушании.

Если коротко, любая организация хочет лишить некоторое количество связанных с нею людей некоторой части свободы. Как приобрести этих людей? Во-первых, обработкой и психологической манипуляцией; во-вторых, нужно вынудить их поставить шкуру на кон, чтобы они, отказавшись подчиняться власти, потеряли что-нибудь важное; с нищими гировагами, презиравшими мирские блага, этот фокус не прошел бы. В мафиозных структурах все просто: любого мафиози (члена ордена) можно *убрать*, если капо решит, что тот недостаточно лоялен, в промежутке мафиози полежит в багажнике, зато босс гарантированно прибудет на его похороны. В других сферах деятельности шкура на кону приобретает более изящные формы.

Как приобрести пилота

Предположим, вы владеете маленькой авиакомпанией. Вы очень современный человек; посетив немало конференций и поговорив с консультантами, вы верите в то, что традиционная компания отжила свое: в основе всего должна быть сеть подрядчиков. Вы уверены: так будет *эффективнее*.

Боб – пилот, с которым вы заключили особый контракт, длинное и подробное юридическое соглашение, на определенные полеты, причем на большой срок; если Боб не явится на работу, его ждет штраф. Боб обязан найти второго пилота и замещающего пилота – вдруг кто-то заболеет. Завтра вечером авиакомпания осуществляет плановый рейс в Мюнхен по случаю Октоберфеста. Все билеты (недорогие) раскуплены, некоторые пассажиры предварительно сели на диету: они весь год мечтают о гаргантюанском пиршестве – пиво, брецели, колбаски, дружеский смех под гигантскими навесами...

В пять часов вечера Боб звонит вам, чтобы сказать, что они со вторым пилотом, ну, они вас очень любят... но, *понимаете*, завтра они самолет не поведут. *Понимаете*, они получили предложение от саудовского шейха, набожного человека, ему надо попасть на закрытую вечеринку в Лас-Вегасе – и он хочет, чтобы его самолет вели Боб и его команда. Шейха со свитой впечатлили манеры Боба, ведь Боб не выпил за жизнь ни капли

алкоголя, он употребляет ферментированные йогуртовые напитки, а деньги – деньги не проблема. Предложение такое щедрое, что с лихвой хватит на штраф за нарушение Бобом контракта.

Вы кусаете локти. На Октоберфест летают многие юристы и, хуже того, юристы на пенсии, хобби которых – судиться с кем попало, лишь бы убить время, невзирая на результат. Вы думаете о цепной реакции: если самолет не взлетит, вы не сможете забрать порцию накачавшихся пивом пассажиров из Мюнхена – и точно отмените несколько полетов в оба конца. Перенаправлять пассажиров по другим маршрутам накладно и не всегда возможно.

Вы делаете несколько звонков, но выясняется, что легче найти здравомыслящего профессора экономики, чем другого пилота, – иначе говоря, вероятность нулевая. Вы вложили почти все активы в фирму, которой теперь грозит финансовый крах. Вы наверняка обанкротитесь.

Вы размышляете: ну, *понимаете*, если бы Боб был рабом, если бы вы им владели, *понимаете*, всего этого не случилось бы. Рабом? Погодите-ка... то, что сделал Боб, ваш работник ни за что не сделал бы! Работники, которые пашут за зарплату, так беспринципно себя не ведут. Подрядчики преимущественно свободны; они рискуют – и боятся только закона. А вот работники берегут свою репутацию. И их можно уволить.

Те, кто заключил трудовой договор, любят регулярно получать зарплату и обожают в последний день месяца находить на столе особый конверт; без всего этого они будут как отнятые от груди младенцы. Вас осеняет: если бы Боб был работником, а не более дешевым подрядчиком, вы не оказались бы в беде.

Но работники обходятся дороже. Им нужно платить, даже когда вы не можете предложить им работу. Фирма теряет гибкость. Таланты талантами, но деньги... К тому же работающие за зарплату обычно ленивы... однако в такой ситуации они никогда бы вас не подвели.

Работники существуют, потому что ставят свою шкуру на кон, – и берут на себя часть риска, достаточную для того, чтобы страх и санкции заставили их быть надежными, скажем, появляться на работе вовремя. Вы покупаете надежность.

А надежность стоит за множеством взаимодействий. Человек с достатком покупает загородный дом – что неэффективно по сравнению с гостиницами и съемным жильем, – потому что желает быть уверенным: если ему взбредет в голову отдохнуть, дом всегда к его услугам. Как говорят трейдеры: «Никогда не покупай, если их можно арендовать, П, Л и Е: то, на чем ты Плаваешь, то, на чем Летаешь, и то, что... (*кое-что*

другое)». Однако многие приобретают яхты и самолеты – и не могут избавиться от кое-чего другого.

Да, подрядчику тоже есть что терять: его репутации наносится ущерб, а главное, он платит предусмотренную контрактом неустойку. Но риск работника всегда будет больше. А значит, такой человек питает отвращение к риску. Если человек всю жизнь был работником, это сигнал о том, что он одомашнен.

Тот, кто какое-то время был работником, явно готов вам подчиняться.

То, что работник готов подчиняться, явствует из фактов: он много лет лишает себя личной свободы ради девятичасового рабочего дня, церемониально и пунктуально приезжает в контору, отказывает себе в свободном расписании – и никого не бьет по пути домой после тяжелого дня. Это послушный, выученный пес.

От человека компании к служащим компаний

Даже когда работник перестает быть работником, он сохраняет прилежность. Чем дольше человек работает на фирму, тем сильнее он эмоционально вкладывается в то, чтобы не потерять работу и если уйти, то лишь с гарантией «положительной характеристики»^[49].

Если работники уменьшают ваш хвостовой риск, вы уменьшаете их хвостовой риск. По крайней мере, они думают, что вы это делаете.

В эпоху, когда я пишу эту книгу, компании остаются в высшей лиге по капитализации (список S&P 500) 10–15 лет, не более. Они покидают S&P 500 либо через слияния, либо потому, что их бизнес усыхает; то и другое ведет к увольнениям. Но на протяжении XX века ожидаемый срок жизни компании составлял более 60 лет. Большие фирмы оставались в живых дольше, люди работали в огромных корпорациях всю жизнь. Возникла такая категория, как «человек компании» (здесь уместен мужской род – почти все люди компании были мужчинами).

Лучшее определение человека компании таково: это индивид, личность которого определяется ярлыком, наклеенным на него компанией. Он одевается «как требуется», он даже использует язык, которого ждет от него компания. Работа так насыщает его общественную жизнь, что уволиться – значит лишиться себя огромной ее части: тебя практически изгоняют из Афин, подвергая остракизму. Субботние вечера работник

проводит с другими людьми компании и их супругами; они шутят понятные коллективу шутки. IBM требовала от работников надевать белые рубашки – не голубые, не в полоску, а именно белые. И темно-синий костюм. Никакой фантазии, ни малейшей оригинальности не допускалось. Вы были частью IBM.

Наше определение:

Человек компании – тот, кто ощущает, что потеряет нечто очень важное, если перестанет вести себя как человек компании, то есть он ставит шкуру на кон.

В ответ пакт обязует фирму держать человека компании в списках работников так долго, как это физически возможно, – до пенсионного возраста, после чего он будет получать приличную пенсию и играть в гольф с бывшими коллегами. Эта система работала, пока большие корпорации жили долго; считалось, что они живут дольше, чем иные государства.

Однако к 1990-м годам люди начали понимать, что быть человеком компании безопасно... пока твоя фирма существует. Технологическая революция в Кремниевой долине стала грозить традиционным компаниям финансовым крахом. Скажем, IBM, главная ферма по разведению людей компании, после возвышения Microsoft и ее персональных компьютеров вынужденно сократила множество «нанятых пожизненно», и те вдруг осознали, что на их позициях с малым риском риск был не столь уж и мал. Они не могли нигде устроиться; они не были нужны никому за пределами IBM. Даже их чувство юмора вне корпоративной культуры начало сбоить.

Но если человек компании и ушел в прошлое, ему на смену пришли служащие компаний. Теперь людьми владеет не компания, а кое-что похуже: идея, что они должны оставаться *на плаву*, чтобы кто-то всегда мог их нанять. Тот, кто остается на плаву, находится в плену у индустрии, он боится задеть не только своего работодателя, но и всех других потенциальных работодателей^[50].

Коуз и его теория фирмы

Имя человека «на плаву» явно не попадет в учебники истории: эти люди созданы, чтобы не оставлять следов и ни во что не вмешиваться. Историкам они неинтересны по определению. Давайте посмотрим, насколько все изложенное соответствует теории фирмы и идеям Рональда Коуза.

Работник по определению имеет бóльшую ценность внутри фирмы, чем вовне; а значит, работодатель ценит его больше, чем рынок.

Коуз был замечательным современным экономистом: он мыслил независимо, строго и творчески, порождая идеи, которые применимы к миру вокруг нас и объясняют его, – проще говоря, Коуз не был пустышкой. Его стиль столь строг, что известная теорема Коуза (она гласит, что рынки эффективно распределяют ресурсы и справляются с внешними эффектами вроде загрязнения) выражена без единой математической формулы, но так же основательна, как и многое, написанное языком математики.

Помимо этой теоремы Коуз первым пролил свет на вопрос существования компаний. Согласно Коузу, переговоры по контрактам подряда обходятся слишком дорого ввиду транзакционных издержек; решение – создать фирму и нанять работников с четкими обязанностями (вы не можете оплачивать счета от юристов и менеджеров за сопровождение каждой сделки). Свободный рынок – место, где спрос и предложение действуют, чтобы конкретизировать договоренности, а информация передается посредством цены; однако *внутри* компании эти рыночные силы не работают, потому что их стоимость превышает стоимость получаемых в итоге благ. Те же рыночные силы заставляют фирму стремиться к оптимальному соотношению работников и внешних подрядчиков.

Как мы видим, до принципа шкуры на кону Коуз не дошел буквально метр-другой. Он не посмотрел на эту ситуацию с точки зрения риска и не понял, что работник – это еще и стратегия управления риском.

Если бы экономисты, Коузы или Шмоузы, интересовались Античностью, они обнаружили бы, что римские семьи использовали особую стратегию управления риском – обычно они вверяли дом, поместье и финансы рабу-казначею. Почему? Раба можно наказать жестче, чем свободного человека или вольноотпущенника – и не нужно задействовать механизм закона. Вас может обанкротить безответственный и бесчестный слуга, переведший все ваши активы в Вифинию. Но раб боится вас куда больше.

Сложность

Добро пожаловать в современность. В мире, в котором товары все чаще изготавливаются субподрядчиками со все более узкой

специализацией, работники нужны больше, чем когда бы то ни было, – для особых, трудных заданий. Если пропустить одну стадию процесса, часто разрушается весь бизнес – вот почему сегодня, в якобы более эффективном мире с меньшим количеством запасов и большим количеством субподрядчиков, все вроде идет гладко и эффективно – но ошибки стали дороже, а потеря времени больше, чем в прошлом. Задержка на одном этапе останавливает весь процесс.

Любопытная форма рабовладения

Рабовладение в фирмах традиционно принимает весьма любопытные формы. Лучший раб – тот, которому вы переплачиваете, причем он это знает и страшится утратить свой статус. Транснациональные компании создали категорию *экспатов*, своего рода дипломатов с высоким уровнем жизни, которые представляют фирму за границей и ведут бизнес оттуда. У всех крупных корпораций были (у некоторых есть и сейчас) работники со статусом *экспата*, и, несмотря на издержки, это весьма эффективная стратегия. Почему? Чем дальше работник от штаб-квартиры и чем автономнее работает его коллектив, тем больше вы хотите, чтобы экспат был вашим рабом, чтобы он ничего не учудил.

Нью-йоркский банк посылает женатого работника вместе с семьей на чужбину, в тропическую страну с дешевой рабочей силой, осыпает бонусами и привилегиями – членство в загородном клубе, личный шофер, принадлежащая компании красивая вилла с садовником, ежегодная поездка домой вместе с семьей (первым классом) – и держит его там пару лет, чтобы он привык. Работник зарабатывает куда больше «местных» и ощущает себя словно бы наверху колониальной иерархии. Он общается с другими экспатами. Он все чаще думает о том, что надо бы тут задержаться, но, будучи вдали от штаб-квартиры, не понимает, ценят его или нет, – разве что по отдельным сигналам. Когда срок подходит к концу, он, как дипломат, молит послать его еще куда-нибудь. Возвращение на родину – это потеря бонусов, базовая зарплата, жизнь качеством ниже среднего в пригороде Нью-Йорка, электричка, а то и, боже упаси, автобус – и сэндвичи на обед! Человек трясется от страха, когда его унижает начальник. 95 % мозга работника работают на компанию... чего компания и добивалась. Большой босс заполучил клеветника, который поддержит его в какой-нибудь интриге в совете директоров.

Бесплатной свободы не бывает

В знаменитой истории Ахиакара, переработанной Эзопом (а потом еще раз Лафонтеном) собака бахвалится перед волком тем, в каком комфорте и какой роскоши живет, и почти убеждает волка одомашниться. Потом волк спрашивает у собаки, зачем той ошейник, и пугается, когда ему отвечают. *«Не хочу я твоей пищи».* Он убежал, и бежит до сих пор^[51].

Вопрос: кем бы вы хотели быть – волком или собакой?

В оригинальной арамейской версии вместо волка был дикий осел, хваставший свободой. Однако в финале дикого осла съедает лев. Свобода таит в себе риск – ты ставишь на кон свою шкуру. Бесплатной свободы не бывает.

Что бы вы ни делали, не будьте собакой, которая прикидывается волком. Самец воробья Харриса развивает вторичные признаки, связанные с драчливостью. Чем самец темнее, тем больше он доминирует. Однако же экспериментальное окрашивание более светлых воробьев в темный цвет не повышает их статус, ведь они продолжают вести себя как раньше. Этих более темных птиц убивают; как сказал мне исследователь Терри Бёрнэм: «Птицы знают: все нужно делать самому».

Другой аспект дилеммы «собака или волк»: ощущение ложной стабильности. Жизнь собаки кажется более тихой и безопасной, но в отсутствие хозяина собака не выживет. Большинство из нас предпочитает брать щенков, а не взрослых собак; во многих странах нежеланных собак умерщвляют. Волк научился выживать. Работники, отвергнутые работодателями, как мы видели в истории IBM, в себя уже не приходят.

Волки среди собак

Есть категория работников, которые не стали рабами, но их количество исчезающе мало. Распознать таких легко: им плевать на свою репутацию, по крайней мере корпоративную.

После бизнес-школы я целый год проходил обучение в банке – по какой-то случайности: банк не понимал, каковы мои бэкграунд и цели, и хотел, чтобы я стал международным банкиром. Там меня окружали люди, делавшие все, чтобы оставаться *на плаву* (ничего отвратительнее в жизни я не видел), пока я не пошел в трейдеры (в другой фирме) и не узнал о существовании волков среди собак.

Волки были двух типов. Первый – агент по продажам, увольнение

которого могло нанести ущерб бизнесу или, что хуже, озолотить конкурента, которому достались бы все клиенты продавца. Агенты по продажам воевали с фирмой: та пыталась вести их отчетность и отдалить их от клиентов, обычно безуспешно: людям нравятся люди, никто не хочет иметь дело с бесцветным вежливым голосом в телефонной трубке; то ли дело симпатичный и жизнерадостный друг-агент! Второй тип – трейдер, для которого важны прибыли и убытки, П-У. С волками фирму связывали отношения любви-ненависти, часто эти люди неуправляемы: трейдеров и агентов по продажам можно контролировать, только когда они приносят лишь убытки; в таком случае их увольняют.

Трейдеры, зарабатывающие деньги, понял я тогда, могут быть столь деструктивны, что надо держать их отдельно от прочих работников. Такова цена, которую платишь, превращая индивидов в машины для получения прибыли – если других критериев нет. Как-то раз я сцепился с трейдером, который безнаказанно наезжал на бухгалтера: «Я занят, я зарабатываю деньги, чтобы тебе платили зарплату» – и все такое прочее (подразумевая, что бухгалтерия в прибыльности фирмы не участвует). Ничего страшного: чем выше вы залезли, тем больше падать, – и я видел, как бухгалтер оскорбил (куда тоньше) того же парня, когда того уволили: в конце концов удача от него отвернулась. Вы свободны, но ровно настолько, насколько вам удалась последняя сделка. Как мы видели на примере осла Ахиакара, свобода бесплатной не бывает.

Когда я сменил фирму, сбежав от личинок людей компании, мне сразу же сказали: меня уволят, как только я перестану выполнять критерий П-У. Я был прижат к стенке, но сделал ставку и вынужден был заняться покупкой низкорисковых малоприбыльных активов – в то время это было возможно, потому что операторы на финансовых рынках изощренностью не отличались.

Иногда меня спрашивали, почему я не ношу галстук, – тогда ходить без галстука было все равно что гулять по Пятой авеню голым. Обычно я отвечал: «Частью из-за высокомерия, частью из-за эстетики, частью из-за удобства». Тот, кто приносил прибыль, мог хамить менеджерам как угодно, и они все проглатывали – ты был им нужен, они боялись потерять работу. Человек рискующий социально непредсказуем. Свобода всегда связана с принятием риска – либо она к нему ведет, либо им порождается. Рискуешь – ощущаешь себя частью истории. Человек рискующий рискует, потому что это его природа – природа дикого зверя.

Отметим лингвистический аспект – и причину, почему (кроме гардероба) трейдеров нужно было держать отдельно от прочих,

несвободных и нерискующих людей. В мое время на людях никто не матерился, если не считать бандитов и людей, сигналивших о том, что они не рабы; трейдеры ругались как сапожники, и я сохранил привычку стратегически использовать брань, но только за пределами книг и семейной жизни^[52]. Люди, матерящиеся в социальных сетях (вроде Твиттера), дают значимый сигнал о том, что они свободны – и, как ни парадоксально, компетентны. Невозможно просигналить о компетенции, ничем не рискуя, – есть несколько таких низкорисковых стратегий. Сегодня обценная лексика – символ статуса; точно так же московские олигархи приходят на важные мероприятия в джинсах, сигнализируя о своем могуществе. Даже в банках в ходе экскурсий трейдеров показывали клиентам, как зверей в зоопарке; вид трейдера, громко матерящего по телефону сцепившегося с ним брокера, был частью пейзажа.

При всем том мат и ругань могут быть признаком статуса собаки и полного невежества – недаром слово «каналья» этимологически роднит таких людей с собаками. Однако высший статус – свободного человека – обычно связан с добровольной имитацией нравов низшего класса^[53]. Так же и Диоген (тот самый, с бочкой) оскорбил Александра Македонского, попросил того отойти и не заслонять солнце (легенда, конечно же). Напомню, что английские «манеры» были навязаны среднему классу, чтобы его одомашнить, а также внушить ему страх нарушить правила и социальные нормы.

Уклонение от убытков

Рассмотрим следующее изречение:

Важно не то, чем человек владеет или не владеет; важно, чего он боится лишиться.

Чем больше вы должны потерять, тем вы хрупче. Забавно: я видел нескольких лауреатов так называемой Нобелевской премии по экономике (премия Шведского государственного банка памяти Альфреда Нобеля), которые волновались, что продуют спор со мной. Много лет назад я заметил, что четверо из них и правда встревожились, когда я, никто и звать никак (и к тому же трейдер), публично назвал их мошенниками. С чего бы им волноваться? Но чем выше ты взлетаешь, тем меньше уверенность в себе: проигранный спор с тем, кто обладает низким статусом, ударит по тебе сильнее, чем если тебя победит какая-нибудь шишка.

«Высокий полет» хорош только при определенных условиях. Вы могли думать, что в Америке нет никого могущественнее главы ЦРУ, но, как оказалось, уважаемый Дэвид Петреус был более уязвим, чем водитель грузовика. Этот чувак не имел права даже изменить жене. Вы можете рисковать чужими жизнями, но оставаться рабом. Так организована вся структура государственной службы.

В ожидании Константинополя

Полная противоположность публичной шишки как раба – диктатор.

Когда я пишу эти строки, мир наблюдает зарождение конфликта между несколькими сторонами, включая нынешних «глав» стран – членов Североатлантического альянса (у современных стран нет глав, есть только мастера болтологии) и россиянина Владимира Путина. Да, с одной стороны, все они, за исключением Путина, должны избираться, могут попасть под огонь собственной партии и должны соразмерять каждое свое высказывание с тем, насколько его может исказить пресса. С другой стороны, Путин исповедует подход типа «к-черту-деньги» и отчетливо демонстрирует, что ему плевать, благодаря чему число его сторонников и поддержка растут. В подобной конфронтации Путин выглядит и действует как свободный гражданин, противостоящий рабам, которым нужны комитеты и одобрение – и которые, само собой, принимают любое решение, чтобы повысить свой рейтинг.

Поведение Путина гипнотизирует его поклонников, в том числе христиан Леванта, особенно православных христиан, помнящих о том, что флот Екатерины Великой прибыл, чтобы вновь зазвонили колокола собора Св. Георгия в Бейруте. Екатерина Великая была «последним царем с яйцами», именно она отобрала Крым у Османской империи. До того турки-сунниты запретили христианам в контролируемых ими прибрежных городах звонить в церковные колокола – такую свободу могли позволить себе только недоступные горные деревни. Левантийские христиане утратили защиту русского царя в 1917 году и надеются, что Византия возвращается сто лет спустя. Куда проще делать бизнес с владельцем бизнеса, чем с работником, который через год наверняка потеряет рабочее место; точно так же проще доверять слову диктатора, чем хрупкого избранного чиновника.

Глядя на Путина, я понимаю, что одомашненным (и стерилизованным) животным против дикого хищника не выстоять. Ни единому такому

животному. Забудьте об армейской мощи: важен спусковой крючок^[54].

Исторически диктатор был свободнее, а также – как традиционные монархи маленьких государств – в ряде случаев ставил шкуру на кон, чтобы сделать свою страну сильнее, и действовал эффективнее, нежели избранный чиновник, объективная функция которого – демонстрировать прибыль на бумаге. Сегодня все изменилось: диктаторы, понимая, что их время ограничено, разнузданно грабят государство и переводят активы на счета в швейцарских банках – вот как королевская семья Саудитов.

Не раскачивайте бюрократистан

В общем виде:

Людям, выживание которых зависит от качественной «оценки работы» начальством, нельзя доверять важные решения.

Хотя на работников *по определению* можно положиться, остается проблема: им нельзя доверять принятие решений, трудных решений, любых решений, предполагающих серьезный выбор. Не справляются они и с чрезвычайными происшествиями, если только это не их профессия, как, скажем, у пожарных. Объективно функция работника очень проста: выполнить задание, которое его или ее начальник считает необходимым, или удовлетворить какой-нибудь поддающийся манипуляции критерий. Если работник, придя утром в контору, увидит потенциально выгодную возможность – скажем, что можно продавать антидиабетические продукты предрасположенным к диабету гостям из Саудовской Аравии, – он не может сдержаться и рвется в бой, даже если официально торгует осветительными приборами и продает канделябры старомодным вдовам с Парк-авеню.

Может быть, работник обязан предотвратить ЧП, но, если план вдруг меняется, работник не знает, что ему делать. Паралич может возникать из-за того, что распределение обязанностей размывает ответственность, но есть и еще одна проблема – масштаб.

Мы видели эту проблему в ходе вьетнамской войны. Большинство (предположим) считало, что этот образ действий абсурден, но проще продолжать, чем прекратить, – в особенности потому, что всегда можно придумать тысячу причин, почему так будет лучше (модификация басни «Лиса и виноград», ныне известная как когнитивный диссонанс). Мы

видели ту же самую проблему в отношении США к Саудовской Аравии. После нападения на Всемирный торговый центр (большая часть террористов были саудовскими гражданами) ясно, что кое-кто в непричастном королевстве так или иначе приложил руку к атаке. Однако бюрократы, страшась перебоев с нефтью, не приняли верного решения и поддержали вместо этого абсурдное вторжение в Ирак, потому что так им казалось проще.

С 2001 года политика борьбы с исламскими террористами заключалась, как бы это помягче, в том, чтобы не замечать в комнате слона: мы лечим симптомы и игнорируем болезнь. Политуправленцы и медленно соображающие бюрократы тупят, позволяя терроризму расти и игнорируя его корни, – ведь это оптимальный образ действий, чтобы сохранить свое место, даже если это не оптимальный образ действий для страны. Мы потеряли целое поколение: те, кто после 11 сентября ходил в среднюю школу Саудовской Аравии («нашего союзника»), повзрослели, прониклись верой в салафитское насилие и его поддерживают, в том числе финансово. Хуже того, ваххабиты используют прибыль от нефти, чтобы ускорить промывку мозгов через медресе на Востоке и на Западе. Вместо того чтобы вторгаться в Ирак, взрывать Джихадиста Джона и других террористов по одному, увеличивая тем самым их численность, нужно было сосредоточиться на главном источнике проблем: ваххабитское/салафитское образование и распространение нетерпимых верований, по которым шииты, езиды и христиане – отклонение от нормы. Но, повторю, такое решение не может быть принято собранием бюрократов с описанием должностных обязанностей.

То же самое случилось в 2009 году с банками. Я уже сказал в первой части пролога, что администрация Обамы стала соучастницей бизнеса Боба Рубина. Есть множество свидетельств того, что эти люди боялись раскачивать лодку и перечить своим друзьям.

Представьте, как действовали бы в этой ситуации люди, ставящие на кон шкуру вместо ежегодной «оценки работы», и вы увидите совершенно другой мир.

Далее

Далее мы поговорим об ахиллесовой пяте тех, кто свободен, но не так уж и свободен.

Глава 4

Когда на кону чужая шкура

Как стать разоблачителем. – Джеймс Бонд не иезуит, он холостяк. – И профессор Мориарти, и Шерлок Холмс тоже. – Тотальная разведка в пиар-фирме Ketchum. – Поставить на кон шкуру террориста

Ипотека и две кошки

Представьте, что вы работаете на корпорацию, которая наносит (пока что) невидимый ущерб обществу, скрывая канцерогенное свойство продукта, убивающее тысячи людей, – просто этот эффект еще не заметен. Вы можете предупредить общественность, но, конечно, потеряете работу. Есть риск, что коварные ученые компании опровергнут ваши слова, и вы будете унижены еще сильнее. Вы знаете, как пострадал от шестерок фирмы Monsanto французский ученый Жиль-Эрик Сералини, который, пока не выиграл дело о клевете, жил в полной научной опале – урон его репутации был таким, что он с тем же успехом мог стать прокаженным. Вы в курсе, что одни новости сменяются другими – и вас могут просто проигнорировать. Вам известны истории разоблачителей: даже если в конце концов все будет хорошо, корпоративные шестерки будут шуметь так, что правда выйдет наружу не сразу. В промежутке вы будете нести потери. Вас очернят так, что надеяться найти другую работу не стоит.

У вас девять детей и больная мать, и ваш поступок может поставить под удар будущее ваших детей. Они не поступят в колледж, не исключено, что вы едва сможете их кормить. Вас раздрает конфликт между долгом перед коллективом и долгом перед детьми. Вы знаете, что стали соучастником преступления и останетесь таковым, если ничего не сделаете: тысячи людей умрут, их тайно отравит ваша корпорация. Этичное решение дорого обойдется другим.

В фильме «007: Спектр» агент Джеймс Бонд поневоле вступает в борьбу – в своем «разоблачительском» стиле – с заговором темных сил, которые берут контроль над британской разведкой, включая шефов Бонда. Когда главу исследовательского отдела Q, смастерившего для Бонда новую крутую тачку и прочие гаджеты, просят помочь в борьбе с заговором, он говорит: «У меня ипотека и две кошки», – в шутку, конечно; в итоге он,

рискуя жизнями двух кошек, сражается с плохими парнями.

Обществу нравятся святые и высоконравственные герои, хранящие целибат, – на них не давит семья, им не нужно выбирать между правильным поступком и этичным (кормить детей). Их семьей, пусть достаточно абстрактной, становится все человечество. У ряда мучеников вроде Сократа были маленькие дети (хотя Сократу было уже за семьдесят), и они решили вопрос не в пользу потомства^[55]. Многие так не могут.

В прошлом уязвимость глав семейств часто и замечательно использовалась. Самураи обязаны были оставлять семьи в Эдо в качестве заложников, гарантируя властям, что не выступят против правителей. Римляне и гунны практиковали обмен постоянными «гостями», детьми правителей с обеих сторон, росшими при дворе другого монарха в своего рода золотой клетке.

Османские турки полагались на янычаров, которых младенцами отнимали у христианских семей – и которым запрещалось жениться. Не имея семьи (и контакта с родителями), они были всецело преданы султану.

Не секрет, что большие корпорации предпочитают работников с семьями – если вам есть что терять, вас легче одомашнить, особенно когда вас душит большой ипотечный кредит.

И конечно, у большинства вымышленных героев вроде Шерлока Холмса и Джеймса Бонда нет обузы в виде семьи, которой может угрожать, скажем, злой профессор Мориарти.

Следующий шаг:

Невозможно сделать этический выбор, выбирая между частным (друзья, семья) и общим.

Раньше мужчин толкали на путь героев через безбрачие, например, древняя бунтарская секта ессеев хранила целибат. Она не воспроизводилась по определению – впрочем, потом видоизменилась и влилась в другую секту, ныне известную как христиане. Требование безбрачия может сделать бунтарей бесстрашнее, но для выживания секты в веках оно не годится.

Еще один способ решения этических дилемм – финансовая независимость, однако такую независимость сложно удостоверить: многие вроде бы независимые люди на самом деле не таковы. В эпоху Аристотеля человек с независимым достатком мог следовать своей совести, но сегодня такое увидишь нечасто.

Интеллектуальная и этическая свобода требует отсутствия на кону шкуры других, вот почему свободные люди так редки. Я не могу

представить себе активиста Ральфа Нейдера, который, сражаясь с крупными автомобильными компаниями, заботился бы о семье с 2,2 ребенка и собакой.

Но, как мы увидим далее, ни безбрачие, ни финансовая независимость не защищают нас на все сто.

В поисках скрытой уязвимости

Ясно, что условие безбрачия – достаточное свидетельство того, что в обществе есть традиция косвенно наказывать за действия индивида один из уровней коллектива. Это никогда не делается в открытую; никто не говорит: «Я покараю твою семью, потому что ты критикуешь большие агрохимические компании», – но по сути именно это и происходит: появляется угроза того, что уменьшится количество подарков под новогодней елкой и ухудшится качество еды в холодильнике.

Я исповедую принцип «к-черту-деньги» и могу показаться полностью независимым (причем я уверен, что моя независимость не связана с финансами). Но есть люди, о которых я забочусь – и на которых могут повлиять мои действия; тот, кто хочет мне навредить, может начать на них охотиться. Во время кампании, которую вели против меня агрохимические корпорации, пиар-фирмы (их наняли для дискредитации тех, кто скептически оценивал риск трансгенных продуктов) не могли лишиться меня моих заработков. Не могли они и навесить на меня ярлык «антинаука» (главное оружие их арсенала) – я давно стою за строгий вероятностный подход к науке и выраженные специальным языком доказательства, и есть миллионы читателей, которым мои рассуждения понятны. У меня уже есть репутация. Более того, проводя аналогии между вырванными из контекста цитатами из моих книг и цитатами из нью-эйджевского гуру Дипака Чопры, пиарщики заставили некоторых подозревать, что Чопра был логиком; здесь применима линейка Витгенштейна^[56]: *когда я измеряю стол линейкой, что именно я измеряю – линейку или стол?* Притянутые за уши сравнения чаще дискредитируют комментатора, чем комментируемого.

В итоге эти пиар-фирмы принялись изводить сотрудников Нью-Йоркского университета: сетевые тролли забрасывали их имейлами – включая мою незащищенную ассистентку и людей, понятия не имевших о том, что я работаю в университете (у меня там четверть ставки). Данный метод – бить, как *кажется* нападающему, по больному месту – приводит к тому, что под раздачу попадают ближние куда уязвимее тебя. Корпорация

General Motors, боровшаяся с Ральфом Нейдером (он обнаружил недостатки в ее товарах), в какой-то момент отчаялась его остановить и переключилась на Роуз Нейдер, его мать: ей звонили в три часа ночи – в те времена отследить телефонные звонки было трудно. Естественно, цель была – внушить Ральфу Нейдеру чувство вины: он наносит вред своей матери! Оказалось, Роуз Нейдер – тоже активистка, так что ей эти звонки только польстили (ее вовлекли в битву!).

Мне сильно повезло – у меня есть враги и помимо агрохимических концернов. Пару лет назад один ливанский университет предложил мне почетную докторскую степень. Я принял ее из уважения, хотя привык отказываться от такой чести, (в основном) потому что скучаю во время церемоний. Плюс – по моему опыту, люди, коллекционирующие почетные степени, зависимы от иерархии, я же следую предписанию Катона: он предпочитал, чтобы спрашивали, почему в Риме нет статуи Катона, чем почему она в Риме есть. Сотрудники университета автоматически стали целью моих хулителей, студентов – сторонников салафизма, а также людей, которых раздражает то, что я симпатизирую шиитскому исламу и защищаю его и еще – что я хочу вернуть Ливан в Восточное Средиземноморье, в греко-римский мир, к которому моя страна на деле принадлежит, чтобы спасти ее от катастрофической и вымышленной конструкции «арабизма». Понятно, что деканы и президенты университетов куда более уязвимы, нежели независимые индивиды, а звери чуют чужую слабость. Вспомним о власти меньшинства: достаточно горстки хулителей, использующих модные словечки, заставляющие людей кривиться (скажем, «расист»), чтобы напугать весь университет. Такие институции – это прежде всего работники: уязвимые, пекущиеся о чистоте репутации работники. Салафиты – не раса и не народ, это политическое движение дробь уголовное сообщество, однако мы так боимся ярлыка «расист», что теряем умение мыслить логически. Но все усилия хулителей пропали втуне: дотянуться до меня они не могли, а университет больше потерял бы от отказа дать обещанную степень, чем от глумления панарабистов и салафитов.

Такие нападки на связанных с вами уязвимых людей в конечном счете неэффективны. Начать с того, что мерзавцы (и сторонники салафизма) обычно тупые, как и все, кто наваливается толпой. К тому же те, кто участвует в очернении профессионально, обязательно некомпетентны во всем остальном – да и в своем деле тоже; в пиарщики идет только бракованный «товар» без понимания этических рамок. Видели вы хоть раз предприимчивого, ушлого или научно одаренного сотрудника вуза,

заявляющего, что его мечта – стать мировым экспертом по очернению разоблачителей? Или лоббистом, или специалистом по связям с общественностью? Такая работа – сигнал о том, что вы больше ничего не умеете.

Более того:

Свободен от конфликтов тот, у кого нет друзей.

Вот почему, как утверждают, Клеон, получив власть, отказался от всех друзей.

Как мы видели, связь между индивидом и коллективом слишком запутанна для наивной интерпретации. Рассмотрим классическую ситуацию с террористом, который считает, что он неуязвим.

Как поставить на кон шкуру шахида

Можно ли наказывать семью за преступления индивида? Священные тексты здесь противоречат сами себе – в Ветхом Завете можно найти оба возможных ответа. Книга Исхода и Книга Чисел являют нам Бога, «наказывающего вину отцов в детях и в детях детей до третьего и четвертого рода»^[57]. Второзаконие вносит ясность: «Отцы не должны быть наказываемы смертью за детей, и дети не должны быть наказываемы смертью за отцов; каждый должен быть наказываем смертью за свое преступление»^[58]. Даже сегодня этот вопрос не решен окончательно, и ответ далеко не очевиден. Вы несете ответственность за долги родителей, а немецкие налогоплательщики по-прежнему ответственны за выплаты по репарациям за преступления, совершенные их дедами и прадедами. Даже в древности, когда бремя долгов несли несколько поколений, ответ был неясен: существовал уравнивающий механизм периодического избавления от старых обязательств – раз в семь лет заимодавцу предписывалось прощать долги.

Но если говорить о терроризме, ответ ясен. Правило должно быть таким: *вы убиваете мою семью, предполагая, что ничего не потеряете; я сделаю так, что ваша семья каким-то образом расплатится косвенно.* В цивилизованном обществе непрямая ответственность не является частью стандартной методологии уголовных наказаний, но в борьбе с террористами (угрожающими невиновным) нет ничего стандартного. В истории мы редко сталкивались с ситуацией, когда преступник платит

совершенно асимметричную цену и получает выгоду от самой смерти^[59].

Законы Хаммурапи в принципе допускают перенос ответственности на следующие поколения. На той самой базальтовой стеле в обрамлении корейских палок для селфи написано: «Если строитель построил человеку дом и свою работу сделал непрочным, а дом, который он построил, рухнул и убил хозяина, то этот строитель должен быть казнен». Индивид в нашем сегодняшнем понимании не существовал сам по себе; существовала семья.

У цыган есть законы, долгое время хранившиеся в тайне от инородцев; может быть, только после фильма «Венго» (2000) публика узнала об ужасном обычае цыганских племен: когда член одной семьи убивает члена другой семьи, близкого родственника убийцы отдают на растерзание семье жертвы.

С террористами-джихадистами возникает необычное препятствие: мы абсолютно беззащитны перед сбитым с толку человеком, готовым убить десятки ни в чем не повинных людей без ущерба для себя, то есть не ставя шкуру на кон. В Северной Финикии салафиты терроризируют алавитов, надевая пояса шахидов и взрывая себя в общественных местах. Такого террориста почти невозможно обезвредить – он просто активизирует пояс. Если убивать тех, кто выглядит как террорист, можно убить не того человека; если ничего не делать, террористы убьют очень многих, а этого мы допустить не можем. В результате есть случаи, когда обычные граждане окружают и «обнимают» тех, кто кажется террористом-самоубийцей, в местах, где взрыв будет наименее разрушителен. Это тоже борьба с шахидами.

Но если иные методы правосудия не работают, можно применять конкретные наказания против общины – при условии, что в их основе лежит не эмоциональная реакция, а ясно описанный метод правосудия, который обрел законную силу до совершения преступления и может утешить будущих преступников. Того, кто жертвует собой ради выгод своего коллектива, требуется удерживать от злодеяния, и, если нет других методов, нужно ставить чью-то шкуру на кон. Чья она должна быть – ясно: того самого коллектива.

Нам остался единственный способ контролировать шахидов: следует убедить их в том, что взорвать себя – не худший вариант для них и вообще не конец истории. Если возложить на их семьи и на любимых финансовые обязательства – немцы до сих пор платят за военные преступления, – моментально окажется, что действия террориста чреваты последствиями. Наказание нужно тщательно продумать, чтобы оно действительно расхолаживало преступника и не делало его героем, а его родных –

мучениками.

И все-таки меня подташнивает при мысли о переносе вины за преступление с индивида на коллектив. А вот не позволить семьям террористов извлекать из их преступлений пользу, кажется, можно вполне. Многие террористические группы вознаграждают семьи погибших шахидов, однако эту практику можно прекратить без какой-либо этической дилеммы.

Далее

В этих двух главах мы изучили плюсы и минусы зависимости и увидели, как шкура на кону ограничивает нашу свободу. Теперь давайте взглянем на трепет (правильного типа) от принятия риска.

Книга V

Быть живым значит рисковать

Глава 5

Жизнь в симуляторе

Как одеваться, чтобы читать Борхеса и Пруста. – Как быть убедительным с ножом для колки льда. – Соборы и пререкающиеся епископы. – Обожение. – Почему Трамп победит (то есть победил)

Как-то раз на званом обеде я сидел за большим круглым столом рядом с учтивым парнем по имени Дэвид. Обед давал физик Эдгар К., дело было в нью-йоркском литературном клубе, к которому он принадлежал; почти все члены этого клуба (но не Дэвид) одеваются так, будто читают Борхеса и Пруста, или хотят, чтобы все думали, что они читают Борхеса и Пруста, или любят тусоваться с читателями Борхеса и Пруста (вельвет, аскот, замшевые туфли или просто деловой костюм). Что до Дэвида, он был одет как человек, не имеющий ни малейшего представления о том, что люди, читающие Борхеса и Пруста, должны одеваться особенным образом. В какой-то момент Дэвид неожиданно достал нож для колки льда и воткнул его себе в руку. Я понятия не имел, чем он зарабатывает на жизнь, и не знал, что фокусы – побочное хобби Эдгара. Оказалось, что Дэвид – фокусник (его зовут Дэвид Блейн), притом очень знаменитый.

Я очень мало знал о фокусниках и предполагал, что их иллюзии в основном оптические, – вспомним ключевую обратную проблему, упомянутую во второй части пролога: сконструировать что-то самому легче, чем понять, как работает чужое творение. Но когда обед подошел к концу, я был потрясен. Дэвид стоял в очереди в гардероб и прижимал платок к руке, чтобы унять кровь.

Иначе говоря, этот парень действительно воткнул нож для колки льда в руку – он рискнул по полной. С того момента я смотрел на Дэвида по-другому. Он стал настоящим. Он рисковал. Он ставил шкуру на кон.

Мы встретились снова через пару месяцев; когда мы пожали друг другу руки, я заметил шрам в том месте, в котором нож вошел в кожу.

Иисус рисковал

Все это позволило мне наконец-то разобраться с Троицей. Христианство – через Халкидонский, Никейский и другие Вселенские соборы, а также через разнообразные синоды любящих поспорить

епископов – всегда настаивало на двойственной природе Иисуса Христа. С богословской точки зрения проще признать, что Бог – это бог, а Иисус – человек, очередной пророк вроде Авраама в иудаизме; ислам, кстати говоря, как раз считает Иисуса пророком. Но нет, Иисус должен был быть сразу и человеком, и богом; эта двойственность столь важна, что ее описывали все более изощренными способами: как единую сущность (православные), единую волю (монофелиты), единую природу (монофизиты). Из-за Троицы другие монотеисты видели в христианстве следы многобожия, из-за Троицы многим христианам, попавшим в руки «Исламского государства», отрезали головы.

Судя по всему, основатели церкви хотели показать, что Христос блюл принцип шкуры на кону: Он и правда страдал на кресте, принес себя в жертву и познал смерть. Он принимал риск. Для нас куда важнее то, что Он пожертвовал собой *ради других*. Бог, лишенный человечности, не может поставить на кон шкуру, он не может по-настоящему страдать (или, если может, это бог с человеческой природой, что подтверждает наш довод). Бог, который не страдал на кресте по-настоящему, похож на фокусника, который создал иллюзию, а не воткнул нож для колки льда себе в руку между костей запястья.

