

## ГЛАВА 14

### **Парадокс голосования**

Когда мы переходим... от частных интересов семейного и делового характера к вопросам национального и международного масштаба, которые не находятся в непосредственной и очевидной связи с этими частными интересами, индивидуальные стремления, интерпретация фактов и методы выведения умозаключений вскорѣ перестают удовлетворять требованиям классической доктрины. Что меня больше всего поражает и кажется мне корнем проблемы, так это тот факт, что полностью теряется чувство реальности. Обычно великие политические вопросы занимают свое место в собственной экономике типичного обывателя с его досужими интересами, не достигающими статуса хобби, и набором тем для безответственной болтовни. Эти вещи кажутся такими далекими; они совсем не похожи на какое-нибудь деловое предложение. Опасности могут совсем не материализоваться, и даже если они материализуются, они могут оказаться не настолько серьезными; человек ощущает себя так, как будто попадает в некий вымышленный мир.

Ослабленное чувство реальности объясняет не только ослабленное чувство ответственности, но также и отсутствие действенных стремлений. Конечно, у каждого свой язык, свои желания и мечты, недовольства — в конце концов, свои симпатии и антипатии. Но обычно они не соответствуют тому, что мы называем волей, — психическому аналогу целенаправленного ответственного поступка. Ведь у частного лица, задумывающегося о проблемах своей страны, нет ни простора для такой воли, ни какой-либо задачи, выполнение которой могло бы позволить ей развиваться. Он член сообщества, непригодного для этого, — сообщества в виде целого народа, и это объясняет, почему его усилия по освоению политической проблематики имеют менее систематический характер, чем усилия по развитию навыков игры в бридж...

Поэтому типичный обыватель резко опускается на более низкий уровень работы ума, как только он вторгается в сферу политики. Его аргументация и анализ таковы, что, будь они применены в сфере его реальных интересов, он бы сразу их расценил как инфантильные. Он снова становится примитивным. Его образ мысли становится ассоциативным и эмоциональным. И это позволяет сделать еще два вывода и имеет дополнительный смысл.

Во-первых, даже если бы не существовало никаких политических групп, пытающихся на него повлиять, типичный обыватель в вопросах

политики, скорее всего, поддастся бы внерациональным или иррациональным предрассудкам и импульсам... Более того, просто потому что он не «целиком там», он также будет смягчать свои моральные принципы и иногда поддаваться темным побуждениям, которые условия его частной жизни помогают ему подавлять. Но не менее губительным для мудрости или рациональности его умозаключений и выводов может быть, если он поддается взрыву благородного негодования. В этом случае ему будет еще труднее видеть вещи в правильном свете или даже видеть за раз более чем одну сторону той или иной вещи. Поэтому, если однажды он все-таки выйдет из своей обычной тумана и обнаружит определенную волю, постулируемую классической доктриной демократии, он станет — с не меньшей вероятностью, чем наоборот, — еще более неразумным и безответственным, чем является обычно. При определенных стечениях обстоятельств это может оказаться фатальным для его страны.

Йозеф Шумпетер

Американцы... любят объяснять все поступки своей жизни принципом правильного понятого личного интереса; они самодовольно выставляют то, как просвещенная забота о самих себе постоянно подталкивает их к тому, чтобы помогать друг другу, и побуждает их охотно жертвовать часть своего времени и имущества на благосостояние государства. В этом отношении... они зачастую оказываются не в состоянии отдать себе справедливость, поскольку в Соединенных Штатах, как и везде, люди иногда дают волю бескорыстным и спонтанным импульсам, которые естественны для человека. Однако американцы редко признают, что они поддаются эмоциям такого рода; они больше беспокоятся о том, чтобы принести славу своей философии, чем самим себе.

Алексис Токвиль

Отличительной чертой теории общественного выбора является допущение о том, что индивиды на политической арене, как и на рынке, ведут себя рационально и в собственных интересах. На основании этого допущения мы рассматривали модели конкуренции кандидатов, но пока мало что сказали о ключевом действующем лице политического спектакля — индивидуальном избирателе. Этот пробел заполняется в настоящей главе.

