Какономика

Автор: Глория Ориджи
10.01.2013 11:54

Юлия Ошмарина рекомендует статью из журнала Esquire. Какономика (от греч. «κακός» — «дурной» и «οικονομία» — «экономика») описывает случаи, когда люди не просто предпочитают получать товар высокого качества, а в ответ предоставлять низкокачественный (стандартная отплата «паразита»), а когда они, по сути, предпочитают обмен товарами низкого качества. Как такое возможно? Глория Ориджи рассуждает о том, почему люди стремятся производить и получать продукты низкого качества.

Стандартная теория игр учит нас: чем бы ни обменивались люди (идеями, услугами или товарами), каждый хочет получить от других работу высокого качества. Давайте стилизуем ситуацию таким образом, что товары могут быть обменены лишь на двух уровнях качества: высоком и низком. Какономика (от греч. «κακός» — «дурной» и «οικονομία» — «экономика») описывает случаи, когда люди не просто предпочитают получать товар высокого качества, а в ответ предоставлять низкокачественный (стандартная отплата «паразита»), а когда они, по сути, предпочитают обмен товарами низкого качества. Как такое возможно? И как нечто подобное может быть рациональным? Даже если мы ленивы и предпочитаем выдать низкокачественный продукт (например, пишем текст в посредственный журнал, зная, что от нас не будут требовать чрезмерных усилий), по идее, мы стремимся к принципу «сделать меньше, получить больше», то есть предоставить низкое качество, а в ответ получить высокое.

Автор: Глория Ориджи
10.01.2013 11:54

Какономика является странным, но широко распространенным предпочтением в пользу обмена посредственными продуктами в той мере, в какой никто на это не жалуется. Мир какономики — это мир, где люди не только уживаются с халатностью других, но всегда ждут ее: «Я верю, что ты не выполнишь свои обещания в полной мере, потому как хочу быть свободным от того, чтобы выполнять мои и не чувствовать себя из-за этого неудобно». Странность и интерес ситуации заключается в том, что во всех какономических обменах обе стороны, кажется, ведут двойную игру: есть официальное соглашение, в котором две стороны заявляют о своем намерении проводить обмен на уровне высокого качества, и одновременно молчаливое согласие в том, что скидки на качество не просто допустимы, но и ожидаемы. Это превращается в своего рода молчаливое взаимное попустительство. Таким образом, никто не «паразитирует» за чужой счет: какономика регулируется негласной социальной нормой скидки на качество, взаимным принятием посредственного продукта, который удовлетворяет обе стороны, при условии, что они публично продолжают заявлять об обмене на уровне высокого качества.

Возьмем пример: некий солидный автор бестселлеров должен предоставить давно просроченную рукопись своему издателю. У него много читателей, и он прекрасно знает, что люди купят его книгу только из-за его имени и что средний читатель так или иначе не читает книгу дальше первой главы. Его издатель это тоже знает... Таким образом, автор решает предоставить издателю новую рукопись с потрясающим началом и посредственным сюжетом (низкокачественный результат). Издатель доволен этим и поздравляет автора так, как если бы получил от него шедевр (высококачественная риторика), обе стороны довольны. Предпочтение автора — не просто предоставить низкокачественную работу, но и получить то же самое от издателя в ответ, например, избежать слишком серьезного редактирования и непосредственно приступить к публикации. Они верят в ненадежность друг друга и закрывают глаза на взаимовыгодный слабый результат. Там, где есть негласное соглашение о стремлении к низкому качеству со взаимной выгодой, там мы имеем дело с примером какономики.

Парадоксально, но если одна из сторон обеспечивает продукт высокого качества вместо ожидаемого низкого, то вторая сторона воспринимает это как нарушение

взаимного доверия, даже если и не признает это открыто. В приведенном примере автор может возмутиться действиями издателя, если тот решит качественно отредактировать его текст. Вопреки стандартной «дилемме заключенного» (см. прошлый номер Esquire) желание повторно взаимодействовать с кем-то гарантируется только в том случае, если он или она также обеспечивает низкое, а не высокое качество.

Как говорят в Турине, «нет предела несовершенству». И ситуация усложняется, когда речь заходит о сделках, в которых невозможно оценить качество по простой шкале «высокое — низкое». Где гарантия, что, отдав низкокачественный товар, взамен вы получите товар столь же, а не более скверный?

Но какономика — это не обязательно плохо. Иногда определенная, молча согласованная скидка на качество делает жизнь каждого менее напряженной. Как говорил мне когда-то друг, делавший ремонт в загородном доме в Тоскане, «итальянские строители никогда не делают то, что обещают, но плюс в том, что они и от тебя не ожидают, что ты им заплатишь, как обещал».

Примеров подобной итальянской гибкости я могу привести множество, именно она позволяет нам справляться с неожиданными ситуациями, избегать жесткого следования идиотским правилам и создавать расслабленную и максимально комфортную для жизни атмосферу. Склонность к низкокачественным сделкам играет огромную положительную роль, когда следование высоким стандартам качества морально недопустимо. Так, именно из-за легкого отношения итальянцев к правилам и всяческим установлениям они не очень тщательно соблюдали расовые законы во

времена фашистской Италии, и евреям там жилось все же чуть лучше, чем в вишистской Франции, усташской Хорватии и тем более — нацистской Германии.

Однако основная проблема какономики, а также причина, почему так трудно искоренить эту разновидность коллективного безумия, заключается в том, что каждый низкокачественный обмен представляет собой локальное равновесие, в котором обе стороны удовлетворены. Но это — в краткосрочной перспективе, а в долгосрочной каждый такой обмен разрушает систему в целом. Таким образом, угроза коллективным результатам исходит не только от «паразитов» и «хищников», как учат нас современные социальные теории, но и от какономики, которая стимулирует процессы обмена в направлении худшего. Скрепляющей основой общества является не только сотрудничество ради лучшего — чтобы понять, почему жизнь плохая, необходимо учитывать и нормы сотрудничества, направленного на достижение локального оптимума и общего ухудшения.

Об авторе: Глория Ориджи - философ, сотрудник парижского Национального центра научных исследований (CNRS), основатель портала www.interdisciplines.org, автор книги «Введение в Куайна» и редактор сборника «Text-e: текст в эпоху интернета»

Источник: esquire.ru/ideas/gloria-origgi

Автор: Глория Ориджи
10.01.2013 11:54