Православная церковь идет дальше, она возвышает, а не принижает человеческую природу. Живший в IV веке Афанасий Великий, архиепископ Александрийский, писал: «Иисус Христос воплотился, чтобы *мы* могли сделаться Богом» (курсив мой). Именно человеческое в Христе позволяет нам, смертным, достичь Бога и слиться с Ним, стать Его частью, обрести божественность. Такое слияние называется *обожением*, или *теозисом*. Человеческая природа Христа делает божественное доступным всем нам^[60].

Пари Паскаля

Наш аргумент (реальная жизнь есть принятие риска) раскрывает богословскую уязвимость пари Паскаля, которое сводится к тому, что вера в Создателя выгодна, если Он и правда существует, и неубыточна, если Его нет. Отсюда вроде бы следует, что выбор в пользу веры в Бога, – лучший свободный выбор. Но свободного выбора не бывает. Если следовать идее до логического конца, получится, что Паскаль предлагает религию без шкуры на кону, чисто академическую и абсолютно стерильную. Однако то, что применимо к Иисусу, должно быть применимо и к другим верующим. Как

мы убедимся, нет традиционной религии без некоторой шкуры на кону.

Матрица

Философы, в отличие от епископов, которые тоже обожают спорить, но куда более мудры (и колоритнее одеты), сами не поняли, в чем смысл их же мысленного эксперимента с *машиной опыта*. Дело обстоит следующим образом. Вы сидите в аппарате, техник подключает к вашему мозгу несколько проводков – и вы получаете некий «опыт». Вам кажется, что все произошло на самом деле, хотя это лишь виртуальная реальность; умственное переживание, не более. Увы, такой опыт не сравнится с настоящим – только профессор философии, никогда и ничем не рисковавший, может верить в обратное. Почему не сравнится?

Потому что, повторим, жизнь – это самопожертвование и принятие риска, и, если опыт не содержит в себе умеренной дозы первого при наличии второго, жизнью ему не стать. Если приключение не дарит вам риск и не чревато потерями, от которых вы можете оправиться, а то и не оправиться, – это не приключение.

Наш довод – реальность требует опасности – может означать, что с вопросом об отношении души и тела все не так просто; но не говорите об этом своему философу.

Нам возразят: оказавшись внутри машины, вы будете *считать*, что ставите шкуру на кон, и ощущать боль и последствия так, будто и правда несете потери. Но это когда вы *внутри*, не снаружи; риска необратимых потерь нет, а события складываются в поток времени в одном направлении. Сон – не реальность потому, что, когда вы вдруг просыпаетесь после падения с китайского небоскреба, жизнь продолжается и нет ни *поглощающего барьера*, как математики называют необратимое состояние (мы обсудим его подробнее в главе 19), ни *эргодичности* (самая мощная из всех известных мне концепций).

Теперь посмотрим, насколько выгодно открыто сигналить о своих недостатках.

The Дональд ^[61]

Обычно я смотрю телевизор с выключенным звуком. Увидев Дональда Трампа на республиканских праймериз, я уверился в том, что он выиграет внутрипартийные выборы независимо от того, что будет говорить или

делать. Более того – выиграет именно потому, что у него есть очевидные недостатки. Трамп – настоящий, а народ – речь о людях рискующих, а не о безжизненных аналитиках, не ставящих шкуру на кон (поговорим о них в следующей главе), – всегда голосует за того, кто ранил себя ножом для колки льда по-настоящему, до крови. И то, что Трамп – бизнесмен-неудачник (даже если это правда), лишь играет ему на руку: вы предпочтете настоящего неудачника преуспевающему индивиду; пятна на репутации, шрамы и недостатки увеличивают расстояние между человеком и призраком^[62].

Шрамы сигналият о шкуре на кону.

И:

Люди всегда отличат человека на передовой от человека в тылу.

Далее

Напоследок – премудрость от Жирного Тони: всегда делайте больше, чем говорите. И предваряйте слова действием. Потому что так было и будет: *действие без слов побеждает слово без действия.*

В противном случае вы будете напоминать человека, которого мы разоблачим в следующей главе (надеюсь, она оскорбит множество «интеллектуалов»), – коварную заразу современности: тех, кто отсиживается в тылу (то есть группу поддержки), а ведет себя так, будто сражается на передовой (двигает бизнес).

Глава 6

Интеллектуал, но идиот

Те, кто не ставит шкуру на кон. – Боязнь жировых продуктов. – Научите профессора поднимать штангу

С 2014 по 2018 год мы повсеместно, от Индии до Великобритании и США, наблюдали одно и то же – восстание народа против сплоченной кучки не ставящих шкуру на кон, но определяющих политику «клерков», а также журналистов-инсайдеров, всех этих высокомерных полуинтеллектуальных экспертов с дипломами Лиги плюща^[63], Оксфорда-Кембриджа и прочих распиаренных вузов; против людей, которые говорят всем остальным: 1) что делать, 2) что есть, 3) как говорить, 4) как думать и... 5) за кого голосовать.

Где искать кокосы

Но проблема в том, что одноглазые следуют за слепцами: эти самозванные «интеллектуалы» не смогли бы найти кокосов на Кокосовом острове, то есть недостаточно разумны, чтобы дать определение разуму, и впадают в ересь замкнутого круга. Главное качество таких людей – способность сдавать экзамены себе подобным и сочинять статьи для себе подобных. Некоторых из нас – но не Жирного Тони – их серийная некомпетентность ослепила. Результаты психологических исследований совпадают менее чем в 40 % случаев; советы диетологов за тридцать лет прошли путь от боязни жировых продуктов к их одобрению; макроэкономика и финансовая экономика (прикрытые изысканным гаргантюанским одеялом из слов) по научности хуже астрологии (читатель *Incerto* знает это из книги «Одураченные случайностью»), Бернанке, который так и не понял ничего о финансовых рисках, вновь был назначен (в 2010 году) главой Федеральной резервной системы; результаты фармацевтических испытаний совпадают хорошо если в трети случаев; поглядев на все это, люди получают полное право полагаться на родовые инстинкты и прислушиваться к бабушкам (или Монтеню и отфильтрованной античной мудрости), которые бывают правы чаще, чем управляющие нами тупицы.

Наука и сциентизм

И правда, как легко видеть, все эти ученые-бюрократы, считающие, что они имеют право нами управлять, не понимают даже, что такое строгое научное рассуждение – в медицинской статистике или выработке каких-то мер. Они не способны отличить науку от *сциентизма* – хуже того, в их глазах сциентизм куда научнее настоящей науки. Не составит труда доказать, что люди вроде Касса Санстейна и Ричарда Талера – те, кто хочет «подтолкнуть» нас к какому-то решению, которое они классифицируют как «рациональное» или «иррациональное» (или в иных категориях, сигнализирующих об отклонении от желательного или предписанного поведения), – просто не понимают теории вероятностей и наивно используют модели первого порядка. Кроме того, они склонны путать совокупность элементов с линейной агрегацией этих элементов – иначе говоря, считают, что поведение отдельных индивидов позволяет понять толпу и рынок, ну или что понимание муравья равно пониманию муравейника.

Интеллектуал, Но Идиот (ИНИ) – продукт современности; таких ИНИ становилось все больше, по крайней мере с середины XX века; сегодня их число достигло локального максимума, и в итоге мы увидели, как миром правят люди без шкуры на кону. В большинстве стран роль правительства выросла за сто лет в пять-десять раз (если понимать ее как процент от ВВП). Мы сталкиваемся с ИНИ везде и всюду, хотя на деле это – крохотное меньшинство, редко покидающее нагретые места: «мозговые тресты», СМИ, факультеты социальных наук в университетах. Как правило, у людей есть нормальная работа, и для ИНИ остается не так уж много щелей, – но именно поэтому они, несмотря на малочисленность, настолько влиятельны.

ИНИ патологизирует поступки других; он не в состоянии их понять и не осознаёт, что *его* понимание ограничено. ИНИ считает, что люди обязаны действовать в своих интересах, и что *уж он-то* знает, что это за интересы, особенно если речь идет о «провинциалах» или англичанах из «класса с нечеткими гласными»^[64], голосовавших за брекзит. Когда плебеи делают что-то, что имеет смысл для них, но не для ИНИ, он использует термин «необразованные». То, что мы называем участием в политическом процессе, он называет двумя разными словами: «демократия», когда ИНИ все нравится, и «популизм», когда плебеи осмеливаются голосовать за кого-то, кого ИНИ не любит. Для богачей верен принцип «один доллар налогов – один голос», для более человеческих людей – «один человек – один голос»,

для Monsanto – «один лоббист – один голос», а ИНИ верит в максимум «один диплом Лиги плюща – один голос»; подойдут зарубежные элитные вузы и гуманитарная докторская степень, их в этом клубе тоже любят.

Ницше называл таких *Bildungsphilister* – образованными мещанами. Опасайтесь слегка эрудированного человека, считающего себя эрудитом, и парикмахера, решившего проводить операции на мозге.

А еще ИНИ от природы не умеет распознавать софистику.

Интеллектуал, но мещанин

ИНИ подписан на журнал The New Yorker, созданный для того, чтобы мещане научились вести фальшивые разговоры об эволюции, нейроахине, когнитивных искажениях и квантовой механике. ИНИ никогда не матерится в соцсетях. ИНИ рассуждает о «равенстве народов» и «экономическом равенстве», но никогда не пойдет пить пиво с таксистом из нацменьшинства (опять же, никакой шкуры на кону; я буду повторять до посинения: шкура на кону – концепция, для ИНИ фундаментально чуждая). Современный ИНИ лично посетил по крайней мере одну конференцию TED и смотрел по крайней мере два выступления на TED на YouTube. ИНИ не только голосовал за Хиллари Монсанта-Мальмезон, потому что ее можно было выбрать (или по иной рекуррентной причине), он еще и уверен, что любой, кто этого не сделал, психически болен.

ИНИ путает Ближний Восток (древнее Восточное Средиземноморье) со Средним Востоком.

ИНИ держит на полке первое издание «Черного лебедя» в твердой обложке, однако путает отсутствие доказательств того, что случится катастрофа, с доказательством того, что катастрофы не будет. ИНИ верит, что ГМО – «наука» и «технологии» ГМО относятся к тому же классу риска, что и традиционная селекция.

Обычно ИНИ понимает логику первого порядка, но не эффекты второго (или более высокого) порядка, а значит, он непроходимо туп, когда речь заходит о сложных системах.

В исторической перспективе ИНИ ошибался в том, что думал о сталинизме, маоизме, ГМО, Ираке, Ливии, Сирии, лоботомии, городском планировании, низкоуглеводной диете, силовых тренажерах, бихевиоризме, трансжирах, фрейдизме, теории портфеля ценных бумаг, линейной регрессии, высокофруктозном кукурузном сиропе, гауссианстве, салафизме, моделировании динамического стохастического равновесия,

строительстве микрорайонов, марафонах, эгоистичных генах, моделях прогнозирования результатов выборов, Берни Мэдоффе (до приговора) и р-значениях. И все-таки ИНИ уверен, что его нынешняя позиция – правильная^[65].

Он не напивался с русскими

ИНИ обожает скидки на авиабилеты; если он занимается социальными науками, то использует статистику, не зная, откуда она берется (как Стивен Пинкер и почти все психолухи); в Великобритании он посещает литературные фестивали и ест огуречные сэндвичи, причем откусывает помалу; со стейком он пьет красное вино (белое – никогда); раньше он верил, что входящий в его рацион жир вреден, а теперь считает, что все наоборот (и та и другая информация получена из одного источника); он принимает статины, потому что их выписал врач; он не в состоянии понять, что такое эргодичность, а если ему объяснить, он сразу же обо всем забудет; он не употребляет идиш, даже говоря о бизнесе; он изучает грамматику прежде, чем заговорить на иностранном языке; у него есть родственник, коллега которого лично знает королеву; он не читал Фредерика Дара, Либания из Антиохии, Майкла Оукшотта, Джона Грея, Аммиана Марцеллина, ибн Баттуту, Саадию Гаона и Жозефа де Местра; он не напивался с русскими; он не напивается до состояния, когда начинает бить стаканы (или, предпочтительнее, крушить мебель); он не знает даже разницы между Гекатой и Гекубой (на бруклинском наречии – «не может отличить г-но от Гонконга»); он не знает, что нет разницы между «псевдоинтеллектуалом» и «интеллектуалом», если тот не ставит шкуру на кон; за последние пять лет он по крайней мере дважды упоминал квантовую механику в разговорах, не имевших никакого отношения к физике.

Говоря о посторонних феноменах, ИНИ обожает модные термины философии науки; он всегда обсуждает проблему, перебарщивая с теоретизированием.

В заключение

Интеллектуал, Но Идиот в любой момент времени знает, как его слова и дела влияют на его репутацию.

Есть и маркер попроще: ИНИ не поднимает тяжестей^[66].

Постскриптум

По реакциям на эту главу (я выложил ее в сеть до президентских выборов 2016 года) я обнаружил, что типичному ИНИ при чтении трудно отличить сатирическое от буквального.

Далее мы оставим сатиру и вернемся к основному тексту, чтобы поговорить об экономическом неравенстве – теме, которую понимают о-о-очень неверно. В смысле, понимают ИНИ.

Глава 7

Неравенство и шкура на кону

Статика и динамика. – Как обанкротиться и не разонравиться многим. – Равенство по Пикетти

Неравенство и неравенство

Есть неравенство – и есть неравенство.

С одним неравенством люди мирятся. Скажем, ваши знания не равны знаниям тех, кого считают героями: Эйнштейн, Микеланджело, математик-затворник Григорий Перельман – то, что у них есть огромное преимущество, признает каждый. В эту группу входят предприниматели, художники, солдаты, герои, певец Боб Дилан, Сократ, знаменитый ныне местный шеф-повар, некоторые римские императоры с хорошей репутацией, скажем Марк Аврелий; короче, люди, «фанатами» которых быть легко и приятно. Можно им подражать, можно стремиться быть как они, однако презирать их нельзя.

Другое неравенство считают невыносимым: субъект кажется таким же человеком, как вы, за исключением того, что он обыграл систему, пустился в погоню за рентой, обрел неоправданные привилегии – и, хотя у него есть то, что и вы не прочь обрести (может быть, русская подружка), стать фанатом такого человека вы не можете. Эта категория включает банкиров, разбогатевших бюрократов, бывших сенаторов, сделавшихся шестерками злодейской компании Monsanto, гладко выбритых топ-менеджеров в галстуках и говорящие телеголовы с громадными премиями. Вы им не просто завидуете; их слава вас оскорбляет, при виде их дорогой, а то и полудорогой машины вам становится как-то горько. Из-за них вы ощущаете себя меньше, чем вы есть ^[67].

Есть что-то дисгармоничное в фигуре богатого раба.

В своей проникательной статье Джоан К. Уильямс объясняет, почему для американского рабочего класса богачи – ролевые модели (этого не понимают журналисты, которые общаются в основном друг с другом и редко выходят в реальный мир, однако навязывают людям нормативные идеи: «Вы должны думать вот так»). Уильямс цитирует Мишель Ламонт, автора книги «Достоинство рабочих людей» (The Dignity of Working Men);

опросив американских «синих воротничков», Ламонт обнаружила, что их возмущают высокооплачиваемые профессионалы, но, что удивительно, не богачи.

Можно с уверенностью сказать, что американцы – да и жители любой страны – презируют тех, кто получает большую зарплату (а скорее – работников, которые разбогатели). Этот принцип действует и в других странах: пару лет назад швейцарцы (представьте себе) провели референдум: не ограничить ли зарплату менеджеров, привязав ее к минимальной ставке? Предложение не прошло, но показателен сам факт того, что люди думают в этих терминах. Те же швейцарцы уважают богатых предпринимателей и людей, прославившихся иными способами.

Более того, в тех странах, где богатство означает погоню за рентой, политическое покровительство или регуляторный захват (так, напомним, называется попытка властей и инсайдеров использовать регуляции, чтобы кинуть всех остальных, или бюрократические проволочки, чтобы убрать конкурентов), на богатство смотрят как на игру с нулевой суммой^[68]. Петр получает то, что отобрано у Павла. Тот, кто обогащается, делает это за счет других. В странах вроде Америки, где можно обогатиться на разрушении, все сразу видят, что богач не лезет за долларами в ваш карман; есть шанс, что он их туда, наоборот, кладет. Вместе с тем неравенство – игра с нулевой суммой по определению.

В этой главе я покажу: людей возмущает – ну или должен возмущать – тот, кто сидит наверху, но *не ставит шкуру на кон*, иначе говоря, не принимает распределенный риск и в случае чего не пострадает: не упадет с пьедестала, не потеряет уровень доходов или богатства, не будет стоять в очереди за бесплатным супом. Кстати говоря, те, кто поносил Дональда Трампа, когда он был кандидатом в президенты, не только не понимали ценность шрамов как сигналов о готовности рисковать, – они еще и не могли взять в толк, что, охотно рассказывая о банкротстве и личной потере миллиарда долларов, Трамп гасил неприязнь (второй тип неравенства), которую можно было к нему испытывать. Того, кто потерял миллиард, причем свой, а не чужой, уважаешь поневоле.

И еще: тому, кто не ставит шкуру на кон, – скажем, топ-менеджеру корпорации, получающему огромную зарплату, но ничего не теряющему (обычно такие толкают речи на совещаниях), – платят исходя из показателей, которые не обязательно отражают здоровье фирмы; этими показателями он манипулирует, чтобы скрыть риски и получить премию, а потом уходит на пенсию (или занимается тем же самым в другой фирме) – и винит преемника в сложившейся ситуации.

Далее мы дадим неравенству новое определение – терминологически более строгое. Но сначала нам нужно понять разницу между двумя типами подхода, статическим и динамическим, потому что *шкура на кону* может превратить один тип неравенства в другой.

Сделаем следующие замечания:

Истинное равенство – это равенство с какой-то вероятностью.

И:

Шкура на кону предотвращает загнивание систем.

Статика и динамика

Проблема экономистов (особенно тех, кто никогда не рисковал) очевидна: их разуму трудно осознать *вещи в движении*, и они не могут понять, что вещи, которые движутся, и вещи, которые не движутся, обладают разными свойствами. Вот почему большинству экономистов чужды теория сложности и жирные хвосты (мы объясним, что это такое, через несколько страниц); они также испытывают (ужасные) затруднения с математической и концептуальной интуицией, без которых более глубокое понимание теории вероятностей невозможно. Экономисты слепы, они не видят эргодичности – ее определение мы начнем давать через пару абзацев, – и это, на мой взгляд, главный признак, отличающий серьезного ученого, понимающего что-то о мире, от профессионального поденщика, в основном предающегося ритуалу сочинения статей.

Кое-какие определения:

Статическое неравенство – моментальный снимок неравенства; по нему нельзя сказать, что с вами случится в дальнейшем.

По статистике, около 10 % американцев по меньшей мере год будут входить в 1 % самых богатых людей страны, а более половины проведут по крайней мере год в топовых 10 %^[69]. Все не так в более статичной Европе, хотя номинально там больше равенства. Скажем, всего 10 % богатейших пятисот людей или династий Америки были таковыми 30 лет назад; у французов более 60 % из аналогичного списка – наследники, и треть

богачейших семей Европы были богачейшими век-другой назад. Во Флоренции дела обстоят еще хуже: горстка семейств сохраняет свое богатство на протяжении пяти веков.

Динамическое (эргодическое) неравенство берет в расчет все ваше прошлое и будущее.

Поднимая уровень доходов самых бедных, динамического равенства не добиться; скорее нужно сделать так, чтобы менялись богачи, – то есть подвергнуть людей риску потерять богатство.

Общество можно сделать более равным, принуждая богачей (через шкуру на кону) подвергнуться риску утратить место в самой богатой прослойке населения^[70].

Приведенное выше условие сильнее, чем простая мобильность по доходам. Мобильность означает, что кто-то может разбогатеть. Условие *непоглощающего барьера* означает другое: богатый не может быть уверен в том, что останется богатым.

Опишем то же самое еще более математически:

Динамическое равенство восстанавливает эргодичность: вероятность по времени и вероятность по ансамблю становятся взаимозаменяемыми.

Позвольте объяснить, что такое *эргодичность* – понятие, недоступное интеллектуалам. Глава 19 в конце книги объясняет его подробнее; оно отменяет самые важные психологические эксперименты, связанные с вероятностью и рациональностью. Пока что ограничимся вот чем. Представьте население США, разбитое на группы. У нас есть, например, меньшинство миллионеров – 1 %: некоторые с лишним весом, некоторые высокие, у некоторых есть чувство юмора. Есть подавляющее большинство представителей низшего среднего класса: инструкторы по йоге, эксперты по выпечке, консультанты по садоводству, теоретики электронных таблиц, учителя танцев, настройщики роялей – плюс, разумеется, специалисты по испанской грамматике. Посмотрим на размер дохода или богатства в процентах (замечу, что неравенство по доходу обычно не столь велико, как неравенство по богатству). Полная эргодичность наблюдается, когда каждый из нас, при условии вечной жизни, проводит какой-то

пропорциональный промежуток времени в каждой экономической группе: например, за сто лет где-то шестьдесят мы принадлежали бы к низшему среднему классу, десять – к высшему среднему классу, двадцать – к классу синих воротничков, а какой-то один год мы были бы миллионерами^[71], ^[72].

Абсолютная противоположность полной эргодичности – поглощающее состояние. Термин «поглощение» изначально появился в связи с поведением частиц, которые, встречая препятствие, им поглощаются или к нему прилипают. Поглощающий барьер похож на ловушку: из него не выбраться, каким бы «хорошим» или «плохим» он ни был. Человек каким-то образом обогащается – и остается богатым. Когда вы входите в низший средний класс (см. выше), у вас нет шансов перейти из него в более высокую страту, *если вы этого хотите*, разумеется, – а значит, ваша ненависть к богатым вполне оправданна. Замечено, что там, где доля государства в экономике велика, те, кто сидит наверху, редко переходят в нижние страты – в странах вроде Франции государство дружит с крупными корпорациями и защищает их менеджеров и акционеров от опыта подобного падения; наоборот, оно благоприятствует их взлету.

А когда одна группа людей ничего не теряет, остальные ничего не приобретают.

Пикеттизм и бунт класса мандаринов^[73]

Существует такой класс людей, как *мандарины* – слово, означавшее изначально ученых династии Мин (мандаринской называлась «чиновничья речь» Китая), использует в беллетризованных мемуарах французенка Симона де Бовуар. Я всегда знал об их существовании, однако их отличительное – и пагубное – свойство осознал, наблюдая за реакциями мандаринов на работы французского экономиста Тома́ Пикетти^[74].

Пикетти пошел по следам Карла Маркса и написал амбициозный труд о капитале. Друг подарил мне эту книгу в оригинале, когда ее еще не перевели на английский (и за пределами Франции никто о ней не знал) – всем известно, что я нахожу похвальными оригинальные нематематические сочинения из области социальных наук. Книга «Капитал в XXI веке» агрессивно заявляет о тревожном росте неравенства, иллюстрируя данное утверждение теорией о том, почему капитал стремится получить как можно большую отдачу от трудовых ресурсов; если не ввести перераспределение и отъем собственности, может наступить катастрофа. Теория Пикетти об увеличении отдачи на капитал в сравнении с отдачей на труд вопиюще

неверна, как знает любой, кто следил за ростом так называемой «экономики знаний» (или же инвестировал средства).

Естественно, утверждая, что неравенство в год 2 не такое, как в год 1, вы должны доказать, что самыми богатыми остаются *одни и те же люди*, однако Пикетти этого не делает (не забывайте: он экономист, ему трудно понять то, что движется). Но это еще цветочки. Вскоре я обнаружил, что – в дополнение к выводам, основанным на статических показателях неравенства, – порочны и сами методы Пикетти: использованные им инструменты не соответствуют декларируемым результатам. Никакой математической строгости! В итоге я написал две статьи (одну с Рафаэлем Дуади, другую с Андреа Фонтанари и Паскуалем Кирилло, обе опубликованы в журнале *Physica A: Statistical Mechanics and Applications*^[75] об измерении неравенства путем измерения вариабельности одного процента самых богатых. Ошибка в том, что, если взять европейское неравенство в целом, оно окажется больше, чем среднее неравенство европейских стран; смещение становится сильнее из-за процессов, обеспечивающих высокую степень неравенства. В наших статьях было достаточно теорем и доказательств, чтобы сделать их максимально непробиваемыми с точки зрения науки; хоть этого и не требовалось, я настоял на представлении результатов в форме теорем, чтобы никто не смог нас опровергнуть, не поставив под вопрос свои познания в области математики.

Причина, по которой ошибки Пикетти никто не распознал, проста: экономисты, изучающие неравенство, не знакомы с... неравенством. Неравенство – это непропорционально большая роль хвостов, иначе говоря, богачей в хвостах распределения^[76]. Чем больше в системе неравенства, тем сильнее принцип «победитель получает все», тем дальше мы уходим от тех методов тонкохвостого Среднестана (см. Глоссарий), которым учили экономистов. Распределение богатства в основном подчиняется принципу «победитель получает все». Любая форма контроля над процессом распределения богатства (обычно вдохновляемая бюрократами), как правило, ведет к тому, что люди с привилегиями остаются людьми с привилегиями. Выход один: дать уничтожать сильных самой системе – лучше всего это работает в Соединенных Штатах.

Но и то, что ученый оказался не прав, – еще не конец.

Проблема не в самой проблеме, а в том, как люди ее решают. Хуже ошибок Пикетти было мое открытие того, как действует класс мандаринов. Они настолько воодушевились «доказательством» роста неравенства, что

их реакция походила на фальшивые новости. Да и сами они – фальшивые новости. Экономисты увлеклись; они превозносили Пикетти за его «эрудицию», ведь он обсуждал Бальзака и Джейн Остин (это все равно что чувствовать как тяжеловеса того, кто был замечен в терминале аэропорта с портфелем в руке). И они как один игнорировали мои результаты – а если не игнорировали, то объявляли меня «высокомерным» (вспомните о моей стратегии: когда используешь язык математики, сказать, что ты не прав, невозможно); в науке это комплимент. Даже Пол Кругман (знаменитый ныне экономист и публичный интеллектual) написал: «Если вам кажется, что вы нашли в книге Пикетти явный пробел, эмпирический или логический, вы наверняка не правы. Он свои домашние задания выполняет». Когда я встретился с Пикетти лично и указал ему на ошибки, он сменил тему разговора – вряд ли намеренно; скорее потому, что теория вероятностей и комбинаторика ему, по его же признанию, недоступны.

Теперь представьте себе, что люди вроде Кругмана и Пикетти не могут пострадать: чем ниже неравенство, тем выше они поднимутся по лестнице жизни. Пока система университетов или Французское государство не обанкротятся, эти люди будут сидеть на зарплате. Обвешанный золотыми цепями мужик, которого вы только что видели в ресторане (он поедает стейк), может потерять все и питаться бесплатным супом, а они – нет. Те, кто живет с мечом, погибают от меча; те, кто зарабатывает рискуя, теряют доход рискуя^[77].

Мы так подробно говорим о Пикетти, потому что повсеместные восторги от его книги характеризуют поведение класса, который обожает теоретизировать и демонстрировать фальшивую солидарность с угнетенными, потихоньку закрепляя за собой привилегии.

Сапожник завидует сапожнику

Обычные люди не столь желчны, как «интеллектуалы» и бюрократы, – зависть не путешествует далеко и не перешагивает через социальные классы. Зависть исходит не от бедняков, думающих, как им улучшить свое материальное положение, а от канцелярского класса. Судя по всему, на доводы Пикетти купились именно университетские профессора (которым уже ничто не грозит) и люди со стабильным доходом, будь то зарплата чиновника или ученого. Беседуя с ними, я понял, что желанием избавить богачей от имущества горят те, кто оказался наверху не по праву (и сравнивается с более богатыми). С коммунистическими движениями всегда

одно и то же: первыми революционные теории часто перенимают буржуа и конторские работники. Классовая зависть начинается не с дальнобойщика из Южной Алабамы, а с Нью-Йорка или Вашингтона, с ИНИ, окончившего университет Лиги плюща (вроде Пола Кругмана и Джозефа Стиглица), уверенного, что он «имеет право», и огорченного тем, что кто-то «не такой умный» богаче его.

Аристотель в «Риторике» пишет, что зависть – чувство, которое вы скорее встретите среди себе подобных, иначе говоря, представитель низшего класса с большей вероятностью завидует другому представителю низшего класса или среднего класса, но не богачу. Поговорка «нет пророка в своем отечестве» берет начало в одном из пассажей «Риторики» (фразу ошибочно приписывают Иисусу). Сам Аристотель основывался на Гесиоде: «Сапожник завидует сапожнику, каменщик – каменщику». Позднее Жан де Лабрюйер писал, что зависть обнаруживается среди людей одной профессии, таланта и положения^[78].

Вряд ли Пикетти удосужился спросить французов-пролетариев, чего они хотят, как это сделала Мишель Ламонт (мы о ней упоминали). Я уверен, что они попросили бы пива получше, новую машину для мытья посуды и еще – чтобы электрички ходили побыстрее; им бы и в голову не пришло отнимать имущество у неизвестных им богатых бизнесменов. Впрочем, можно упирать на то, что обогащение равняется краже, как это делали перед Французской революцией; тогда синие воротнички вновь могут захотеть кого-нибудь обезглавить^[79].

Неравенство, богатство и вертикальная социализация

Если интеллектуалы чрезмерно переживают из-за неравенства, то потому, что часто воспринимают себя как часть иерархии – и думают, что все остальные такие же. Хуже того, это болезнь: в «конкурентоспособных» университетах дискуссии всегда вертятся вокруг иерархии. В реальном мире большинство так часто о ней не думает^[80].

В более пасторальном прошлом зависть чаще была под контролем: богачи не столь уж сильно выставляли достаток напоказ. Им не нужно было нагонять других богачей и вообще с ними соревноваться. Богач почти все время жил в одном регионе в окружении зависимых людей вроде управляющего имением. Если не считать редкие вылазки в города, общественная жизнь была в основном вертикальной. Дети богачей играли с детьми прислуги.

Социализация внутри социальных классов происходила в городской, коммерческой среде. Со временем, в эпоху индустриализации, богатые стали переезжать в города или пригороды, поближе к таким же, как они, – но не совсем таким же. В итоге богачам понадобилось соревноваться друг с другом в своеобразном беге на месте.

Когда богатч изолирован от вертикальной социализации с бедняком, бедняк превращается в теоретическую концепцию, сноску в учебнике, не более. Как я упоминал в предыдущей главе, мне еще не приходилось видеть *bien pensant*^[81] кембриджского дона, тусящего с пакистанскими таксистами и поднимающего тяжести с теми, кто говорит на кокни. «Интеллектуалам» кажется, что рассуждать о бедняке как о концепции (ими же и придуманной) нормально. Так они убеждают себя, что знают, что лучше для бедных людей.

Эмпатия и человеколюбие

Вспомним о проблеме масштабирования и о том, что этические правила не универсальны: они меняются в зависимости от того, является ли человек «швейцарцем», посторонним, или нет.

То же самое относится к эмпатии (противоположность зависти). Как можно видеть, люди чаще завидуют представителям своего же класса. Высший класс традиционно спасал членов разорившихся семей, делая их «стюардами» или *dames de compagnie*^[82]. Подобная защита «своих» функционирует как страховка, работает для ограниченного количества людей и не может распространяться на всех: *вы позаботитесь о моем потомстве, если оно разорится; я позабочусь о вашем.*

Данные-шманные

Еще один урок амбициозного труда Пикетти: он под завязку забит графиками и таблицами. Урок прост: профессионалы в реальном мире знают, что данные могут быть и неверны. Вот почему я – профессионал в области теории вероятностей – убрал всю статистику из «Черного лебедя» (оставив кое-что лишь для иллюстрации): мне кажется, обилие цифр и графиков появляется в книге, когда у ее автора нет сильных и логических аргументов. Более того, мы часто путаем эмпирику с массивом данных. Когда вы правы, все, что вам нужно, – щепотка значимых данных, особенно когда речь идет об опровергающей эмпирике или же контрпримерах:

одного примера (единственного предельного отклонения) достаточно, чтобы показать, что Черные лебеди существуют.

Когда трейдер получает прибыль, он сообщает об этом коротко; когда трейдер терпит убытки, он затопит вас подробностями, теориями и графиками.

Наука, имеющая дело с вероятностями, статистикой и массивами данных, по сути своей – логика, питаемая наблюдениями или же их отсутствием. Сплошь и рядом значимая информация скрыта в крайних значениях; они по определению наблюдаются редко, и, чтобы уловить смысл происходящего, достаточно сконцентрироваться на *малочисленных, но важных* данных. Если ваша цель – продемонстрировать, что состояние человека превышает 10 миллионов долларов, достаточно доказать, что на его брокерском счете – 50 миллионов; не нужно перечислять в придачу все предметы обстановки в его доме, включая картину в кабинете за 500 долларов и серебряные ложки в буфете. Мой опыт говорит: когда покупаешь толстую книгу с тоннами графиков и таблиц, которые что-то доказывают, следует отнестись к ней с сомнением. Перегонка не удалась! Но широкому читателю и тем, кто нечасто имеет дело со статистикой, большие таблицы кажутся убедительными, хотя это всего лишь очередной способ подменить правду сложностью.

Скажем, научный журналист Стивен Пинкер проделал этот фокус со своей книгой «Лучшие части нашей природы» (The Better Angels of Our Nature), которая утверждает, что в современности насилия меньше, чем в древности, и что причиной тому – современные институты. Мы с соавтором Паскуалем Кирилло, внимательно изучив представленные Пинкером «данные», обнаружили, что он или не понял своих же цифр (он правда их не понял), либо, придумав концепцию, продолжал добавлять графики, не отдавая себе отчет в том, что статистика – это не данные, а перегонка, строгость и *неодураченность случайностью*. Впрочем, на широкого читателя и поклоняющихся государству коллег-ИНИ книга Пинкера произвела впечатление (на время).

Этика госслужбы

Завершим наше обсуждение проблемой нечестности, которая хуже любого неравенства. Какое это жалкое зрелище – отсиживающиеся в тылу, ничем не рискующие люди, богатеющие на госслужбе!

Когда уходивший с поста президента Барак Обама согласился написать

воспоминания за 40 миллионов долларов, многих это возмутило. В то же время сторонники Обамы, защищавшие его статисты, осуждали богатых предпринимателей, нанятых следующей администрацией. Для таких людей деньги – корысть, но *это не касается тех, кто зарабатывает не коммерцией, а чем-то еще*. Я немало попотел, объясняя, что богачи, ставшие чиновниками, – совсем не то, что чиновники, ставшие богачами; опять же, здесь важна динамика, последовательность событий.

Богачи на госслужбе уже доказали, что они не полностью некомпетентны; разумеется, успех может быть случайностью, но он хотя бы намекает на какой-то навык жизни в реальном мире и на то, что человек взаимодействовал с реальностью. Конечно, при условии, что он ставил шкуру на кон; еще лучше, если богача постиг крах, если он потерял часть состояния и пережил испуг.

Как обычно, мы видим смесь этического и эффективного.

Использовать госслужбу для обогащения – откровенно неэтично.

Правильно управляемое общество обязывает человека, идущего на госслужбу, поклясться в том, что он не будет зарабатывать в частном секторе больше некоей суммы; остальное должно пойти налогоплательщику. Тогда «служба» и правда станет таковой, причем искренней: госслужащим следует недоплачивать, ведь они получают эмоциональное вознаграждение, служа обществу. Клятва доказала бы, что госслужба для них – не инвестиционная стратегия: нельзя пойти в иезуиты, чтобы позднее, когда вас в итоге лишат сана, это помогло бы вам стать работником Goldman Sachs – учитывая эрудицию и мастерскую казуистику, которые обычно ассоциируются с Обществом Иисуса.

Сегодня госслужащие по большей части предпочитают оставаться на госслужбе – за исключением тех, кто работает в чувствительных сферах, контролируемых большим бизнесом: агропродовольственный сегмент, финансы, космос, все, что связано с Саудовской Аравией...

Госслужащий может придумать правила, выгодные такой индустрии, как банковская, – а потом устроиться в банк J. P. Morgan и сторицей возместить разницу между нынешней зарплатой и своей рыночной стоимостью. (У регуляторов, как вы помните, есть стимул усложнять правила до бесконечности, чтобы позднее продавать свои знания и умения подороже.)

Иначе говоря, на госслужбе можно брать неявные взятки: вы служите

еще и, например, Monsanto, и эта фирма впоследствии берет вас под крыло. Не потому, что она вас уважает; просто ей нужно поддерживать систему, чтобы и следующий парень вроде вас играл по тем же правилам. Бывший министр финансов США, ИНИ и любитель теплых местечек Тим Гайтнер – мы с ним делим калабрийского парикмахера из пролога – был щедро вознагражден индустрией, которую спас от банкротства. Он сделал все, чтобы банкиры получили финансовую помощь и выплатили себе крупнейшие премии *после* кризиса, в 2010 году (из денег налогоплательщиков); в качестве награды за хорошее поведение он получил должность с многомиллионным окладом в финансовой институции.

Далее

Специалист специалисту рознь – все зависит от сферы, в которой человек трудится: электрик, стоматолог, эксперт по португальским неправильным глаголам, врач-колоноскопист, лондонский таксист, математик, специализирующийся на алгебраической геометрии, – профессионалы (плюс-минус локальные вариации), в то время как журналист, бюрократ Госдепа, клинический психолог, теоретик менеджмента, директор издательства и макроэкономист – нет. Отсюда возникает вопрос: как отличить настоящего эксперта? Кто решает, какой эксперт настоящий, а какой нет? Где искать этого метаэксперта?

Время – вот главный эксперт. Или, скорее, Линди, темпераментный и безжалостный, что мы и увидим в следующей главе.

Глава 8

Эксперт по имени Линди

Единственный и неповторимый профессионал. – Чизкейки Lindy есть не стоит. – Метаэкспертов оценивают метаметаэксперты. – Проститутки, непроститутки и любители

Lindy – ресторан в Нью-Йорке, ныне ловушка для туристов, гордо рекламирующая свои знаменитые чизкейки; на самом деле физики и математики на протяжении полувека знали о Lindy, потому что здесь появилось знаменитое эвристическое правило. Актеры, тусовавшиеся в Lindy и сплетничавшие о других актерах, обнаружили, что у бродвейских спектаклей, которые продержались, скажем, сто дней, ожидаемая продолжительность жизни – еще сто дней. Если спектакль продержался двести дней, величина составляет еще двести дней. Данное правило и получило название «эффект Линди».

Стоит предупредить читателя: хотя эффект Линди – одно из самых полезных, стабильных и универсальных эвристических правил, которые мне известны, чизкейк Lindy... не столь удивителен. Не исключено, что сам ресторан Lindy – вследствие эффекта Линди – не выживет.

Правило не раз пытались обосновать различными математическими моделями, но никому это толком не удавалось, пока: а) ваш покорный слуга не осознал, что эффект Линди лучше всего объясняется через теорию хрупкости и антихрупкости и б) математик Иддо Элиазар не формализовал его вероятностную структуру. Дело в том, что теория хрупкости объясняет эффект Линди *напрямую*. Нам с моими соавторами удалось определить хрупкость как чувствительность к беспорядку: в то время как я пишу эти строки, на моем письменном столе сидит фарфоровая сова, и она жаждет спокойствия. Ей не понравились бы встряски, беспорядок, переменчивость, землетрясения, трясущиеся руки ненавидящих пыль уборщиц, транзитное путешествие в чемодане через 5-й терминал в Хитроу и обстрел исламистского ополчения, спонсируемого Саудовской Варварией. Сова не получает выгоды от случайных событий и, в широком плане, хаоса. (Если говорить в более специальных терминах, сова, будучи хрупкой, *по необходимости* нелинейно реагирует на стрессоры: чем сильнее встряска, тем непропорционально большим будет ее влияние на сову – вплоть до точки, в которой та разобьется.)

Теперь ключевое: время эквивалентно хаосу, а сопротивление –

разрушительному воздействию времени, иначе говоря, то, что мы горделиво именуем выживанием, есть способность противостоять хаосу.

Реакция хрупкого на непостоянство и другие стрессоры асимметрична, иначе говоря, хрупкое от них скорее проиграет, чем выиграет.

В теории вероятностей непостоянство и время – одно и то же. Идея хрупкости позволила формализовать концепцию, согласно которой единственным справедливым судьей всего на свете является время. Под «всем на свете» я имею в виду идеи, людей, интеллектуальную продукцию, модели машин, научные теории, книги и так далее. Вы не обведете Линди вокруг пальца: книги типа тех, которые пишут выскочки-колумнисты The New York Times, могут обрести популярность на момент публикации (благодаря пиару или спонтанно), но их выживаемость в пятилетней перспективе меньше, чем у больных раком поджелудочной железы.

Какой эксперт «настоящий»?

По сути, Линди отвечает на старые как мир метавопросы. Кто оценит эксперта? Кто сторожит сторожей? (*Quis custodiet ipsos custodes?*) Кто судит судей? Выживание – кто ж еще.

Время работает через шкуру на кону. То, что выжило, *ex post*^[83] указывает нам на то, что обладает некоторой неуязвимостью, – при условии, что оно подвергалось вредоносному воздействию. Потому что без шкуры на кону – в форме взаимодействия с реальностью – механизм хрупкости сбоят: явления могут какое-то время и в каком-то масштабе выживать беспричинно, а потом вдруг разрушаться, нанося жуткий сопутствующий ущерб.

И еще кое-что (тем, кто заинтересовался темой, скажу, что эффект Линди подробно рассмотрен в моей книге «Антихрупкость»). Вещи меняются во времени двумя способами. Первый – старение и склонность к порче: вещи гибнут, потому что в них встроены биологические часы, то, что мы называем дряхлением. Второй – риск, вероятность происшествий. В физическом мире мы сталкиваемся с сочетанием того и другого: если вы стары и немощны, происшествия сказываются на вас хуже. Это не обязательно внешние происшествия – падение с лестницы, нападение медведя; они могут быть и внутренними: случайный сбой в работе органов вашего тела или системы кровообращения. И вместе с тем у животных,

которые на деле не стареют, скажем у черепах и крокодилов, ожидаемая продолжительность жизни долгое время остается константой. Двадцатилетний крокодил может прожить в среднем еще около сорока лет (из-за опасностей среды), но и сорокалетний может прожить примерно столько же.

Далее мы будем писать «линдистойчиво», «со свойством Линди» или «совместимо с Линди» (это всё синонимы), чтобы показать, что явление принадлежит к классу явлений, у которых имеется следующее доказанное свойство:

Явление со свойствами Линди стареет наоборот, то есть его ожидаемая продолжительность жизни со временем удлиняется – при условии, что явление выживает.