## **14.1. Гипотеза рационального избирателя**

### **14.1.1. Максимизация ожидаемой полезности**

Гипотеза рационального избирателя была впервые предложена Даунсом (Downs, chs. 11–14) и позднее была детально разработана Таллоком (Tullock,

1967а, pp. 110–114) и Райкером и Ордешуком (Riker and Ordeshook, 1968, 1973). Выбирая из двух партий или кандидатов, избиратель оценивает различные «потоки полезности», которые должны быть результатом политических мероприятий, обещаемых каждым кандидатом. Избиратель вычисляет ожидаемую полезность, связанную с победой каждого из кандидатов, и, естественно, голосует за того кандидата, чья политика обещает более высокий уровень полезности. Таким образом, голосование, согласно теории рационального голосования, — это чисто инструментальный акт. Индивид голосует, чтобы принести победу предпочитаемому им кандидату. Выгоды от голосования выступают в виде разницы между ожидаемыми полезностями от политических мероприятий этих двух кандидатов. Обозначим эту разницу  $B$ .

Конечно, отдельный голос едва ли решает исход выборов. Единственный голос оказывает влияние на результат, только когда (1) голоса всех других избирателей поровну разделены между двумя кандидатами или (2) предпочитаемый кандидат потерпел бы поражение, не получив этого голоса. Обозначим вероятности этих двух событий соответственно  $P_1$  и  $P_2$ . Если предпочитаемый кандидат имеет шансы 50/50 на то, что в конечном итоге одержит победу, если в первом туре выборы закончились вничью, то вероятность, что голос единственного избирателя будет инструментальным в обеспечении победы предпочитаемого этим избирателем кандидата, будет равна  $P = P_1 + (1/2)P_2$ . Ожидаемые выгоды от голосования —  $PB$ .

$P$  рассчитывается несколькими способами. Один из этих способов предполагает возможность рассматривать каждого избирателя как вынимающего шар из мешка, где  $p$  — доля шаров, обозначенных как кандидат 1, а  $(1 - p)$  — доля шаров, обозначенных как кандидат 2. Допускается, что каждый избиратель имеет изначальные предположения относительно значения  $p$ . Если имеется  $N$  избирателей и  $N$  — нечетное число, то  $P_1$  для любого избирателя — это просто вероятность того, что как раз половина остальных избирателей ( $N - 1$ ) вынет шары, обозначенные как кандидат 1, а другая половина — шары, обозначенные как кандидат 2, с учетом изначального предположения этого избирателя относительно  $p$ . Тогда  $P$  будет вычисляться как

$$P = \frac{3e^{-2(N-1)(p-\frac{1}{2})^2}}{2\sqrt{2\pi(N-1)}}. \quad (14.1)$$

$P$  сокращается по мере роста  $N$  и отклонения  $p$  от  $1/2$ .<sup>1</sup> Однако даже когда  $p = 1/2$ , вероятность того, что единственный голос решит исход выборов,

<sup>1</sup> Оуэн и Грофман (Owen and Grofman, 1984) выводят следующую формулу вероятности, что при нечетном  $N$  голос отдельного избирателя разобьет ничью:

$$P_{OG} = \frac{2e^{-2(N-1)(p-1/2)^2}}{\sqrt{2\pi(N-1)}}.$$

Теперь  $P_1$  — просто вероятность того, что  $N$  — это нечетное число (0,5), умноженное на  $P_{OG}$ , а  $P_2$  обозначает то же самое. Таким образом, имеем  $P \approx (1/2)P_{OG} + (1/4)P_{OG}$ ,

составляет лишь 0,00006, если в выборах участвуют 100 млн избирателей.<sup>2</sup> Если бы существовали какие-либо издержки голосования,  $C$ , то ожидаемые выгоды от победы предпочитаемого избирателем кандидата должны были бы быть в самом деле большими, чтобы по расчетам избирателя голосование обеспечило ему прирост ожидаемой полезности ( $PB - C > 0$ ).

Вышеописанный способ подвергался критике на том основании, что он предполагает бесконечно малое значение вероятности того, что *все* избиратели вынут шар, обозначенный как кандидат 1, а кандидат 2 не получит ни одного голоса. Решение относительно того, как голосовать, избиратели принимают не путем вынимания шаров из шляпы. Более здравым является допущение, что в день выборов *все* избиратели настроены голосовать либо за кандидата 1, либо за кандидата 2. Каждый избиратель имеет некоторые изначальные предложения, возможно, основанные на предвыборных опросах общественного мнения, относительно доли всех потенциальных избирателей,  $p$ , настроенных голосовать за кандидата 1. Однако рациональный избиратель знает, что эта  $p$  — это ориентировочная величина. Поэтому, принимая решение об участии в голосовании, рациональный избиратель должен вычислить вероятность того, что его голос создаст или разобьет ничью, при данных  $p$  и погрешности, с которой она вычислена. Эта вероятность обратно связана с  $\sqrt{Np(1-p)}$  — стандартным отклонением оценочного количества людей, голосующих за кандидата 1 и, таким образом, она опять-таки становится бесконечно малой величиной при больших  $N$ .<sup>3</sup>

Некоторые отмечали, что вероятность попасть под машину на пути к избирательному участку или при возвращении оттуда близка к вероятности подать решающий голос.<sup>4</sup> Если попасть под машину — это хуже, чем перенести поражение предпочитаемого кандидата, то одни только эти потенциальные затраты голосования превзошли бы ожидаемый выигрыш и никакой рациональный избиратель, действующий в собственных интересах, никогда бы не

---

что эквивалентно формуле в тексте. См. также работы Бека (Beck, 1975), Марголиса (Margolis, 1977) и Мейера и Гуда (Mayer and Good, 1975).

<sup>2</sup> Петерс (Peters, 1998, p. 180) опускает двойку в знаменателе (14.1) и, таким образом, получает значение  $P$ , равное 0,00012.

<sup>3</sup> При  $p = 0,51$  и  $N = 100\,000\,000$   $P = 6 \times 10^{-6}$  (Fischer, 1999, p. 274).

Формула в (14.1) предполагает очень резкое сокращение  $P$  при отклонении  $p$  от 0,5, тогда как только что описанный выборочный метод предполагает гораздо более гладкие и более правдоподобные взаимосвязи между  $P$  и  $p$ . См. работы Мейера и Гуда (Mayer and Good, 1975), Фишера (Fischer, 1999) и Шахара и Нейлбуфа (Shachar and Nalebuff, 1999).

<sup>4</sup> Скиннер (Skinner, 1948, p. 265), видимо, был первым, кто использовал вероятность несчастного случая на дороге как средство пробить брешь в гипотезе рационального избирателя, чья работа, написанная еще за девять лет до книги Даунса, цитируется Гудином и Робертсом (Goodin and Roberts, 1975). Мил (Meehl, 1977) также опирается на его работу.

стал голосовать. Но миллионы людей голосуют, и, таким образом, налицо парадокс.

По существу, имеются три способа разрешить этот парадокс: (1) приписать избирателю точный расчет, в соответствии с которым голосование будет рациональным поступком; (2) ослабить допущение рациональности; (3) ослабить допущение об ориентации на личный интерес. Испробованы были все три способа. Мы начнем с рассмотрения трех попыток разрешения парадокса, при которых сохраняется допущение о рациональном поведении, ориентированном на личный интерес, как оно традиционно изображается в теории общественного выбора, а затем рассмотрим более радикальные отступления от этой поведенческой предпосылки.

#### 14.1.2. Вкус к голосованию

Простейший способ примирить рациональность с фактом голосования — это постулировать существование выгод, вытекающих из этого действия как такового, но независимых от его последствий, т. е. от того, является ли голос решающим. Индивиды могут испытывать патриотические или гражданские чувства, а голосование помогает удовлетворить эти чувства, принося выгоды (полезность)  $D$ .<sup>5</sup> Таким образом, человек голосует, если  $PB + D - C > 0$ . При незначительных  $PB$  голосование объясняется частными выгодами (психологическим выигрышем) от акта голосования как такового,  $D$ , превышающими личные затраты,  $C$ , связанные с прогулкой до избирательного участка. Для людей голосование — это не инструментальный акт, определяющий, кто из кандидатов станет победителем, а частный или символический поступок, удовлетворение от которого не зависит от исхода выборов.