Свойством Линди обладает только то, что неразруσιμο. Подверженные Линди идеи, книги, технологии, процедуры, институты и политические системы в действительности не стареют и не уничтожаются. Да, физический экземпляр «Войны и мира» стареет (особенно когда издатель выбирает более дешевые материалы, чтобы сэкономить 20 центов на книге стоимостью 50 долларов) – но не сама книга как идея.

Заметим, что благодаря Линди ни один эксперт не является окончательной инстанцией – и нам не нужны метаэксперты, оценивающие компетентность экспертов рангом ниже. Мы решаем проблему «черепах до самого низа»^[84]. Хрупкость – эксперт из-за времени и выживаемости.

Эффект Линди эффекта Линди

Концепция эффекта Линди сама по себе линдистойчива. Философ-досократик Периандр Коринфский больше 2500 лет назад писал: «Используй древние законы, но ешь свежую пищу».

Аналогично испанский король Альфонсо X по прозвищу *El Sabio*, Мудрый, изрек максимум: «Жги старые дрова. Пей старое вино. Читай старые книги. Береги старых друзей».

Проницательный и, по счастью, не входящий в ученое сообщество историк Том Холланд как-то написал: «В римлянах меня более всего восхищает то, с каким презрением они могли относиться к культуре юности». И еще: «Римляне оценивали свою политическую систему не по тому, насколько она осмысленна, а по тому, работает она или нет», – вот почему, посвятив эту книгу Рону Полу, я назвал его римлянином среди греков.

Нужен ли нам оценщик?

Как я упоминал в третьей части пролога, на протяжении почти всей моей (типа) академической карьеры я работал на четверть ставки. Четверти вполне хватает, чтобы было куда пойти, особенно когда в Нью-Йорке дождливо, не погружаясь в эмоциональную жизнь коллектива и не теряя интеллектуальной независимости из страха пропустить вечеринку или поглощать пищу в одиночестве. Но как-то раз глава факультета (ныне «в отставке») предостерег меня: «Как бизнесмена и писателя вас оценивают другие бизнесмены и писатели, и точно так же здесь вас как ученого оценивают другие ученые. Жизнь – это оценка коллегами».

Мне потребовалось время, чтобы преодолеть отвращение: я все еще не привык к тому, как работают те, кто не рискует; они не понимают, что сильно отличаются от других, настоящих людей – и тех раздражают. Нет, бизнесмен как *человек рискующий* не подлежит оцениванию другими бизнесменами – его оценивает только личный бухгалтер. Бизнесмену следует избегать документирования своих этических нарушений (каких-то). Более того, ему не нужно одобрение, наоборот, он ищет неодобрения (за исключением сферы этики); мой старый приятель, маклер на товарной бирже, как-то поделился мудростью: «Тот, кто нравится коллегам, явно делает что-то не то».

Далее:

Свободного человека можно определить как индивида, судьба которого не зависит главным образом или напрямую от оценки коллег.

Как сочинитель я тоже не подлежу оценке со стороны других писателей, редакторов и критиков; меня оценивают только читатели. Читатели? Может быть, только... одну секунду... не те, кто читает меня сегодня. Только те, кто будет читать меня завтра – и послезавтра. Мой единственный настоящий оценщик – время; в зачет идет только стабильность и живучесть моих читателей (в смысле – *будущих* читателей). Ориентирующийся на задаваемую книжными рецензентами The New York Times моду равнодушный читатель меня не интересует. Я – человек рискующий, для меня важно только испытание временем: я могу одурачить своего бухгалтера стабильным доходом со скрытым риском, но время этот риск в конце концов выявит.

Оценка со стороны других людей значит что-то лишь в одном случае: если человек подвергается оценке других в будущем, а не только сегодня.

И помните: свободному человеку не нужно побеждать в споре – ему нужно просто побеждать ^[85].

Чай с королевой

Коллеги делят почести, членство в академиях, Нобелевки, приглашения в Давос и тому подобные места, чай (и огуречные сэндвичи) с королевой, просьбы состоятельных выскочек посетить вечеринки, на которых можно встретить только знаменитостей. Поверьте, есть богачи, которые только этим и живут. Обычно они говорят, что спасают мир, медведей, детей, горы, пустыни – все ингредиенты, вопиющие о добродетели.

Но, конечно, они не в состоянии перехитрить Линди – на деле происходит обратное. Если вы долгое время пытаетесь произвести впечатление на завсегдатаев нью-йоркского ресторана 21 Club, с вами точно что-то не так.

Современники – ценные сотрудники, но не окончательные оценщики ^[86].

Институции

Но есть кое-что похуже оценки со стороны коллег: бюрократизация любой деятельности, порождающая класс новых оценщиков – университетских администраторов, которые не имеют ни малейшего понятия, чем занимается человек, зато получают «сигналы со стороны» – и становятся настоящими судьями.

Эти судьи отказываются понимать, что «престижные» публикации, осуществиться которым помогают отзывы коллег (по принципу «рука руку моет»), несовместимы с Линди – они означают всего-навсего, что некая группа влиятельных (сегодня) людей довольна вашей работой.

У точных наук даже в такой ситуации есть иммунитет к патологиям. Давайте лучше посмотрим на науки социальные. Здесь единственными оценщиками становятся ваши «коллеги», и возникает круговая порука

цитат, ведущая к всяческому загниванию. Макроэкономика, например, может вырождаться в ахинею лишь потому, что макрочушь нести легче, чем микрочушь, – никто не знает, работает ваша теория или нет.

Если ваши слова безумны, вас сочтут безумцем. Но если вы собираете, скажем, двадцать человек, членов «ученого сообщества», и произносите безумные речи, которые расхваливает коллектив, появляется «оценка коллег» – и вот уже можно открывать новый факультет в университете.

Ученое сообщество, когда его не контролируют (на предмет шкуры на кону), склонно затевать ритуальную игру в публикации, цитирующие одна другую.

Пока деятельность ученых вырождалась в спортивные соревнования, Витгенштейн придерживался строго обратной точки зрения: знания – что угодно, но не спортивные соревнования. В философии побеждает тот, кто финиширует последним, говорил он.

Далее:

Все, что пахнет соревнованием, убивает знания.

В силу агентской проблемы в ряде областей вроде гендерных исследований и психологии ритуальная игра в публикации постепенно замещала настоящие исследования рассуждениями на темы, которые ученые поделили между собой, как мафия делит сферы влияния: у каждого исследователя – своя повестка дня, зависящая от того, за что именно клиенты (общество и ученики) ему платят. Непрозрачность предмета для посторонних делает причастных членами закрытого клуба. «Экономические знания» сегодня – знания не об экономике в реальном мире, а о теориях, являющихся по большей части полной чушью, придуманной экономистами. Трудлюбивые родители десятилетиями копят деньги, чтобы их чадо пошло в университет и слушало там курсы, в которых модных рассуждений больше, чем науки. Вы пашете как вол и платите за то, чтобы ваших детей учили постколониальной интерпретации критики квантовой механики.

Но есть и луч надежды. Недавние события показали, куда движется система: выпускники (им приходится работать в реальном мире) начинают урезать средства, расходуемые на фиктивные и фарсовые предметы (но не на фарсовый подход в традиционных дисциплинах). Кто-то ведь должен платить зарплату «экспертам» по макроэкономике и постколониальному

гендеру. Между тем университетское образование вынуждено конкурировать с профтехучилищами. Были времена, когда изучение постколониальных теорий могло дать вам работу где-нибудь, кроме как на кассе в забегаловке. Эти времена прошли.

Вопреки собственным интересам

Убедительнее всего утверждения, защита которых может привести к потерям для спорщика, поставившего на кон всего себя; неубедительнее всего – утверждения, посредством которых человек явно (но сам того не понимая) пытается улучшить собственный статус без реального вклада в науку (подавляющее большинство научных публикаций не сообщают ничего нового, а их авторы ничем не рискуют). Но так быть не должно. Позерство понятно, людям оно свойственно. Пока содержание больше формы, вы в порядке. Оставайтесь человеком, берите столько, сколько можете, при одном условии: отдавайте больше, чем берете.

Придавайте больше значения исследованию, которое, будучи строгим, противоречит другим, особенно если его автор рискует потерять деньги и репутацию.

Более того:

Среди известных людей продавцом чуши с меньшей вероятностью окажется тот, кто спорит с другими и при этом чем-то рискует^{[\[87\]](#)}.

И вновь душа на кону

Депроституизация науки в конце концов произойдет следующим образом. Заставьте тех, кто хочет что-то «исследовать», проводить исследования в свободное от работы время: пусть они зарабатывают на жизнь другими способами. Самопожертвование необходимо. Нашим современникам с промытыми мозгами это может показаться абсурдным, но «Антихрупкость» приводит более чем показательные примеры того, как на протяжении истории науку двигали непрофессионалы, а точнее, люди, не любившие показухи. Чтобы их исследование стало настоящим, им нужно было сначала найти настоящую работу – или по меньшей мере потратить десять лет, работая шлифовальщиком увеличительных стекол, клерком в

патентном бюро, связным мафии, профессиональным игроком, почтальоном, тюремным охранником, врачом, водителем лимузина, солдатом ополчения, страховым агентом, адвокатом, фермером, поваром в ресторане, официантом в элитном ресторане, пожарным (мой любимый случай), смотрителем маяка и так далее, – и все это время они разрабатывали свои оригинальные идеи.

Это и есть фильтр: механизм, очищающий голову от чуши. Стенающих профессиональных исследователей мне ничуть не жаль. Если говорить обо мне, я двадцать три года отдал полноценной, очень требовательной, весьма стрессовой работе – и при этом учился, занимался исследованиями и писал по ночам мои первые три книги; все это понизило (на деле – уничтожило) мой порог терпимости к ученым-карьеристам.

(Почему-то считается, что как бизнесменов мотивирует и вознаграждает прибыль, так и ученых должны мотивировать и вознаграждать почести и признание. Нет, так это не работает. Нельзя забывать, что наука – меньшинство: ее двигают вперед немногие, остальные отсиживаются в тылу.)

Линдиустойчивость науки

Ранее мы сказали, что без шкуры на кону механизмы выживания серьезно сбоят. Это касается и идей.

Карлу Попперу принадлежит концепция науки как бизнеса: она производит утверждения, которые можно опровергнуть последующими наблюдениями, но не доказать. Наука по определению строится на опровержении, не на подтверждении. Механизм фальсифицируемости абсолютно совместим с Линди (в сочетании с правилом меньшинства). Поппер говорил о статике, он не исследовал динамику и не смотрел на вещи с точки зрения риска. Наука успешна вовсе не потому, что есть правильный «научный метод», придуманный ботанами в тиши кабинетов, или «стандарт», отвечающий каким-то критериям (по аналогии с людьми, которые проходят проверку зрения, чтобы учиться в автошколе); нет, наука успешна, потому что научные идеи линдиустойчивы, иначе говоря, они подвержены своей же естественной хрупкости. Идеи тоже должны ставить шкуру на кон. Мы знаем, что идея может обмануть ожидания, не оказавшись полезной, а значит, она уязвима для *опровержения* временем (речь не о наивном опровержении в форме четкой министерской инструкции). Чем дольше идея с нами, чем дольше ее не опровергают, тем

длиннее может быть срок ее жизни. Прочитав книгу Пауля Фейерабенда об истории научных открытий, вы увидите, что неверная идея может пережить все – кроме испытания временем. Опровергнуть это невозможно.

Заметьте, что я модифицирую идею Поппера: можно заменить «истинное» (скорее *не ложное*) «полезным», даже «не вредным», да даже и «защищающим того, кто им пользуется». Кое в чем я с Поппером все-таки не согласен. Чтобы не погибнуть, идея просто обязана отлично себя чувствовать в измерении рисков, то есть уметь *не умирать*. Если говорить об эффекте Линди, идея, которая ставит шкуру на кон, играет не в игру «правда или нет», а в игру «вредно или нет». Идея выживает, если она хорошо управляет рисками – и не только не вредит тем, кто считает ее верной, но еще и позволяет им выживать с большей вероятностью. Это относится и к суевериям, которые живут столетиями, поскольку защищают тех, кто в них верит. То же самое более строгим языком: идея должна быть выпуклой (антихрупкой) или, по крайней мере, благотворно уменьшать хрупкость в какой-то области.

Эмпирика или теория?

Ученое сообщество делит исследования на теоретические и эмпирические. Эмпирический метод – это когда вы проглядываете данные в компьютере в поисках «статистически значимых» данных или проводите эксперименты в лаборатории в намеренно стерильных условиях. В некоторых областях знаний, скажем в медицине, заниматься чем-то в реальности – «клинический подход», который считается ненаучным. Такого клинического подхода не хватает очень многим дисциплинам.

Ибо, как сообщает эффект Линди, неуязвимость относительно времени, когда вы делаете что-то, принимая на себя риск, поверяется выживанием. Все удастся, если: 1) вы в процессе чем-то рискуете и 2) ваши результаты сохраняют значимость для будущих поколений.

Самое время вспомнить о бабушке.

Бабушка против исследователей

Когда бабушка или другие пожилые люди дают вам совет, он работает в девяноста случаях из ста. И в то же время, частично из-за сциентизма и ученой проституции, а частично из-за того, что мир очень непрост, то, что написано психологами и бихевиористами, верно меньше чем в десяти

случаях из ста – если только это не то же самое, что советуют вам бабушка и античные писатели; так зачем же вам психолог?^[88] Не так давно была предпринята попытка воспроизвести результаты, изложенные в ста психологических статьях из научных журналов за 2008 год; это удалось всего в 39 случаях. Из них, я думаю, меньше десяти на деле устойчивы и выходят за рамки особых условий эксперимента. То же самое наблюдается в медицине и нейробиологии; к ним мы еще вернемся. (См. подробное обсуждение в главе 18 и особенно в главе 19; там же мы скажем, почему запреты и предостережения вашей бабушки не являются «иррациональными»; по большей части слово «иррациональное» означает, что человек не понимает теории вероятностей.)

Очень важно вот что: не только античные книги все еще с нами и прошли фильтр Линди; люди, которые их читали, выжили тоже.

Хотя древние не знали физику так хорошо, как мы, они понимали человеческую натуру. Все то, что должно быть линдиустойчиво в социальных науках и психологии, или уже отражено в античных сочинениях, или не воспроизводится и не обобщается за пределами экспериментов. Под классиками мы понимаем латинских (и позднеллинистических) авторов сочинений о морали («наука о морали» значила в то время не то, что сейчас) – это Цицерон, Сенека, Марк Аврелий, Эпиктет, Лукиан, – а также поэтов (Ювенал, Гораций), – а также более поздних французских «моралистов» (Ларошфуко, Вовенарг, Лабрюйер, Шамфор). Боссюэ – сам себе отдельная категория. В качестве портала в Античность можно использовать Монтеня и Эразма Роттердамского: Монтень был популяризатором своего времени, Эразм – прилежным компилятором.

Краткое турне по мудрости вашей бабушки

Мы завершим главу образчиками идей, которые описаны в античных трудах и подтверждены современной психологией. Отбор произведен органическим способом, проще говоря, это не результат исследования, а то, что спонтанно приходит на ум (вспомним: книга называется «Рискуя собственной шкурой») и проверяется текстами.

Когнитивный диссонанс (психологическая теория Леона Фестингера о *зеленом винограде*: чтобы избежать несообразных выводов, люди рационально заключают, что виноград, до которого они не могут добраться, зелен). Впервые сюжет появляется у Эзопа, впоследствии басня переделана

Лафонтеном. Но корни ее – еще более древние: это одна из историй ассирийца Ахиакара из Ниневии.

Отвращение к потерям (психологическая теория, согласно которой потери болезненны более, чем приятен выигрыш). В анналах Тита Ливия (XXX, 21) сказано: «Люди к благу менее чувствительны, чем к беде»^[89]. Почти все письма Сенеки касаются темы отвращения к потерям.

Отрицательный совет (*via negativa*). Мы лучше знаем, что неправильно, чем что правильно; вспомним: серебряное правило превосходит золотое. «Хорошее есть по большому счету отсутствие плохого»^[90], – сказал Энний (и повторил Цицерон).

Шкура на кону (буквально). Начнем с поговорки, которая в переводе с идиш звучит так: «Нельзя жевать чужими зубами». А также: «Твой зуд лучше всего уймет твой же ноготь»^[91], – пословица, напечатанная в сборнике Скалигера 1623 года «Арабские поговорки» (*Proverbiorum Arabicorum*).

Антихрупкость. Древних высказываний на эту тему – десятки. Упомянем лишь Цицерона: «Ибо и в боли и в радости мы так изнежены и легкомысленны, что растекаемся всем своим существом и без крика не выносим даже пчелиного укуса»^[92]. См. также труды Макиавелли и Руссо, приложивших этот принцип к политическим системам.

Дисконтирование с учетом времени. «Птица в руке лучше, чем десять на дереве»^[93] (левантийская пословица).

Безумие толпы. Ницше: «Безумие единиц – исключение, а безумие целых групп, партий, народов, времен – правило». (Ницше любил Античность, так что будем считать эту мудрость древней; я видел немало похожих пассажей у Платона.)

Меньше – значит больше. «В излишних спорах теряется истина»^[94], – писал Публилий Сир. Разумеется, само выражение «меньше – значит больше» – из поэмы Роберта Браунинга 1855 года.

Самоуверенность. «Я потерял деньги из-за излишней самоуверенности»^[95], – Эразм Роттердамский, вдохновленный Феогнидом Мегарским: «Деньги я все потерял, будучи самоуверен; стал осторожен – и, вновь все обретя, сохранил» и Эпихармом Косским: «Оставайся трезв и не забывай смотреть по сторонам».

Парадокс прогресса, а также парадокс выбора. Я знаю историю о том, как нью-йоркский банкир отдыхал в Греции и, поговорив с рыбаком и расспросив его о рыболовном деле, моментально придумал, как помочь рыбаку основать бизнес-империю. Рыбак спросил, зачем ему это может

понадобиться; банкир ответил, что можно было бы зарабатывать кучу денег в Нью-Йорке и ездить на отдых в Грецию. Рыбаку это показалось смешным: он и так уже был в Греции – и делал то, что делают банкиры, проводящие в Греции свой отпуск.

Эта история была известна и в Античности, но в более изящной форме; вот как ее пересказал Монтень:

Когда царь Пирр намеревался двинуться на Италию, Кинеад, его мудрый советчик, спросил, желая дать ему почувствовать всю суетность его тщеславия: «Ради чего, государь, затеял ты это великое предприятие?» – «Чтобы завоевать Италию», – сразу же ответил царь. «А потом, – продолжал Кинеад, – когда это будет достигнуто?» – «Я двинусь, – сказал тот, – в Галлию и Испанию». – «Ну а потом?» – «Я покорю Африку, и наконец, подчинив себе весь мир, буду отдыхать и жить в свое полное удовольствие». – «Клянусь богами, государь, – продолжал Кинеад, – что же мешает тебе и сейчас, если ты хочешь, наслаждаться всем этим?»^[96]

Затем Монтень цитирует известный пассаж из поэмы Лукреция «О природе вещей» (V, 1431) о том, что человеческая природа не знает чувства меры и словно бы наказывает себя.

Книга VI

Подробнее об агентской проблеме

Глава 9

Хирурги не должны быть похожи на хирургов

Литература не похожа на литературу. – Дональдо нанимает практиков. – Слава бюрократии. – Научите профессора поднимать тяжести. – Соответствие образу

Соответствие образу

Предположим, вам нужно выбрать одного из двух хирургов, занимающих одинаковые должности в одном и том же отделении больницы. Первый хирург выглядит более чем благородно: носит очки в серебряной оправе, худощавый, с руками пианиста, говорит взвешенно, жестикулирует элегантно. Он седой и отлично причесан. Он мог бы сыграть образцового хирурга в кино. В его кабинете вы непременно увидите дипломы университетов Лиги плюща.

Второй хирург похож на мясника: очень толстый, руки огромные, речь грубая, и одевается он неряшливо. Сзади рубашка выбилась из брюк. Ни один портной Восточного побережья США не в состоянии сделать так, чтобы рубашка этого хирурга застегивалась на шее. Он говорит с сильным нью-йоркским акцентом – не стесняясь и так, будто этого не понимает. Когда он открывает рот, вы видите золотой зуб. Отсутствие дипломов на стене намекает на то, что хирург не гордится полученным образованием; видимо, он посещал местный колледж. В кино он сыграл бы вышедшего в отставку телохранителя неопытного конгрессмена, ну или повара в третьем поколении, кашеварящего в кафешке в Нью-Джерси.

Если бы выбор стоял передо мной, я бы преодолел свою симпатию к лохам и сразу выбрал бы мясника. И более того: я бы стал искать мясника, если бы мне предложили на выбор двух врачей, похожих на врачей. Почему? Тот, кто *не соответствует образу*, но сделал (какую-то) успешную карьеру, должен был побороться за то, чтобы выглядеть так, как он выглядит. И если нам повезло и у нас есть люди, не соответствующие образу, то лишь благодаря шкуре на кону и взаимодействию с реальностью, которая отфильтровывает некомпетентных, – потому что реальности наплевать на то, как вы выглядите.

Когда результаты больше зависят от прямого взаимодействия с

реальностью, чем от посредничества комментаторов, имидж не так уж и важен, пусть даже он коррелирует с навыками. Куда более он важен, когда профессиональная иерархия производит стандартизированную «оценку работы». Взгляните на топ-менеджеров корпораций: они не просто соответствуют образу – они все выглядят одинаково. И хуже того, если их послушать, окажется, что они все говорят одно и то же, теми же словами, теми же метафорами. Но такова их работа: я не устану напоминать читателю о том, что, против общего мнения, топ-менеджеры отличаются от предпринимателей – и должны выглядеть как люди дела.

Конечно, между внешностью и навыками есть некая корреляция (тот, кто спортивно выглядит, скорее окажется спортсменом), однако – при условии, что человек добился успеха, *невзирая на несоответствие образу*, – такое несоответствие дает нам значимую, даже сверхзначимую информацию.

Ничего удивительного, что топ-менеджером моей страны стал однажды бывший актер Рональд Рейган. На деле лучших актеров никто и заподозрить не может в том, что они актеры. Если присмотреться к Бараку Обаме, выяснится, что он был больше чем актер: модный диплом Лиги плюща и либеральная репутация – сочетание, создающее прекрасный имидж.

Часто пишут о *миллионере по соседству*, который на самом деле богат (с бухгалтерской точки зрения), но не похож на богача, каким вы его себе представляете, и наоборот. Почти каждого частного банкира учат не обращать внимания на то, как клиент выглядит, и не охотиться по загородным клубам на владельцев «феррари». Буквально только что сосед в моей родовой деревне (как и почти все ее жители, мой дальний родственник), который вел скромную, но приятную жизнь, ел то, что выращивал в своем огороде,пил собственный пастис (анисовую настойку) и так далее, оставил после себя имущества на 100 миллионов долларов – в сто раз больше, чем кто-либо мог предположить.

Так что в следующий раз, придя в книжный, не берите книгу, на обложке которой помещена фотография глубокомысленного автора с галстуком-аскотом на фоне гигантских книжных полок.

По той же логике, если применить ее к другой сфере, опытный вор не может быть похож на вора. Те, кто в эту схему не вписывается, сидят в тюрьме.

Далее мы рассмотрим следующий тезис:

В любой области деятельности, которая не сопряжена с

непосредственным фильтром в виде шкуры на кону, подавляющее большинство знает жаргон, соответствует образу и знакомо с поверхностными деталями, но суть дела не понимает.

Заблуждение «зеленого леса»

Концепция этой главы совместима с Линди. Не стоит думать, что красивые яблоки слаще, гласит латинская поговорка^[97]. Это более изящная версия расхожей фразы «не все то золото, что блестит» – чтобы это понять, потребителям понадобилось полстолетия; но и после этого они то и дело велись на эстетику продукта.

Одно из профессиональных правил моего бизнеса: никогда не нанимай хорошо одетого трейдера. И более того:

Нанимай успешного трейдера, который доказал свою успешность, но действия которого ты не способен понять.

Не «способен», а «не способен». Почему?

Я рассказал об этой концепции в «Антихрупкости», назвав ее заблуждением «зеленого леса». Один парень сделал состояние, торгуя зеленым лесом и, как впоследствии выяснилось, не понимая, что это вообще такое: он и не ведал, что зеленым лесом называют пиломатериал из свежесрубленных деревьев, а не древесину, выкрашенную в зеленый цвет. По контрасту человек, рассказывающий эту историю, обанкротился, хотя знал о зеленом лесе все, что можно о нем знать. Заблуждение состоит в том, что нужные в реальном мире знания не обязательно связаны с эрудицией и интеллектом. Это не значит, что детали неважны, это значит, что детали, которые мы (на манер ИНИ) считаем важными, могут заслонить от нас ключевые свойства механизма ценообразования.

В любой деятельности скрытые детали выявляются только через Линди.

Еще один аспект:

То, что можно сформулировать и выразить настолько ясно, что лохи поведутся, – ловушка для лохов.

Мой друг Терри Б., читавший курс об инвестициях, пригласил к

студентам двух экспертов. Один выглядел точь-в-точь как инвестиционный менеджер: идеально сидящий костюм, дорогие часы, сияющие ботинки, ясная речь. Он важничал, вселяя в слушателей уверенность того типа, которой ждешь от менеджера. Второй походил на хирурга-мясника и говорил очень невнятно; временами казалось, что он не держит мысль. Когда Терри спросил студентов, который из двух, по их мнению, более успешен, те и близко не угадали. Первый (какая неожиданность) руководил эквивалентом бесплатной столовой; состояние второго оценивалось по крайней мере в 100 миллионов.

Покойный Джимми Пауэрс, бесстрашный нью-йоркский ирландец, с которым я работал в инвестиционном банке в начале моей трейдерской карьеры, был успешен, несмотря на то что его выгнали из колледжа и он какое-то время «работал» мелким гангстером в Бруклине. На собраниях он рассказывал о трейдерских сделках примерно так: «Мы сделали то, сделали это, трам-там-там, ля-ля-ля, и все стало чики-пуки», – а слушавшие его менеджеры настолько не понимали, о чем он, что уже и понимать ничего не хотели, лишь бы отдел приносил прибыль. К слову, спустя какое-то время я стал без усилий понимать, о чем говорит Джимми. Мне не было и тридцати, когда я осознал, что те, кого легко понять, несут откровенную чушь.

Превосходно одетый бизнес-план

Литература обязана не быть похожей на литературу. Писатель Жорж Сименон в юности был журналистом и помощником знаменитой французской писательницы Колетт; она научила Сименона не давать себе волю и убирать из текста сослагательное наклонение в имперфекте, зефиры, рододендроны и хляби небесные – все то, что вставляет писатель, полируя свое сочинение. Сименон следовал ее совету до конца: его стиль близок стилю, скажем, Грэма Грина, очищен от шелухи, так что слова не мешают читателю воспринимать атмосферу; вы физически ощущаете, как промокают ваши ботинки, когда читаете о том, как комиссар Мегрэ часами ходит под парижским дождем; главный герой – будто и не Мегрэ, а задний план.

Точно так же сохраняется иллюзия, будто бизнес работает благодаря бизнес-планам, а наука – благодаря финансированию. Это абсолютно неверно: бизнес-план – нарратив, полезный тем, кто хочет провести лоха. Схема работает, потому что, как я сказал во второй части пролога, в

предпринимательском бизнесе выгоднее всего создавать фирмы на продажу; продавать их без ясного нарратива нелегко. Но в настоящем бизнесе (по контрасту с мобилизацией капитала), который должен выживать, бизнес-планы и привлечение капитала дают обратный эффект. Основанные в недавнем прошлом крупные компании (Microsoft, Apple, Facebook, Google) по большей части создавались теми, кто ставил на кон и шкуру, и душу, и развивались органически – если они и привлекали капитал, то чтобы расшириться или пополнить нехватку средств; привлечение капитала – не главный их мотор. Создавая фирму, вы не создаете фирму; занимаясь наукой, вы ее не двигаете.

Епископ как ряженный

Что возвращает нас к социальным наукам. Очень часто я набрасывал концепции на клочке бумаги рядом с математическим доказательством и посылал куда-нибудь, планируя опубликовать. Никакой воды, никакого многословия статей на темы социальных наук. Я обнаружил, что в ряде фальшивых областей вроде экономики с ее ритуалами и «учеными», цитирующими друг друга, форма – и правда всё. Меня никогда не критикуют за содержание, а только за то, как концепция выглядит. Существует некий язык, который необходимо выучить, заплатив большие деньги, и все статьи – не более чем упражнения в этом языке.

Ученого можно нанимать только в одном случае: если его функция – участвовать в ритуале написания статей или принимать экзамены.

Отсюда мы перейдем к свойствам сциентизма. Для этих идиотов одной формы недостаточно. Им подавай еще и ненужную сложность.

Впрочем, у академического переусложнения и ритуалов есть своя логика. Вы когда-нибудь задумывались, почему епископ разодет так, будто он ряженный?

Сообщества Средиземноморья – традиционные: самый высокопоставленный человек в них всегда теряет больше остальных. Если что-то и характеризует сегодняшнюю Америку, так это принятие экономического риска – благодаря тому, что англосаксонское общество удачно перенесло воинские ценности в бизнес и коммерцию; замечательно, что традиционная арабская культура также делает акцент на чести принятия экономического риска. Но, как показывает история, были – и

есть – сообщества, в которых на самом верху сидят интеллектуалы. У индусов первыми в иерархии были брахманы, у кельтов – друиды (как и у друзов, возможно их родственников), у египтян – писцы, а у китайцев – сравнительно короткое время – ученые мужи. Добавим в список послевоенную Францию. Как можно заметить, все интеллектуалы схожим образом удерживали власть и обособлялись от других людей: через сложные, чрезвычайно замысловатые ритуалы, мистерии внутри своей касты – и смещение фокуса на внешнее и поверхностное.

Даже в «нормальном» обществе, управляемом воинами или людьми действия, класс интеллектуалов вечно выдумывает ритуалы: без помпы и церемоний интеллектуал – всего лишь говорун, то есть пустое место. Посмотрите на епископа из моих краев – греческого православного: это воплощенное чувство собственного достоинства. Епископ на роликовых коньках перестает быть епископом. Нет ничего плохого в декоре, в форме, если она остается всего лишь формой. Но наука и бизнес – не о форме, а о содержании.

Теперь рассмотрим следующие тезисы:

Как прилизанный парень на «феррари» кажется богаче взъерошенного мультимиллионера, так сциентизм кажется более научным, чем настоящая наука.

Истинный интеллект не кажется интеллектуальным.

Гордиев узел

Не платите за сложность формы, если вас интересует результат.

Однажды Александра Македонского призвали в фригийский город Гордион (ныне, как часто бывает с греческими легендами, это территория Турции), чтобы решить некую задачу. Войдя в Гордион, Александр увидел старую повозку с ярмом, опутанным множеством сложнейших узлов, переплетенных так, что невозможно было понять, как их распутать. Оракул возвестил: тот, кто сумеет распутать узел, станет повелителем земли, называвшейся тогда Азией, – то есть Малой Азии, Леванта и Среднего Востока.

Поборовшись с узлом, Александр отступил от сплетения шишковатых веревок и заявил, что пророчество молчит о том, как именно будет распутан узел. Он вытащил из ножен меч – и разрубил узел одним ударом.

Ни один «успешный» профессиональный ученый до такого не

додумался бы. И ни один Интеллектуал, Но Идиот. Медицине потребовалось много времени, чтобы понять: когда пациент жалуется на больную голову, следует дать ему таблетку аспирина и посоветовать хорошо выспаться, а не отправлять к нейрохирургу, пусть такой подход и кажется более «научным». Однако «консультанты» и все те, кто берет почасовую оплату, этого пока не сообразили.

Сверхинтеллектуализация жизни

Исследователи Герд Гигеренцер и Генри Брайтон сравнивают подходы «рационалистической» школы (в кавычках, потому что в этих рационалистах мало рационального) и эвристической – и приводят пример того, как бейсболист ловит мяч, брошенный Ричардом Докинзом:

Ричард Докинз... утверждает: «[Когда человек подбрасывает мяч высоко в воздух и вновь ловит его,] он ведет себя так, как если бы он решал систему дифференциальных уравнений, определяющих траекторию мяча... На каком-то подсознательном уровне происходит что-то, равноценное математическим вычислениям»^[98].

«...» Наоборот, эксперименты показали, что игроки полагаются на множество эвристических правил. Правило взгляда – самое простое из них, и оно работает, когда мяч высоко в воздухе: гляди на него, беги и регулируй скорость так, чтобы угол, под которым ты смотришь на мяч, оставался одним и тем же.

Данную ошибку популяризатора науки Ричарда Докинза повторяют все до единого сверхинтеллектуалы, реагируя на любой природный феномен. Они не верят во множество эвристических правил, собранных в специальных целях. Бейсболист не знает точного эвристического правила, но следует ему – иначе он продул бы сопернику, который не интеллектуализирует реальность. Аналогично, как мы увидим в главе 18, религиозные «верования» – это эвристические правила, решающие множество проблем, причем человек даже не понимает, как именно. Решать уравнения, чтобы сделать выбор, – не тот навык, который мы, люди, можем надеяться обрести, это технически невозможно. Рационально мы можем сделать кое-что другое: нейтрализовать вредные аспекты эвристических правил, лишить их, так сказать, острых клыков.

Еще один случай вмешательства

Люди, никогда не ставившие шкуру на кон (или ставившие, но не в той игре), хотят все централизовать и усложнить – и от простоты бегут как от чумы. Вместе с тем практиков ведут совсем иные инстинкты – они ищут простую эвристику. Общее правило:

Если человека воспитывали, отбирали и вознаграждали, чтобы он искал сложные решения, у него нет стимула внедрять более простые.

Дело осложняется тем, что у самого лекарства тоже есть проблемы со шкурой на кону.

Особенно остро стоит метапроблема, требующая решения данной проблемы.

Другими словами, многие беды общества исходят от сторонников вмешательства, интервенционистов, которые продают сложные решения, потому что к этому предрасполагают их образование и положение. Таким попросту невыгодно предлагать ничего простого: их вознаграждают за восприятие, а не за результат. При этом интервенционисты не несут потерь из-за побочных эффектов, число которых при сложных решениях растет нелинейно.

То же самое происходит с решениями, которые выгодны научно-техническим работникам.

Золото и рис

Инстинктивно мы понимаем, что нейрохирургия не более «научна», чем аспирин, а летать сорок миль из аэропорта Кеннеди в аэропорт Ньюарк – еще не «эффективность», хотя полеты куда более технологичны. Однако применить это понимание к другим областям непросто, оттого мы остаемся жертвами *сциентизма*, который соотносится с наукой, как финансовая пирамида – с инвестициями, или реклама и пропаганда – с настоящей научной коммуникацией. Сциентизм подчеркивает внешние признаки.

Вспомним о генных модификациях из книги III (и кампаниях по очернению из главы 4). Возьмем историю генно-модифицированного

«золотого риса». Многие развивающиеся страны сталкиваются с проблемой истощения и недостаточности питания; мои соавторы Янир Бар-Ям и Джо Норман считают, что корень зла – в простой и прямолинейной проблеме транспортировки. Мы теряем более трети пищевых поставок, так что выгоды от более эффективного распределения намного перевесят все модификации самой поставки. Только подумайте: 80–85 % стоимости помидора – это расходы на транспорт, хранение и потери (нераспроданные запасы), а не расходы фермерского хозяйства. Мы должны увеличивать эффективность распределения, что не требует сложной техники.

Однако «технари» поняли, что здесь есть во что вторгнуться. Во-первых, вы показываете фотографии голодающих детей, чтобы вызвать симпатию и предотвратить будущие споры: любой человек, спорящий в присутствии умирающих детей, – бездушный мудака. Во-вторых, вы обставляете все так, будто любой, кто критикует ваш метод, призывает *не спасать* детей. В-третьих, вы предлагаете какое-нибудь наукообразное решение, которое вам выгодно, но в случае катастрофы или недорода не чревато для вас долгосрочными эффектами. В-четвертых, вы призываете журналистов и полезных идиотов – людей, ненавидящих все то, что кажется «ненаучным» их ненаучным глазам. В-пятых, вы запускаете кампанию с целью очернить исследователей, которые не исповедуют принцип «к-черту-деньги» и чрезвычайно уязвимы в отношении малейшего пятна на репутации.

Упомянутый метод состоит в генетическом модифицировании риса таким образом, чтобы в его зернах содержались витамины. Мы с коллегами постарались показать, что метод в целом не выдерживает критики. Во-первых, трансгенез (применяемый метод генетической модификации) не входит в категорию, включающую кроссбридинг растений и животных, используемый человечеством с тех пор, как мы освоили земледелие (так мы получили картофель и мандарины). Кроме того, мы не обращаем внимания на классы сложности; последствия для окружающей среды невозможно прогнозировать – никто не исследовал эти взаимодействия. Вспомним, что хрупкость зависит от дозы: падение с двадцатого этажа и падение с кресла – не одно и то же по степени риска. Мы показали даже, что системный риск резко и явно увеличивается. Во-вторых, никто не провел нормальный анализ рисков, а статистические методы, которыми ученые защищают генную модификацию, никуда не годятся. В-третьих, мы призвали на помощь принцип простоты, который называют *антинаукой*. Почему нельзя дать голодающим рис отдельно и витамины отдельно? В конце концов, у нас нет генно-модифицированного кофе, содержащего

молоко. В-четвертых, нам удалось показать, что ГМО несут набор скрытых рисков для среды – вследствие более интенсивного применения пестицидов, убивающих микробиом (бактерии и иную жизнь в почве).

Вскоре я понял, что из-за власти меньшинства продолжать бессмысленно. Как я сказал в книге III, ГМО обречены просто потому, что им противостоит меньшинство умных и непримиримых людей.

Компенсация

В ту минуту, когда индивида оценивают другие люди, а не реальность, ситуация искривляется следующим образом. В фирмах, которые не обанкротились, есть нечто под названием «отдел кадров». Там индивидов измеряют, там заполняют «бланки оценивания работы».

С появлением бланков для оценивания все искажается. Вспомните: в «Черном лебеде» мне нужно было заполнить подобный бланк, указав процент прибыльных дней; такой метод побуждает трейдеров гнаться за быстрыми деньгами, закрывая глаза на скрытые риски Черных лебедей и последующие потери. Русская рулетка позволяет вам делать деньги пять раз из шести. Этот принцип банкротил банки, которые теряют деньги исключительно редко, но если уж теряют, то больше, чем когда-либо зарабатывали. Я сознательно зарабатывал деньги нечасто. Когда я разорвал бланк на глазах большого босса, меня оставили в покое.

Впрочем, ситуацию искажает один тот факт, что в ходе оценивания вас судят не по конечным результатам, а по промежуточным критериям, которые требуют от вас выглядеть соответственно.

Образование как предмет роскоши

В глазах нового высшего класса Азии университеты Лиги плюща превращаются в вожделенный предмет роскоши. Гарвард похож на сумочку Louis Vuitton и часы Cartier. Это сильный удар по среднему классу, который вбухал огромную часть сбережений в образовательные учреждения, осыпая деньгами бюрократов, застройщиков, профессоров, преподающих дисциплины, которые иначе не существовали бы (гендерные исследования, сравнительное литературоведение, международная экономика), и других паразитов. В США рос как снежный ком объем студенческих кредитов, автоматически обогащавших рантье. В принципе, это тот же рэкет: чтобы пробиться, нужен диплом с названием приличного университета. При этом

доказано, что общество в целом не развивает организованное образование – скорее наоборот: уровень (формального) образования в стране пропорционален богатству^[99].

Как эвристически распознать чушь

Эвристический подход здесь – учитывать образование, только наоборот: если два кандидата равны по навыкам, наймите окончившего менее популярный вуз. Этот человек должен был преуспеть, невзирая на наличие конкурентов с более «громкими» дипломами, и преодолеть более серьезные барьеры. К тому же с теми, кто не посещал Гарвард, куда легче иметь дело в реальном мире.

Определить, является ли данная дисциплина чушью, легко по тому, зависит ли ее престиж от вуза. Помню, когда я поступал на МВА, мне говорили, что учиться по этой программе в любом университете за исключением престижнейшей десятки или двадцатки – зря тратить время. В то же время математика куда меньше зависит от университета (при условии, что ее преподают на должном уровне; здесь эвристическое правило применимо к разнице между топовыми десяткой и топовыми двумя тысячами вузов).

То же относится к научным статьям. Если речь о математике или физике, достаточно запостить текст на сайт arXiv (без лишних препятствий). В низкокачественных областях знаний вроде теории финансов (обычно статьи там – это некая переусложненная история) единственный критерий – «престиж» журнала.

Настоящие спортзалы не похожи на спортзалы

Ярлыки на образовании – чисто внешнее украшение, из-за которого вузы утрачивают кое-что очень важное, связанное с антихрупкостью и настоящим обучением. Возьмите хоть спортзалы. Люди падки до дорогих тренажеров – модных, сложных, разноцветных, похожих на оборудование звездолета. Такие тренажеры кажутся максимально продвинутыми и научными – но помните: то, что кажется научным, обычно не наука, а сциентизм. Такой спортзал, как и продвинутый университет, встанет вам дороже, и ваши деньги утекут в карман застройщиков. Однако те, кто знает толк в силовых тренировках (те, кто и правда силен в самых разных аспектах), понимают, что замысловатые тренажеры дают силу только на

начальной стадии. Занимаясь на переусложненном оборудовании, вы обычно качаете избранную маленькую группу мышц и в итоге будете напоминать по форме грушу, а со временем станете слабеть, причем натренированные мышцы не будут нужны вам нигде, кроме как на этом самом тренажере. Может, он полезен в больнице или в программах реабилитации, но не более того. А ведь простейшая штанга (металлический гриф с нагрузкой на обоих концах) – единственный стандартный снаряд, который тренирует все ваше тело, и к тому же самый дешевый. Вам нужно лишь освоить правила безопасности, чтобы поднимать максимальный вес, не повреждая мышцы. И вновь – Линди: тяжеловесы занимаются феноменологией самое малое два с половиной тысячелетия.

В итоге все, что вам требуется, – кроссовки, чтобы бегать по улице (ну и штаны, иначе выйдет неловко), и штанга с дисками. Сочиняя эти строки, я изучаю проспект модной гостиницы, в которой проведу два дня. Проспект составлял какой-то МВА: он глянцевого, с фотографиями всевозможных тренажеров и разноцветных соков, которые «улучшат» ваше здоровье. В гостинице есть даже бассейн. А штанги нет.

Если спортзалы не должны быть похожи на спортзалы, тренировки не должны быть похожи на тренировки. Чаще физическая сила появляется, когда работаешь с хвостами распределения, близко к своему пределу.