Модификация гипотезы рационального избирателя все же примиряет акт голосования с индивидуальной рациональностью, но достигает этого за счет лишения гипотезы рациональности и ориентации на личный интерес ее предсказательной способности. Любую гипотезу можно согласовать с любыми противоречащими фактами посредством введения подходящей вспомогательной гипотезы. Если я нахожу, что спрос на автомобили марки «Мерседес» растет вслед за повышением их цены, мне нет необходимости отвергать закон спроса, а нужно только не учитывать его в данном случае, предполагая «снобистские настроения». Но, поступая так, я ослабляю закон спроса — гипотеза и закон оказываются изолированными друг от друга, — если не располагаю непосредственно примыкающей к нему логической аргументацией, позволяющей предсказывать эти снобистские настроения.

<sup>5</sup> См. работу Райкера и Ордешука (Riker and Ordeshook, 1968). Таллок (Tullock, 1967a, p. 110) описывал эти личные психологические выгоды от голосования как отрицательные затраты  $C$ .

То же самое происходит и с тем, как мы спасаем гипотезу рационального и действующего в личных интересах избирателя посредством допущения о наличии вкуса к гражданскому долгу. Если этот вкус объясняет акт голосования, то что еще могло бы его объяснить? Если к избирательному участку избирателя приводит чувство гражданского долга, какие мотивы движут его поступками на самом избирательном участке? Голосует ли он за кандидата, чья политика отвечает его личным интересам, или же его чувство гражданского долга побуждает его голосовать за кандидата, чья победа наиболее выгодна с точки зрения общественных интересов? Если избиратели могут быть движимы гражданским долгом, то почему этим же долгом не могут определяться поступки политиков и бюрократов? Без теории, объясняющей происхождение, силу и степень индивидуального чувства гражданского долга, простое постулирование его существования «спасает» предпосылку о рациональном эгоизме за счет выхолащивания его предсказательного содержания.

### **14.1.3. Голосование как игра в кошки мышки**

Если бы каждый рациональный избиратель должен был принимать решение не голосовать, поскольку имеются слишком небольшие шансы, что его голос повлияет на результат, и все избиратели были бы рациональными, то никто бы не голосовал. Но тогда любой избиратель, проголосовав, мог бы определить исход выборов. Рационально ли в действительности для индивида воздерживаться от голосования, зависит от того, воздерживаются ли от голосования другие избиратели. Чем больше избирателей, согласно моим ожиданиям, рационально воздержится от голосования, тем для меня голосование будет более рациональным поступком. В результате имеет место некооперативная игра с  $n$  игроками, в которой стратегия каждого игрока — голосовать или воздержаться — зависит от его ожиданий относительно решений других избирателей. При некоторых допущениях решения в этой игре предполагают положительное количество голосующих игроков (Ledyard, 1981, 1984; Palfrey and Rosenthal, 1983). Но когда индивиды не имеют представления о затратах голосования для других граждан и размер электората велик, рациональный индивид голосует, только если психологические выгоды от голосования превышают затраты (Palfrey and Rosenthal, 1985). Эта попытка спасти гипотезу рационального избирателя при помощи теории игр не достигает цели. Рассмотрим другую попытку.

### **14.1.4. Рациональный избиратель как использующий стратегию минимаксного сожаления**

В своей статье, вызывавшей множество споров, Фереджон и Фиорина намеревались «продемонстрировать средство избавления теоретиков рацио-

нального выбора от досадного затруднения» в виде парадокса голосования. Ахиллесовой пятой рациональности, по их мнению, является незначительная, но положительная, вероятность того, что отдельный голос изменит результат выборов. Соответственно они постулировали, что избиратели могут использовать стратегию принятия решений, в которой каждому возможному событию не приписывается вес, равный его вероятности, а вместо этого всем событиям приписываются равные веса, как это предполагает и стратегия минимаксного сожаления. Пользуясь этим правилом принятия решений, человек рассчитывает не фактический выигрыш, связанный с каждой комбинацией выбираемой стратегии и состояния мира, а сожаление, т. е. ущерб, который несет человек, выбирая данную стратегию при наступлении соответствующего состояния мира, противопологаемую наилучшей альтернативной стратегии при том же состоянии мира. Тогда человек выбирает действие, которое минимизирует сожаление. Неудивительно, что голосование за следующий после наилучшего вариант является доминируемой стратегией. Таким образом, решение сводится к тому, голосовать ли за наилучший вариант или воздержаться. По сути, имеются два состояния мира, которые имеет смысл рассматривать:  $S_p$ , результат выборов не зависит от того, голосует ли человек;  $S_D$ , голосуя, индивид приносит победу предпочитаемому им кандидату за счет того, что либо разбивает ничью, либо же форсирует бегство побежденных противников. Если человек голосует и результат не зависит от его голоса, он сожалеет о том, что голосовал, поскольку понес затраты  $C$ , не получив никакой выгоды (см. матрицу 14.1, клетка (а): в клетках представлены размеры сожалений). Если результат не зависит от его голоса и человек не голосует, он не испытывает сожалений (b); то же самое можно сказать, если он голосует и его голос оказывается решающим (c). Если чистые выгоды от победы предпочитаемого кандидата ( $B$ ) по меньшей мере вдвое превышают затраты голосования,  $C$ , то максимальное сожаление человек будет испытывать, если воздержится, когда его голос был бы решающим (d). Стратегией минимаксного сожаления будет голосовать.

Как подчеркивали некоторые критики, стратегия минимаксного сожаления чрезвычайно консервативна и приводит к весьма причудливому поведению, когда применяется к другим решениям или даже используется более широко в контексте голосования.<sup>6</sup> Например, предположим, что избиратель безразличен в выборе между кандидатами от Республиканской и Демократической партий. Тогда его стратегией минимаксного сожаления будет воздержаться. Теперь допустим, что появляется кандидат от Нацистской партии. В этом случае критерий минимаксного сожаления побудит избирателя участвовать в голосовании, чтобы избежать возможного, хотя и в высшей степени маловероят-

<sup>6</sup> Beck (1975), Goodin and Roberts (1975), Mayer and Good (1975) и Meehl (1977).

ятного, события, состоящего в победе нацистского кандидата, и он попытается достигнуть этого с помощью своего единственного голоса.

**Матрица 14.1.** *Варианты выбора в игре со стратегиями минимаксного сожаления.*

		Состояния	
		$S_I$	$S_D$
Стратегии	Голосовать	(a) C	(c) 0
	Воздержаться	(b) 0	(d) B-C

Можно вспомнить некоторые ситуации повседневной жизни, в которой индивиды регулярно пользуются стратегиями минимаксного сожаления. В действительности легче найти примеры, где поведение людей обнаруживает обратную тенденцию. Потеря дома и имущества должна быть бедствием, по меньшей мере сопоставимым с победой на президентских выборах кандидата, представляющего собой для индивида вторую после наилучшей альтернативу, и, по-видимому, это может постигнуть человека с не меньшей вероятностью, чем то, что его голос окажется решающим на выборах. И все же большинство людей не ограждают себя от ущерба, вызванного наводнением, хотя страховка продается значительно дешевле актуарной стоимости имущества (Kunreuther et al., 1978).<sup>7</sup> Разумно ли предполагать, что одно и то же лицо является расположенным к риску, когда речь идет о его доме и имуществе, но становится консерватором, использующим стратегию минимаксного сожаления, когда принимает решение об участии в голосовании?

Фереджон и Фиорина, кажется, так и думают. Они цитируют Левина и Плотта (Levine and Plott, 1977) в подтверждение «возможности, что индивиды действуют, как если бы они пользовались разными правилами принятия решений в зависимости от контекста, в котором они принимаются» (Ferejohn and Fiorina, 1975, p. 921). Люди также голосуют. Проблема не в том, происходит ли это, а в том, может ли это быть объяснено и предсказано с использованием постулата о рациональном эгоизме. Если индивиды в большинстве случаев переключаются от стратегий крайней несклонности к риску к стратегиям рас-

<sup>7</sup> С другой стороны, некоторые люди все-таки покупают страховку от наводнения, даже несмотря на то, что вероятность такого события очень мала. Петерс (Peters, 1998) предполагает именно такое поведение и принимает допущения о несклонности к риску, более умеренные по сравнению с соответствующими допущениями Фереджона и Фиорины, пытаясь реабилитировать рационального даунсианского избирателя, который голосует.