Далее

Эта глава соединила поднятие тяжестей с фундаментальными исследованиями общим аргументом: когда мы ставим шкуру на кон, форма становится неважна, когда не ставим, возникает множащаяся чепуха. А теперь рассмотрим расхождение интересов между вами – и вами, когда вы разбогатеете.

Глава 10

Отравление – участь богачей: предпочтения остальных

Торговец, он же босс. – Как пить яд. – Реклама и манипуляции. – Невыносимое молчание огромных особняков в субботу вечером

Богатея, люди выключают свой эмпирический механизм, движимый шкурой на кону. Теряют контроль над своими предпочтениями, замещают личный выбор навязанным, осложняют себе жизнь без необходимости, становятся кузнецами своего несчастья. Навязанный выбор – это, разумеется, выбор того, кто желает вам что-нибудь сбыть. И это проблема шкуры на кону: предпочтения богатых диктуются теми, кто хочет заработать на продаже своего товара без побочных эффектов. Поскольку богачи богаты, а те, кто их эксплуатирует, часто не очень, никто не станет вопить: «Я жертва!»

Как-то я обедал в мишленовском ресторане с парнем, который настоял на этом заведении; я предлагал обычную греческую таверну с дружественным владельцем-директором; его двоюродный брат работал там же менеджером, троюродный принимал гостей. Другие посетители мишленовского ресторана, как говорят на наших средиземноморских языках, были с пробкой в заднице: пробка мешает нормальной вентиляции, испарения оседают на стенках кишечного-желудочного тракта, результат – воспаленный экстерьер, который можно наблюдать только у полувывшего класса. Я заметил, что пробками дело не ограничивалось: у всех мужчин был повязан галстук.

Обед состоял из череды сложных маленьких блюд с микроскопическими ингредиентами и контрастными вкусами, которые заставляют сосредотачиваться – будто вы сдаете какой-то вступительный экзамен. Это не трапеза, скорее посещение музея: растроганный английский филолог читает вам лекцию о художественном аспекте, который вы в жизни не опознали бы. В пище было слишком мало привычного – и слишком мало того, что возбудило бы мои вкусовые сосочки: иногда что-то казалось на вкус настоящим, но нам уже подносили очередное блюдо, совершенно иное. Продираясь сквозь поток блюд и внимая чуши, которую сомелье нес о вине, сочетавшемся с очередной микропорцией, я боялся потерять концентрацию. Мне стоило немалых

усилий делать вид, что я не скучаю. Даже мысль об оптимизации пришла мне не по тому поводу; единственное, что меня занимало, – хлеб: он не был теплым. Оказывается, в мишленовских ресторанах с тремя звездами это не обязательно.

Venenum in auro bibitur

Я ушел из ресторана голодным. Будь у меня выбор, я предпочел бы проверенный временем рецепт (пицца с очень свежими ингредиентами или сочный гамбургер) в битком набитом заведении – за двадцатую часть цены. Однако, поскольку мой сотрапезник мог позволить себе дорогой ресторан, мы пали жертвами сложносочиненного эксперимента повара, оцениваемого мишленовским бюрократам. Эффект Линди был бы безжалостен: кулинария выживает, когда одна сицилийская бабушка передает рецепт другой, а та незначительно его меняет. Я понял, что богачи – естественные мишени; как кричит Фиест в названной его именем трагедии Сенеки, воры не забираются в безденежные дома, а яд чаще подают в золотых кубках, чем в обычных. Яд пьют из золотых чаш (*venenum in auro bibitur*).

Кидать людей легче, когда опутываешь их сложностью, – бедняки от такого кидалова избавлены. Это та же сложность, которую мы видели в главе 9: она заставляет ученых-карьеристов продавать наиболее сложное решение, когда сошло бы и простое. Хуже того, богачи пользуются услугами «консультантов» и «экспертов». Целая индустрия создана, чтобы вас объегорить, – и она вас объегорит: консультанты по финансам, по диете, по тренировкам, по стилю жизни, по сну, по дыханию и так далее.

Гамбургеры для многих из нас бесконечно вкуснее, чем филе-миньон, – в них больше жира; однако людей убедили в том, что филе-миньон лучше, потому что его дороже производить.

Моя концепция хорошей жизни включает в себя *непосещение* праздничных обедов, на которых ты на два часа зажат между женой застройщика из Канзаса (она недавно ездила в Непал) и лоббистом из Вашингтона (только что из отпуска на Бали).

Огромные залы для похорон

То же с недвижимостью: я убежден, что большинство счастливее в тесных квартирах и перенаселенных районах, там, где ощущается человеческое тепло и большие компании. Но когда человек зашибает

деньгу, он поневоле переселяется в огромные, безличные, безмолвные особняки вдали от соседей. По вечерам молчание этих огромных галерей отдает похоронами, только без успокаивающей музыки. В прошлом такое встречалось редко: огромные дома населяли слуги, дворецкие, повара, помощники, служанки, гувернантки, бедные родственники, конюшие, даже личные музыканты. А сегодня никто не придет утешить вас в вашем особняке – немногие поймут, как грустно в таком доме в субботу вечером.

Как понял еще французский моралист Вовенарг, маленькое предпочтительнее по причине, как мы сказали бы сегодня, свойств масштаба. Есть вещи, которые слишком велики для вашей души. Римлянам, писал Вовенарг, было легче любить Рим, когда тот был деревушкой, и труднее, когда он стал большой империей.

Состоятельные люди, которые не выглядят богачами, об этом, конечно, знают: они живут в уютной тесноте и инстинктивно чувствуют, что переезд станет бременем для их разума. Многие так и обитают в своих первых домах.

Мало кто осознаёт собственный выбор – и в итоге такими людьми манипулируют те, кто хочет им что-либо продать. В этом смысле обеднение может быть завидной судьбой. Глядя на Саудовскую Аравию, которой следовало бы постепенно скатиться на донефтяной уровень, я думаю: может, если забрать у них кое-что – включая толпу раболепных иностранцев, приезжающих их обирать, – им самим будет лучше?

Иными словами: если богатство сужает поле ваших возможностей (количественно и качественно), вы что-то делаете не так.

Беседа

Если уж на то пошло, будучи богатым, вы должны скрывать это, если хотите иметь друзей. Оно и понятно; менее очевидно то, что вам следует скрывать ваши знания и эрудицию. В самом деле, друзьями могут быть *только* те, кто не старается затмить или перехитрить друг друга. Античное искусство беседы стоит на том, чтобы избегать любой неуравновешенности, как пишет Бальдассаре Кастильоне в трактате «Придворный»: людям необходимо быть равными хотя бы с целью побеседовать, иначе разговор обречен на провал. Собеседники должны быть свободны от оков иерархии и вносить равный вклад. Вы скорее пойдете обедать с друзьями, чем с профессором; обратное возможно, если профессор понимает «искусство» беседы.

В целом вполне можно определить общину как пространство, в котором многие правила конкуренции и иерархии не действуют – и коллектив доминирует над интересами индивида. Конечно, есть и давление снаружи, но это отдельная тема. Кстати, концепция конкуренции, приостановленной внутри группы или племени, включена в определение группы в исследовании Элинор Остром.

Нелинейность прогресса

Давайте теперь обобщим собственно прогресс. Вы хотите, чтобы общество богатело, или у вас другая цель – избежать бедности? Ваш выбор – все-таки ваш или торговцев?

Вернемся к случаю в ресторане и обсудим навязанный выбор в противовес естественному. Будь у меня выбор между пиццей за 200 долларов и сложным французским опытом за 6,95, я бы охотно заплатил за пиццу плюс 9,95 за бутылку вина мальбек. На деле я бы заплатил, чтобы *не* ходить в мишленовский ресторан.

Это рассуждение показывает, что усложнение на каком-то уровне может привести к деградации, к тому, что экономисты называют «отрицательная полезность». Отсюда мы можем понять кое-что о богатстве и росте валового внутреннего продукта: его распределение – это перевернутая U-образная кривая, и ниже какого-то уровня вам причиняется вред – по нарастающей. Распознать этот вред можно, только если освободиться от навязанных предпочтений.

Многие общества становились все богаче и богаче, выходя за пределы «хорошего» участка перевернутой U-образной кривой и не обращая внимания на то, как больший комфорт влияет на его избалованных детей. И я уверен, что, если бы пицца стоила 200 долларов, люди с пробкой в заднице стояли бы за ней в очереди. Но пиццу готовить слишком легко, и эти люди выбирают что подороже; пицца со свежими натуральными ингредиентами всегда будет дешевле усложненной чуши.

Пока общество богатеет, кто-то будет пытаться сбывать вам свой товар до точки, когда ваше благосостояние не станет ухудшаться, – и за этой точкой тоже.

Далее

Следующая глава рассказывает о правиле «не угрожать на словах»

через историю мастеров этого искусства – секты ассасинов.

Глава 11

Facta non verba (Дела, а не слова)

Мертвая лошадь в вашей постели. – Дружба и отравленный пирог. – Римские императоры и президенты США. – Живой враг стоит десяти мертвых

Лучший враг – тот, которого вы покупаете, поставив шкуру на кон в его игре и доведя до его сведения новые правила этой самой игры. Вы сохраняете ему жизнь и напоминаете, что он остается в живых благодаря вашей милости. Концепцию, по которой враг в вашей собственности лучше мертвого врага, довел до совершенства орден ассасинов, так что мы углубимся в традиции этого тайного общества.

Предложение, от которого очень трудно отказаться

В «Крестном отце» есть потрясающая сцена: голливудский менеджер просыпается в крови и обнаруживает в постели отрезанную голову любимой скаковой лошади.

Менеджер отказал в роли американцу сицилийского происхождения, причем явно несправедливо: он знал, что актер подходит на роль идеально, но ненавидел «масляный голосок», который очаровал его бывшую любовницу и мог соблазнить будущих. Выяснилось, что у актера (не исключено, что его прототипом был Фрэнк Синатра) есть друзья, друзья друзей и все такое; он был даже крестником капо. Визит консьере^[100] «семьи» не смог поколебать менеджера и не смягчил его голливудскую жесткость: этот парень отказывался понимать, что высокопоставленный гангстер, прилетевший из другой страны ради просьбы, оставил не просто рекомендательное письмо, какие посылаются в отдел кадров государственного вуза. Он сделал *предложение, от которого нельзя отказаться* (выражение, ставшее популярным благодаря этой сцене).

Это была угроза – и не пустая.

Когда я пишу эти строки, весь мир спорит о терроризме и террористических группировках, смешивая при этом категории: речь идет о двух совершенно разных группах. Первая – террористы почти для всех нас: для любого человека, который обладает способностью разглядеть истину,

не живет в Саудовской Аравии и не работает на финансируемый шейхами мозготрест; вторая – отряды ополченцев, которых их враги называют террористами, а те, кто не питает к ним ненависти, именуют «сопротивлением», или «борцами за свободу».

В первую группу входят несолдаты, которые убивают гражданских без разбора для пущего эффекта и не метят по военным целям: они хотят не одержать военную победу, а сделать заявление, убить и покалечить людей, пошуметь, а некоторые также – почти наверняка попасть в рай. В этой категории – бо́льшая часть суннитских джихадистов из тех, что получают несоизмеримое наслаждение, взрывая гражданских: «Аль-Каида», ИГИЛ и «умеренные повстанцы» в Сирии, которые финансировались бывшим президентом США Обамой. Вторая группа планирует стратегические политические убийства: Ирландская республиканская армия, многие шиитские организации, борцы алжирского сопротивления, сражавшиеся с Францией, бойцы французского Сопротивления, сражавшиеся с оккупировавшими их страну немцами, и так далее.

Если говорить о шиитах и похожих группах на Ближнем и Среднем Востоке, их история, методы и правила уходят корнями в орден ассасинов, которые, в свою очередь, перенимали образ действия иудеев-сикариев времен Римской империи. «Сикарии» означает «кинжальщики»; своими кинжалами они убивали римских солдат и (в основном) иудеев-коллаборационистов, которые, по мнению сикариев, оскверняли свой храм и свою землю.

К сожалению, я кое-что обо всем этом знаю. В моей средней школе – Франко-ливанском лицее Бейрута – есть список «видных» выпускников. Я – единственный «видный» не потому, что стал жертвой успешного теракта или покушения на убийство (хотя салафитских врагов у меня достаточно, и они еще могут реализовать свои намерения – моя шкура на кону).

Ассасины

Самое интересное в ассасинах – то, что настоящие убийства^[101] их интересовали постольку-поскольку. Они понимали, что такое недешевые сигналы. Они предпочитали покупать своих врагов. Манипулировать ты не можешь только одним врагом – мертвым.

В 1118 году Ахмад Санджар стал султаном тюркской Сельджукской империи, занимавшей Малую Азию (современная Турция), Иран и часть

Афганистана. Вскоре после восхождения на трон Санджар, проснувшись, обнаружил у кровати воткнутый в пол кинжал. По одной из версий легенды, это было письмо, извещавшее Санджара, что кинжал в твердом полу предпочтительнее, чем в его, султана, мягкой груди. Характерное для гашишинов, они же ассасины, послание; они просили оставить их в покое, или поздравить с днем рождения, или снять их актеров в своем кино. Прежде султан Санджар пренебрегал мирными инициативами ассасинов, и они перешли ко второй части тщательно продуманного плана. Они убедили Санджара в том, что его жизнь – в их руках, и, главное, если он будет вести себя правильно, волноваться ему не о чем. Санджар и ассасины жили после этого долго и счастливо.

Заметим: никто не угрожал Санджару на словах. Угрозы на словах не сообщают ни о чем, кроме слабости и ненадежности. Еще раз – запомните: *никаких* угроз на словах.

Ассасины – связанная с шиитским исламом секта, существовавшая с XI по XIV век; они были (и остаются – в новых реинкарнациях) яростными врагами суннитов. Ассасинов часто связывали с тамплиерами – они часто воевали на стороне крестоносцев, и если ассасины и тамплиеры исповедовали общие ценности, скажем, щадили невинных и слабых, то, скорее всего, потому, что ассасины передали эти ценности тамплиерам. Второй пункт рыцарского кодекса чести гласит: «Я буду уважать и защищать слабых, больных и нуждающихся».

Ассасины якобы передали похожее послание Саладину (курдскому правителю Сирии, который отвоевал у крестоносцев Иерусалим), известив его, что пирог, который он намеревался съесть, отравлен... ими самими.

Этическая система ассасинов базировалась на том, что политические убийства могут предотвратить войну; но еще лучше бескровно контролировать врагов, втыкая кинжалы у их кроватей^[102]. Говорят, ассасины всегда щадили гражданских и тех, кто не был их непосредственной целью. Они действовали точно, уменьшая то, что сегодня называют «сопутствующими потерями».

Ассасины и маркетинг

Те из читателей, кто пытался избавиться от *камешков в ботинках* (то есть от кого-то, кто вам досаждаст и не понимает намеков), возможно, знают, что «заказы» на обычных граждан (чтобы ускорить их похороны) разместить сравнительно легко, да и стоят такие услуги недорого. Как

правило, если чуть приплатить, все будет выглядеть «как несчастный случай». Но знающие историки и специалисты по политическим играм прошлого порекомендовали бы прямо противоположное: в политике следует приплачивать, чтобы убийство выглядело намеренным.

Систематически изучая насилие (чтобы опровергнуть недоказанный тезис Стивена Пинкера, упомянутый ранее: насилия стало куда меньше), мы с капитаном Марком Уэйзенборном и Паскуалем Кирилло выяснили, что военные потери традиционно раздувались... обеими сторонами. Как у монголов (в ходе средневекового разорения Евразии), так и у их паникующих жертв имела причина преувеличивать, чтобы запугать всех остальных. Монголам незачем было убивать всех подряд, они хотели покорить народы, что дешевле делать через устрашение. Более того, если внимательно изучить генетические данные завоеванного населения, окажется, что воины восточных степей оставили культурный отпечаток, а гены словно бы забыли дома. Причиной обмена генами между территориями могут быть миграция населения, суровый климат и неподатливая почва, но не война.

Из недавнего прошлого: «резня» в Хаме в 1982 году – Асад-старший расправился тогда с сирийскими джихадистами – повлекла задокументированные потери (по моей оценке) на порядок меньше объявленных; остальное – цифры, раздувшиеся со временем с двух тысяч почти до 40 тысяч убитых, причем в отсутствие новой информации. В раздутии цифр были заинтересованы и сирийский режим, и его враги. Любопытно, что число убитых продолжает увеличиваться в последние годы. Мы вернемся к историкам в главе 14 – и покажем, что эмпирическая строгость их науке незнакома.

Ассасины как демократы

Теперь о политике; если демократическая система не обеспечивает нормального управления – а она его не обеспечивает благодаря кумовству и скрытой законной коррупции в стиле Хиллари Монсанто-Мальмезон, – мы всегда знали, что делать: нужно устроить верхам ротацию. Граф Эрнст цу Мюнстер язвительно описал российскую конституцию следующим образом: «Абсолютизм, смягченный политическими убийствами»^[103].

Нынешние политики не ставят шкуру на кон и не должны ни о чем беспокоиться, пока соблюдают правила игры; благодаря тому что средняя продолжительность жизни увеличилась, они остаются на своих постах все

дольше и дольше. Французский «икорный социалист» Франсуа Миттеран правил четырнадцать лет, дольше многих королей Франции, и благодаря техническому прогрессу у него было больше власти над населением, чем у большинства королей Франции. Даже президент Соединенных Штатов, этаким современным император (в отличие от Наполеона и российских царей, римские императоры до Диоклетиана не были абсолютистами), чаще всего правит четыре года минимум, в то время как в Риме за один год сменилось пять императоров, а за другой – четыре. Механизм работал: как мы помним, все плохие императоры – Калигула, Каракалла, Гелиогабал и Нерон – окончили карьеру, либо погибнув от рук преторианской гвардии, либо, в случае Нерона, наложив на себя руки в ожидании преторианцев. В первые четыреста лет империи менее трети императоров умерли своей смертью – если их смерть и правда была естественной.

Фотокамера и шкура на кону

Благодаря фотоаппарату вам, чтобы завладеть человеком, уже не нужно подкладывать лошадиные головы в бутик-отели или на виллы в Хэмптонсе. Вам даже не нужно больше никого убивать.

Мы привыкли жить в маленьких общинах; наши репутации напрямую определяло то, что мы делали, – все было на виду. Сегодня анонимность превращает людей в мудаков. Но я случайно открыл способ изменить поведение неэтичных хамов *без словесных угроз*. Снимайте их на камеру. Сам процесс фотографирования сообщает им, что их жизнь – в ваших руках, и вы контролируете их будущее поведение через их молчание. Они не знают, что теперь делать, и будут жить в состоянии неопределенности.

Вот как я обнаружил, что фотоаппарат магическим образом побуждает людей действовать прилично и этично. Как-то раз в подземном переходе нью-йоркского метро я на несколько секунд замешкался перед списком выходов, пытаясь сориентироваться. Хорошо одетый мужчина, худощавый и невротичного вида, принялся оскорблять меня за то, что я «встал тут...». Вместо того чтобы вступить в беседу посредством удара в челюсть, как я сделал бы в 1921 году, я вытащил мобильник и сфотографировал мужчину, спокойно назвав его «тупым идиотом, оскорбляющим тех, кто заблудился». Он психанул и побежал прочь, закрывая лицо ладонями, чтобы избежать дальнейшего фотографирования.

В другой раз в пригороде Нью-Йорка человек занял мое парковочное место, когда я пытался въехать на него задним ходом. Я сказал ему, что он

нарушил этикет; он повел себя как мудака. Тогда я, уже ничего не говоря, сфотографировал его и номер его машины. Он быстренько отъехал, освободив парковочное место. Третий случай. Рядом с моим домом есть охраняемый парк, по которому нельзя кататься на велосипедах – они наносят ущерб природе. Два молодца на горных велосипедах разъезжали по парку каждый выходной, когда я гулял там после обеда. Я увещевал их, но тщетно. Однажды я спокойно стал снимать их на мобильник – чтобы они это видели. Парень постарше выразил неудовольствие, после чего они сразу укатили. Больше я их не видел.

Снимки я, конечно, стер. Однако же – я и не думал, что мобильный телефон может быть столь мощным оружием. Выкладывать фотографии в интернет было бы неправильно. В прошлом о проступках сообщали только знакомым, которые были в теме. Сегодня чужие люди, ничего не знающие о человеке, сами себя назначают полицией нравов. Сетевой шейминг мощнее ударов по репутации, которые наносились в прошлом, – и таит в себе больше хвостового риска.

Во второй книге Платонова «Государства» Сократ спорит с братом Платона, Главконом, о кольце Гига, которое делает владельца невидимкой и дает ему возможность спокойно наблюдать за другими. Здесь Платон предвосхитил позднее христианское изобретение: «Бог все видит». Спор ведется о том, почему люди ведут себя нравственно – потому что за ними наблюдают или, как утверждает Сократ, потому что такова их природа. Конечно, мы на стороне Сократа – но мы пойдем еще дальше и скажем, что добродетель не ставит себе целью задобрить наблюдателей и, может, наоборот, их разозлить. Вспомним: Сократа казнили за то, что он не пошел на компромисс с совестью. Через пару глав мы поговорим об этом подробнее и обсудим истинную добродетель.

Глава 12

Факты – истина, новости – фальшивка

Я не говорил того, что говорил. – Новости всегда о чем-то большем. – Информация движется в обоих направлениях

Как не согласиться с самим собой

Летом 2009 года я принял участие в часовой открытой дискуссии с Дэвидом Кэмероном, который был тогда кандидатом в премьер-министры Великобритании (и позднее им стал). Мы говорили о том, как сделать общество неуязвимым, даже невосприимчивым к Черным лебедям, при какой структуре оно будет сразу и децентрализованным и подконтрольным, как такую систему построить, все такое прочее. Мы провели интереснейшие пятьдесят девять минут, обсуждая темы *Incerto*, и я был в восторге оттого, что впервые дискутировал на эти темы в подробностях. Изысканный зал в Королевском научном обществе был забит журналистами. Потом я пошел в китайский ресторан в (лондонском) Сохо, чтобы отметить это дело с парой гостей, и вдруг мне позвонил перепуганный друг. Все лондонские газеты написали, что я «отрицаю глобальное потепление», решив, что я – часть зловещего заговора против окружающей среды.

Журналисты написали о пятидесяти девяти минутах разговора, исходя из поверхностного комментария, который занял двадцать секунд и был понят с точностью до наоборот. Те, кто не был на обсуждении, могли решить, что мы только об этом и говорили.

По ходу беседы я всего лишь представил свою версию принципа предосторожности; стоит напомнить, что это такое. Данный принцип гласит: чтобы избежать какого-то действия, не нужно обосновывать решение сложными моделями. Если мы чего-то не понимаем, а последствия системны, действия нужно избегать. Модели плодят ошибки – это я усвоил, когда был финансистом; как правило, риски появляются в анализе, когда ущерб уже нанесен. Насколько мне известно, планета у нас одна. Значит, обязанность доказывать, что хвостовой риск отсутствует,

ложится на тех, кто загрязняет среду – или производит новые вещества в количествах больше обычного. Чем более неопределенны модели, тем осторожнее следует действовать. Те же газеты превозносили книгу «Черный лебедь», в которой доказывалось ровно то же самое, – и было очевидно, что атака не имела ничего общего с моей точкой зрения: журналисты хотели, демонизировав меня, ослабить Кэмерона. Я понял, что мог говорить что угодно – меня все равно облили бы грязью.

Я сумел защититься – стал сильно шуметь и, пригрозив каждой газете судом, принудил их напечатать опровержение. Но и тогда кто-то в The Guardian попытался (без успеха) загладить мое письмо, сказав, что оно не *совпадает* с тем, что я *говорил ранее*, и на самом деле вовсе не исправляет ошибку СМИ. Другими словами, газета хотела, чтобы я признал: я не согласен с самим собой.

Лондонские газеты выставляли меня в неверном свете перед *своей собственной* аудиторией. Читатель мог совершить ошибку, приняв журналиста за посредника между ним и продуктом – какой-либо новостью. Но в конечном счете я – благодаря тому, что меня нельзя было не услышать, – расставил все точки над «i»; так могут поступать не все.

Это тоже агентская проблема. Нет разницы между журналистом The Guardian и владельцем ресторана в Милане, который, когда вы просите вызвать такси, звонит родственнику, а тот кругами возит вас по городу, чтобы накрутить счетчик. Или врачом, намеренно ставящим вам неправильный диагноз, чтобы вы купили лекарство, которое принесет ему какие-то выгоды.

Информации не нравится, когда ею владеют

Журналистика с Линди несовместима. Естественным образом информация передается устно и ведет себя двояко. В Древнем Риме люди получали информацию без централизованного фильтра. На древних рынках Средиземноморья люди беседовали; они были сразу и получателями новостей, и разносчиками. Брадобреи предлагали всеобъемлющие услуги: они были вдобавок хирургами, экспертами по разрешению споров и новостными репортерами. Люди сами решали, какие слухи передавать дальше, а какие нет, но неизменно были частью системы. То же с пивными и лондонскими кофейнями. В Восточном Средиземноморье (ныне – Греция и Левант) люди собирались и обменивались новостями на поминках, составлявших значительную часть общественной жизни. На траурных

собраниях новости расходились как горячие пирожки. Моя общительная бабушка совершала «круговой обход», выражая соболезнования членам бейрутской греческой православной (тогда весьма влиятельной) общины, и знала практически все вплоть до самых несущественных деталей. Когда отпрыск видного человека проваливал экзамен, она это знала. Почти все, что делалось в городе, тут же становилось новостью.

Ненадежные люди имели меньший вес в обществе, чем надежные. Одурачить кого-либо можно только один раз^[104].

Промежуток, когда люди доверяли односторонним сообщениям ТВ и прессы (которые могли держать под контролем мандарины), продолжался с середины XX века до выборов президента США в 2016 году. В тот момент социальные сети, позволяющие информации течь в обе стороны, вернули механизму новостей естественный формат – Линди нанес ответный удар. Как знали все, кто обменивался новостями на рынках и базарах, надежность таит в себе долгосрочные преимущества.

Более того, такая агентская проблема, как у современных СМИ, – системная: интересы журналистов будут расходиться с интересами аудитории, пока в итоге система не рухнет, как это произошло с бизнесом Боба Рубина. Иллюстрация: меня возмутило не столько извращение моих идей, сколько то, что ни один читатель не понял бы, что 99 % времени мы с Кэмероном говорили вовсе не о глобальном потеплении. Первое можно списать на непонимание, второе – уже структурный дефект. А структурные дефекты не исправить – система исправляет их сама, когда самоуничтожается^[105].

Расхождение очевидно в СМИ, которых существенно больше беспокоит мнение других журналистов, чем суждение читателей. Сравните журналистику со здоровой системой, скажем с ресторанным бизнесом. Как мы видели в главе 8, владельцы ресторана беспокоятся о том, что скажут клиенты, а не владельцы других ресторанов, благодаря чему бизнес в целом не выбивается из колеи и придерживается интересов клиента. Больше того: шкура на кону создает не монокультуру, а разнообразие. Ситуацию ухудшают экономические риски. Сегодня журналистика – самая ненадежная сфера: большинство журналистов еле сводит концы с концами, друзья перестают общаться с ними навсегда. Оттого журналисты особенно легко поддаются манипуляциям лоббистов, как мы видим на примере ГМО, сирийских войн и так далее. Говоришь что-то непопулярное о брекзите, ГМО или Путине – уходишь в историю. Совсем другой подход в бизнесе: там «я-тоже-изм»^[106] наказывается.

Этика несогласия

Теперь рассмотрим подробнее применение серебряного правила в интеллектуальных дебатах. Критиковать можно то, что человек *сказал* или *имел в виду*. Первое больше способствует появлению сенсаций – такие вещи разносить удобнее. Шарлатан – скажем, сочинитель и псевдорационалист Сэм Харрис – отличается тем, что защищает свою позицию или атакует критика, концентрируясь на конкретном высказывании («вот что он сказал») вместо того, чтобы бить по позиции критика («вот что он имеет в виду» или, шире, «вот за что он ратует»), – последнее требует основательно углубиться в рассматриваемую идею. Заметим, что тот же принцип применим к трактовке религиозных текстов, часто вырывааемых из более широкого контекста.

Невозможно сочинить абсолютно рациональное рассуждение без пассажа, который, если его вырвать из контекста, бесчестный текстовик не выставил бы тотально абсурдным, сделав из него сенсацию; ничего удивительного, что политики, шарлатаны и, самое печальное, журналисты за такими пассажами охотятся. «Дайте мне несколько строчек, написанных кем угодно, и я найду причину вздернуть этого человека», – слова, которые приписывают Ришелье, Вольтеру, Талейрану (злойный цензор фазы террора Французской революции) и еще нескольким деятелям. «Факты верны, новости фальшивы», – сказал Дональд Трамп на пресс-конференции, которую по иронии судьбы освещали так же тенденциозно, как мое выступление в Королевском научном обществе.

Великий Карл Поппер часто начинал дискуссию с изнуоряюще точного изложения позиции оппонента: он будто рекламировал идеи противника так, как если бы это были его собственные идеи, – после чего переходил к их систематическому уничтожению. Или возьмите диатрибу Хайека «Против Кейнса и Кембриджа» (*Contra Keynes and Cambridge*): он выступил против, ни единой строчкой не извратив позиции Кейнса и не стремясь к откровенному созданию шумихи. (Конечно, помогало то, что люди были запуганы интеллектом Кейнса и его агрессивностью – и боялись вызвать его гнев.)

Прочитайте «Сумму теологии» Фомы Аквинского, написанную восемь веков назад; вы обнаружите в ней разделы «Вопрос», «Возражение», «Ответ на возражение» и тому подобные – всякое утверждение рассматривается со всех сторон с юридической вьедливостью, чтобы обнаружить любые изъяны, и только после этого достигается компромисс.

Вы можете заметить, что похожую структуру имеет Талмуд, и это не совпадение: оба метода уходят корнями в римские юридические процедуры.

Отметим связь с нашей темой аргумента типа «чучело»^[107], когда цитата не просто выдирается из контекста, но и снабжается интерпретацией, зачастую ложной. Как автор я считаю аргумент типа «чучело» откровенным мошенничеством.

Некоторые виды лжи на открытом рынке побуждают окружающих избегать солгавшего. Дело не в самой лжи; дело в системе, которой нужна чуточка доверия. В древности разносчики клеветы не выживали.

Принцип доброжелательности гласит: вы пытаетесь понять месседж, как если бы были его автором. Этот принцип – и отвращение к злоупотреблению – совместимы с Линди. Например, пророк Исаия говорит: «...будут истреблены все поборники неправды, которые запутывают человека в словах, и требующему суда у ворот расставляют сети, и отталкивают правого» (Ис. 29: 20–21). Нечестивцы опутывают вас паутиной обмана. Клевета была очень серьезным преступлением уже в Вавилоне: человека, обвинившего невиновного в некоем преступлении, наказывали так, как если бы он сам совершил это преступление.

Однако в философии принципу доброжелательности – именно как принципу – всего шестьдесят лет. Как обычно, чтобы доброжелательность стала принципом, нужно отказаться от прежних этических практик.

Далее

В следующей главе мы увидим, что добродетель – это шкура на кону.

Глава 13

Политика сбыта добродетели

Зонтаг как Зонтаг. – Добродетель есть то, что вы делаете, когда никто не видит. – Имейте смелость быть непопулярным. – Собrania порождают собрания. – В субботу после тенниса позвоните кому-нибудь одинокому

Спартанский законодатель Ликург, когда ему предлагали разрешить в Спарте демократию, отвечал: «Начните со своей семьи».

Я никогда не забуду встречи с культовой писательницей Сьюзен Зонтаг – в основном потому, что в тот же день познакомился с великим Бенуа Мандельбротом. Это было в 2001 году, за два месяца до теракта 11 сентября, на радиостанции в Нью-Йорке. Зонтаг пришла туда, чтобы дать интервью; ее задело то, что кто-то может «изучать случайность», и она со мной заговорила. Узнав, что я трейдер, она выпалила: «Я против рыночной системы», – и, не успев я закончить предложение, повернулась ко мне спиной, просто чтобы меня унизить (заметьте: вежливость здесь – следствие серебряного правила), а ее помощница посмотрела на меня так, будто я осужден за убийство ребенка. Чтобы забыть об инциденте, я сказал себе: Зонтаг, видимо, живет в какой-нибудь сельской общине, кормится с огорода, пишет ручкой на бумаге, участвует в бартерных сделках и прочее.

Нет, как оказалось, она не кормилась с огорода. Два года спустя я случайно увидел ее некролог (я выждал полтора десятка лет, чтобы не говорить плохо о мертвых). Сотрудники издательств жаловались на жадность Зонтаг; она выжала из своего издателя Farrar, Straus and Giroux эквивалент нескольких миллионов сегодняшних долларов за роман. Она и ее подруга жили в особняке в центре Нью-Йорка, позднее дом продали за 28 миллионов. Видимо, Зонтаг считала, что если будет оскорблять людей с деньгами, то обретет какую-то неоспоримую святость, избавляющую ее от обязанности ставить шкуру на кон.

Аморально противопоставлять себя рыночной системе и не жить (где-нибудь в Вермонте или на северо-западе Афганистана) в хижине или пещере, в изоляции от рынков.

Хуже того:

Куда более аморально претендовать на добродетель – и не сталкиваться с прямыми последствиями этого выбора.

Это и будет основной темой данной главы: эксплуатация добродетели ради имиджа, личной выгоды, карьеры, социального статуса и других таких же вещей – и под личной выгодой я имею в виду все то, чем человек не рискует, если что-то пойдет не так.

Мне доводилось знакомиться и с людьми, которые, в отличие от Зонтаг, жили в соответствии со своими идеями. Ральф Нейдер, например, ведет жизнь монаха – так жили в монастырях в XVI веке. Светская святая Симона Вейль, выйдя из французской еврейской семьи, год работала на автомобильном заводе; для нее рабочий класс был вовсе не абстрактным понятием.

Общественное и личное

Как мы видели на примере интервенционистов, есть целый класс теоретиков, презирующий аспекты реальности. Если вы сумели убедить себя в том, что в теории вы правы, вам наплевать на то, чем ваши идеи оборачиваются для других. Идеи дают вам статус добродетельного человека, и вы невосприимчивы к тому, как они воздействуют на ваших ближних.

Аналогично, если вы верите в то, что «помогаете бедным», тратя деньги на презентации в PowerPoint и международные собрания из тех, что порождают еще больше собраний (и презентаций в PowerPoint), вы можете полностью игнорировать индивидов – бедные превращаются для вас в абстракцию, с которой вы в реальности не сталкиваетесь. Ваши труды на конференциях дают вам право унижать их лично. Хиллари Монсанто-Мальмезон, известная и как Хиллари Клинтон, считала допустимым осыпать бранью агентов спецслужб. Недавно мне сказали, что известный канадский социалист-эколог, с которым я делил серию лекций, оскорблял официантов в ресторане – между лекциями о равенстве, разнообразии и справедливости.

Дети богатых родителей рассуждают о «классовых привилегиях» в престижных колледжах вроде Амхерстского – но как-то раз один из них не смог ответить на простой и логичный вопрос Динеша Д’Сузы: «Отчего бы вам не пойти к секретарю и не уступить ваше привилегированное место студенту из меньшинства?»

Понятно, что в такой ситуации люди защищаются тезисом «мы хотим,

чтобы другие были такими же успешными, как мы» – и требуют изменить систему, чтобы исправить любую местную несправедливость. Я считаю, что это безнравственно. Я не знаю этических систем, которые позволяют не спасать тонущего, потому что его не спасают и другие люди; «Я буду спасать тонущих, только если другие тоже будут спасать тонущих», – таких заповедей нет нигде.

Отсюда – принцип:

Если ваша частная жизнь конфликтует с вашей интеллектуальной позицией, обнуляется ваша интеллектуальная позиция, а не ваша частная жизнь.

А вот ответ на пресный универсализм, который мы обсуждали в прологе:

Если ваши частные действия не следуют из ваших общих идей, у вас не может быть общих идей.

Это касается не только этики, но и информации. Когда продавец автомобилей пытается сбыть вам машину с заводов Детройта, а сам ездит на «хонде», он дает четкий сигнал: у товара, который он навязывает, есть недостатки.

Торговцы добродетелью

Почти в любой гостиничной сети от Аргентины до Казахстана в ванной есть призыв, который вам полагается не пропустить: «Берегите окружающую среду». Владельцы хотят побудить вас пользоваться полотенцами подольше и не отправлять их в стирку сразу, потому что экономят на стирке десятки тысяч долларов в год. Точно так же коммивояжер говорит вам, что хорошо для вас, когда это в основном (и главным образом) хорошо для него. Гостиницы, разумеется, обожают окружающую среду, но можно биться об заклад: они обожали бы ее куда тише, если бы это не было им выгодно.

Сегодня глобальные идеи – бедность (особенно детская), экология, справедливое отношение к меньшинству, растоптанному колониальными державами, или какой-нибудь доселе неведомый гендер, который точно будут преследовать, – есть последнее убежище негодяя, рекламирующего добродетель.

Добродетель нельзя рекламировать. Это не инвестиционная стратегия. Это не схема сокращения расходов. Это не стратегия продажи данной книги (или, хуже того, билетов на данный концерт).

Написав это, я задался вопросом: почему – если вспомнить эффект Линди – в древних текстах так редко упоминаются сигналы о добродетели. Разве это новое явление?

Нет, не такое уж новое, просто в прошлом его не считали чем-то значимым, чтобы на него жаловаться и клеймить его как порок. Но упоминания есть: посмотрим на пассаж из Евангелия от Матфея (6: 1–4) о том, что достойные дела совершаются втайне:

Смотрите, не творите милостыни вашей пред людьми с тем, чтобы они видели вас: иначе не будет вам награды от Отца вашего Небесного.

Итак, когда творишь милостыню, не труби перед собою, как делают лицемеры в синагогах и на улицах, чтобы прославляли их люди. Истинно говорю вам: они уже получают награду свою. У тебя же, когда творишь милостыню, пусть левая рука твоя не знает, что делает правая, чтобы милостыня твоя была втайне; и Отец твой, видящий тайное, воздаст тебе явно.

Быть или казаться?

Инвестор Чарли Мангер как-то сказал: «Посмотрите правде в глаза. Что лучше – быть лучшим любовником на Земле, но сделать так, чтобы все думали, будто вы худший... или быть худшим любовником на Земле, но сделать так, чтобы все считали, что вы – лучший?» Как обычно, то, что имеет смысл, находится в классике – в древности это называли *esse quam videri*, что я перевожу как «быть таковым – или казаться таковым». Эту мысль можно найти у Цицерона и Саллюстия, и даже у Макиавелли, который характерным образом ее перевернул: *videri quam esse*, «скорее казаться, чем быть».

Симония

Был в истории период, когда, если у вас были деньги, вы могли расстаться с их частью, чтобы освободиться от грехов. Состоятельные люди очищали совесть через покупку церковных благ и привилегий – и

хотя кульминации эта практика достигла в IX и X веках, в более мягкой и скрытой форме она существовала и позднее, став, естественно, одной из причин озлобления, приведшего к Реформации.

Практикуя симонию, то есть торгуя должностями, церковь легко пополняла свою казну, причем все были счастливы. То же с индульгенциями: покупатель приобретал недорогой опцион на рай, продавец сбывал то, что ничего ему не стоило. Это были, как говорим мы, трейдеры, «легкие деньги». Однако, если вдаваться в подробности, симония нарушала каноническое право: она обменивала нечто временное на духовное и вневременное. Конечно, индульгенции совместимы с Линди: технически они мало чем отличались от языческой практики подношений с целью задобрить богов – причем часть подношений оседала в карманах верховного жреца.

А теперь посмотрим на миллионы долларов, которые публично даются на «благотворительность». Часть их уходит на рекламу того факта, что эти деньги дали именно вы. Благотворительные фонды по определению – организации некоммерческие, они «тратят» кучу денег на то, чем занимаются: собрания, будущие сборы средств, множась имейлы, которыми обмениваются институции (все это, скажем, чтобы помочь стране оправиться от землетрясения). Вы видите разницу между этой практикой – и симонией с индульгенциями? Да, симония и индульгенции возродились в светском обществе в форме благотворительных обедов (зачем-то на них требуется черный галстук), в обличье людей, которые ощущают свою полезность, участвуя в эгоистических мероприятиях типа марафонов – те волшебным образом перестают быть эгоистическими, если проводятся с целью спасти чьи-то почки (как будто нельзя спасать почки, выписывая чеки на спасение почек), в обличье топ-менеджеров, нарекающих своими именами здания, чтобы все помнили, сколь эти топ-менеджеры добродетельны. Вы можете надуть мир на миллиард; все, что вам надо, – потратить часть, скажем, миллион-другой, чтобы попасть в сферу рая с вывеской «Те, кто дает».

Учтите, я не говорю, что все те, кто нарекает своим именем здания, обязательно недобродетельны и покупают себе местечки в раю. Многие делают это, потому что на них давят коллеги и общественность; единственный способ избавиться от давления – согласиться.

Мы показали, что добродетель – не украшение, что ее нельзя купить. Сделаем шаг вперед и посмотрим, когда добродетель требует шкуры на кону в терминах принятия риска, особенно если вы рискуете репутацией.

Добродетель – забота о других и о коллективе

Отталкиваясь от свойства масштаба, мы можем уверенно сказать, что быть добродетельным – значит делать что-то для коллектива, особенно когда действие вступает в конфликт с вашими узко определенными интересами. Добродетель не сводится к доброте в отношении людей, к которым добры все остальные.

Истинная добродетель означает в основном, что вы добры и к тем, кем остальные пренебрегают, к менее очевидным нуждающимся, к тем, кого люди в большом благотворительном бизнесе не видят в упор. Или к тем, у кого нет друзей – и кто хочет, чтобы иногда им просто позвонили или пригласили на чашечку итальянского эспрессо.

Непопулярная добродетель

Далее, высшая форма добродетели – добродетель непопулярная. Это не значит, что добродетель непопулярна по природе или непопулярна в значительной мере; это значит, что непопулярные действия дают сигнал о принятии риска и искреннем поведении.

Храбрость – единственная неподдельная добродетель.

Если бы мне нужно было описать совершенный акт добродетели, я вынужден был бы занять непопулярную позицию; меня несомненно осудила бы «общественность».

Приведу пример. По какой-то причине во время войны в Сирии (благодаря спонсируемым Катаром пиар-агентствам) монокультура умудрилась осудить вообще всех, кто сражался с джихадистами-головорезами (сирийскими якобы повстанцами, которые воюют за установление в Сирии салафитско-ваххабитского государства). Ярлыки «асадисты» и «убийцы детей» придуманы, чтобы журналисты боялись сомневаться в поддержке джихадистов. Дети упоминаются всегда. Вспомним шестерок Monsanto, часто обвиняющих оппонентов в том, что они «морят голодом детей».

Тот, кто не отступает от правды, когда она непопулярна, куда добродетельнее других: ему есть что терять – свою репутацию. Если вы журналист и действуете, рискуя подвергнуться остракизму, вы добродетельны. Некоторые высказывают мнение, только когда это

безопасно – заодно с толпой хулителей, и думают, что проявляют добродетель. Но это не добродетель, а порок, смесь издевательства и трусости.

Рискуйте!

Наконец: когда молодые люди, желающие «помочь человечеству», спрашивают меня: «Что я должен делать? Я хочу, чтобы стало меньше бедных, я хочу спасти мир!» – и перечисляют иные благородные поползновения на макроуровне, я предлагаю следующее:

- 1) не выставляйте добродетель напоказ;
- 2) не гонитесь за рентой;
- 3) вы *должны* заняться бизнесом. Рискните своим благополучием, откройте свое дело.

Да, рискните, и, если станете богатыми (это опционально), щедро тратьте деньги на других. Нам нужны люди, которые принимают на себя (ограниченный) риск. Идея в том, чтобы отвести потомков *Homo sapiens* подальше от макро, от абстрактных всеобщих целей, от социального конструирования, из-за которого у общества появляются хвостовые риски. Открыть свое дело – отличный выход (вы участвуете в экономической активности, не навязывая экономике масштабных изменений); еще можно пойти в госсектор (скажем, в спасатели), хотя госсектор равно лечит и калечит (скажу оптимистично; сам я уверен, что за малым исключением госсектор только калечит).

Храбрость (принятие риска) – наивысшая добродетель. Нам нужны предприниматели.

Глава 14

Мир, а не чернила и не кровь

Арабы бьются до последнего палестинца. – Куда делись львы? – Итальянцы так просто не умирают. – Пусть историки строят ракеты. – Коммерция делает людей равными (или неравными, но это отдельный разговор)

Одна из проблем интервенционистов – желание совать нос не в свои дела, «чтобы помочь», – приводит к разрушению некоторых миротворческих механизмов, которые регулируют наше взаимодействие: сочетание сотрудничества и стратегической враждебности. Как мы увидели в первой части пролога, работу над ошибками никто не делает – за чужие ошибки расплачивается кто-то другой.

Я подозреваю, что, если бы ИНИ и их друзья не вмешивались, проблемы вроде израильско-палестинского конфликта давно решились бы – или типа решились бы, но к выгоде обеих сторон, особенно палестинцев. Ко времени выхода этой книги проблема насчитывает семьдесят лет; в одной тесной кухоньке трудится слишком много поваров, и некоторым из них вообще не приходится пробовать собственную стряпню. Я предполагаю, что, если оставлять людей в покое, они, как правило, сами решают все проблемы – из практических соображений.

Люди в реальном мире, те, кто ставит шкуру на кон, не слишком интересуются геополитикой и великими абстрактными принципами: им нужны скорее хлеб на столе, пиво (кое-кто предпочитает безалкогольные ферментированные напитки вроде йогуртов) в холодильнике, хорошая погода, чтобы поехать всей семьей на пикник. А еще они не хотят, чтобы другие люди их унижали.

Вообразите всю абсурдность ситуации: арабские страны побуждают палестинцев воевать за их принципы, при этом арабские монархи сидят в усталых коврах безалкогольных дворцах (с холодильниками, набитыми безалкогольными ферментированными напитками вроде йогуртов), а люди, следующие советам монархов, живут в лагерях для беженцев. Если бы палестинцы успокоились в 1947 году, они жили бы сейчас куда лучше. Но арабы хотели вышвырнуть евреев и новых крестоносцев в Средиземноморье; арабская риторика шла от арабских партий, которые за сотни и тысячи миль вещали о «принципах», пока палестинцев переселяли – и они жили в палатках. Потом была война 1948 года. Если бы

палестинцы успокоились тогда, ситуация устаканилась бы. Но нет, речь ведь шла о «принципах». Потом была война 1967 года. Теперь палестинцам кажется, что они будут счастливы, если отвоюют территории, потерянные в 1967-м. Потом, в 1993 году, было мирное соглашение в Осло, спущенное сверху. Бюрократические чернила мира не приносят. Тот, кто хочет мира, делает так, чтобы народы торговали друг с другом, как они поступали тысячи лет. В конце концов они вынуждены будут что-то придумать.

Обычно мы склонны к сотрудничеству – если на нашем пути не становится госаппарат. Я предполагаю, что если платить доброхотам из Госдепа за керамику, глиняные горшки и все то, что люди с низким тестостероном делают на выходных, мира на земле будет больше.

Более того, эти люди привыкли видеть во всем геополитику: планета поляризована, есть два больших игрока, а не сборище людей с разнообразными интересами. Чтобы досадить России, Госдеп должен длить войну в Сирии бесконечно; на деле он наказывает только сирийцев.

Мир, навязанный сверху, отличается от настоящего: посмотрите на Марокко, Египет и – в какой-то степени – Саудовскую Аравию: во всех этих странах при более-менее откровенно произраильских правительствах (с холодильниками, набитыми безалкогольными ферментированными напитками вроде йогуртов) местное население столь же откровенно ненавидит евреев. Сравните ситуацию с Ираном, население которого – точно прозападное и толерантно к евреям. Однако люди без шкуры на кону, слишком много читавшие о Вестфальском мире (и недостаточно – о сложных системах), все еще настаивают на том, что отношения между народами равны отношениям между правительствами.

Марс против Сатурна

Если вы вообще ничего не понимаете в проблеме (как вашингтонские мудрецы) и не ставите шкуру на кон, все видится сквозь призму геополитики. Для невежественных мудрецов формулы просты: Иран против Саудовской Аравии, США против России, Марс против Сатурна.

Помню, во время Ливанской войны я заметил, что местный конфликт превратился в проблему «Израиль против Ирана». В «Черном лебеде» я писал о военных журналистах, которые приезжали в Ливан, получив всю информацию от других военных журналистов, которые приезжали в Ливан; немудрено, что они жили в параллельном мире, даже не видя настоящих проблем – отсутствие шкуры на кону искажает информацию чудеснейшим

образом. Но для нас, жителей Ливана, цель была сделать так, чтобы война кончилась, чтобы мы жили нормальной жизнью и не приносили себя в жертву геополитике. Живых людей интересуют точки соприкосновения и мир, а не конфликты и войны.

Давайте теперь посмотрим на историю, как она есть, в противовес тому, какой ее видят «интеллектуалы» и институции.

Куда делись львы?

Сочиняя «Антихрупкость», я провел какое-то время в заповеднике в Южной Африке: до обеда ездил на своего рода сафари, после обеда прилаживал главы книги друг к другу. Я поехал в заповедник, чтобы «посмотреть на львов». За неделю я увидел одного льва, и это было такое крупное событие, что возникла пробка – туристы съезжались из всех соседних гостиниц-кемпингов. Люди кричали «куру» (на языке зулу) так, будто нашли золото. Между тем, совершая ежедневно две неудачные поездки в поисках львов, я видел жирафов, слонов, зебр, кабанов, чернопятых антилоп, еще антилоп, снова антилоп. Все остальные, как и я, искали «куру», а находили мирных животных; парень из ЮАР, машину которого мы встретили посреди саванны после обычного зрелища скучных (и скучающих) зверей, указал пальцем на холм и пошутил: «Слушайте, мы видели двух жирафов и трех антилоп – вон там!»

Оказалось, что я совершил ту же самую ошибку, о которой предупреждаю в этой книге, – спутал сенсацию и эмпирику: по сравнению с условно сотрудничающими животными, хищников – очень и очень мало. Наш лагерь в заповеднике располагался вблизи водопоя, после обеда туда сходились сотни животных разных видов, очевидным образом ладившие друг с другом. Однако из тысячи увиденных мною зверей в памяти остался лишь образ царственно спокойного льва. В разрезе риск-менеджмента, может, и имеет смысл переоценивать роль льва – но интерпретировать схожим образом мировые события нельзя.

Если есть на свете «закон джунглей», по большей части это сотрудничество, плюс несколько когнитивных искажений, обусловленных нашей риск-менеджерской интуицией, которая в других обстоятельствах сбоя не дает. Даже хищники в итоге заключают с жертвами своего рода соглашение.

История, какой она видится из реанимации

История – все-таки мирное время с периодами войны, а не война с периодами мира. Проблема в том, что мы, люди, склонны к эвристике доступности и принимаем выдающееся за статистическое. Нам кажется, что событие, которое бросается в глаза и вызывает яркие эмоции, происходит чаще, чем на деле. Все это помогает нам вести себя благоразумно и осторожно в повседневной жизни, добавляя еще один уровень защиты, – но наука от данного эффекта, к сожалению, страдает.

Читая историю международных отношений, вы можете поверить в иллюзию, будто история – это главным образом войны, что государства прежде всего обожают воевать и воюют при любой возможности и что как-то координировать действия двух стран может только «стратегический» альянс против общего врага. Или же объединение под спущенной сверху бюрократической структурой. То, что европейские государства сегодня не воюют, считается заслугой правления словоохотливых бюрократов, свободных от «токсичной мужественности» (свежее патологическое наукообразие в университетах), – а не заслугой американской и советской оккупации.

Нас слишком часто кормят историями войн и куда реже – историями мира. Я как трейдер приучен искать ответ на первый вопрос, о котором люди забывают: кто пишет эти книги? Ну как: *историки, специалисты по международным отношениям, политологи*. Можно ли одурачить таких людей? Будем вежливы и скажем, что они в основном – не физики-ядерщики; эти люди – жертвы структурной предвзятости. Можно сказать, что, несмотря на почти полное отсутствие в исторических книгах пустословия и самоанализа, эмпирически строгий подход в истории международных отношений – птица редкая.

Во-первых, существует проблема излишнего внимания к положительным результатам: данные о прошлом слишком часто анализируют методом *via positiva* и недостаточно часто – *via negativa*. Даже в эмпирических науках положительные результаты («это работает») чаще удостоиваются внимания, нежели отрицательные («это не работает»); стоит ли удивляться историкам и специалистам по международным отношениям, которые попадают ровно в ту же ловушку?

Во-вторых, эти самые ученые, *не* физики-ядерщики, не понимают ключевого математического принципа: они путают яркость с частотой. В течение пяти столетий, предшествовавших объединению Италии, на ее территории предположительно велось «множество войн». Следовательно, настаивают многие ученые, объединение «принесло мир». Однако в Первую мировую войну, в «период стабильности», погибло более 600

тысяч итальянцев – эта цифра почти на порядок выше всех потерь, вместе взятых, за предыдущие 500 лет. Многие «конфликты», возникавшие между странами и городами, разрешались профессиональными солдатами, часто наемными, и население по большей части об этих войнах не знало. Мой опыт говорит, что, ознакомившись с этими фактами, люди неизменно возражают: «Но все равно войн и нестабильности было *больше*». Это аргумент бизнеса Роберта Рубина: сделки, убыточные *изредка*, более стабильны, даже если в итоге они рушат всю конструкцию^[108].

В-третьих, есть проблема репрезентативности: в какой мере описанное соотносится с эмпирическим. Обращающихся к нам историков и спецов по международным отношениям рассказы о конфликтах мотивируют куда больше, чем естественное общественное сотрудничество множества различных игроков, не имеющих отношения к институтам: торговцев, брадобреев, врачей, менял, сантехников, проституток и так далее. Мир и коммерция историкам по-своему интересны, но не слишком, – и, хотя французская школа «Анналов»^[109] постулировала, что история есть вся жизнь организма, а не только кошмарные эпизоды войны, поменять образ мышления смежных дисциплин (международные отношения) в значительной степени этой школе не удалось. Даже мне, хотя я все понимаю и сочиняю сейчас эту главу, описания реальной жизни кажутся скучными.

В-четвертых, как мы уже говорили, предпринятое капитаном Марком Уэйзенборном, Паскуалем Кирилло и мной исследование показывает, что рассказы о прошлом перегружены завышенными оценками. Кошмар выпячивается и с каждым новым пересказом становится все кошмарнее.

Журналистика печется о «событиях», а не об отсутствии событий; многие историки и эксперты-политологи превозносят журналистов за высокие стандарты проверки фактов; эти журналисты позволяют себе чуток сухости, чтобы их принимали всерьез. Однако быть суховатым – еще не значит быть ученым, и «проверка фактов» – еще не эмпирический подход: эксперты упускают из виду отсутствие информации и факты, о которых мы мало что знаем. Русская школа теории вероятностей учит нас, что думать следует в терминах односторонних неравенств: необходимо учитывать и то, о чем данных нет, – отсутствие Черных лебедей в описаниях не означает, что Черных лебедей не было. Описания недостаточны, и эту асимметрию нельзя не отразить в анализе произошедшего. Нашим локомотивом должны стать немые свидетельства. У того, кто читает исторический труд, но не видит контекста событий,

возникает такое же искажение восприятия, как и у человека, который читает о жизни Нью-Йорка, увиденной из реанимации больницы Бельвю.

Никогда не забывайте о том, что историки и политологические псевдоэксперты – это отборная кучка людей, черпающих знания из книг, а не из реальности и бизнеса. Это касается и чиновников Госдепа – их набирают не из авантюристов и людей действия, а из учеников тех самых ученых. Давайте без обиняков: потратить кусок жизни на чтение архивов библиотеки Йельского университета – не то занятие, которому с радостью предастся человек без школярского темперамента, вынужденный постоянно выживать, например сборщик долгов, работающий на мафию, или биржевой маклер, торгующий товарами с волатильными ценами. (Если вы этого не понимаете, вы карьерный ученый.)

Возьмем стандартное описание арабов в Испании, турок в пределах Византийской империи или арабов и византийцев. С геополитической точки зрения, все это – ситуации, чреватые войной. Да, все эти люди сражались, но не так, как вам кажется. В соответствующие периоды истории активнее всех были торговцы. Я на своем примере знаю, как живут греческие православные византийского обряда при исламе (впрочем, на безопасном расстоянии от мусульман-суннитов), и своими глазами наблюдал подобное сотрудничество. Когда мы говорим об экономическом сотрудничестве народов, не стоит делать скидку на богословские рассуждения, – до открытия Америки коммерческим центром тяжести был Восток. Выражение «Лучше тюрбан на турке, чем тиара на папе римском!» принадлежит великому дуке Луке Нотарасу, который вел переговоры о мире и дружбе с османами, и повторялось в разные исторические периоды. Его приписывают св. Марку Эфесскому; балканские крестьяне часто выкрикивали этот слоган, чтобы обосновать свое право выступать вместе с турками против католических господ.

Как читатель уже понял, я сам жил в Ливане, когда там бушевала ужасная гражданская война. Если не считать территории в окрестностях Зеленой линии^[110], эта война была мало похожа на войну. Но те, кто читал о ней в исторических книгах, не поймут, о чем я^[111].

Далее

В книге VI мы рассмотрели примеры асимметрии в жизни как следствие по большому счету нераспознанной агентской проблемы: отсутствие skóry на кону губит отдельные сферы деятельности и

порождает искажения.

Но не будем забывать: религия – тоже не столько «вера», сколько шкура на кону. В следующих главах мы поговорим о том, что называют «религией», и еще больше углубимся в ключевую идею книги: рациональность и принятие риска.

Книга VII

Религия, вера и шкура на кону

Глава 15

Они не знают, о чем говорят, когда говорят о религии

Чем больше они говорят, тем меньше вы понимаете. – Закон или номос? – В религии, как и повсюду, вы платите за ярлык

Мой девиз таков: «Математики мыслят (точно определенными и помещенными в контекст) объектами и связями, юристы и правоведы – конструктами, логики – максимально абстрактными операторами, а дураки – словами».

Два человека могут использовать одно и то же слово для обозначения разных вещей и все-таки продолжать беседу; это нормально, когда вы встречаетесь за кофе, но не когда принимаете решения, особенно решения, влияющие на других. Таких людей легко сбить с толку: достаточно, как это делал Сократ, спросить: «*Что вы имеете в виду*, когда говорите то, что говорите?»; философия требует строгости дискурса и неприятия путаных понятий – она родилась как противоположность софистике, обожающей риторику. После Сократа человечество, уточняя термины, породило традицию математики и договорного права. Впрочем, история знает и заявления дураков, оперировавших ярлыками; красивые слова хороши только в поэзии, в остальных сферах они – архивраг познания.

Когда разные люди произносят слово «религия», они редко имеют в виду одно и то же – и столь же редко это понимают. В древности для евреев и мусульман религия равнялась закону. «Дин» – «закон» на иврите и религия на арабском. Для древних иудеев религия была еще и племенной; для ранних мусульман она была универсальной. Для римлян религия была общественными мероприятиями, ритуалами и празднествами: слово *religio* – антоним слова *superstitio*^[112]; религия, какой ее воспринимали в Древнем Риме, не имела аналогов на греко-византийском Востоке. Античный закон и процедурно, и технически стоял особняком. Восточное христианство благодаря св. Августину было в общем и целом отделено от закона; христиане всегда помнили о происхождении своей веры, и с законом их связывали непростые отношения. Даже во времена инквизиции окончательный приговор формально выносил светский суд. Более того, кодекс Феодосия (составленный в V веке, чтобы сделать римское законодательство единым) «христианизировали» через короткое

введение, своего рода благословение; все остальное совпадало с римскими языческими юридическими рассуждениями, как их толковали в Константинополе и (в основном) в Бейруте. В кодексе по-прежнему доминировали финикийские правоведы Ульпиан и Папиниан – оба язычники; какие бы теории ни выдумывали «геополитики», причиной исчезновения школы римского права в Берите (Бейруте) было не христианство, а землетрясение.

В арамейском – язык раннего христианства – эти понятия обозначались разными словами: «дин» – религия, «номос» (из греческого) – закон. Иисус с его императивом «отдайте кесарю кесарево» разделил священное и профанное: христианство было чем-то нездешним, «грядущим царствием», которое сольется с земным, только когда настанет конец света^[113]. Ни в исламе, ни в иудаизме столь четкого разделения на священное и профанное нет. И конечно, христианство ушло от чисто духовного аспекта, введя церемонии и ритуалы и вобрав в себя многие языческие обряды Леванта и Малой Азии. Иллюстрация к символическому отделению церкви от государства: титул *Pontifex Maximus* (Верховный понтифик), который римские императоры принимали начиная с Августа, в конце IV века, после Феодосия, перешел к епископу Рима, а потом – более-менее неформально – к папе римскому.

Для большинства евреев сегодня религия – этнокультурное явление, не включающее закон; для многих оно равно нации. То же у армян, сирийцев, халдеев, коптов, маронитов. Для православных и католиков религия – в основном явление эстетическое: пышные ритуалы. Для протестантов религия – вера, отделенная от эстетики, пышности и закона. Дальше на восток: для буддистов, синтоистов и индуистов религия равняется практической и духовной философии с этическим кодексом (плюс – иногда – космогония). Так что когда индуист говорит о своей «религии», для него это совсем не то же самое, что для пакистанца, а для перса слово означает нечто третье.

Все стало куда сложнее после появления мечты о национальных государствах. Раньше, говоря «еврей», араб в основном имел в виду веру; для арабов иудеи, перешедшие в ислам, переставали быть иудеями. Но для еврея «еврей» был человеком, мать которого была еврейкой. Сегодня иудаизм так или иначе слился с национальным государством – и для многих означает принадлежность к нации.

В Сербии, Хорватии и Ливане религия означает очень разные вещи в мирные времена – и во время войны.

Разговоры о «христианском меньшинстве» Леванта не имеют ничего

общего (как часто считают арабы) с пропагандой христианской теократии (полные теократии в христианской истории – редкость: Византия и короткая попытка Кальвина). Речь о «светской» автономии – или об отделении церкви от государства. То же с гностиками (друиды, друзы, мандеи, алавиты, алевиты): в гностических общинах люди мало знают о своей религии, чтобы не выдать ее тайн доминирующему большинству.

Проблема Европейского союза в том, что наивные бюрократы (те самые парни, которые не найдут кокосов на Кокосовом острове) одурачены ярлыками. Они считают, что салафизм – всего лишь религия (со своими храмами), хотя на деле это нетерпимая политическая система, которая пропагандирует (или позволяет) насилие и отвергает западные институты – те, что защищают салафитов. Мы видели: власть меньшинства означает победу нетерпимости над терпимостью; рак нужно остановить прежде, чем он пустит метастазы.

Салафизм очень похож на атеистический советский коммунизм периода расцвета: всеобъемлющий контроль над действиями и мыслями людей. Спорам о том, какие режимы, религиозные или атеистические, более смертоносны, недостает связности, точности и реалистичности.

Вера и вера

Как мы увидим в следующей главе, «вера» может быть эпистемической – или просто процедурной (или метафорической); в результате легко запутаться в том, какая вера религиозная, а какая нет. Беда в том, что проблема «религии» ведет к проблеме с верой. Есть вера в основном декоративная, есть функциональная (она помогает выжить), есть буквальная. Возвращаясь к проблеме салафитских метастазов: когда один из фундаменталистов говорит с христианином, он уверен, что христианин понимает свою веру буквально, в то время как христианин убежден, что концепции салафита – такие же метафорические, как у него самого, что их надо принимать серьезно, но не понимать буквально, – и часто они не слишком серьезны. Религии вроде христианства, иудаизма и, в некоторой степени, шиитского ислама развивались (а скорее – позволяли верующим развиваться, чтобы создать сложное сообщество), дистанцируясь от буквализма. Буквальное не оставляет места для приспособления.

Как писал Гиббон: «Все многообразные виды богослужения, существовавшие в римском мире, были в глазах народа одинаково истинны, в глазах философов одинаково ложны, а в глазах правительства одинаково

полезны. Таким образом, религиозная терпимость порождала не только взаимную снисходительность, но даже религиозное единомыслие»^[114].

Либертарианство и религии без церкви

Как мы уже упоминали, римский император Юлиан Отступник сделал попытку вернуться к древнему язычеству почти через полвека после того, как его дядя Константин Великий сделал христианство государственной религией. Юлиан совершил одну фатальную ошибку.

Его проблема была в том, что, будучи воспитан как христианин, он воображал, будто язычество структурно схоже с церковью и все такое. Юлиан пытался наделить функциями епископов языческих жрецов, создать синоды и всякое прочее. Он не понимал, что у каждой языческой группы было свое определение религии, у каждого храма – свои обряды, что разные виды язычества *по определению* отличались практиками, ритуалами, космогониями, церемониями и «верой». Язычники не знали категории «язычество».

Когда Юлиан, блестящий полководец и доблестный воин, погиб в бою (героически), мечта о возврате к древним ценностям погибла вместе с ним.

По аналогии с язычеством классификации не поддается и либертарианство. Оно не обладает структурой политической «партии» – по сути, это децентрализованное политическое движение. Сама концепция не дает надеть на либертарианцев смиренную рубашку линии партии и единой политики в отношении, скажем, расположения судов или отношений с Монголией. Политические партии иерархичны, они созданы для того, чтобы подменить чье-то решение подробными предписаниями. С либертарианцами это не пройдет. Без номенклатуры партия не функционирует, однако в либертарианской среде, населенной беспокойными и неистово независимыми людьми, номенклатура невозможна.

Тем не менее у нас, либертарианцев, есть минимальный набор общих концепций, главная из которых – замена власти закона властью специалистов. Либертарианцы, не обязательно отдавая себе в этом отчет, верят в сложные системы. А поскольку либертарианство – это движение, оно может существовать в виде разрозненных фракций внутри других политических партий.

Далее

Вывод: когда дело доходит до веры и всего, что с ней связано, опасайтесь ярлыков. И не относитесь к религиям так, будто все они – звери одного вида. Впрочем, у них есть нечто общее. Следующая глава расскажет о том, почему религия не любит «друзей до первой беды»; почему она требует преданности; почему она основана на принципе шкуры на кону.

Глава 16

Без шкуры на кону нет божественного

Симметрия, всюду симметрия. – Вера требует платы за вход

Вы осознаёте, что такое религия, когда поститесь. Я пишу эти строки, заканчивая изнурительный греко-православный Великий пост, по большей части запрещающий животные продукты. Пост особенно трудно соблюдать на Западе – люди здесь едят сливочное масло и другие молочные продукты. Но если вы поститесь, вы вправе праздновать Пасху; это как глоток свежей воды для жаждущего. Вы заплатили требуемую цену.

Вспомним наше краткое обсуждение богословской необходимости того, чтобы Христос был человеком – он должен был пожертвовать самим собой. Пришло время развить наши доводы.

Главная богословская ошибка пари Паскаля – в том, что вера не может быть делом выбора. Она влечет за собой симметрию: вы сколько-то платите и что-то получаете. Иначе все было бы слишком легко. Принцип шкуры на кону, главенствующий во взаимодействии людей, главенствует и в нашем общении с богами.

Боги не любят дешевых сигналов

Даже если мне суждено прожить 125 лет, я всегда буду помнить алтарь церкви Св. Сергия (на местном наречии – *Мар Саркис*) в городке Маалула, население которого говорит по-арамейски. Я был в этой церкви два десятка лет назад, когда загорелся идеей выучить древний и лишенный должного внимания язык. В Маалуле до сих пор говорят на диалекте западного арамейского языка – на нем же говорил Христос. Во времена Христа на Леванте были распространены два языка: города побережья говорили по-гречески, а глубинка общалась на арамейском. Для тех, кто понимает в Талмуде: западный арамейский соотносится с «ерушалми», или «палестинским арамейским», по контрасту с вавилонским арамейским – он ближе к нынешнему сирийскому. Я как замороженный смотрел на детей, которые болтали, дразнили друг друга и делали все то, что обычно делают дети, но на древнем языке.

Когда город хранит остатки древнего языка, следует искать и следы древних практик. Они в Маалуле и правда есть. Подробность, которую мне

никогда не забыть: в алтаре церкви Св. Сергия имеется кровосток. Он остался от более ранней, дохристианской практики. Убранство церкви отчасти «унаследовано» ею от перестроенного языческого храма, в котором молились ранние христиане. На деле, рискуя огорчить нескольких человек, храм перестроили *не слишком сильно*: ранние христиане были немного язычниками. Стандартная теория такова: до Никейского собора (IV век) переиначивать языческие алтари было для христиан обычным делом. Так или иначе, кровосток доказывает то, что я всегда подозревал: христиане и иудеи *на практике* не слишком отличались от последователей других семитских культов – и молились в одних и тех же храмах. Святые в христианстве появились именно вследствие переработки чужих культов. Тогда не было телефонов, факсов и финансируемых саудовскими принцами сайтов, чтобы гарантировать однородность религии.

«Алтарь» в разговорном левантийском (сиро-палестинском) арабском и арамейском – все еще *madbāḥ* от корня «дхб», «ритуальное убийство путем перерезания гортанной вены». Древняя традиция оставила отпечаток и на исламе: халяльная пища требует именно такого метода забоя. А *qorban*, семитское слово от корня «крб», «приблизиться (к Богу)», изначально – через жертвоприношение, все еще обозначает таинство.

Одна из ключевых фигур шиитского ислама, имам Хусейн, сын Али, воззвал к Богу перед смертью, предложив себя в качестве жертвы: «Позволь мне стать для Тебя *qorban*», – ценнее жертвы быть не может ^[115].

Его последователи до сих пор буквально ставят шкуру на кон: почитая память Хусейна ибн Али в день Ашура, они до крови хлещут себя плетью. Самоистязание присутствует и в христианстве – в память о страстях Христовых; в Средние века оно было распространено повсеместно, а сегодня наблюдается кое-где в Азии и Латинской Америке.

В языческом (греко-семитском) мире Восточного Средиземноморья поклоняться богам без жертв было нельзя. Дело опять же в выявленных предпочтениях. Кроме того, когда применялось всесожжение, жертву именно сжигали – людям она не доставалась. Впрочем, не совсем так: свою долю получал верховный жрец; жречество занимало крайне прибыльную позицию – в дохристианском грекоязычном Восточном Средиземноморье посты верховных жрецов часто продавались практически с аукциона.

Жертвы приносили и в Иерусалимском храме. Это делали даже поздние иудеи, или ранние христиане, последователи павлианского христианства. Послание к евреям, 9: 22: «Да и все почти по закону очищается кровью, и без пролития крови не бывает прощения» – «*Et omnia paene in sanguine mundantur secundum legem et sine sanguinis fusione non fit*

remissio».

Но христианство в итоге отвергло идею такого жертвоприношения, сказав, что Христос искупил чужие грехи своей кровью. Однако, придя в католический или православный храм во время воскресной службы, вы увидите симулякр. Кровь заменяется вином, в конце церемонии его наливают в *piscina* (умывальницу). Ровно как на алтаре в Маалуле.

Христианство использовало личность Христа как симулякр: он принес себя в жертву за всех нас.

На Тайной вечере, в ту ночь, когда Спасителя нашего предавали, Он установил Евхаристическую Жертву Тела и Крови Своей, чтобы увековечить в ней Жертву Креста до тех пор, пока Он не придет. (Sacrosanctum Consilium, 47)^[116]

Жертвоприношение в итоге обращалось в метафору:

Итак, умоляю вас, братия, милосердием Божиим, представьте тела ваши в жертву живую, святую, благоугодную Богу, для разумного служения вашего... (Рим. 12: 1)

В иудаизме эволюция концепции была аналогичной: после разрушения Второго храма в I веке н. э. животных в жертву уже не приносили. Родившаяся задолго до того притча об Исааке и Аврааме показывает, что авраамические секты постепенно отходили от человеческих жертвоприношений – и от принципа шкуры на кону. Но животных в жертву какое-то время все-таки закалывали – пусть и на иных условиях. Бог испытывал веру Авраама, требуя асимметричного дара: «Принеси Мне в жертву своего сына». Как правило, боги требовали только часть урожая в обмен на будущую выгоду и урожай лучше прежнего; обычные подарки тоже дарят, по умолчанию ожидая получить что-то взамен. Это было бы самое ценное и безусловное подношение Богу. Это была не сделка – ну или сделка, которая положила бы конец всем сделкам. Примерно через тысячу лет свою последнюю сделку заключили христиане.

Философ Моше Халберталь считает, что после симулякра Исаака сделки с Господом приобрели форму взаимного обмена подарками. Но почему какое-то время продолжались животные жертвоприношения?

Ханаанские привычки отмирают тяжело. Маймонид объясняет, почему Бог не отменил распространенную тогда практику приносить животных в жертву сразу: причина в том, что «подчиниться подобной заповеди было бы

противно природе человека, который обычно прикипает душой к привычному»; вместо этого Бог «поставил Себе на службу то, что ранее служило почитанию вымышленных существ, воображаемых и нереальных». Таким образом, животные жертвоприношения – в основном добровольные – продолжились, но (и в этом отличительная черта авраамической религии) не как почитание зверей или умиротворение божеств взятками. Последняя практика порой обретала форму подкупа других племен и чужих богов – и наблюдалась в Аравии вплоть до VI века. Тогда в Мекке существовала своего рода ООН – общинный рынок с товарами, международными отношениями и двусторонним почитанием богов.

Любовь без жертвы – мошенничество (Прокруст). Это применимо к любой форме любви, особенно же к любви к Богу.

Доказательство

Обобщим: в иудеохристианстве место богослужения, центральная точка, в которой стоят священники, символизирует шкуру на кону. Идея веры без жертвы, физически доказывающей веру, относительно нова.

Сила веры покоится не на «доказательстве» мощи богов, но на доказательстве наличия шкуры на кону со стороны верующего.

Глава 17

Папа римский – атеист или нет?

Быть папой римским опасно, зато медицинская помощь первоклассная. – Болтовня как болтовня. – Религия руководит ритуалами

Когда в 1981 году на папу римского Иоанна Павла II было совершено покушение, его сразу же доставили в Университетскую клинику Агостино Джемелли; там папу окружили лучшие врачи современности, каких только смогли найти в Италии (а вовсе не в ближайшую больницу, где помощь оказывали так себе). Позднее понтифик при первых признаках нездоровья направлялся именно в клинику Джемелли.

Водителям «скорой» и в голову не пришло везти Иоанна Павла II в церковь, чтобы он там помолился или вступил во взаимодействие с Господом в какой-то иной форме; никто и не думал о священном праве папы римского отказаться от лечения. Точно так же никто из его преемников даже не рассматривал возможность попросить у Бога чудесного исцеления вместо церемоний современной медицины.

Нельзя сказать, что епископы, кардиналы, священники и обычные миряне не молились и не просили Бога о помощи – или верили в то, что молитвы не были отвечены, учитывая последующее замечательное исцеление праведника. Но факт остается фактом: никто в Ватикане не пробовал сначала пойти к Господу и только потом к врачу, и, что еще более удивительно, никто не видит в такой перевернутой логике никакого противоречия. Наоборот, если бы порядок действий был обратным, все усмотрели бы в этом безумие. Обратная логика противоречила бы догматам католической церкви: получилось бы, что папа добровольно выбрал смерть, а это запрещено.

Отметим, что предполагаемые предшественники папы, различные римские императоры, действовали так же: сначала шли лечиться, а потом обращались к богословию; правда, некоторые методы лечения тогда считались прерогативой богов, в частности греческого Асклепия или его более слабого римского подобию, Вейовиса.

Постарайтесь вообразить, что здоровье могущественного главы секты «атеистов», по рангу равного папе римскому, пострадало точно таким же образом. Его привозят в Джемелли (а не в какую-то второразрядную больницу на окраине Рима) одновременно с Иоанном Павлом II. И очень похожая толпа «атеистических» доброжелателей собирается, чтобы

выразить «надежду» (или «пожелать» скорее выздороветь) на очень атеистическом языке – с логичным нарративом: чего именно они «желают» своему лидеру. Атеисты были бы не так пестро одеты, их лексика была бы не столь цветиста, однако действовали бы они так же.

Безусловно, отличий между святейшим отцом и столь же известным атеистом очень много, но все они не касаются ситуаций, угрожающих жизни. Включая жертвоприношения. Его святейшество отказался от ряда действий в спальне – он там только спит, читает и молится, – хотя многие его предшественники, самый знаменитый из них – Александр VI, зачали огромное количество детей; если говорить об Александре, он стал отцом по крайней мере одного ребенка, разменяв шестой десяток, – причем обычным, а вовсе не непорочным путем. (Пап-плейбоев было столько, что рассказы о них навевают скуку.) Его святейшество тратит немало времени на молитвы, каждую минуту жизни он организует согласно определенным христианским практикам. Однако и многие атеисты, хотя они тратят меньше времени на то, что, с их точки зрения, не является «религией», занимаются йогой и похожими коллективными действиями – или сидят в концертных залах в тишине и благоговении (там нельзя даже выкурить сигару или наорать по телефону на своего маклера), то есть проводят немало времени, занимаясь вещами, которые марсианину показались бы столь же ритуальными.

В XIII веке, во время Альбигойского крестового похода, католики участвовали в массовых убийствах еретиков. Некоторые резали людей направо и налево, еретиков и своих, чтобы не тратить время на анализ сложной ситуации. Для них было неважно, кто есть кто: «Бог узнает своих». Эти времена давно прошли. Большинство христиан (и я тоже – я православный христианин), когда доходит до ключевых медицинских, этических и требующих выбора ситуаций, ведет себя точно так же, как атеисты. Тех, кто поступает иначе, мало (скажем, адепты христианской науки). Большинство христиан приняли различные современные формы государственного строя, такие, как демократия, олигархия и военная диктатура, – сплошь языческие политические режимы, – вместо того, чтобы строить теократию. Решения христиан по ключевым вопросам не отличаются от решений атеистов.

Религиозность на словах

Является ли поступок человека атеистическим (светским) или нет, мы

определяем по тому, идентичен ли он поступку неатеиста в аналогичной ситуации, а не по вере и прочим декоративным и символическим вещам – которые, как мы покажем в следующей главе, не считаются.

Подведем промежуточный итог. Есть люди, которые

атеисты на деле, религиозны на словах (большинство православных и католиков),

и люди, которые

религиозны на деле, религиозны на словах (исламисты-салафиты и шахиды),

но я не знаю никого, кто был бы атеистом на словах и на деле – и не следовал бы ритуалам, не почитал бы мертвецов, не был бы суеверен (скажем, не верил бы в экономическую науку или в чудодейственную мощь сильного государства и его институций).

Далее

Эта глава постепенно подводит нас к следующему разделу: а) рациональность надо искать в том, что вы делаете, а не в том, что вы думаете или во что «верите» (шкура на кону), и б) рациональность связана с выживанием.

Книга VIII

Риск и рациональность

Глава 18

Как рационально подходить к рациональности

Рестораны без кухонь. – Наука из могилы. – Не стреляйте влево от пианиста. – Торговцы рациональностью

Мой друг Рори Сазерленд утверждает, что истинная задача бассейнов – позволить среднему классу сидеть вокруг них в купальных костюмах, не боясь выглядеть смешно. То же с нью-йоркскими ресторанами: вы думаете, что их миссия – кормить людей, но они существуют вовсе не для этого. Они завышают цены на ваш бокал ликера или супертосканского вина, но все-таки зазывают вас к себе, продавая низкоуглеводные (или низко-еще-чего-нибудь) блюда по себестоимости. (По понятным причинам эта бизнес-модель не работает в Саудовской Аравии.)

Рассматривая религии или – в определенном аспекте – древние суеверия, мы должны понимать, какой цели они служат, а не сосредоточиваться на «вере», эпистемической вере в строго научном значении слова. Для науки вера – это буквально вера; она или правильная, или неправильная, но никогда – метафорическая. В реальной жизни вера – средство сделать что-то, а не конечная цель. То же самое можно сказать о зрении: предназначение ваших глаз – ориентировать вас наилучшим образом, вызволять из беды, когда понадобится, помочь увидеть жертву на расстоянии. Глаза – не сенсоры, созданные, чтобы улавливать электромагнитное излучение. Их функция – создавать не самое точное научное отображение реальности, а скорее самое *полезное* для выживания.

Обман зрения

Наш аппарат восприятия совершает ошибки – порождает искажения, – побуждая нас к более конкретным действиям: как выясняется, обман зрения просто необходим. Греческие и римские архитекторы искажали формы храмовых колонн, чуть наклоняя их внутрь, чтобы создать впечатление, будто колонны прямые. Как объяснял Витрувий, «ошибку глаза надо исправлять посредством теории»^[117]. Искажение допускается, чтобы сделать более ценным ваш эстетический опыт. Пол Парфенона искривлен, чтобы нам казалось, что он ровный. Колонны распределены неравномерно, поэтому нам они кажутся стройными, как шеренги

российских солдат на военном параде.

Следует ли нам подать жалобу в греческое министерство туризма – на то, что колонны не вертикальные и кто-то нагло использует наш механизм восприятия?

Эргодичность в первую очередь

То же относится к искажению веры. Чем изображение, создающее иллюзию реальности, отличается от веры в Деда Мороза, если та повышает ценность эстетического опыта Нового года? Ничем; ни то ни другое не приносит вреда.

В этом смысле суеверия ни по каким меркам не иррациональны: человечество не сумело вывести критерий рациональности действий, которые никому ничего не стоят. А вот действия, которые вам вредят, можно и распознать, и – иногда – наблюдать.

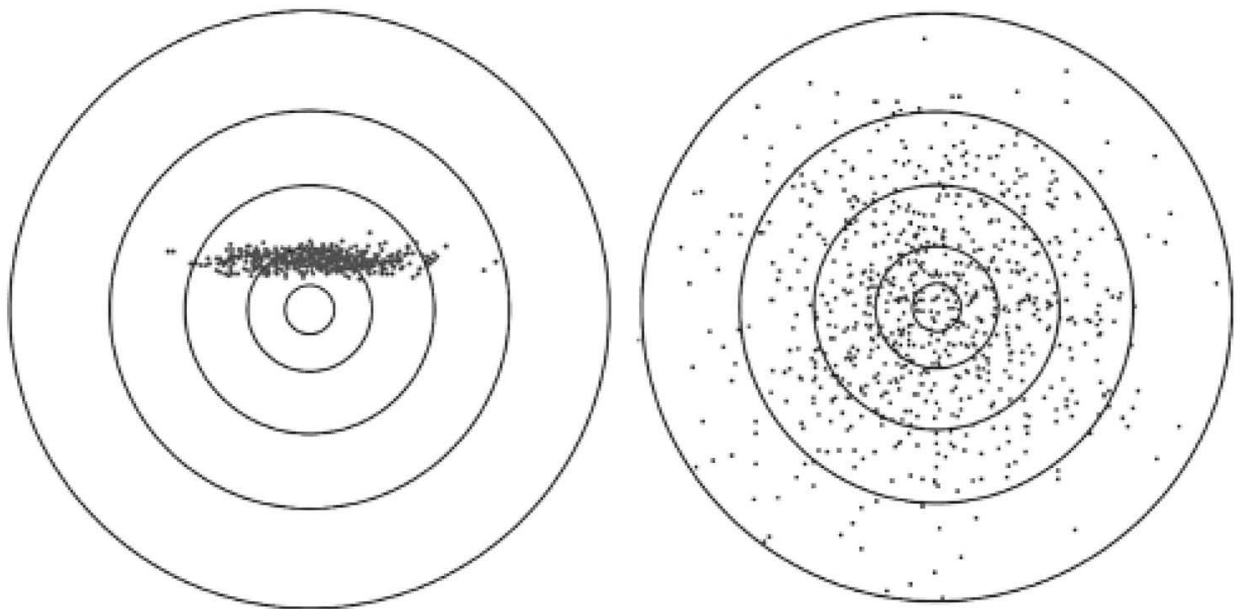


Рис. 3. Иллюстрация к соотношению смещения и разброса. Предположим, два человека (трезвых) стреляют по мишеням, скажем в Техасе. У стрелка слева все выстрелы смещены, он совершает систематическую «ошибку», но по сумме отклонений он куда ближе к центру мишени, чем стрелок справа – без систематического смещения, но с высоким разбросом. Как правило, невозможно уменьшить разброс, не увеличив смещение, и наоборот. В «хрупких» ситуациях стратегия, показанная слева, – лучшая: держитесь подальше от краха, то есть от стрельбы по периферии, раз уж это опасно. Данная схема объясняет,

почему, если вам нужно минимизировать вероятность авиакатастрофы, можно безнаказанно совершать ошибки; главное тут – понизить дисперсию

В следующей главе мы увидим, что без раздутого и весьма нереалистичного (а-ля греческие колонны) восприятия некоторых хвостовых рисков выжить было бы невозможно: достаточно одного события, чтобы вы исчезли из системы социального обеспечения навсегда. Можно ли назвать избирательную паранойю «иррациональной», если индивиды и популяции, не страдающие такой паранойей, умирают и вымирают?