положенности к риску, то как мы будем предсказывать их поведение? Какая теория нам скажет, в каких случаях какая извлекается стратегия? Объяснить уже совершенный поступок, насколько возможно подгоняя его под конкретную стратегию принятия решений в данной ситуации, — это еще не значит оправдать постулат рационального эгоизма как основу *общей* теории поведения, если отсутствует теория, позволяющая предсказать, какие стратегии принятия решений в каких ситуациях выбираются.

## 14.2. Гипотеза рационального избирателя: свидетельства

Главное, на что опираются Фереджон и Фиорина, выдвигая свой основной тезис, — это эмпирические свидетельства. Ключевым фактором, определяющим участие избирателя в голосовании, согласно гипотезе минимаксного сожаления, является разность  $B - C$ . Затраты, связанные с голосованием, трудно определить и измерить, но данные относительно воспринимаемой разницы между кандидатами доступны благодаря опросам, наподобие тех, что проводятся исследовательским центром университета штата Мичиган (SRC). Они могут использоваться в качестве показателя  $B$ .  $B$ , также как и  $P$ , заметно фигурирует в даунсианской модели ожидаемой полезности. Предложенный Фереджоном и Фиориной тест для проверки гипотезы минимаксных сожалений состоит в том, является ли разница между  $B$  и  $P$  значимо связанной с воздержанием избирателей от голосования. В соответствии с гипотезой минимаксных сожалений, только  $B$  следует связывать с явкой избирателей, при этом вероятность того, что голос избирателя будет решающим, не имеет значения. Предложенная Даунсом модель максимизации ожидаемой полезности предполагает, что с явкой избирателей должны быть связаны и  $B$ , и  $P$ . Выбор из этих двух гипотез определяется тем, является ли  $P$ , вероятность того, что голос избирателя будет решающим, систематически связанной с пассивностью избирателей.

Изучая результаты опросов, проводившихся накануне и после выборов 1952, 1956, 1960 и 1964 гг., они обнаружили, что в пяти случаях гипотеза минимаксного сожаления подтверждалась, а модель Даунса — лишь однажды (Ferejohn and Fiorina, 1975). Рисунок 14.1 позволяет увидеть, почему наблюдавшиеся Фереджоном и Фиориной плохие результаты  $P$  не должны удивлять. На этом рисунке  $T$  представляет процент населения «избирательного» возраста (voting-age population), которое голосовало на каждых президентских выборах в течение 1932–2000 гг.  $W$  представляет голоса, полученные победившим кандидатом, как процент от общих голосов, поданных за кандидатов от Республиканской и Демократической партий. Модель Даунса позволяет сделать предсказание, что точка минимума  $W$  должна совпадать с вершиной  $T$ . Выборы