До конца книги мы будем ориентироваться на следующий тезис:

Выживание в первую очередь; только потом – истина, понимание и наука.

Иными словами, чтобы выжить, наука вам не нужна (мы выживали сотни миллионов лет или дольше – в зависимости от того, как вы определите «нас»), но вы должны выжить, если хотите заниматься наукой. Как сказала бы ваша бабушка: «Береженого бог бережет». Слова, приписываемые Гоббсу: «*Primum vivere, deinde philosophari*» («Сначала – жить; потом – философствовать»). Эту логическую последовательность отлично понимают трейдеры и люди в реальном мире; Уоррен Баффет изрек азбучную истину: «Чтобы делать деньги, надо сначала выжить», – опять принцип шкуры на кону; человек рискующий ориентируется на приоритеты, а не на мутный псевдорационализм учебника. В более технических терминах мы опять-таки можем говорить о свойстве эргодичности (и я опять-таки обещаю его объяснить, просто пока мы еще не готовы): чтобы мир был «эргодичным», нужно убрать все поглощающие барьеры и существенные необратимости. Но что мы имеем в виду под «выживанием»? Выживание – чье именно? Ваше? Вашей семьи? Вашего племени? Человечества? Пока что заметим, что у меня конечный срок жизни; мое выживание не столь важно, как выживание явлений, не имеющих ограниченной продолжительности жизни, таких, как человечество или планета Земля. Чем более «системно» явление, тем острее стоит вопрос выживания.

На первый взгляд рациональность не выглядит рациональной – как наука (мы это уже видели) не выглядит научной. Дальше меня поведут три строгих мыслителя (и их школы): когнитивист и эрудит Герб Саймон, который одним из первых стал изучать искусственный интеллект; психолог

Герд Гигеренцер; а также математик, логик и специалист по теории принятия решений Кен Бинмор, всю жизнь формулировавший логические основы рациональности.

От Саймона к Гигеренцеру

Саймон сформулировал понятие *ограниченной рациональности*: мы не можем измерить и оценить вообще всё, мы не компьютеры; следовательно, под давлением эволюции мы срезаем углы и порожаем искажения. Наши знания о мире принципиально неполны, и нам хотелось бы избегать непредвиденных проблем. Но даже если бы наши знания о мире были полны, объем вычислений оказался бы столь огромен, что нам все равно не удалось бы сформировать точное и непредвзятое понимание реальности. Чтобы решить поставленную Саймоном проблему, была разработана плодотворная исследовательская программа *экологической рациональности*; в основном это заслуга Герда Гигеренцера (критикующего Докинза в главе 9) – он описал многое из того, что внешне кажется нелогичным, а на деле абсолютно обоснованно.

Выявление предпочтений

Что до Кена Бинмора, он показал: концепция «рационального» в общепринятом значении слова определена неточно – настолько, что термин часто используют демагогически. В самих по себе верованиях нет ничего особенно иррационального (если они – кратчайший практический путь к чему-то); для Бинмора все дело – в понятии «выявленные предпочтения».

Прежде чем мы объясним концепцию, рассмотрим следующие три максимы:

Оценивать людей по их вере – ненаучно.

«Рациональности» веры не существует – есть рациональность действия.

Рациональность действия можно оценить только в аспекте эволюционных соображений.

Аксиома выявления предпочтений (ее сформулировал Пол

Самуэльсон, или, может быть, семитские боги), как вы помните, заключается в следующем: невозможно узнать, о чем люди *на самом деле* думают (чтобы предсказать их действия), если их просто об этом спрашивать – они сами не всегда понимают, чего хотят. В конечном счете важно, сколько человек платит за товары, а не что он о них «думает» – и не множество разных причин, которые он приводит, чтобы обосновать покупку для себя или для вас. Поразмыслив, вы увидите: это принцип шкуры на кону, только переформулированный. Даже психологи это понимают: они признают эксперимент «научным», если в нем используются настоящие деньги. Участникам дают какую-то сумму, после чего они формулируют свой выбор, тратя деньги. Впрочем, очень многие психологи забывают о выявленных предпочтениях, когда разглагольствуют о рациональности. Они вновь оценивают веру, а не действия.

Вера – это... дешевая болтовня. Может быть, здесь действует некий механизм перевода, который нам понять слишком трудно; он создает искажения на уровне мыслительного процесса, на деле необходимые, чтобы процесс пошел.

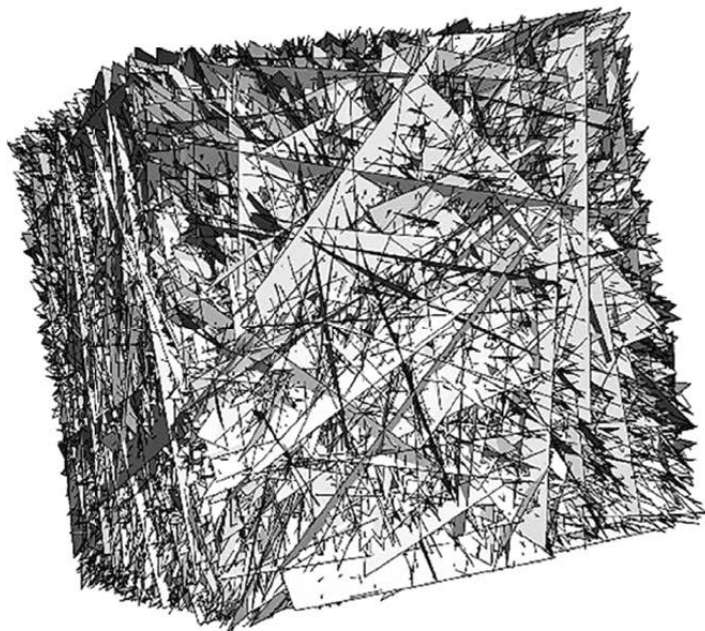
На деле этот механизм (по-научному – соотношение смещения и разброса) часто позволяет нам получить лучшие результаты, когда мы «ошибаемся», как когда мы, стреляя, постоянно целимся чуть выше мишени. (См. рис. 3.) В «Антихрупкости» я показал, что, совершая некоторые типы ошибок, мы поступаем как нельзя рациональнее: ошибки стоят недорого, но могут вести к открытиям. Медицинские «открытия» по большей части – побочный продукт чего-то еще. В мире без ошибок у нас не было бы ни пенициллина, ни химиотерапии, ни многих лекарств, ни, вероятнее всего, людей.

Вот почему я – противник государства, которое диктует нам, что «следует» делать: только эволюция знает, является ли «неправильное» неправильным, – при условии, что принцип шкуры на кону делает возможным отбор.

Что такое религия на самом деле?

Отсюда – моя позиция: религия появилась, чтобы передавать будущим поколениям умение управлять хвостовыми рисками: ее бинарным и безусловным правилам легко научить, их нетрудно применять. Мы выжили, несмотря на хвостовые риски; наше выживание не может быть случайностью.

Неполнота, принятие решений в непрозрачных условиях



Наука

Эксплуатировать науку за пределами строго ограниченной области ненаучно.

Наука сама ограничивает и уточняет суждения о явлениях, знания о которых ненадежны, или недостаточны, или получены в условиях высокой непрозрачности

Реальный мир

Вспомним: шкура на кону означает, что вы обращаете внимание не на слова других людей, а лишь на то, что они делают – и чем именно рискуют. И пусть чудесное выживание работает.

Суеверия можно рассматривать как указания на правила управления рисками. Мы знаем, что те, кто принял суеверия всерьез, выжил; повторю, вам нельзя недооценивать то, что помогает вам выживать. Например, Джаред Даймонд рассказывает о «конструктивной паранойе» жителей Папуа – Новой Гвинеи: суеверия запрещают им спать под мертвыми деревьями. Неважно, суеверия это или что-то еще, какое-то глубокое научное понимание теории вероятностей; важно не спать под мертвыми деревьями. А если вы мечтаете сделать так, чтобы люди использовали вероятности для принятия решений, у меня для вас новости: девять из десяти психологов, работающих с принятием решений (включая таких регуляторов и исследователей, как Касс Санстейн и Ричард Талер), понятия не имеют о теории вероятностей – и пытаются уничтожить нашу эффективную естественную паранойю.

Далее, я считаю несообразным критиковать чужие суеверия, если они сулят некие выгоды, и в то же время не иметь проблем с оптической иллюзией в греческих храмах.

Понятие «рационального», которым бросаются не по делу

разномастные рекламщики *сциентизма*, не определено достаточно точно, чтобы применять его к вере. Повторю: у нас недостаточно оснований обсуждать «иррациональные верования». Иррациональные действия – другое дело.

Обобщая эту логику, можно показать, что многие «верования» – это своего рода обстановка человеческого сознания, больше метафорическая, нежели реальная. Они могут оказывать терапевтическое воздействие.

Вспомним и о том, что мы увидели в главе 3: рациональность коллектива может требовать предвзятости индивидов.

Говорильня – и дешевая говорильня

Отсюда – первый принцип:

Есть разница между декоративной верой – и верой иного рода, влияющей на наши действия.

Когда мы говорим о вере, разницы нет; она появляется, когда нужно рисковать, ставить что-то на кон – то, что мы можем потерять, если все пойдет не так.

Извлечем урок, перефразировав принцип:

Насколько истинна ваша «вера» – проявляется, только когда вы готовы чем-то ради нее рискнуть.

Но эта мысль заслуживает продолжения. Тот факт, что в вере есть декоративный компонент – странные правила, которым люди следуют за пределами клиник Джемелли во всем мире, – заслуживает обсуждения. Для чего эти правила? Можем ли мы понять, какова их функция? Сбивает ли она нас с толку? Ошибаемся ли мы, принимая их за рациональные? Нельзя ли использовать их, чтобы *определить* рациональность?

Что скажет Линди?

Давайте посмотрим, что о «рациональности» скажет Линди. Античная мысль знала понятия «разум» и «разумность», в основном они связывались с предусмотрительностью, или *софросиной*; современная идея «рациональности» и «рационального выбора» родилась после Макса Вебера в работах психологов, горе-философов и психолухов.

Античная *софросина* (σωφροσύνη) – предусмотрительность, самообладание и умеренность. Ей на смену пришло кое-что другое. «Рациональность» родилась после Просвещения, во времена, когда мы считали, что понимание мира – не за горами. Она подразумевает отсутствие случайности – упрощенную случайную структуру нашего мира. А также, конечно, никаких с ним взаимодействий.

Единственное обнаруженное мною определение рациональности, которое практически, эмпирически и математически строго, таково: рационально то, что позволяет *выжить*. Это определение, в отличие от современных теорий психологов, следует античному подходу. Все, что препятствует выживанию на уровне индивида, коллектива, племени и выше, для меня *иррационально*.

Отсюда – принцип предосторожности и здоровое понимание риска.

Недекоративное в декоративном

То, что я назвал декоративным, вовсе не обязательно избыточно; чаще наоборот. У декоративного может иметься функция, о которой мы почти ничего не знаем. Но мы можем проконсультироваться с великим статистиком – временем – посредством специального инструмента, называемого «функцией выживания»; о нем знают старики и очень сложная статистика. Рассмотрим версию стариков.

Дело не в том, что вера сама по себе выживает уже долгое время, – католической церкви как администрации уже почти двадцать четыре века – по сути это продолжение Римской республики. Дело в том, что выжили люди, у которых есть религия – особенного типа.

Еще один принцип:

Рассматривая верования с точки зрения эволюции, не смотрите на то, как они конкурировали с другими; смотрите на выживание популяций, которые данные верования исповедуют.

Взгляните на конкурента религии папы римского – иудаизм. Иудеи соблюдают почти пятьсот разных запретов, касающихся еды. Такая ситуация может казаться иррациональной постороннему, определяющему рациональность в терминах того, что он может объяснить. На самом деле запреты почти наверняка такими и кажутся. Иудейский кашрут предписывает хранить отдельно четыре вида еды, иметь две раковины, не смешивать мясо с молочными продуктами и избегать даже их

соприкосновения, а также запрещает употреблять в пищу креветки, свинину и так далее. Вкусную пищу.

Эти законы могли основываться на каких-то оценках. Может быть, виной тому нездоровое поведение свиней, усиленное жарой Леванта (хотя жара в Леванте несильно отличалась от жары в более западных регионах, где свинину очень даже ели). Может, причина была экологической: свиньи конкурируют с людьми, питаясь теми же овощами, а коровы едят то, что мы не едим.

Но факт остается фактом: каковы бы ни были цели кашрута, его законы пережили несколько тысячелетий не из-за своей «рациональности», а потому, что выжило следовавшее им население. Безусловно, эти законы способствовали сплоченности: люди, которые едят вместе, вместе держатся. (В специальных терминах это выпуклая эвристика.) Такая групповая сплоченность могла укрепить и доверие к коммерческим сделкам с удаленными членами сообщества, создавая тем самым живую сеть. Может, от кашрута происходила и еще какая-то выгода – но в итоге евреи выжили, несмотря на очень трудные времена.

Обобщим:

Рациональность не зависит от явного вербального объяснения; она помогает выжить и избежать краха.

Почему? Как мы видели, когда обсуждали эффект Линди:

Не все, что случается, случается по какой-то причине, но все, что выживает, выживает по какой-то причине.

Рациональность – это управление рисками. Точка. Следующая глава приведет последний аргумент в защиту этого принципа.

Глава 19

Логика принятия риска

Ключевая глава всегда идет последней. – Всегда бейся об заклад дважды. – Вы знаете, когда доходите до точки «сдаюсь»? – Кто такой «вы»? – Греки почти всегда были правы

Пришло время объяснить, что такое эргодичность и (опять) рациональность. Вспомним: чтобы заниматься наукой (и другими милыми вещами), требуется выжить, но не наоборот.

Проведем следующий мысленный эксперимент. В одном случае сто человек идут в казино, чтобы в течение заданного времени играть в карты, имея заданную сумму денег плюс джин с тоником бесплатно – как мы и видим на рис. 5. Одни проиграют, другие выиграют, и по истечении заданного времени мы узнаем, чего они добились, просто посчитав оставшиеся деньги в их кошельках. Так мы можем понять, верно ли казино оценило шансы в денежном эквиваленте. Теперь предположим, что игрок номер 28 проигрался. Повлияет ли это на игрока номер 29? Нет.

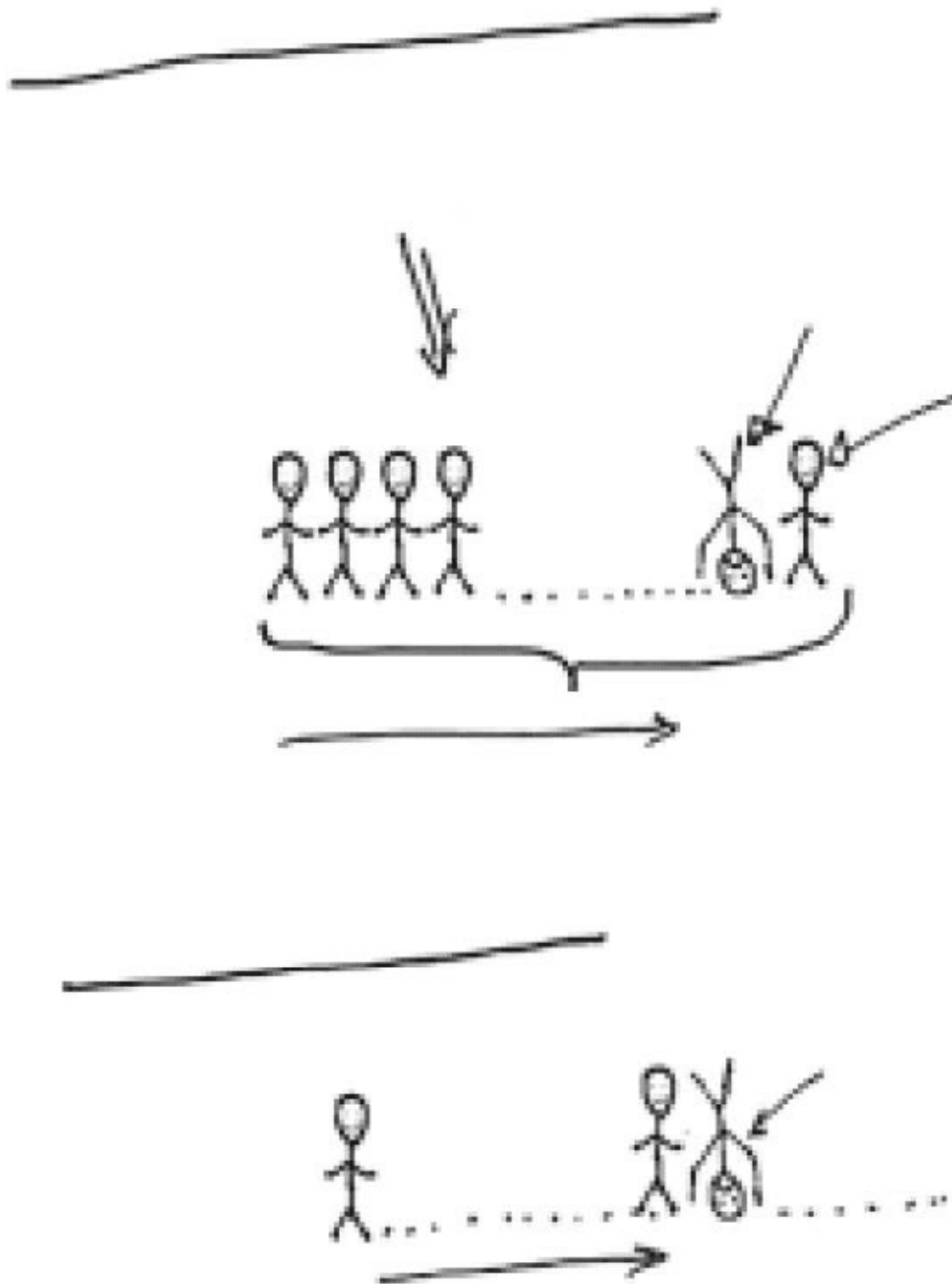


Рис. 5. Разница между ста людьми, которые идут в казино, и одним человеком, который ходит в казино сто раз, иначе говоря, между вероятностью, зависящей от прошлых событий, и вероятностью, понимаемой традиционно. Смешивать одно с другим – ошибка, которая в экономике и психологии совершается с незапамятных времен

Можно путем расчетов установить (как в нашем примере), что проиграется 1 % игроков. Если играть и играть дальше, за тот же отрезок времени в среднем крах потерпит все тот же 1 %.

Сравним с другой ситуацией того же мысленного эксперимента. Один человек, ваш кузен Теодор ибн Варка, ходит в казино сто дней подряд с той же суммой денег. На 28-й день Теодор ибн Варка спускает все. Наступит ли 29-й день? Нет. Он дошел до точки, когда сказал «сдаюсь»; больше никакого казино.

Неважно, насколько умел и осторожен ваш кузен Теодор ибн Варка; можно с уверенностью сказать, что в конечном счете он проиграется с вероятностью 100 %.

Вероятности успеха членов коллектива к кузену Теодору ибн Варке неприменимы. Назовем первый случай вероятностью по ансамблю, а второй – вероятностью по времени (первый описывает группу людей, второй – одного человека во времени). Итак: когда вы читаете учебники профессоров финансов, книги гуру финансов или рекомендации консультанта по инвестициям вашего банка, основанные на долгосрочной доходности рынка, остерегайтесь. Даже если их прогнозы верны (а они неверны), ни один индивид не может получить доходность на уровне рынка: у него нет бездонных карманов – и он может дойти до точки «сдаюсь». Нельзя смешивать вероятность по ансамблю и вероятность по времени. Если инвестор в конце концов уменьшит свой риск, потому что потерял много денег, или вышел на пенсию, или развелся и женится на жене соседа, или внезапно пристрастился к героину после удаления аппендикса, или сменил жизненную философию, – его доходность разойдется с доходностью рынка, точка.

У любого, кто выживает в рискованном бизнесе несколько лет, есть собственная версия уже знакомого нам принципа «чтобы преуспеть, нужно *сначала* выжить». Моя – такова: «Не переходи реку, если она в *среднем* метровой глубины». Я вообще организую свою жизнь согласно максиме «последствия имеют значение», так что вероятность краха отменяет любой анализ эффективности затрат; но мне и в голову не приходило, что пробел в теории принятия решений столь ужасен. Пока не появилась будто ниоткуда статья физика Оле Питерса, сотрудничающего с великим Марри Гелл-Манном. Они представили свой вариант разницы между вероятностями по ансамблю и по времени, проведя мысленный эксперимент, схожий с описанным выше, и показали, что в социальных науках ошибочна почти всякая модель, использующая вероятность. Сильно ошибочна. Очень сильно ошибочна. Чрезвычайно, смертельно ошибочна.

За 250 лет с того момента, когда математик Якоб Бернулли впервые создал модель принятия решений в условиях неопределенности, ставшую впоследствии стандартной, почти все, кто ее применял, совершали грубую ошибку, упуская из виду эффект разницы между совокупностью объектов (ансамблем) и временем^[118]. Все? Не так: может быть, все экономисты, но, например, прикладные математики Клод Шеннон и Эд Торп, а также физик Дж. Л. Келли (создатель критерия Келли) понимали проблему верно. И объясняли ее очень просто. Отец математики страхового дела, шведский прикладной математик Харальд Крамер тоже все понимал. А больше двадцати лет назад практики вроде Марка Спицнагела и меня построили вокруг этого принципа карьеру. (Странным образом я ставил вопрос правильно и в своих текстах, и когда был трейдером и принимал решения; глубоко внутри я чувствовал нарушения эргодичности, но не уловил ее математическую структуру так, как Питерс и Гелл-Манн, – эргодичность даже упоминается в «Одураченных случайностью», а эта книга написана двадцать лет назад.) Мы со Спицнагелом открыли компанию, чтобы помогать инвесторам обходить точку «сдаюсь» и получать доходность рынка. Когда я ушел из бизнеса, чтобы побыть фланёром^[119], Марк непреклонно (и успешно) продолжил управлять своей компанией Universa. Нас с Марком сильно огорчали экономисты, которые, не понимая эргодичности, твердят одну и ту же мантру: беспокоиться о хвостах «иррационально».

Представленная выше идея очень, очень проста. Но как получилось, что за 250 лет никто ее не понял? Дело опять же в отсутствии шкуры на кону.

Нужно быть действительно семи пядей во лбу, чтобы, не поставив шкуру на кон, понять выводы из теории вероятностей. Излишне образованный теоретик сделать это почти не в состоянии. Разве что вы гений, то есть ваш ум столь ясен, что видит истину сквозь шелуху, – или вы превосходно ориентируетесь в теории вероятностей и способны отбросить наносную чушь. Очевидно, что Марри Гелл-Манн – гений (как, видимо, и Питерс). Гелл-Манн открыл элементарные частицы, которые назвал *кварками* (и получил за это Нобелевку). Питерс говорил, что, когда рассказал об этой идее Гелл-Манну, тот «ухватил ее сразу же». Клод Шеннон, Эд Торп, Дж. Л. Келли и Харальд Крамер – безусловные гении; я лично могу поручиться за Торпа, обладающего несомненной ясностью ума вкупе с глубиной мысли, сразу же проявляющейся в разговоре. Эти люди могли все понять и не ставя шкуру на кон. Но среди экономистов,

психологов и экспертов по теории принятия решений гениев нет (разве что энциклопедист Герб Саймон, уделивший внимание психологии), и велики шансы, что их не будет. Каким бы ни было количество людей без фундаментального понимания, оно никогда не перейдет в качество; искать ясность мысли в этих сферах – все равно что искать эстетическую гармонию в комнатухе безработного хакера или в мансарде ненавидящего порядок электрика.

Эргодичность

Подытожим: ситуация неэргодична, когда наблюдаемые прошлые вероятности неприменимы к будущим процессам. Где-то появляется знак «стоп», поглощающий барьер, который останавливает людей со *шкурой на кону*, – однако система в целом неизменно склоняется именно к этому пути. Мы назовем конечный итог «крахом», потому что переход за барьер необратим. Ключевая проблема в том, что, когда есть вероятность краха, анализ эффективности затрат теряет смысл.

Посмотрим на пример более страшный, чем эксперимент с казино. Предположим, группа людей играет в русскую рулетку за миллион долларов каждый – основной нарратив «Одураченных случайностью». Пять человек из шести получают деньги. Используя стандартный анализ эффективности доходов, вполне можно утверждать, что вероятность выигрыша составляет 83,33 %, иначе говоря, «ожидаемая» средняя доходность на выстрел равна 833 333 долларам. Но если продолжить играть в русскую рулетку, вы закончите свой путь на кладбище. А там ожидаемую доходность рассчитать невозможно.

Повторные риски

Посмотрим, почему «статистическая проверка» и «научные» утверждения совершенно недостаточны, когда мы сталкиваемся сразу и с проблемой краха, и с повторными рисками. Возьмем утверждение «согласно статистике, полет на самолете безопасен с вероятностью 98 %»; если бы мы летали на таких самолетах, практически ни один опытный пилот не выжил бы. Во время моей войны с машиной Monsanto защитники генетически модифицированных (трансгенных) организмов постоянно трясли анализом эффективности затрат (часто мошенническим и подогнанным под результат), забывая об анализе хвостовых рисков

для повторных рисков.

Психологи определяют нашу «паранойю» или «уклонение от риска», ставя на человеке один эксперимент, а потом объявляя, что люди – «инвалиды по рациональности», потому что у нас есть врожденная склонность «переоценивать» низкие вероятности. Они умудряются верить в то, что участники эксперимента никогда не примут на себя хвостовой риск! Как мы показали в главе о неравенстве, карьерные ученые в области социальных наук – «инвалиды от динамики». Никто из них не в состоянии понять, что такое поведение – и это очевидно вашей бабушке – несовместимо с вьезшейся в нас логикой повседневности, логикой, которая куда более строга. Выкурить одну сигарету совершенно неопасно, и анализ эффективности затрат покажет, что отказываться от такого удовольствия при столь низком риске иррационально! Однако курение убивает, если выкуривать определенное количество пачек – десятки тысяч сигарет – в год; другими словами, если мы подвергаемся риску вновь и вновь.

На деле все еще хуже: в реальной жизни каждый мелкий риск укорачивает ожидаемую продолжительность вашей жизни. Если вы ходите в горы, *а также* ездите на мотоцикле, *а также* знаете с мафией, *а также* летаете на маленьком личном самолете, *а также* пьете абсент, *а также* курите, *а также* занимаетесь паркурком вечером в четверг – ожидаемая продолжительность вашей жизни значительно сокращается, хотя любое действие само по себе на нее почти не влияет. Повторение рисков превращает паранойю по поводу маловероятных событий, даже «патологическую», в абсолютно рациональную.

Есть и еще кое-что. Если медицина последовательно повышает ожидаемую продолжительность вашей жизни, вам следует повышать градус паранойи. Вспомните о динамике.

Если вы подвергаетесь крошечной вероятности краха («одноразовый» риск), выживаете, подвергаетесь ей снова (еще один «одноразовый» риск) и так далее, в конце концов вы со стопроцентной вероятностью потерпите крах. Путаница возникает, потому что вам кажется, что, если «одноразовый» риск неопасен, *еще один* такой риск тоже неопасен. Переводя на язык цифр: вероятность краха приближается к ста процентам по мере того, как возрастает количество событий с низким риском (скажем, с вероятностью одно событие на десять тысяч).

Психологи ошибаются, полагая, что индивид не принимает хвостовые риски за пределами эксперимента, и главное – никогда не рискует вообще. Используемое в социальных науках понятие «уклонения от убытка» не было тщательно продумано – его нельзя измерять так, как его измеряют

(если оно измеримо в принципе). Например, вы спрашиваете человека, сколько бы он заплатил, чтобы застраховаться от риска потерять сто долларов с вероятностью 1 %. Вы пытаетесь уразуметь, сколько он «переплачивает» за «уклонение от риска» или – еще более дурацкое понятие – «уклонение от убытка». При этом вам нельзя не учитывать все остальные финансовые риски человека: есть ли у него машина, которая припаркована за углом и которую могут поцарапать, вложил ли он деньги в ценные бумаги, которые могут упасть, владеет ли он пекарней, которую могут оштрафовать, посещает ли его ребенок университет, который может внезапно поднять цены, могут ли человека уволить, может ли он вдруг слечь с тяжелой болезнью. Все эти риски аккумулируются, и отношение человека к данному риску отражает всю ситуацию в целом. Крах неделим и инвариантен относительно источника неопределенности, который может стать его причиной.

Другая распространенная ошибка в психологической литературе связана с так называемой «умственной бухгалтерией». Школа теории информации Торпа, Келли и Шеннона говорит: инвестиционная стратегия эргодична и в итоге обеспечивает доходность рынка, только если агенты повышают риски по мере того, как выигрывают, и понижают их, когда проигрывают, – этот подход называют «игра на деньги казино». На практике, чтобы упростить ситуацию, вместо сложных правил устанавливается порог: вы переходите к агрессивной игре, когда зарабатываете деньги, но не когда их теряете, – как переключатель в положениях «вкл.» и «выкл.». Этот метод использовали, вероятно, почти все выжившие трейдеры. Однако данную динамическую стратегию не одобряют горе-экономисты, теоретики бихевиористских финансов, вроде гадкого интервенциониста Ричарда Талера, который, ни черта не понимая в вероятностях, называет такую «умственную бухгалтерию»^[120] ошибкой (и, конечно, призывает власти «увести» нас от нее подальше, лишив стратегии эргодичности).

Я уверен, что уклонения от риска не существует: то, что мы видим, – остаточные явления эргодичности. Люди стараются избежать финансового самоубийства – и относятся к хвостовым рискам соответственно.

Но нам не стоит слишком уж параноидально относиться к самим себе; лучше тревожиться о куда более опасных вещах.

Кто такой «вы»?

Вернемся к понятию «племени». Один из дефектов современного образования и мышления – иллюзия того, что любой из нас – отдельная единица. На семинарах я просил девяносто человек ответить на вопрос: «Каково худшее событие, которое может с вами произойти?» Восемьдесят восемь ответили: «Моя смерть».

Смерть может быть худшим сценарием только для психопата. Тех, кто сказал, что больше всего боится смерти, я спросил: «Ваша смерть *плюс* смерть ваших детей, племянников, кузенов, кошки, собак, попугая и хомяка (если они у вас есть) хуже, чем одна только *ваша* смерть?» Без вариантов – да. «Ваша смерть *плюс* смерть ваших детей, племянников, кузенов... *плюс* гибель человечества хуже, чем одна только *ваша* смерть?» Да, конечно. Тогда как ваша смерть может быть худшим из сценариев?^[121]

Если только вы не законченный нарцисс и психопат – да даже и тогда, – худший сценарий для вас никогда не ограничивается потерей собственной жизни.

Отсюда мы видим, что крах индивида – не такое уж важное событие в сравнении с крахом коллектива. И конечно, сильнее всего стоит тревожиться об экоциде – необратимом уничтожении всей нашей среды.

В терминах эргодичности: моя смерть в игре в русскую рулетку не эргодична для меня, но эргодична для системы. Принцип предосторожности, как мы с коллегами сформулировали, касается самого верхнего уровня.

Почти каждый раз, когда я рассказываю о принципе предосторожности, какой-нибудь сверхобразованный мудрец говорит: «Мы рискуем, когда переходим улицу», – зачем же так сильно волноваться из-за системы? Эта софистика обычно меня злит. Одно дело, что пешеход рискует умереть в один день из 47 тысяч лет; важнее то, что моя смерть – не худшее, что может произойти, *если только* она не связана с другими смертями.

Мой срок жизни конечен, человечество должно жить вечно.

Или:

Я заменим, человечество и экосистема – нет.

Хуже того, как я показал в «Антихрупкости», хрупкость компонентов системы (при условии, что их можно восстановить и заменить) – необходимое условие, чтобы обеспечить устойчивость системы как таковой. Будь люди бессмертными, они вымерли бы по случайности – или постепенно утратив приспособленность к среде. Более короткий срок жизни людей позволяет геному меняться от поколения к поколению, чтобы подлаживаться под переменчивую среду.



Рис. 6. Принятие личного риска ради спасения коллектива – это «храбрость» и «благоразумие»: тем самым вы уменьшаете риски для коллектива

Храбрость и предосторожность не исключают друг друга

Почему в число античных добродетелей входят и храбрость, и благоразумие? Добродетель, как она описана в «Никомаховой этике» Аристотеля, включает в себя: *софросину*, благоразумие и форму здравого суждения, которое автор более широко определяет как *фронезис*. Совместимо ли все это с храбростью?

В нашей системе координат – вполне совместимо. Более того, как сказал бы Жирный Тони, это «всяко одно и то же». Почему?

Я могу проявить храбрость, спасая тонущих детей и рискуя своей жизнью, и этот поступок будет вполне благоразумен. Умерев, я пожертвую нижним уровнем на рис. 6 ради блага верхнего.

Храбрость – в соответствии с греческим идеалом, который Аристотель получил в наследство от Гомера (через Солона, Перикла и Фукидида), – не может быть эгоистической:

Храбрость – это когда вы жертвуете собственным благополучием ради того, чтобы выжили уровни выше вашего.

Эгоистическая храбрость – не храбрость вовсе. Когда дурак играет в казино, это не подвиг, особенно если дурак рискует деньгами других людей или ему нужно кормить семью^[122].

И снова о рациональности

Последняя глава переопределяет рациональность в терминах реального выбора, в отличие от «веры»; такая рациональность может весьма эффективно побудить нас избегать того, что угрожает выживанию системы. Если для этого придется стать суеверным, аксиомы рациональности нарушены точно не будут, напротив: стоять на пути у такого суеверия – иррационально. Если суеверия обеспечивают нам эргодичность – почему нет?

Вернемся к Уоррену Баффету. Он сделал миллиарды вовсе не на анализе эффективности затрат; скорее он установил мощный фильтр – и пользовался возможностями, которые одолевали порог вхождения. Баффет сказал: «Разница между успешными и действительно успешными людьми в том, что последние говорят “нет” почти на любое предложение». Вот и наша прошивка наверняка приспособлена к тому, чтобы говорить «нет» хвостовому риску. Ведь заработать деньги, не принимая хвостовой риск, можно миллионом способов. И миллионом способов можно решить все проблемы (скажем, накормить мир), не прибегая к сложным технологиям, которые делают нас хрупкими и чреваты хвостовой катастрофой. Когда я слышу, как кто-то говорит: «Нам нужно принять (хвостовой) риск», – я понимаю, что это не выживший практик, а ученый-финансовед или банкир; последние, как мы видели, терпят крах почти всегда, причем обычно за счет других людей.

Отказ от новых неустойчивых технологий обойдется нам недорого. Если я буду лелеять свою «утонченную паранойю», пусть я окажусь не прав, – цена для меня будет невысока. Если моя паранойя спасет меня хоть однажды, этого будет достаточно.

Любовь к некоторым рискам

«Антихрупкость» показывает, что мы путаем риск краха с вариациями и флуктуациями, – и это упрощение нарушает более глубокую и строгую логику вещей. Я доказываю, что любовь к риску, систематическое «выпуклое» прилаживание и принятие рисков, не скрывающих хвостовые потери и сулящих хвостовые приобретения, – это правильно. Переменчивое не обязательно рискованно, но верно и обратное. Прыжок со скамейки может быть полезен вам и вашему скелету, прыжок с двадцать второго этажа – никогда. Мелкие повреждения могут быть благотворны, крупные – уже не могут; их последствия необратимы. Страх перед одними классами событий не оправдан, перед другими – оправдан. Риск и крах – «всяко не одно и то же».

Наивная эмпирика

Риски не равны. Мы часто слышим что-то вроде: «Люди чаще тонут в своих ваннах, чем гибнут от вируса Эбола», – утверждения, базирующиеся на «фактах». Это еще один класс проблем, которые поймет ваша бабушка, а полуобразованец – не поймет.

Никогда не сравнивайте накапливающиеся, системные и толстохвостые риски с ненакапливающимися, уникальными и тонкохвостыми.

Как вы помните, меня тревожит связь смерти одного человека со смертью другого. Нас должны беспокоить системные эффекты: то, что может повлиять больше чем на одного человека.

Освежим память. Случайные события делятся на две категории: Среднестан и Крайнестан. Среднестан – вотчина тонкохвостых событий, влияющих на индивида, но не затрагивающих коллектив. Крайнестан по определению влияет на множество людей. В Крайнестане наблюдается системный эффект, которого вовсе нет в Среднестане. Накапливающиеся

риски – такие, как при эпидемиях, – *всегда* из Крайнестана. Они могут быть не фатальными (скажем, грипп), но их родина – Крайнестан.

Техническим языком:

Риски Среднестана лежат в пределах границы Чернова.

Границу Чернова можно объяснить следующим образом. Вероятность того, что число людей, утонувших в своих ваннах в США, в следующем году удвоится – при условии, что количество населения и ванн остается прежним, – составляет единицу, поделенную на несколько триллионов сроков жизни Вселенной. Чего не скажешь об удвоении числа людей, которые за тот же период погибнут в терактах.

Журналисты и адепты социальных наук патологически склонны к подобной чуши – особенно те из них, кто считает, что регрессия и график – это изощренный метод решения проблем. Такие люди обучены пользоваться инструментами Среднестана. Вот почему нас то и дело пичкают новостями о том, что американские граждане чаще спят с Ким Кардашьян, чем умирают от вируса Эбола. Или что больше людей гибнет из-за собственной мебели, чем от рук террористов. Логика вашей бабушки отвергла бы эти утверждения. Подумайте вот о чем: миллиард человек не могут переспать с Ким Кардашьян (даже с ней), но есть ненулевая вероятность того, что нарастающий процесс (пандемия) обусловит такое количество жертв Эболы. И даже если события не распространяются по цепочке, как в случае с терактами, остается вероятность событий (отравление водных запасов), которые могут повредить очень многим. Другой довод касается обратной связи: жертв терактов не так много из-за мер предосторожности (мы досматриваем пассажиров перед посадкой на самолет), и, когда кто-то говорит, что такие меры лишние, это явный пробел в логике. Ваша ванна не пытается вас убить.

Я никак не мог понять, почему эта логика кажется неестественной многим «ученым» (включая тех, кто принимает решения от лица государства), но естественна для других, скажем для вероятностника Пауля Эмбрехтса. Просто Эмбрехтс смотрит на вещи с другого конца. Он изучает раздел теории вероятностей, известный как теория экстремальных значений, и входит в группу «экстремистов» – исследователей, которые специализируются, как и я, на очень редких событиях. Эмбрехтс и его коллеги изучают разницу между процессами в области экстремальных значений, а не обычных. Не путайте с Крайнестаном: область экстремальных значений есть и в Крайнестане, и в Среднестане, – просто

Среднестан мягче Крайнестана. «Экстремисты» смотрят на то, что происходит «в хвостах», в соответствии с обобщенным распределением крайних значений. В хвостах все намного яснее. В теории вероятностей все намного яснее, чем на словах.

Итоги

В конце главы мы подведем несколько итогов.

Можно любить риск, но всячески уклоняться от краха.

Ключевая асимметрия жизни:

В стратегии, допускающей крах, выгоды никогда не перевешивают риск краха.

Далее:

Крах и другие изменения условий – не одно и то же. Каждый единственный риск, которому вы подверглись, уменьшает ожидаемую продолжительность вашей жизни.

Наконец:

Рациональность – это уклонение от системного краха.

Эпилог

Что сказал мне Линди

Итак, читатель, подходит к концу наше путешествие, а с ним и пятый том *Incerto*. Пытаясь подвести итог и дистиллировать смысл книги, я увидел в зеркале ресторана свое отражение: белобородый, непокорный греко-финикиец из Восточного Средиземноморья, гордо принимающий старость. Я взялся за перо, чтобы начать *Incerto*, четверть века назад, и тогда борода моя не была седой. Линди говорит мне, что есть класс явлений, по поводу которых нужно поменьше доказывать, объяснять и теоретизировать. Один из гостей ресторана воскликнул многозначительно: «Это так, потому что это так!» – и фраза засела у меня внутри.

Никакого итога на этот раз, и вообще – никакого итога. По Линди:

*Когда борода черна, смотри на логику, но игнорируй выводы.
Когда борода начала седеть, смотри и на логику, и на выводы.
Когда борода белая, не смотри на логику, но учитывай выводы.*

Позвольте мне завершить книгу (длинной) максимой в стиле *via negativa*:

*Нет мышц без силы,
дружбы без доверия,
мнения без последствий,
изменения без красоты,
старения без ценностей,
жизни без усилий,
воды без жажды,
пищи без насыщения,
любви без жертвы,
мощи без честности,
фактов без строгости,
статистики без логики,
математики без доказательства,
обучения без опыта,
вежливости без теплоты,
ценностей без практики,*

*степеней без эрудиции,
воинства без стойкости,
прогресса без цивилизации,
дружбы без инвестиций,
добродетели без риска,
вероятности без эргодичности,
богатства без опасности,
сложности без глубины,
умений без содержания,
решения без асимметрии,
науки без скептицизма,
религии без терпимости,*

и самое главное:

нет ничего без шкуры на кону.

И спасибо, что прочли мою книгу.

Благодарности

Спасибо вам, Ральф Нейдер; Рон Пол; Уилл Мёрфи (редактор, консультант, корректор, эксперт по синтаксису и профессионал); Бен Гринберг (редактор); Касиана Ионита (редактор); Молли Тёрпин; Мика Касуга; Эван Кэмфилд; Барбара Филлон; Уилл Гудлэд; Питер Танус; Замер Бу Ассалех; Марк Бейкер (он же Анаэробный Гуру); Арман д'Ангур; Алексис Киршбаум; Макс Брокман; Рассел Вейнбергер; Теодосиус Мосен Абдалла; Дэвид Боксенхорн; Марк Миланини; сотрудники Швейцарской высшей технической школы (ETH) в Цюрихе; Кевин Хорган; Пол Веаги; Барух Готтесман, Джил Френд, Марк Чемплин, Аарон Эллиот, Род Рипамонти и Златан Хадзич (религия и самопожертвование); Дэвид Гребер (Goldman Sachs); Нил Крисс; Амир-Реза Амини (машины на автопилоте); Экстрит Крис Мануши (религия); Джази Зильбер (особенно рав Сафра); Фарид Анвари (британский скандал); Роберт Шоу (морские перевозки и распределение риска); Дэниэл Хогендорн (Камбис); Юджин Каллахан; Джон Элстер, Дэвид Чемблис Джонсон, Гур Хаберман, Рафаэль Дуади, Роберт Шоу, Баркли Россер, Джеймс Франклин, Марк Абрахамс, Андреас Линд и Элиас Коросис (статьи); Джон Дьюрант; Звика Афик; Роберт Фрей; Рами Зрейк; Джо Оди; Ги Ривьер; Мэтт Дьюбук; Сесарео Гонсалес; Марк Спицнагел; Брендон Яркин; Эрик Брийс; Джо Норман; Паскаль Венир; Янир Бар-Ям; Тибо Лекюйе; Пьер Заллуа; Максимилиан Хирнер; Аарон Эллиот; Джаффер Али; Томас Мессина; Александру Паниччи; Дэн Комен; Николас Тиг; Магед Искандер; Джеймс Марш; Арни Шварцфогель; Хэйдэн Рэй; Джон Маст-Финн; Руперт Рид; Рассел Робертс; Виктория Мартин; Бан Кандж Эльсабе; Винс Помэл; Грэйм Майкл Прайс; Карен Бреннан; Джек Томи; Мари-Кристин Риаки; Джордан Тибодо; Пьетро Бонавита. Наверняка я кого-то упустил – прошу прощения.