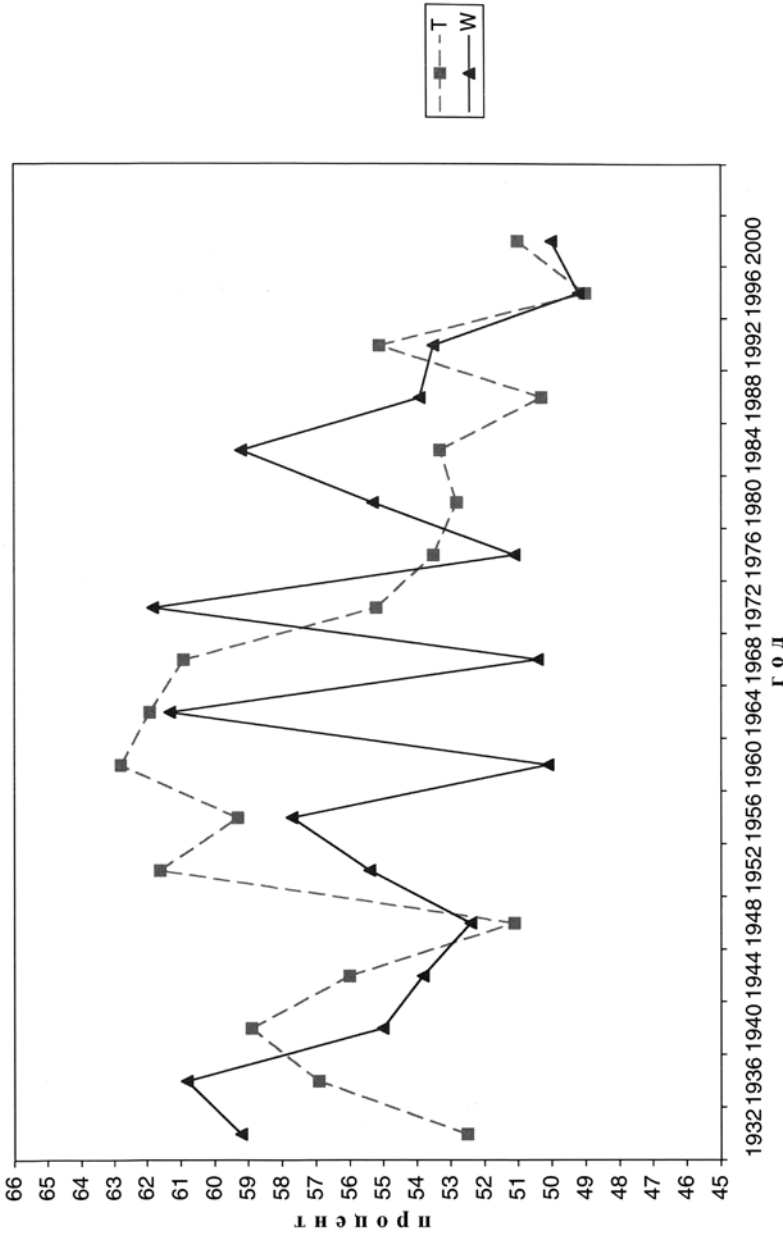
1960 г., на которых основными кандидатами были Кеннеди и Никсон, были отмечены наивысшей активностью избирателей за 64-летний период и победой с наименьшей разницей в количестве завоеванных голосов, что хорошо согласуется с этим предсказанием. Но по сравнению с наивысшей точкой 1960 г. явка избирателей была лишь немногим слабее на выборах 1964 г., на которых полная победа была одержана Джонсоном, и таковой она была и в другие годы — например, в 1948 и 1976 гг., — что расходится с предсказанием, вытекающим из модели Даунса.

Около 90% респондентов в выборке Фереджона и Фиорины ответили, что участвовали в голосовании. Это значительно более высокий процент по сравнению с его типичным для Соединенных Штатов уровнем и указывает на нерепрезентативную выборку или неправильное представление поведения избирателей. Важнее то, что дисперсия показателя неучастия в выборах, по-видимому, слишком мала, чтобы можно было проводить тестирование в отношении других переменных. Стоит обратить внимание еще на одно свидетельство.

Кенни и Райс (Kenny and Rice, 1989) обнаружили, что более трети респондентов опросов иногда «беспокоились» о том, что если они не проголосуют, то предпочитаемый ими кандидат проиграет с разницей всего в один голос. В согласии с минимаксным объяснением голосования, на выборах 1985 г. среди этих респондентов процент голосующих был больше, чем среди остальных участников опроса.

Блейс и его соавторы (Blais et al., 1995) обнаружили, что еще большая доля канадских студентов, «которые чувствовали бы себя ужасно, если бы не проголосовали и их кандидат проиграл бы из-за единственного голоса», и эти студенты обнаружили также большую склонность к голосованию на общенациональных выборах 1993 г. Однако в регрессии, объясняющей решение голосовать, «минимаксная переменная» оказалась статистически незначимой при включении других переменных, измеряющих чувство гражданского долга. «Те, кто считает, что голосование — это именно долг каждого гражданина, обычно говорили, что чувствовали бы себя, в самом деле, ужасно, если бы они не проголосовали и их кандидат проиграл бы из-за одного голоса» (Blais, Young, Fleury, and Lapp, 1995, p. 833). Таким образом, объяснение голосования, основанное на минимаксном сожалении, нельзя эмпирически отделить от объяснения, основанного на вкусе к голосованию.