Глоссарий^[123]

Погоня за рентой. Попытка использовать защитные регуляции или «права» так, чтобы получить прибыль, не вкладываясь в экономическую активность и не увеличивая богатство других. Как сказал бы Жирный Тони, это все равно что заставлять вас платить мафии за защиту, от которой вам ни жарко ни холодно.

Выявление предпочтений. По теории, разработанной Полом Самуэльсоном (изначально в контексте выбора общественных благ), агентам недоступно полное понимание того, почему они действуют так, а не иначе; действия можно наблюдать, а мысль – нет, в качестве фактора строгого научного исследования она непригодна. В экономических экспериментах требуется, чтобы агент тратил настоящие деньги. Обобщение Жирного Тони: «*Болтать* – не бабки тратить».

Регуляторный захват. Ситуация, в которой регуляторов в конечном счете «обыгрывают» агенты, часто в обход первоначальной цели регуляций. Некоторые бюрократы и бизнесмены обязаны частью своего дохода защитным регуляциям и франшизам – и лоббируют их. Заметим: регуляции легче внедрить, чем изменить и отозвать.

Сциентизм. Вера в то, что наука выглядит... как наука, с преобладающим акцентом на внешний аспект в ущерб скепсису. Сциентизм превалирует там, где вклад оценивается администраторами путем измерения неких показателей. И там, где люди говорят о науке, но ничего не «делают» (журналисты и учителя).

Наивный рационализм. Вера в то, что мы можем постичь, как работает мир, а того, чего мы не понимаем, не существует.

Интеллектуал, Но Идиот. Идиот.

Псевдорационализм 1) сосредоточен на рациональности веры во что-то, а не на последствиях; 2) использует неверные вероятностные модели для наивного порицания «иррациональности» тех, кто совершает определенный тип действий.

Агентская проблема. Невыравнивание интересов агента и принципала, скажем, продавца автомобилей и ваших (потенциального владельца машины) или врача и пациента.

Бизнес Боба Рубина. Отдача в скошенной ситуации, когда выгода видима (и таит в себе вознаграждение), а ущерб возникает редко (и тот, кто его нанес, не страдает благодаря тому, что не ставит шкуру на кон). Может

наблюдаться в политике и везде, где штраф за ущерб мал, а жертвы абстрактны и рассеяны (акционеры, налогоплательщики).

Интервенционист. Тот, кто порождает хрупкость, потому что верит, что понимает происходящее. Ничем не рискует и не дисциплинирован наличием шкуры на кону. Обычно лишен чувства юмора.

Заблуждение «зеленого леса». Склонность путать важное или даже необходимое знание – например, о том, что такое «зеленый лес», – с другим, менее различимым со стороны, менее понятным. Теоретики часто преувеличивают роль тех или иных знаний в бизнесе; многое из того, что мы считаем «значимой информацией», таковой не является.

Эффект «учить птиц летать». Перенаправление стрелы знания в формулах типа «научное сообщество → практика» и «образование → богатство» с целью убедить нас, что технология многим обязана научным институтам, хотя на самом деле это не так. См. «Антихрупкость».

Эффект Линди. Когда технология, идея, корпорация или что-то неуничтожимое выживает и с каждым новым днем увеличивает ожидаемую продолжительность жизни – в отличие от уничтожимых явлений (таких, как люди, кошки, собаки, экономические теории и помидоры). Скажем, книга, которую читают и издают сто лет, наверняка продержится следующее столетие – если продажи не упадут.

Эргодичность. В нашем контексте эргодичность появляется, когда совокупность (ансамбль) игроков обладает такими же статистическими характеристиками (особенно это касается математического ожидания), как один игрок на протяжении времени. Вероятности по ансамблю и вероятности по времени равны. Отсутствие эргодичности означает, что свойства риска не переносятся напрямую с наблюдаемой вероятности на отдачу от стратегии, которую может прекратить катастрофа (любой поглощающий барьер, точка «сдаюсь»), иначе говоря, вероятностно неустойчивой.

Среднестан. Процесс, в котором преобладают средние значения и редко случаются большие удачи или провалы (скажем, заработок зубного врача). Ни одно событие не может значительно повлиять на результат. Другое название – «тонкие хвосты», член семейства гауссовых распределений.

Крайнестан. Процесс, в котором одно событие может существенно повлиять на результат (скажем, доход писателя). Другое название – «жирные хвосты». Включает фрактальный (степенной закон) семейство распределений. О субэкспоненциальности см. в Специальном приложении.

Власть меньшинства. Асимметрия, при которой поведение группы

диктуют предпочтения меньшинства. Курящие могут находиться в помещении для некурящих, но не наоборот, следовательно, некурящие будут доминировать – не потому, что они изначально в большинстве, а потому что они асимметричны. Автор считает, что языки, этика и (некоторые) религии распространяются через власть меньшинства.

Via negativa. В богословии и философии – акцент на том, чем нечто не является, не прямое определение, которое менее склонно к ошибкам, чем *via positiva*. Когда речь о действиях, *via negativa* предписывает, чего следует избегать и не делать – в областях с накапливающимися и непредсказуемыми побочными эффектами лучше работает убавление, а не прибавление. В медицине *via negativa* означает, например, что, если отговорить вас от курения, нежелательных последствий будет меньше, чем если назначить вам таблетки и другое лечение.

Масштабируемость. Свойства феномена меняются, часто внезапно, когда он уменьшается или увеличивается в размерах. Города отличаются от больших государств, континенты очень сильно разнятся с островами. Когда растет размер групп, поведение коллектива резко меняется; это довод в пользу развития местной экономики и против необузданного глобализма.

Интеллектуальная монокультура. Журналисты, карьерные ученые и другие рабы без шкуры на кону в конкретной области сливаются в «благомыслии», которое поддается манипуляциям и игнорирует факты. Причина проста: отклонения от монокультуры часто караются ярлыками вроде «путинист», «убийца детей», «расист» (шарлатаны всегда используют детей как сенсационалистский аргумент). Почти так же с увеличением территории острова уменьшается экологическое разнообразие (см. «Черный лебедь»).

Торговля добродетелью. Девальвация добродетели путем превращения ее в маркетинговую стратегию. Античные авторы предписывали хранить добродетель в тайне, но это противоречит современным сигналам типа «спасем окружающую среду». Торговцы добродетелью зачастую лицемерны. Далее, добродетель, лишенная храбрости, самопожертвования и шкуры на кону, – не добродетель. Торговля добродетелью схожа с *симонией* (в Средние века – торговля церковными постами) и *индальгенциями* (покупка прощения грехов за деньги).

Золотое правило (симметрия). Поступайте с другими так же, как вы хотите, чтобы поступали с вами.

Серебряное правило (негатив золотого правила). Не поступайте с другими так, как не хотите, чтобы поступали с вами. Отметим отличие от

золотого правила: серебряное останавливает назойливых людей, которые пытаются указывать вам, как жить.

Принцип доброжелательности. В интеллектуальных дебатах придерживайтесь симметрии; представляйте доводы оппонента так же, как вы хотите, чтобы кто-то другой представлял ваши. Противоположность – аргумент типа «чучело».

Специальное приложение

А. Шкура на кону и хвостовые вероятности

В этом разделе мы проанализируем вероятностную нестыковку хвостовых рисков и отдачи в присутствии проблемы принципала – агента.

Перенос ущерба. Если агент получает прибыль от положительной отдачи в форме случайной величины, но не терпит убытков от отрицательной и оценивается исключительно на базе прошлых результатов, он мотивирован скрывать риски в левом хвосте, используя отрицательно скошенное (или, в более общем виде, асимметричное) распределение результатов. Ситуацию можно обобщить на любую отдачу, в отношении которой агент не несет полные риски и огражден от отрицательных последствий своих действий.

ПРИБЫЛИ / УБЫТКИ

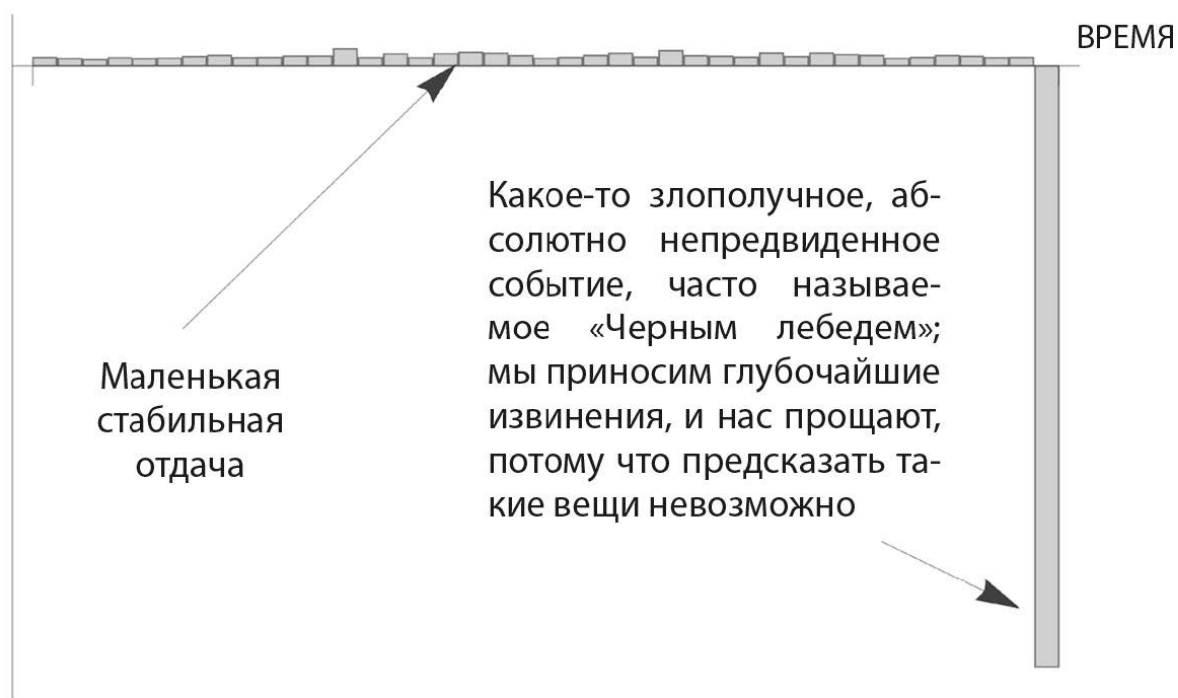


Рис. 7. Бизнес Боба Рубина. Отдача в скошенной ситуации, когда выгода видима (и таит в себе вознаграждение), а ущерб возникает редко (и тот, кто его нанес, не страдает благодаря тому, что не ставит шкуру на кон). Может наблюдаться в политике и везде, где штраф за ущерб мал

Пусть $P(K, M)$ – отдача (выплаты) для оператора над M периодами мотивации:

$$P(K, M) \equiv \gamma \sum_{i=1}^M q_{t+(i-1)\Delta t} \left(x_{i+t\Delta t}^j - K \right)^+ \mathbf{1}_{\Delta t(i-1)+t < \tau}$$

где $X^j = (x_{t+i\Delta t}^j)_{i=1}^M \in \mathbb{R}$, – независимые, одинаково распределенные случайные величины, представляющие распределение прибыли в определенный период $[t, t + i\Delta t], i \in \mathbb{N}, \Delta t \in \mathbb{R}^+$ и K – «перегородка»: $\tau = \inf \left\{ s : \left(\sum_{z \leq s} x_z \right) < x_{\min} \right\}$ – характеристическая функция момента остановки, в который условия прошлых результатов не удовлетворяются (а именно – условие достижения определенных результатов за некое число лет; при невыполнении условия отдача прекращается, игра завершается, количество положительных мотиваторов обнуляется). Константа $\gamma \in (0, 1)$ – «агентская выплата», ставка вознаграждения за результаты, не обязательно выраженная в деньгах (при условии, что ее можно определить как «выгоду»). Величина $q_{t+(i-1)\Delta t} \in [1, \infty)$ определяет меру риска в момент $t+(i-1)\Delta t$ (вследствие сдвига Ито: результат в период s определяется через q в определенный более ранний период $< s$).

Пусть $\{f_j\}$ – семейство вероятностных мер f_j на $X^j, j \in \mathbb{N}$. Каждой мере соответствует характеристика среднего/скошенности, так что мы можем разделить их свойства на две части по обе стороны параметра «центральности» K на «верхнее» и «нижнее» распределение. Запишем $dF_j(x)$ как $f_j(x)dx$, тогда $F_j^+ = \int_K^\infty f_j(x) dx$ и $F_j^- = \int_{-\infty}^K f_j(x) dx$ – «верхнее» и «нижнее» распределение, каждое соответствует определенному

условному ожиданию $\mathbb{E}_j^+ \equiv \frac{\int_K^\infty x f_j(x) dx}{\int_K^\infty f_j(x) dx}$ и $\mathbb{E}_j^- \equiv \frac{\int_{-\infty}^K x f_j(x) dx}{\int_{-\infty}^K f_j(x) dx}$.

Определим $\nu \in \mathbb{R}^+$ как K -центрированную непараметрическую меру асимметрии, $\nu_j \equiv \frac{F_j^-}{F_j^+}$, со значениями >1 для положительной асимметрии и <1 для отрицательной. Как можно видеть, при скошенности вероятность и ожидание движутся в разных направлениях: чем больше отрицательная отдача, тем меньше вероятность вознаграждения.

Мы не предполагаем «честную игру», иначе говоря, при неограниченной отдаче $m \in (-\infty, \infty), F_j^+ \mathbb{E}_j^+ + F_j^- \mathbb{E}_j^- = m$, что можно записать как $m^+ + m^- = m$.

Упрощающие предположения: q – константа и момент остановки определяется одним условием

Допустим, что q – константа, $q = 1$, и упростим условие момента остановки, определив его как отсутствие убытков в прошлые периоды, $\tau = \inf\{(t + (i - 1)\Delta t): x_{\Delta t(i-1)+t} < K\}$, что ведет к

$$\mathbb{E}(P(K, M)) = \gamma \mathbb{E}_j^+ \times \mathbb{E} \left(\sum_{i=1}^M \mathbf{1}_{\Delta t(i-1)+t < \tau} \right)$$

Поскольку выплаты агенту независимы и одинаково распределены, ожидание в момент остановки соответствует ожиданию момента остановки, помноженному на ожидаемое вознаграждение агенту $\gamma \mathbb{E}_j^+$.

Отсюда $\mathbb{E} \left(\sum_{i=1}^M \mathbf{1}_{\Delta t(i-1)+t < \tau} \right) = \left(\mathbb{E} \left(\sum_{i=1}^M \mathbf{1}_{\Delta t(i-1)+t < \tau} \right) \wedge M \right)$.

Ожидание момента остановки выражается через вероятность успеха при условии отсутствия убытков в прошлом:

$$\mathbb{E} \left(\sum_{i=1}^M \mathbf{1}_{\Delta t(i-1)+t < \tau} \right) = \sum_{i=1}^M F_j^+ \mathbf{1}_{x_{\Delta t(i-1)+t} > K}$$

Мы можем записать условие момента остановки в виде непрекращающихся периодов успеха. Пусть Σ – упорядоченное множество последовательных периодов успеха $\Sigma \equiv \{\{F\}, \{SF\}, \{SSF\}, \dots, \{(M - 1) \text{ последовательных } S, F\}\}$, где S – успех, а F – неудача за период Δt , со связанными вероятностями $\{(1 - F_j^+), F_j^+ (1 - F_j^+), F_j^{+2} (1 - F_j^+), \dots, F_j^{+M-1} (1 - F_j^+)\}$,

$$\sum_{i=1}^M F_j^{+(i-1)} (1 - F_j^+) = 1 - F_j^{+M} \simeq 1$$

M велико, и, поскольку $F_j^+ \in (0,1)$, мы можем считать предыдущую формулу почти равенством, так как

$$\sum_{i=1}^M \mathbf{1}_{t+(i-1)\Delta t < \tau} = \sum_{i=1}^M (i - 1) F_j^{+(i-1)} (1 - F_j^+) = \frac{F_j^+}{1 - F_j^+}$$

Наконец, ожидаемая выплата агенту составит:

$$\mathbb{E}(P(K, M)) = \gamma \mathbb{E}_j^+ \frac{F_j^+}{1 - F_j^+}$$

и ее можно увеличить, 1) увеличив \mathbb{E}_j^+ и 2) минимизировав вероятность потери F_j^- , даже если, и это ключевой момент, условия 1) и 2) выполняются за счет m , совокупного ожидаемого от пакета.

Не может не тревожить следующее: поскольку $\mathbb{E}_j^+ = \frac{m - m^-}{F_j^+}$, агент не беспокоится об уменьшении совокупной ожидаемой отдачи m , если это проявляется в левой части распределения, m^- . В скошенном пространстве ожидаемая отдача агента максимизируется при распределении j с минимальным значением v_j (максимальная отрицательная асимметрия). Совокупное ожидание положительной мотивации без шкуры на кону зависит от отрицательной скошенности, а не от m .

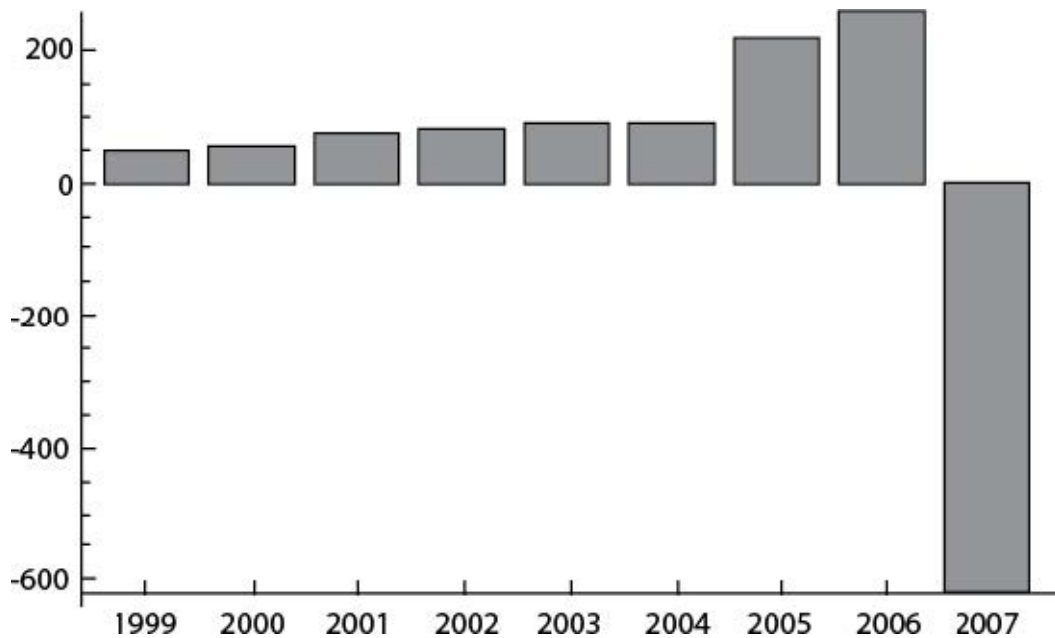


Рис. 8. Indy Mac, компания, потерпевшая банкротство во время кризиса ненадежных кредитов (Taleb 2009). Пример характеризует риски, которые при отсутствии убытков постоянно увеличиваются – вплоть до внезапной катастрофы

Б. Вероятностная устойчивость и эргодичность

Динамическое принятие риска. Если вы принимаете риск – любой риск – повторно, следует учитывать количество моментов риска на продолжительность жизни: такие риски уменьшают оставшийся срок жизни.

Свойства катастрофы. Вероятность катастрофы для отдельного агента лежит в области времени и никак не соотносится с хвостовыми вероятностями пространства состояний (или ансамбля). Ожидания между этими областями не взаимозаменяемы. Таким образом, утверждения о «переоценке» агентами хвостовых событий (включая катастрофу), основанные на оценках пространства состояний, неверны. Многие теории «рациональности» агентов базируются на операторах и/или вероятностных мерах, связанных с ложной оценкой.

Это основной аргумент в пользу стратегии штанги.

Это особый случай, когда мы путаем случайную переменную – и отдачу, выраженную функцией от времени и пути.

В переводе на человеческий язык: *никогда не переходите реку, которая в среднем метровой глубины* [\[124\]](#).

Упрощенный общий случай

Рассмотрим чрезвычайно упрощенный пример: дана последовательность независимых случайных переменных $(X_i)_{i=1}^n = (X_1, X_2, \dots, X_n)$ (область определения – положительные вещественные числа (\mathbb{R}^+)). Теоремы сходимости классической теории вероятностей определяют поведение суммы или среднего как $\lim_{n \rightarrow \infty} \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n X_i = m$ по (слабому) закону больших чисел (сходимость по вероятности). Как показано в примере с казино в главе 19, когда n стремится к бесконечности, оно сходится по вероятности к истинной средней отдаче m . Хотя закон больших чисел применим к набору событий i , строго различимых во времени, он допускает (некоторую) независимость – и, конечно, независимость от пути.

Теперь рассмотрим последовательность $(X_{i,t})_{t=1}^T = (X_{i,1},$

$X_{i,2}, \dots, X_{i,T}$), в которой каждому параметру состояния присвоен индекс момента времени t : $0 < t < T$. Допустим, что «моменты времени» взяты из точно такого же распределения вероятностей: $P(X_i) = P(X_{i,t})$.

Определим вероятность по времени как эволюцию во времени для отдельного агента i .

В присутствии конечной, то есть необратимой катастрофы всякое последующее наблюдение зависит от некоего свойства предыдущего: то, что происходит в момент t , зависит от $t - 1$, то, что происходит в момент $t - 1$, зависит от $t - 2$ и так далее. Мы установили зависимость от пути.

Теперь сформулируем исчезновение эргодичности:

Теорема 1 (неравенство континуума состояний). Пусть $\forall t, P(X_t = 0) > 0$ и $X_0 > 0, \mathbb{E}_N(X_t) < \infty$ – ожидание по пространству состояний для статического начального периода t , а $\mathbb{E}_T(X_i)$ – ожидание по времени для всякого агента i , обе формулы получены через слабый закон больших чисел. Тогда:

$$\mathbb{E}_N(X_t) \geq \mathbb{E}_T(X_i)$$

Доказательство:

$$\forall t, \lim_{n \rightarrow \infty} \frac{1}{n} \sum_i^n \mathbb{1}_{X_{i,t-1} > 0} X_{i,t} = m \left(1 - \frac{1}{n} \sum_i^n \mathbb{1}_{X_{i,t-1} \leq 0} \right),$$

где $\mathbb{1}_{X_{i,t-1} > 0}$ – индикаторная функция, требующая выживания в предыдущий период. Границы n для t показывают уменьшение ожидания по времени: $\mathbb{E}_N(X_{t-1}) \leq \mathbb{E}_N(X_t)$.

На деле мы можем доказать и расхождение.

$$\forall i, \lim_{T \rightarrow \infty} \frac{1}{T} \sum_t^T \mathbb{1}_{X_{i,t-1} > 0} X_{i,t} = 0.$$

Как можно видеть, если $T < \infty$, по закону повторных ожиданий мы получаем неравенство для всех T .

Мы видим наличие ансамбля рискующих индивидов, ожидающих отдачи $m(1 - \frac{1}{n} \sum_i^n \mathbb{1}_{X_{i,t-1} = 0})$, в любой период t , в то время как *каждый отдельный* рискующий индивид в конце концов гарантированно разорится.

Другие подходы. Мы можем подойти к доказательству с точки зрения более формальной теории меры и показать, что пространственные множества для «некатастрофы» \mathcal{A} не пересекаются, а временные – наоборот. Доказательство основано на том, что для меры ν :

$$\left(\bigcup_T \mathcal{A}_t \bigcap_{\leq t} \mathcal{A}_i^c \right) \text{ не обязательно равно } \nu \left(\bigcup_T \mathcal{A}_t \right).$$

Почти ни в одной статье на тему актуарной «переоценки» хвостового риска через опции (см. обзор в Barberis 2003) нет неравенства теоремы 1. Очевидно, статьи основываются на том, что агент принимает только одно решение и проходит через один момент риска. Проще говоря, научные статьи, постулирующие «предвзятость», исходят из того, что агенты более не примут ни одного решения за всю оставшуюся жизнь.

Обычно зависимость от пути – если наблюдается зависимость от катастрофы – устраняется введением функции X , позволяющей среднему по ансамблю (не зависящему от пути) совпадать по свойствам со средним по времени (оно зависит от пути) – или средним, сопряженным с выживанием. Отличным кандидатом на такую функцию видится натуральный логарифм. Следовательно, $S_n = \sum_{i=1}^n \log(X_i)$ и $S_T = \sum_{t=1}^T \log(X_t)$ входят в один и тот же вероятностный класс; значит, вероятностная мера одного инвариантна и для другого – это и называется эргодичностью. В этом смысле, анализируя риск и результаты в условиях катастрофы, необходимо использовать логарифмическое преобразование (Peters 2011) или ограниченность левого хвоста (Kelly 1956), максимизируя возможности правого хвоста (Gell-Mann 2016) или ограниченность левого хвоста (Geman et al. 2015).

Мы демонстрируем здесь, что, если не задействовать логарифмическое преобразование (или аналогичную – гладкую – функцию, порождающую $-\infty$ при катастрофе в $X = 0$), ожидания разойдутся. Суть принципа предосторожности – избегать необходимости полагаться на логарифмы и преобразования посредством уменьшения вероятности катастрофы.

В авторитетном исследовании Питерс и Гелл-Манн (2014) показали: Бернулли использовал логарифм не для вогнутой функции «полезности», а (как и в случае критерия Келли) чтобы восстановить эргодичность. Немного истории:

- Бернулли открыл логарифмическое принятие риска под маской «полезности»;
- Келли и Торп вновь открыли логарифм для критерия максимального роста в качестве оптимальной стратегии игрока. Ничего общего с полезностью;
- Самуэльсон отверг логарифм как агрессивную стратегию, не увидев,

что возможно полулогарифмическое (или частично логарифмическое) преобразование, применимое к части благосостояния. Многие специалисты по теории решений от Менгера до Эрроу (через Чернова и Самуэльсона) ошибались в том, что касается эргодичности;

– в 1975 году Питмен показал, что броуновское движение при наличии поглощающего барьера в точке 0 и усеченных путей поглощения превращается в трехмерный бесселевский процесс. Дрейф выживших путей составляет $\frac{1}{x}$, что при интегрировании превращается в логарифм;

– Питерс и Гелл-Манн переоткрыли пользу логарифма для эргодичности и вдобавок обосновали результат Келли – Торпа в строгом физическом аспекте;

– мы с Кирилло (Taleb and Cirillo 2015) обнаружили, что логарифм – уникальное гладкое преобразование, позволяющее создать двойственное распределение. Как следствие, исчезает однохвостная компактная область определения – и можно использовать теорию экстремальных значений;

– можно показать (Briys and Taleb, статья не завершена, частное обсуждение), что логарифмическое преобразование необходимо, если мы хотим избежать катастрофы. На деле это особый случай класса полезности HARA (гиперболическое абсолютное уклонение от риска).

Модификация теоремы 1 для броуновского движения

Следствия из упрощенного случая не меняются при переходе к более сложным моделям, таким, как полный стохастический процесс с барьером поглощения. Конечно, в естественной среде может произойти не просто остановка, но прекращение всей предшествующей жизни вообще (X_t может принять крайнее отрицательное значение). Довод Питерса и Гелл-Манна разгадывает также так называемую загадку премии за приобретение акций: вспомним о жирных хвостах (результаты куда сильнее подталкивают эквивалент определенного уровня к катастрофе) и отсутствии взаимозаменяемости времени и ансамбля. Никакой загадки тут нет.

У проблемы есть инвариант в реальной жизни: стохастический процесс типа броуновского движения с поглощающим барьером. Вместо упрощенного примера мы получим для процесса, подверженного риску L , которому соответствует поглощающий барьер снизу, в арифметической версии:

$$\forall i, X_{i,t} = \begin{cases} X_{i,t-1} + Z_{i,t}, & X_{i,t-1} > L \\ 0 & \text{в других случаях} \end{cases}$$

или в геометрической версии:

$$\forall i, X_{i,t} = \begin{cases} X_{i,t-1}(1 + Z_{i,t}) \approx X_{i,t-1}e^{Z_{i,t}}, & X_{i,t-1} > L \\ 0 & \text{в других случаях} \end{cases}$$

где Z – случайная переменная.

При переходе к непрерывному времени в геометрической версии пусть $\tau = \{\inf t : X_{i,t} > L\}$ – момент остановки. Идея в том, что простое ожидание момента остановки соответствует сроку оставшейся жизни – или характеризует его по порядку величины.

Мы сместили фокус с вероятности на несоответствие между моментом остановки τ для катастрофы и сроком оставшейся жизни.

В. Принцип вероятностной устойчивости

Принцип. Субъекту требуется принимать любой риск так, как если бы ему пришлось принимать этот риск неоднократно – с определенной частотой – на протяжении срока оставшейся жизни.

Принцип устойчивости необходим для следующего аргумента. Эксперименты статичны (мы видели путаницу между пространством состояний и областью времени), а жизнь – континуум. Если вы подвергаетесь крошечной вероятности катастрофы («одноразовый» риск), выживаете, подвергаетесь ей снова (еще один «одноразовый» риск) и так далее, в конце концов вы со стопроцентной вероятностью потерпите крах. Путаница возникает, потому что вам кажется, что, если «одноразовый» риск неопасен, еще один такой риск тоже неопасен. (См. рис. 9.) Хорошие новости: некоторым классам риска можно смело приписать почти нулевую вероятность. Наша планета пережила триллионы естественных перемен, случавшихся ежедневно на протяжении более трех миллиардов лет; иначе нас бы тут просто не было. Можно прибегнуть к доводам условной вероятности (с учетом предвзятости выжившего), чтобы исключить вероятность краха всей системы.

ВЕРОЯТНОСТЬ КАТАСТРОФЫ

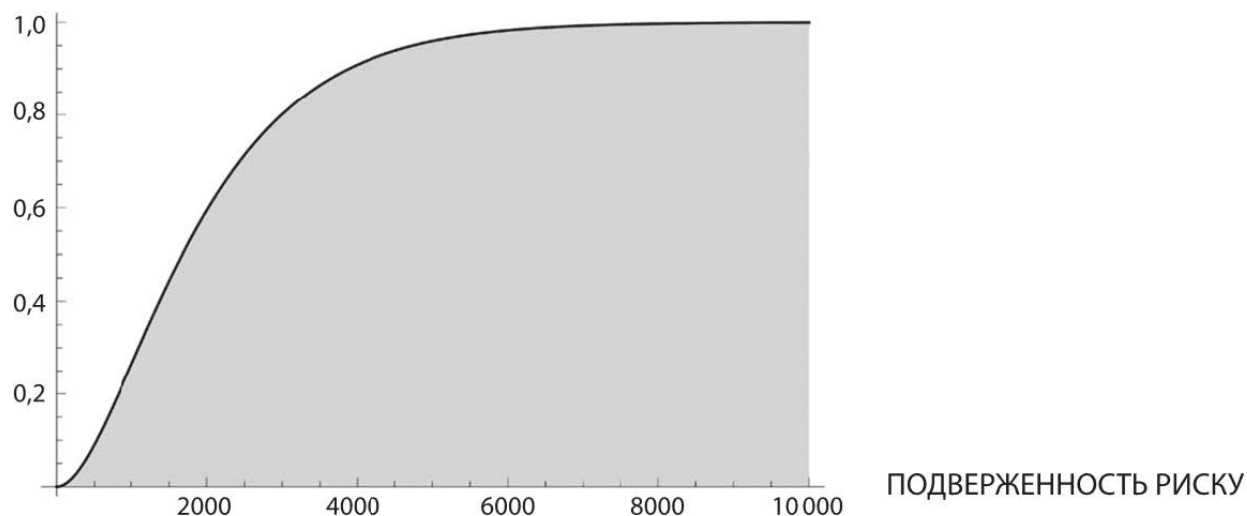


Рис. 9. Почему катастрофа – невозобновляемый ресурс. Сколь бы мала ни была вероятность, со временем то, что неминуемо должно упереться в

барьер катастрофы, в него упрется. Никакой риск нельзя воспринимать как «одноразовый»

Мы не должны принимать $t \rightarrow \infty$, не нужна нам и постоянная устойчивость. Мы можем просто увеличить срок жизни. Чем больше t , тем сильнее расходятся операторы ожидания.

Рассмотрим безусловный ожидаемый момент остановки (катастрофы) в дискретной упрощенной модели: $\mathbb{E}(\tau \wedge T) \approx \mathbb{E}(\tau) = \sum_{i=1}^{\lambda N} i \left(\frac{p}{\lambda} \left(1 - \frac{p}{\lambda} \right)^{i-1} \right)$, где λ – количество моментов риска за один период времени, T – срок оставшейся жизни, p – вероятность катастрофы, последние две величины – за тот же самый период времени, чтобы зафиксировать p . Поскольку $\mathbb{E}(\tau) = \frac{\lambda}{p}$, мы можем калибровать риск при повторении события. Чем больше ожидаемая продолжительность жизни T (выраженная в периодах времени), тем серьезнее проблема катастрофы. У людей и растений срок жизни короткий, у природы – нет, по крайней мере, для t порядка 10^8 лет; отсюда вероятность ежегодной катастрофы – $O(10^{-8})$, а вероятность катастрофы в пределах более короткого промежутка времени – самое большее $O(10^{-50})$. Чем выше место в иерархии «индивид – вид – экосистема», тем серьезнее проблема катастрофы. Двойственность базируется на том, что $t \rightarrow \infty$; поэтому условие не является необходимым для явлений, которые не постоянны, то есть обладают ограниченным сроком жизни.

Аргумент жирных хвостов. *Чем больше допускаемые системой отклонения, тем опаснее проблема катастрофы.*

Мы осветим проблему жирных хвостов подробнее. Разумеется, важна дисперсия процесса, однако любые отклонения, которые не выходят за порог катастрофы, значения не имеют.

Логарифмическое преобразование

При аксиоме устойчивости – «риски нужно принимать так, как если бы вы собирались рисковать вечно», применимо только логарифмическое (или аналогичное) преобразование.

Жирнохвостость – свойство, которое обычно вызывает тревогу при отсутствии компактной области определения случайной переменной;

жирные хвосты не так опасны, когда переменные ограничены. Однако, как мы видели, достаточно применить логарифмическое преобразование, чтобы случайная переменная с областью определения $[0, \infty)$ сменила область определения на $(-\infty, \infty)$, после чего к нашему анализу можно применить теорию экстремальных значений. Аналогично: если ущерб определен как положительное число с верхней границей H , соответствующей катастрофе, возможно изменить область определения с $[0, H]$ на $[0, \infty)$.

Крамер и Лундберг открыли существование трудности в страховом анализе, см. Cramér 1930.

Замечание об эргодичности^[125]. Эргодичность нельзя определить статистически, ее нельзя наблюдать, и не существует выявляющего ее теста для временного ряда, аналогичного тесту Дики – Фуллера для стационарности (или теста Филлипса – Перрона для порядка интегрирования). Важнее следующее:

Если ваш результат получен путем наблюдения за временным рядом, как вы можете говорить о вероятностной мере по ансамблю?

Выход здесь тот же, что и в случае арбитражной схемы: статистического теста нет, но, и это главное, есть вероятностная мера, определяемая предположительно (аргумент «бесплатных булочек не бывает»). Далее, рассмотрите аргумент стратегии «самофинансирования» через, например, динамическое хеджирование. В пределе мы допускаем, что закон больших чисел уменьшит отдачу и мы никогда не дойдем до убытков и до поглощающего барьера. Такая ситуация удовлетворяет нашему критерию эргодичности, однако определить ее статистически невозможно. Более того, почти вся литература о межвременных инвестициях / потреблении требует, чтобы вероятность катастрофы была нулевой.

Мы не утверждаем, что данный безопасный или случайный процесс эргодичен; мы утверждаем, что, учитывая вероятность по ансамблю (полученную перекрестными методами, допущенную через субъективные вероятности или просто обусловленную аргументами арбитража), стратегия принятия риска должна обладать подобными свойствами. Эргодичностью обладает функция случайной переменной или процесса, но не сам процесс. И эта функция не должна допускать катастрофы.

Иными словами, *если считать*, что у компаний из списка S&P 500 есть некая ожидаемая отдача «альфа», эргодическая стратегия генерирует стратегию, скажем, критерий Келли, позволяющую получить условную альфу. Если этого не происходит – из-за поглощающего барьера или по

другой причине, – значит, стратегия не эргодическая.

Г. Специальное определение жирных хвостов

Вероятностные распределения варьируются от тонкохвостых (Бернулли) до чрезвычайно жирнохвостых. Некоторые категории распределений, часто выделяемые по свойствам сходимости моментов: 1) с областью определения, которая компактна, но не вырождена; 2) субгауссово; 3) гауссово; 4) субэкспоненциальное; 5) степенное со степенью больше 3; 6) степенное со степенью меньше либо равной 3 и больше 2; 7) степенное со степенью меньше либо равной 2. В частности, у степенных распределений есть конечное среднее, только если степень больше 1, и конечная дисперсия, только если степень больше 2.

Нас интересует, как в случае, когда хвостовые события чреваты сильными воздействиями, формально определить границу между категориями распределений Среднестана и Крайнестана. Естественная граница между ними проходит по субэкспоненциальному распределению, у которого есть следующее свойство:

Пусть $X = (X_i)_{1 \leq i \leq n}$ – последовательность независимых и одинаково распределенных случайных переменных (область распределения – (\mathbb{R}^+) с кумулятивной функцией распределения F). Субэкспоненциальный класс распределений определен в Teugels 1975, Pitman 1980:

$$\lim_{x \rightarrow +\infty} \frac{1 - F^{*2}(x)}{1 - F(x)} = 2$$

, где $F^{*2} = F' * F$ – кумулятивное распределение $X_1 + X_2$, суммы двух независимых копий X . Иначе говоря, вероятность того, что сумма $X_1 + X_2$ превысит значение x , в два раза больше вероятности того, что любая из этих величин превысит x . Следовательно, всякий раз, когда сумма превышает x и значение x достаточно велико, значение суммы достигается за счет какого-то одного слагаемого, превосходящего x – максимума по двум переменным, – а вклад другого слагаемого ничтожен.

В более общем виде можно показать, что в сумме n переменных аналогичным образом доминирует максимум значений по этим переменным. Формально субэкспоненциальному условию эквивалентны два следующих свойства (см. Chistyakov 1964, Embrechts et al. 1979). Для любого $n \geq 2$ пусть $S_n = \sum_{i=1}^n x_i$ и $M_n = \max_{1 \leq i \leq n} x_i$,

$$a) \lim_{x \rightarrow \infty} \frac{P(S_n > x)}{P(X > x)} = n$$

$$б) \lim_{x \rightarrow \infty} \frac{P(S_n > x)}{P(M_n > x)} = 1$$

Следовательно, сумма S_n – того же порядка, что и наибольшая выборка M_n , а это – еще один способ сказать, что нет ничего важнее хвостов.

Можно предположить, что хвостовые события в экспоненциальных распределениях «худеют» медленнее, чем в экспоненциальном распределении, для которого жирные хвосты не должны иметь значения. В самом деле, легко показать, что в субэкспоненциальных распределениях нет экспоненциальных моментов:

$$\int_0^{\infty} e^{\epsilon x} dF(x) = +\infty$$

для значений ϵ больше нуля. Однако обратное неверно: в распределении может не быть экспоненциального момента, однако оно может не удовлетворять условию субэкспоненциальности.

Отметим, что, если рассмотреть отклонения в области отрицательных значений переменной x , мы получим тот же результат по симметрии для экстремальных отрицательных значений, заменив $x \rightarrow +\infty$ на $x \rightarrow -\infty$. Для переменных с двумя хвостами мы можем рассматривать положительные и отрицательные значения отдельно.

Примечания

Порядок примечаний – тематический, а не последовательный.

Этика. Taleb and Sandis (2013), Sandis and Taleb (2015). См. также: Nagel (1970), Ross (1939); о философии действия см.: Sandis (2010, 2012). Политическая этика: Thompson (1983). Неопределенность и этика: Altham (1984), Williams (1993), Zimmerman (2008). Общие проблемы: Blackburn (2001), Broad (1930). О том, что все взбираются на гору с разных сторон: Parfit (2011). Этика и знания: Pritchard (2002), Rescher (2009).

Сам я в силу своей природы тяготею к этике добродетели, к добродетели ради добродетели, но благодаря книге Дерека Парфита «О том, что имеет значение» (On What Matters, 2011), считающего, что все школы взбираются на одну гору с разных сторон, мы с соавтором Константайном Сэндисом увидели, что шкура на кону объединяет три основные этические системы: императивы Канта, консеквенциализм и античное учение о добродетели.

Проблема принципа – агента и моральный риск в экономике. Ross (1973), Pratt et al. (1985), Stiglitz (1988), Tirole (1988), Hölmstrom (1979), Grossman and Hart (1983).

Принятие решений в исламе при неопределенности. Неопубликованная рукопись Фарида Каркаби, Karkabi (2017), Wardé (2010). Основная концепция – *al ġurm fil ġurm*.

Око за око как небуквальная концепция. Изложение на арамейском – когда маленький человек вредит большому человеку, эквивалентности нет, – переведено неверно. *Gadol* означает скорее «герой», чем «большой», а *qatan* – скорее «ничтожный», чем «маленький».

Рациональность. Binmore (2008), а также частные беседы с К. Бинмором и Г. Гигеренцером на презентации сборника статей в честь последнего в Билефельдском университете в 2017 году.

Христиане и язычники. Среди многих прочих – Wilkens (2003), Fox (2006). См.: Read and Taleb (2014).

Юлиан. «История» Аммиана Марцеллина. См. также: Downey (1939, 1959).

Остром. Ostrom (1986, 2015). См. также дискуссию с Питером Бетки и Расселом Робертсом на EconTalk, econtalk.org/archives/2009/11/boettke_on_elin.html.

Асимметрия и масштабируемость. См. «Антихрупкость».

Эгоистичный ген. Wilson and Wilson (2007), Nowak et al. (2010). Пинкер о споре с Новаком, Уилсоном и другими сторонниками подхода «эгоистичного гена» упускают из виду масштабируемость и не только: edge.org/conversation/steven_pinker-the-false-allure-of-group-selection. Bar-Yam and Sayama (2006).

Высокие заборы и хорошие соседи. Rutherford et al. (2014).

Жертвоприношение. Halbertal (1980).

Динамическое неравенство. Lamont (2009), Rank and Hirshl (2014, 1015). Также: Mark Rank. From Rags to Riches to Rags^[126] // The New York Times. 2014. April 18.

Эргодичность и игра в казино. Peters and Gell-Mann (2016), Peters (2011).

Неравенство. Piketty (2015). Лишение права собственности рассматривается уже в работе Piketty (1995).

Ошибки в расчетах, связанных с неравенством. Taleb and Douady (2015), Fontanari et al. (2017).

Налог ради равенства несовместим с жирными хвостами. Подобный налог наносит вред тем, кто генерирует богатство; он популярен, но абсурден и, конечно, равен самоубийству. Когда отдача сильно урезана сверху, нужно быть безумцем, чтобы принимать риск с маленькой вероятностью и получать 20 (после налога) вместо 100, а потом постепенно расстаться и с этой суммой благодаря налогу на богатство. При таком налоге оптимальная стратегия – стать карьерным ученым или чиновником в французском стиле, то есть не генерировать богатство, а наоборот. Чтобы увидеть проблему во времени: сравните бизнесмена с неровной прибылью, зарабатывающего 4,5 миллиона долларов каждые 20 лет, с профессором экономики, который за тот же период получает столько же (225 тысяч долларов в год из денег налогоплательщиков). Бизнесмен в конечном счете выплачивает 75 % заработанного в казну в виде налогов, плюс налог на богатство со всего остального, а гонящийся за рентой ученый, куда менее вложившийся в формирование богатства, платит, скажем, 30 %.

Критерий Келли в ставках. Thorp (2006), McLean et al. (2011).

Удовлетворительный доход. Ошибкой было бы думать, что аксиомы обязательно ведут к «максимизации» дохода без ограничений (программы оптимизации карьерных экономистов, как и их мышление, полагаются на наивную математику). Аксиомы совместимы с поиском бизнесменами удовлетворительного дохода, плюс максимизация своего соответствия задаче – или радость и гордость в отношении плодов своего труда. Может

быть, мы вообще ничего не максимизируем – только делаем то, что делаем, потому что именно благодаря этому становимся людьми.

Насилие. Pinker (2011), Cirillo and Taleb (2016, 2018).

Ренормализация. Galam (2008, 2012). Ренормализационная группа – см.: Binney et al. (1992).

Густая кровь. Margalit (2002).

Ограниченная рациональность. Gigerenzer and Brighton (2009), Gigerenzer (2010).

Эффект Линди. Eliazar (2017), Mandelbrot (1982, 1997); см. также «Антихрупкость».

Периандр Коринфский. См.: «Ранняя греческая философия. Начало и ранние ионийские мыслители. Ч. 1» (Early Greek Philosophy: Beginning and Early Ionian Thinkers. Part 1).

Гены и власть меньшинства. Lazaridis (2017), частные беседы с Заллуа. Языки распространяются куда быстрее генов. Жители Северной Европы удивятся, узнав, что 1) древние и современные греки – один и тот же народ; 2) «семитские народы» вроде финикийцев генетически ближе к древним «индоевропейцам», чем к «сеμίтам», хотя лингвистически отстоят от них очень далеко.

Библиография

Altham J. E.J. Ethics of Risk // Proceedings of the Aristotelian Society. New series. 84 (1983–1984). P. 15–29.

Ammianus Marcellinus. History. Vols I and II. Loeb Classics, Harvard University Press.

Barberis N. The Psychology of Tail Events: Progress and Challenges // American Economic Review. 2013. 103 (3). P. 611–616.

Bar-Yam Yaneer and Hiroki Sayama. Formalizing the Gene Centered View of Evolution // Unifying Themes in Complex Systems. Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag, 2006. P. 215–222.

Binmore K. Rational Decisions. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2008.

Binney James J., Nigel J. Dowrick, Andrew J. Fisher and Mark Newman. The Theory of Critical Phenomena: An Introduction to the Renormalization Group. Oxford: Oxford University Press, 1992.

Blackburn S. Ethics: A Very Short Introduction. Oxford: Oxford University Press, 2001.

Broad C. D. Five Types of Ethical Theory. L.: Kegan Paul, 1930.

Chistyakov V. A Theorem on Sums of Independent Positive Random Variables and Its Applications to Branching Random Processes // Theory of Probability and Its Applications. 1964. 9 (4). P. 640–648.

Cirillo Pasquale and Nassim Nicholas Taleb. The Decline of Violent Conflicts: What Do the Data Really Say? // Nobel Foundation. 2018.

–. On the Statistical Properties and Tail Risk of Violent Conflicts // Physica A: Statistical Mechanics and Its Applications. 2016. 452. P. 29–45.

Cramér H. On the Mathematical Theory of Risk. Centraltryckeriet, 1930.

Downey Glanville. Julian the Apostate at Antioch // Church History. 8 (4). 1939. P. 303–315.

–. Julian and Justinian and the Unity of Faith and Culture // Church History. 1959. 28 (4). P. 339–349.

Eliazar Iddo. Lindy's Law // Physica A: Statistical Mechanics and Its Applications, 2017.

Embrechts Paul et al. Modelling Extremal Events: for Insurance and Finance. Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag, 1997.

Embrechts P., Goldie C. M. and Veraverbeke N. Subexponentiality and Infinite Divisibility // Probability Theory and Related Fields. 1979. 49 (3). P.

335–347.

Fontanari Andrea, Nassim Nicholas Taleb and Pasquale Cirillo. Gini Estimation Under Infinite Variance. 2017. <https://ssrn.com/abstract=3005184> или <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3005184>

Fox Robin Lane. Pagans and Christians: In the Mediterranean World from the Second Century A. D. to the Conversion of Constantine. Penguin U.K, 2006.

Galam Serge. Sociophysics: A Review of Galam Models // International Journal of Modern Physics C, 2008. 19 (03). P. 409–440.

–. Sociophysics: A Physicist's Modeling of Psycho-Political Phenomena. Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag, 2012.

Geman D., Geman H. and Taleb N. N. Tail Risk Constraints and Maximum Entropy // Entropy. 2015. 17 (6). P. 3724. В Сети: <http://www.mdpi.com/1099-4300/17/6/3724>.

Gigerenzer G. Moral Satisficing: Rethinking Moral Behavior as Bounded Rationality // Topics in Cognitive Science. 2010. 2. P. 528–554.

Gigerenzer G. and Brighton H. Homo Heuristicus: Why Biased Minds Make Better Inferences // Topics in Cognitive Science. 2009. 1 (1). P. 107–143.

Grossman S. J. and O. D. Hart. An Analysis of the Principal-Agent Problem // Econometrica. 1983. P. 7–45.

Halbertal Moshe. On Sacrifice. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2012.

Hölmstrom B. Moral Hazard and Observability // The Bell Journal of Economics. 1979. P. 74–91.

Isocrates. Three volumes. Loeb Classical Library, Harvard University Press, 1980.

Karkaby Farid. Islamic Finance: A Primer. Неопубликованная рукопись, 2017.

Kelly J. L. A New Interpretation of Information Rate // IRE Transactions on Information Theory. 1956. 2 (3). P. 185–189.

Lamont Michèle. The Dignity of Working Men: Morality and the Boundaries of Race, Class, and Immigration. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2009.

Lazaridis Iosif et al. Genetic Origins of the Minoans and Mycenaeans // Nature. 2017. 548. № 7666. P. 214–218.

MacLean Leonard C., Thorp Edward O. and Ziemba William T. The Kelly Capital Growth Investment Criterion: Theory and Practice // World Scientific. 2011. Vol. 3.

Mandelbrot Benoit. The Fractal Geometry of Nature. Freeman and Co., 1982.

–. *Fractals and Scaling in Finance: Discontinuity, Concentration, Risk*. N.Y.: Springer-Verlag, 1997.

Mandelbrot Benoit B. and Taleb N. N. Random Jump, Not Random Walk // In: *Richard Herring*, ed. *The Known, the Unknown, and the Unknowable*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2010.

Margalit Avishai. *The Ethics of Memory*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2002.

Nagel T. *The Possibility of Altruism*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1970.

Nowak Martin A., Corina E. Tarnita and Edward O. Wilson. The Evolution of Eusociality // *Nature*. 2010. 466. № 7310. P. 1057–1062.

Ostrom Elinor. An Agenda for the Study of Institutions // *Public Choice*. 1986. 48 (1). P. 3–25.

–. *Governing the Commons*. Cambridge University Press, 2015.

Parfit Derek. *On What Matters*. Vols. 1–3. Oxford: Oxford University Press, 2011.

Periander of Corinth. In: *Early Greek Philosophy: Beginning and Early Ionian Thinkers*. Part 1. Loeb Classical Library, Harvard University Press, 2016.

Peters Ole. The Time Resolution of the St Petersburg Paradox // *Philosophical Transactions of the Royal Society of London A: Mathematical, Physical and Engineering Sciences*. 2011. 369 (1956). P. 4913–4931.

Peters Ole and Murray Gell-Mann. Evaluating Gambles Using Dynamics // *Chaos: An Interdisciplinary Journal of Nonlinear Science*. 2016. 26 (2). 023103. В Сети: scitation.aip.org/content/aip/journal/chaos/26/2/10.1063/1.4940236

Piketty Thomas. Social Mobility and Redistributive Politics // *The Quarterly Journal of Economics*. 1995. 110 (3). P. 551–584.

–. *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2015.

Pinker Steven. *The Better Angels of Our Nature: Why Violence Has Declined*. Penguin, 2011.

Pitman E. Subexponential Distribution Function // *Journal of the Australian Mathematical Society. Series A*, 1980. 29 (3). P. 337–347.

Pitman J. W. One-Dimensional Brownian Motion and the Three-Dimensional Bessel Process // *Advances in Applied Probability*. 1975. P. 511–526.

Pratt J. W., R. Zeckhauser and K. J. Arrow. *Principals and Agents: The Structure of Business*. Harvard Business Press, 1985.

Prichard H. A. Duty and Ignorance of Fact // In: *Moral Writings*, ed. J. MacAdam. Oxford: Oxford University Press, 2002.

Rank Mark Robert and Thomas Hirschl. The Likelihood of Experiencing Relative Poverty Over the Life Course // PLOS One. 2015. 10 (7).

Rank Mark Robert, Thomas Hirschl, Kirk A. Foster. Chasing the American Dream: Understanding What Shapes Our Fortunes. Oxford: Oxford University Press, 2014.

Read R. and N. N. Taleb. Religion, Heuristics and Intergenerational Risk-Management // Econ Journal Watch. 2014. 11 (2). P. 219–226.

Rescher N. Ignorance: On the Wider Implications of Deficient Knowledge. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 2009.

Ross David. The Foundations of Ethics. Oxford: Clarendon Press, 1939.

–. The Right and the Good. Oxford: Clarendon Press, 1930 (Rev. ed., 2002, ed. P. Stratton-Lake).

Ross S. A. The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem // The American Economic Review. 1973. 63 (2). P. 134–139.

Rutherford Alex, Dion Harmon, Justin Werfel, Alexander S. Gard-Murray, Shlomiya Bar-Yam, Andreas Gros, Ramon Xulvi-Brunet and Yaneer Bar-Yam. Good Fences: The Importance of Setting Boundaries for Peaceful Coexistence // PLOS One 9 (5). e95660.

Sandis Constantine. The Things We Do and Why We Do Them. Palgrave Macmillan, 2012.

Sandis Constantine and Nassim Nicholas Taleb. Leadership Ethics and Asymmetry. In: Leadership and Ethics, ed. Boaks and Levine. L.: Bloomsbury, 2015. P. 233.

Stiglitz J. E. Principal and Agent // In: The New Palgrave Dictionary of Economics. Vol. 3. L.: Macmillan, 1988.

Taleb N. N. Black Swans and the Domains of Statistics // The American Statistician. 2007. 61 (3). P. 198–200.

Taleb N. N. and P. Cirillo. On the Shadow Moments of Apparently Infinite-Mean Phenomena. 2015. *arXiv preprint arXiv:1510.06731*.

Taleb N. N. and R. Douady. On the Super-Additivity and Estimation Biases of Quantile Contributions // Physica A: Statistical Mechanics and Its Applications. 2015. 429. P. 252–260.

Taleb N. N. and C. Sandis. The Skin in the Game Heuristic for Protection Against Tail Events // Review of Behavioral Economics. 2013. 1 (1).

Teugels J. L. The Class of Subexponential Distributions // The Annals of Probability. 1975. Vol. 3. № 6. P. 1000–1011.

Thompson D. F. Ascribing Responsibility to Advisers in Government // Ethics 93 (3). 1983. P. 546–560.

Thorpe Edward O. The Kelly Criterion in Blackjack, Sports Betting and the

Stock Market // Handbook of Asset and Liability Management. 2006. 1. P. 385–428.

Tirole J. The Theory of Industrial Organization. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1988.

Wardé I. Islamic Finance in the Global Economy. Edinburgh University Press, 2010.

Wilken R. L. The Christians as the Romans Saw Them. New Haven, Conn.: Yale University Press, 2003.

Williams B. *Shame and Necessity*. Cambridge: Cambridge University Press, 1993.

Wilson D. S. and *E. O. Wilson.* Rethinking the Theoretical Foundation of Sociobiology // The Quarterly Review of Biology. 2007. 82 (4). P. 327–348.

Zimmerman M. J. Living with Uncertainty: The Moral Significance of Ignorance. Cambridge: Cambridge University Press, 2008.

notes

СНОСКИ

Чтобы понять, почему на практике этику, моральные обязательства и профессиональные умения трудно разделить друг от друга, вообразите следующую ситуацию. Когда вы говорите человеку, на котором лежит ответственность, скажем, вашему бухгалтеру: «Я вам доверяю», – вы имеете в виду, что: а) вы доверяете его порядочности (он не переведет деньги в Панаму); б) вы доверяете его бухгалтерской точности; или в) то и другое? О чем и эта книга: в реальном мире сложно разделить этику, с одной стороны, и знания и умения – с другой. *(Здесь и далее, за исключением особо оговоренных случаев, а также переводов отдельных слов на русский язык, библиографических ссылок и ссылок на сторонние переводы, прим. автора.)*

Берра Йоги (1925–2015) – американский бейсболист, тренер и спортивный менеджер. – *Прим. перев.*

См.: *Тaleb Н. Н. Антихрупкость: как извлечь выгоду из хаоса*. М.: КоЛибри, Азбука-Аттикус, 2013.

Важно, что у всех интервенционистов есть кое-что общее: обычно они – совсем не тяжеловесы.

Террористическая организация, запрещенная в РФ. – *Прим. ред.*

Игра с чужими жизнями (*лат.*).

См.: *Тaleb Н. Н.* Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости. М.: КоЛибри, Азбука-Аттикус, 2012; см. также: *Тaleb Н. Н.* Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости. Изд. 2-е, дополненное. М.: КоЛибри, Азбука-Аттикус, 2012.

Погоня за рентой – попытка использовать защитные регуляции или «права» так, чтобы получить прибыль, не вкладываясь в экономическую активность и не увеличивая богатство других. Как сказал бы Жирный Тони (мы скоро с ним познакомимся), это все равно что заставлять вас платить мафии за защиту, от которой вашему бизнесу ни жарко ни холодно.

«Путь отрицания» (*лат.*) – принцип, по которому неправильное для нас яснее, чем правильное; знание растет путем убавления. И еще: легче понять, что что-то сломано, чем понять, как чинить поломку. Действия, которые убавляют что-либо, более устойчивы к ошибкам, чем те, которые что-либо добавляют, потому что добавление может создавать невидимые и сложные контуры обратной связи. Все это достаточно подробно обсуждается в «Антихрупкости».

Законы Хаммурапи, § 229. Перевод В. А. Якобсона. (См.: Хрестоматия по истории Древнего Востока. М., 1980. Ч. 1. С. 152–177.)

Основы метафизики нравственности. (Здесь и далее цит. по: *Кант И.* Основы метафизики нравственности; Критика практического разума; Метафизика нравов / Пер. с нем. СПб.: Наука, 2007.)

«Не поступайте с другими так, как не хотите, чтобы поступали с вами» (Исократ, Гиллель Старший, Махабхарата). «То, что ненавистно тебе, не делай другому, – в этом вся Тора. Остальное – комментарии. Иди и учись, – так раввин Гиллель Старший толкует Левит 19: 18. – Не делай другому того, что причинило бы боль тебе. Такова суть нравственности».

К Никоклу, 24. Здесь и далее «Речи» Исократа цитируются в переводе Э. Д. Фролова.

К Демонику, 14.

Мнение против нарушения симметрии выражается в притче о немилосердном должнике в Новом Завете (Мф. 18: 23–35). Некий раб, которому жалостливый кредитор простил огромный долг, наказывает другого раба, хотя тот должен ему куда меньшую сумму. Большинство комментаторов явно ошибается, считая, что это притча о прощении, а не о (динамической) симметрии.

Этот раздел – специальный, в первый раз его можно пропустить.

Ученые, формализующие теорию рациональности, такие как математик и специалист по теории игр Кен Бинмор, о котором мы еще вспомним, настаивают на том, что строгой и самодостаточной теории «рационального», которая сковывала бы нас по рукам и ногам, не существовало никогда. Нет ее даже в ортодоксальной неоклассической экономике. То, что мы читаем о «рациональности», – по большей части демагогическая литература, не претендующая на строгость.

Ральф Нейдер, которому я посвящаю эту книгу, – это Ральф Нейдер, который помог создать правовой механизм защиты потребителей и граждан от хищников; и в меньшей степени Ральф Нейдер, время от времени призывающий к регуляциям.

Довод в пользу дуэлей: они предотвращают конфликты с участием большего числа людей, то есть войны, сводя проблему к тем, кто непосредственно ставит свою шкуру на кон.

Ради удовольствия (*фр.*).

Мое понимание Сенеки, изложенное в «Антихрупкости», касается асимметрии (и опциональности), финансовой и эмоциональной. Я как человек рискующий нахожу общение с классицистами невозможным; их сочинения о Сенеке, в которых пропущено главное, меня раздражают.

Долгое время ряд швейцарских кантонов демократическим путем запрещал продавать недвижимость иностранцам, чтобы богатые путешественники, не ставящие свою шкуру на кон, не подняли цены на заоблачную высоту и тем самым не навредили молодым покупателям, которым жилье стало бы не по карману. Глупо ли это с экономической точки зрения? Вовсе нет, хотя некоторые застройщики со мной не согласятся.

См.: *Тaleb Н. Н.* Одураченные случайностью. О скрытой роли шанса в бизнесе и в жизни. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012.

В скрытом переносе риска повинны не только банкиры и корпорации. Этим черным делом эффективно занимаются крупные группы населения. Скажем, жителей побережья, на котором часты ураганы и наводнения, по сути, субсидирует государство – то есть налогоплательщики. После урагана эти люди изображают жертв перед телекамерами, но на деле они и компании-застройщики получают блага, за которые платит кто-то еще.

Прошло три года, прежде чем месседж «Одураченных случайностью» поняли как «удачи на свете больше, чем кажется», в то время как в рецензиях люди видели другой месседж: «Это все слепая удача». По большей части книги живут не дольше трех месяцев.

Дональдо – прозвище Дональда Трампа. – *Прим. перев.*

Ipsi testudines edite, qui cepistis.

Plenius aequo laudat venalis qui vult extrudere merces. – Гораций.

Лимонные законы (*lemon laws*) – законы в ряде штатов США, обязывающие продавца вернуть деньги за дефектный товар. Первым таким товаром были машины, отсюда – этимология, которую Талеб раскрывает в следующем предложении. – *Прим. перев.*

Берит (Berytus) – римская колония, ныне Бейрут, столица Ливана. –
Прим. перев.

Здесь и далее «По ту сторону добра и зла» цитируется в переводе Н. Полилова.

См. высоко оцененную Талебом книгу на тему масштабирования: Уэст Дж. Масштаб. Универсальные законы роста, инноваций, устойчивости и темпов жизни организмов, городов, экономических систем и компаний / Пер. с англ. М.: Азбука Бизнес, Азбука-Аттикус, 2018. – *Прим. ред.*

«Камбайя» («Kumbaya», искаж. «Come By Here», «Приди сюда») – американский спиричуэл, ставший популярной песней, исполнявшейся у костра в скаутских и летних лагерях. – *Прим. перев.*

Однако османские турки делали недостаточно – они не давали народам автономии. Есть мнение, что, если бы армяне послушались писателя Раффи и потребовали больше автономии, трагедий 1890-х и 1915 г. не случилось бы.

Глава Лиги арабских государств, некто Амр Муса, пришел в ужас, когда я на лекции сказал, что «чем выше заборы, тем лучше соседи». Его покорило мой послы, «пропагандирующий обособленчество». Клеймить любую попытку любой группы установить автономию как «обособленчество» – общая стратегия суннитского большинства в арабоязычных странах (как ни смешно, у этих же людей, если они богаты, есть дома в Швейцарии). Когда вы в большинстве, вещать об универсализме легко и приятно. Эти люди любят клеить ярлыки и обвинят вас в «расизме», если, подобно курдам, маронитам и коптам, вы хоть заикнетесь о самоуправлении. Понятие «расизм» несколько обесценилось: забавно наблюдать, как иракцы и курды зовут друг друга расистами за то, что одни за самоопределение курдов, а другие против.

«Тот, кто сегодня кровь со мной прольет, / Мне станет братом...»
(Шекспир, «Генрих V», перевод Е. Бируковой.)

Деян. 27: 38.

Тот, кто пользуется продуктом, более надежен из-за естественных фильтров. Я купил электромобиль «тесла», потому что его расхваливал мой сосед (шкура на кону), причем несколько лет подряд. Никакая реклама не сравнится с верой того, кто испытывает товар на себе.

В специальных терминах это наилучшее из наихудших отклонение от ожиданий: меньше и разброс, и среднее.

Сегодня это предмет полемики и в Великобритании: нормандцы оставили больше текстов и картинок в учебниках истории, нежели генов.

В разных регионах и сектах ислама ситуация чуть различается. Исходное правило было таким: если мусульманка выходит замуж за немусульманина, ему нужно перейти в ислам. На практике во многих странах это касается обеих сторон.

То, что христианство уничтожало предыдущие исторические записи, – факт; возможно, оно уничтожало и... свою же историю. Мы знаем, что понимание ранней религии ветвями христианства вроде гностиков сильно отличается от мейнстрима. Правда, гностики были тайной сектой, почти аутсайдерами, и хранили свои учения в секрете. А тайные секты обречены хоронить свои тайны.

Террористическая организация, запрещенная в РФ. – *Прим. ред.*

Фейнман Р. Какое тебе дело до того, что думают другие? Ижевск: РХД, 2002.

У карфагенян, видимо, было не так много имен: историков ставят в тупик многочисленные Гамилькары и Гасдрубалы. Немало среди карфагенян было и Гиско, включая персонажа «Саламбо» Флобера.

Нужно всего 3 % меньшинства, чтобы пожелание «счастливого Рождества» превратилось в «хороших выходных». Я подозреваю, если бы меньшинство стало больше, эффект был бы другим: разношерстные сообщества более синкретичны. Я рос в Ливане во времена, когда население там было наполовину христианским; люди выказывали уважение, как римляне-язычники, отмечая чужие праздники. И сегодня шииты (и те сунниты, которым еще не промыла мозги Саудовская Аравия) желают христианину «счастливого Рождества».

Только что сказанное объясняет, почему сфера так называемой поведенческой экономики не может дать нам больше информации, чем дает ортодоксальная экономическая наука (а она дает очень мало), о том, как играть на рынке, или понимать экономику, или экономическую политику.

Я назвал имена Докинза и Пинкера, потому что они бойцовыми псами бросаются на тех, кто ставит теорию эгоистичного гена под сомнение, причем не могут ничего сказать о математической стороне дела (они ее не понимают), зато продолжают лаять.

Система найма в вузах предполагает, что работник может свободно выражать свои взгляды. Однако на преподавательские места (это касается идеологических дисциплин, «гуманитарных» и социальных наук) берут людей покорных, тех, кто будет подыгрывать и доказал свою одомашненность. Система не работает.

В некоторых странах менеджерам высшего и среднего звена дают бонусы в виде автомобиля (в форме налоговой льготы) – нечто, на что работник не потратился бы, получи он наличные (есть риск, что он начнет копить); все это делает работника еще более зависимым.

Il importe si bien, que de tous vos repas / Je ne veux en aucune sorte, / Et ne voudrais pas même à ce prix un trésor. / Cela dit, maître Loup s'enfuit, et court encor. – Лафонтен. (Русская версия сказки – «Волк и собака» Льва Толстого. – Прим. перев.)

Не удержусь и расскажу историю. Однажды я получил письмо от финансиста со следующим пассажем: «Дорогой м-р Талеб, я большой поклонник ваших книг, но чувствую себя обязанным дать вам небольшой совет. Интеллектуал вроде вас только выиграет, если станет избегать брани». Я ответил очень коротко: «Отъ***тесь».

Мой друг Рори Сазерленд (тот самый) рассказывал, как несколько более разумные представители корпораций стратегически матерились, разговаривая с журналистами, чтобы просигналить: они говорят правду, а не распевают мантру своей компании.

Всеобщее право голоса мало что изменило: до недавнего времени все, кто побеждал на выборах в так называемых демократиях, входили в клуб представителей высшего общества, и их не слишком заботило, что о них напишут газеты. По иронии судьбы с увеличением социальной мобильности больше людей получили доступ к политике – и теряют работу. Постепенно, как и в ситуации с корпорациями, политика превращается в сборище людей с минимумом храбрости – и отбираемых именно за отсутствие храбрости.

В «Апологии» Платона Сократ ведет себя как благородный человек: «Есть и у меня, любезнейший, кое-какие родные; тоже ведь и я, как говорится у Гомера, не от дуба родился и не от скалы, а произошел от людей; есть у меня и родные, есть и сыновья, о мужи афиняне, целых трое, один уже взрослый, а двое – младенцы; тем не менее ни одного из них не приведу я сюда и не буду просить вас о помиловании» (перевод М. С. Соловьева).

См. «Одураченных случайностью».

Исх. 34: 7.

Втор. 24: 16.

Считается, что террористы думают, будто попадут в рай, где их ждут девственницы с внешностью соседок. Не совсем так: многие ищут якобы героической смерти или хотят впечатлить друзей. Желание быть героем способно ослепить.

«Итак, подобно тому, как Сын Божий – нашего естества, так и мы – Его сущности; и как Он имеет нас в Себе, так и мы имеем Его в себе». – *Иоанн Златоуст*. Толкование на Послание к ефесеянам. Беседа 20: 4.

Ивана Трамп, первая жена Дональда Трампа, не вполне владевшая английским, назвала мужа в интервью «the Donald», употребив определенный артикль. Отсюда – популярное прозвище американского президента. – *Прим. перев.*

Отмечу: даже то, что Трамп выражает свои мысли так, как у политиков не принято, – сигнал о том, что он никогда никому не подчинялся и не должен был убеждать босса, улаживать его, искать его одобрения: люди, побывшие работниками, выбирают слова куда тщательнее.

Лига плюща (Ivy League) – ассоциация восьми элитных американских университетов, в которую входят Гарвардский, Йельский, Принстонский, Колумбийский, Брауновский, Корнеллский, Пенсильванский университеты и Дартмутский колледж. – *Прим. перев.*

То есть о представителях рабочего класса, которые, как считается, произносят гласные нечетко. – *Прим. перев.*

Парето отзывается об ИНИ куда грубее, чем я.

Еще ИНИ считает, что критика ИНИ означает «все люди – идиоты», не понимая, что его группа являет собой, как мы уже сказали, крошечное меньшинство. Но ИНИ не нравится, когда кто-то говорит, что ИНИ не имеет права указывать другим, и, хотя он считает все остальное человечество ниже себя, ему не по душе, когда кто-то разворачивает шланг в другую сторону (французы называют это *arroiseur arrosé*). Так, экономист и психолух Ричард Талер, партнер опасного поборника ГМО и уберподталкивателя Касса Санстейна, обобщил данный текст словами: «Есть не так много неидиотов, которых не зовут Талеб», – не понимая, что люди вроде него составляют менее 1 % населения или даже менее одной десятой 1 % (0,001 %) населения.

Я замечал, что в странах, озабоченных погоней за рентой, богатство видится игрой с нулевой суммой: вы берете у Петра и отдаете Павлу. Напротив, в странах, не озабоченных погоней за рентой (скажем, США до президентства Обамы) богатство видится игрой с ненулевой суммой: обогатиться могут сразу все.

Сложные регуляции дают работу бывшим чиновникам – те помогают бизнесу обходить ими же созданное законодательство.

Если говорить о распределении доходов, 39 % американцев проведут год в топовых 5 %, 56 % – в топовых 10 %, 73 % – в топовых 20 %.

Еще более математически: динамическое равенство предполагает цепь Маркова без поглощающих состояний.

Специальный комментарий (для блохоискателей): под неполной эргодичностью мы понимаем ситуацию, в которой у каждого из нас есть долгосрочная, эргодическая вероятность, несколько варьирующаяся среди индивидов: вы можете оказаться в одном проценте самых богатых с большей вероятностью, чем я; тем не менее ни одно событие не обладает нулевой вероятностью для меня – и ни одно событие не обладает стопроцентной вероятностью для вас.

Еще один комментарий для блохоискателей. Обсуждаемый в книге «Одураченные случайностью» «занавес неведения» Ролза предполагает, что, если бы решения принимались на основании выигрыша в лотерею, можно было бы построить справедливое общество. Мы пойдем дальше и обсудим динамическую структуру, другими словами, то, как такое общество могло бы развиваться – понятно, что статическим оно не будет.

Этот раздел – специальный; если экономика вас особо не впечатляет, его можно пропустить.

По-русски его ошибочно – на английский манер – называют Томасом. – *Прим. перев.*

«Physica A: статистическая механика и ее применение» (англ.).

Тип распределения «жирные хвосты» требует тонкого, куда более тонкого анализа, который и стал моей математической специальностью. В Среднестане изменения во времени – результат коллективного вклада центра или середины. В Крайнестане эти изменения идут от хвостов. Если не нравится, прошу простить, но это чисто математическое рассуждение.

Если у процесса есть жирные хвосты (Крайнестан), богатство создается наверху, а значит, увеличение богатства ведет к увеличению измеримого неравенства. Для населения создание богатства – это множество мелких вероятностных ставок. Само собой, совокупность богатства (измеряемого в годах потребления, как это делает Пикетти) богатством и прирастает. Представьте сто человек в мире с распределением богатства 80/20 (так называемое эмпирическое правило Парето: 80 % населения получает 20 % доходов. – *Прим. перев.*): дополнительное богатство создается одним человеком, следующие пятьдесят ничего не создают. Это не игра с нулевой суммой: уберите данного конкретного человека – и богатство почти перестанет прибавляться. Остальные на деле выигрывают от вклада меньшинства.

L'émulation et la jalousie ne se rencontrent guère que dans les personnes du même art, de même talent et de même condition. – Лабрюйер.

Что и произошло во время скандала вокруг расходов британского парламента: депутаты покупали себе телевизоры и посудомойки, и, когда люди это поняли, они взбунтовались. Один депутат сказал: «Я же не взял миллион облигациями». Народ понимает телевизоры, но не облигации.

Можно научно доказать, что, если рассматривать проблему в динамике, а не в статике, налог на богатство торговцу выгоднее, чем предпринимателю.

Благомыслящий (*фр.*).

Компаньонки (*фр.*).

Задним числом (*лат.*).

Выражение «черепахи до самого низа» отсылает к проблеме бесконечной регрессии. Логику Бертрану Расселу однажды сказали, что мир держится на черепахе. «А на чем стоит эта черепаха?» – спросил он. Ему ответили: «Там черепахи до самого низа».

Наблюдение касательно современности. Перемены ради перемен, которые мы видим в архитектуре, пище и стиле жизни, нередко тормозят прогресс. Как я объяснил в «Антихрупкости», слишком частые изменения не дают нам пользоваться выгодами прошлых перемен: эволюция (и прогресс) требуют вариаций, однако не слишком частых.

Награда как Проклятие. Трейдеры всегда считали, что журналистская похвала – свидетельство провала. Я познал эту истину на своей шкуре. В 1983 г., когда я готовился стать трейдером, влиятельный в ту пору американский журнал BusinessWeek поместил название компьютерного гиганта IBM на обложку и написал, что это лучшая из компаний. Я наивно бросился покупать ее акции. И лоханулся. В тот момент я понял, что мне нужно играть на понижение, чтобы заработать на падении акций. Я это сделал – и осознал, что коллективная хвала журналистов всегда подозрительна, а в худшем случае становится проклятием. Акции IBM упали на полтора десятка лет, компания чуть не обанкротилась. Кроме того, я понял, что нужно избегать почестей и наград: если награду присуждают неправильные судьи, она ударит по тебе в самый неподходящий момент (СМИ либо тебя проигнорируют, либо, еще лучше, над тобой поглумятся). Брайан Хинчклифф, бывший трейдер, инвестировавший в ресторанный бизнес, научил меня эвристическому правилу: заведения, получающие награду за лучшее что угодно (лучшая атмосфера, лучшее обслуживание клиента, лучший ферментированный йогурт и иные безалкогольные напитки для шейхов и т. п.), закрываются до церемонии награждения. Опыт подсказывает: если вы хотите, чтобы книги писателя продержались парутройку поколений, ни в коем случае не давайте ему нечто под названием Нобелевская премия по литературе.

У меня аллергия на одних публичных персон, но не на других. Я не сразу понял, что отличает первых от вторых. Разница – в отношении к риску и в том, боится ли человек за свою репутацию.

В специальной статье «Метараспределение p -значений» (The Meta-Distribution of Standard P-Values; см.: <http://nassimtaleb.org/2016/03/probability-distribution-p-values/#.Wyte16czZPY>) о стохастичности « p -значений» и понимании их исследователями я показываю, что статистическая значимость таких статей по крайней мере на порядок ниже, чем утверждается.

Segnius homines bona quam mala sentiunt. Цитируется «История Рима от основания города», перевод с лат. М. Л. Гаспарова.

Nimium boni est, cui nihil est mali.

Non scabat caput praeter unges tuo, Ma bih ikkak illa d ifrak.

Цитируются «Тускуланские беседы» (Кн. II. О преодолении боли), перевод с лат. М. Л. Гаспарова.

xasfour bil ‘id ahsan min xašra xalsajra.

Nimium allercando veritas amittitur.

Fiducia pecunias amici.

Перевод А. С. Бобовича.

*Non teneas aurum totum quod splendet ut aurum/nec pulchrum pomum
quodlibet esse bonum.*

«Эгоистичный ген», перевод Н. О. Фоминой.

Тот же довод применим к биографиям ученых и математиков, написанным популяризаторами науки или профессиональными биографами. Они находят некий нарратив и, хуже того, возводят ученых на пьедестал.

Консильере (*ит. consigliere*) – советник мафиозной семьи, часто выступающий как посредник при решении спорных вопросов. – *Прим. перев.*

Английские слова «ассасины» (*assassins*) и «(политическое) убийство» (*assassination*) – однокоренные. – *Прим. перев.*

Очень вероятно, что сведения об ассасинах частично – черный пиар их врагов, включая апокрифические рассказы о том, что гашишины курили гашиш («марихуана» по-арабски), чтобы войти в транс перед убийством.

Мюнстер Эрнст Фридрих Герберт (1766–1839) – немецкий дипломат и политический деятель. Фраза (исходно на французском языке) была произнесена после убийства российского императора Павла I в 1801 г. Похожую фразу приписывают его сыну, Георгу Герберту цу Мюнстеру (1820–1902), тоже дипломату. – *Прим. ред.*

Изредка случались эпизоды коллективного помешательства, когда распространялись фальшивые слухи, однако благодаря невысокой связности общин они путешествовали не так быстро, как сегодня.

То, что односторонняя журналистика самоуничтожится в результате окончательного расхождения с аудиторией, показывает история «Зеваки» (Gawker). «Зевака» был вуайеристским сайтом, который специализировался на предании гласности чужой личной жизни в промышленных масштабах. В конечном счете «Зевака», издевавшийся над финансово более слабыми жертвами (часто это были 21-летние юноши и девушки в видеоклипах, снятых в порядке порномести), сам стал жертвой какого-то богача и обанкротился. Характерно, что журналисты в основной массе встали на защиту «Зеваки» из-за «свободы информации», бесстыже извращая саму эту концепцию, в то время как аудитория, само собой, была на стороне жертвы. Я просто напоминаю читателям: журналистика – крупнейшая агентская проблема.

Me-tooism – отсылка к популярному в соцсетях хэштегу #MeToo. –
Прим. перев.

Имеется в виду полемический прием подмены тезиса: «Читателю подсовывается некое невообразимое чучело, не имеющее ничего общего с действительным противником, после чего этот вымышленный противник изничтожается» (Карел Чапек, «Двенадцать приемов литературной полемики», перевод С. Никольского). – *Прим. перев.*

На эту элементарную, но очень часто совершаемую ошибку – путать частоту с ожиданием (или средней величиной) – я обратил внимание в «Одураченных случайностью». Нетрейдерам сложно понять, что, если банк J. P. Morgan зарабатывал деньги 251 день из 252 дней, это не обязательно хорошо – и часто может быть сигналом опасности.

Школа «Анналов» – историческое направление, основанное Люсьеном Февром и Марком Блоком. Возникло вокруг журнала «Анналы». – *Прим. перев.*

Зеленая линия – демаркационная линия, разделявшая Бейрут на христианский и мусульманский сектор. – *Прим. перев.*

Какие книги читать? Проблему *via negativa* это не решит, но для начала – не стоит изучать историю Рима через Цезаря и Помпея, или баланс сил на Пелопоннесе, или дипломатические интриги в Вене; попробуйте вместо этого почитать что-нибудь о повседневной жизни людей, а также о законах и обычаях. Лет тридцать назад я случайно открыл для себя многотомник «История частной жизни», созданный под руководством Поля Вейна, Филиппа Арьеса и Жоржа Дюби. С тех пор первый том (Древний Рим) всегда лежит на таком расстоянии от постели, чтобы я мог до него дотянуться. Еще одна книга, представляющая тот же подход, – «Монтайю, окситанская деревня» Эммануэля Ле Руа Ладюри. Что до нашего любимого, но беспокойного Средиземноморья, добудьте великолепный труд Фернана Броделя «Средиземное море и средиземноморский мир в эпоху Филиппа II».

Куда приятнее читать описание Венеции с точки зрения торговли, чем абстрактную геополитическую чушь. После некоторых книг ощущаешь запах пряностей. После открытия работ Дюби, Броделя, Арьеса и прочих я не могу без раздражения читать обычные исторические книги – скажем, об Османской империи, которые фокусируются на султанах. Кажется, историки поголовно взяли на вооружение отвратительный стиль «описательный нон-фикшен» журнала The New Yorker.

Другие книги: «Куртизанки и рыбные котлеты» (Courtesans and Fishcakes) Джеймса Дэвидсона – из нее вы узнаете, почему греки ели хлеб левой рукой; или «Открытие Франции» Грэма Робба – кроме прочего, о том, что в 1914 г. французы почти не говорили по-французски. И много чего еще.

Суеверие (*лат.*).

Египетские копты подвергаются все большим гонениям со стороны мусульман-суннитов, но коптская церковь выступает против создания в Египте автономии, ссылаясь на то, что желать политического самоуправления в этом мире – «не по-христиански».

Перевод В. Неведомского.

Taraktu'l kálqa tarran fi hawaka, ayatamtul xiyala likay araka /Falaw qataxani fil hubbi irban, lama malil fu'ada(ou) ila siwaka/fakuth ma šu'ta ya mawlaya minni, ana lkurbanu wajjahani nidaka. Но опять же нельзя исключать, что это апокриф.

Sacrosanctum Consilium – «Святейший собор» – конституция Второго Ватиканского собора католической церкви. Цитируется в переводе А. Коваля. – *Прим. перев.*

Витрувий. Десять книг об архитектуре. Перевод Ф. А. Петровского.

Я не исключаю, что экономисты знают об ансамбле и времени, как знают они о жирных хвостах, но их понимание того и другого стерильно. Они без конца твердят: «Мы знали о жирных хвостах», – но никак не могут уразуметь: если сделать следующий шаг, их выводы по большей части окажутся ложными. Важны последствия.

Фланёр (*фр.* flâneur) – тот, кто фланирует; праздношатающийся.

«Умственной бухгалтерией» называют склонность индивида в уме (или физически) держать деньги на отдельных счетах в зависимости от источников поступления, забывая о том, что он владеет всеми деньгами, и источник их поступления не имеет значения. Например, мужчина, который не покупает галстук, потому что это лишняя трата, радуется, когда жена покупает ему на день рождения тот же самый галстук на деньги с их общего счета. В данном случае Талер полагает ошибкой менять стратегию в зависимости от того, каков источник денег – выигрыш в казино или собственный капитал. Как и другие психолухи, Талер явственно забывает о динамике; у теоретиков от социальных наук проблемы с вещами, которые движутся.

Впрочем, я постоянно шучу: моя смерть плюс смерть человека, выживание которого мне не нравится, скажем журналиста-профессора Стивена Пинкера, – хуже, чем всего лишь моя смерть.

О глупости социальных наук свидетельствует хотя бы тот факт, что они, объясняя связь между индивидом и коллективом, вынуждены вспоминать о сенсационных «зеркальных нейронах». Полагаться на нейрочушь – форма сциентизма, называемая «нейропорно» и обсуждаемая в «Антихрупкости».

Как и в разделе «Примечания», порядок статей здесь – тематический, а не алфавитный. – *Прим. ред.*

См. спор автора с Р. Jorion (1997), а также см. Taleb (2007).

Спасибо за вопросы Эндрю Лесневски, который помог дать определение тому, что мы имеем в виду под эргодичностью, – значение термина здесь не таково, как в статистической физике.

Из грязи в князи и обратно (*англ.*).