Одна из первых статей, в которых были представлены эмпирические свидетельства в поддержку гипотезы полностью рационального избирателя, была написана Райкером и Ордешуком (Riker and Ordeshook, 1968), из которой мы взяли формулировку этой гипотезы в виде  $R = PB + D - C$ . Райкер и Ордешук изучили 4294 ответа в анкетах, заполнявшихся избирателями накануне президентских выборов 1952, 1956 и 1960 гг. Они представили ответы в виде сводной таблицы, чтобы увидеть имеют ли  $P$ ,  $B$  и  $D$  значимое влияние на веро-



T — процент населения избирательного возраста, голосующего за кандидата в президенты  
 W — процент голосов, полученных победившим кандидатом, от общего числа голосов, поданных за кандидатов от Республиканской и Демократической партий.

Рис. 14.1. Выигрышная доля голосов (W) и явка избирателей (T) на президентских выборах в США в 1932–2000 гг.  
 Источник: U. S. Department of Commerce, *Statistical Abstract of the United States* (любые издания).

ятность голосования индивида. Они обнаружили, что при заданных значениях двух других переменных  $P$ ,  $B$  и  $D$ , как правило, оказывают значимое влияние на вероятность голосования — причем так, как и предсказывает гипотеза рационального избирателя. Таким образом, результаты Райкера–Ордешука подтверждают как вариант гипотезы рационального избирателя, предполагающий инструментальное голосование (значение имеют  $P$  и  $B$ ), так и тот ее вариант, где речь идет о вкусе к голосованию (значение имеет  $D$ ).

Хотя каждая из переменных  $P$ ,  $B$  и  $D$ , по-видимому, связана с поведением избирателя таким образом, как это предсказывает гипотеза рационального избирателя, количественное значение  $D$  гораздо больше, чем значение как  $P$ , так и  $B$ . Разница в вероятности голосования между избирателями с высокой  $P$  (т. е. теми, кто полагает, что выборы завершатся с небольшой разницей голосов) и избирателями с низкой  $P$ , если не учитывать  $B$  и  $D$ , составляет 78 против 72%. Для избирателей с высокими и низкими значениями  $B$  вероятности голосования соотносятся в пропорции 82 против 66%. Однако для избирателей с высокими с низкими  $D$  вероятности голосования соотносятся в пропорции 87 против 51%. Райкер и Ордешук придали  $D$  операциональный смысл, поставив вопросы относительно гражданского долга. Таким образом, разница между сильным и слабым чувством гражданского долга имеет более сильное количественное влияние на явку избирателей, чем разница между высокими и низкими значениями  $P$  или  $B$ . Обе части гипотезы рационального избирателя подтверждаются в исследовании Райкера–Ордешука, но составляющая, связанная со вкусом к голосованию, имеет наибольшее количественное влияние.

Среди наиболее претенциозных тестов гипотезы рационального избирателя как в плане размера выборки, так и в отношении количества используемых переменных был тест, проведенный Ашенфельтером и Келли (Ashenfelter and Kelly, 1975). Они изучили ответы 1893 участников опросов, проводимых SRC в связи с президентскими выборами 1960 и 1972 гг. Индивидуальные ответы на вопрос «участвовали ли вы в голосовании?» они связали с большим набором переменных, сгруппированных под четыремь заголовками:

1. Личные характеристики
2. Переменные, характеризующие затраты
3. Стратегическая ценность голосования
4. Заинтересованность в кампании
5. Обязанность голосовать.

Эти переменные можно связать с гипотезой рационального избирателя

$$R = PB + D - C, \quad (14.2)$$

где  $C$ , очевидно, связана со второй группой переменных; как  $P$ , так и  $B$  — с третьей группой;  $B$  и, возможно,  $D$  связаны с четвертой группой, а  $D$  — с пятой группой. Личные характеристики каждого индивида (образование,

доход, возраст и т. д.) можно связать с любой из компонент  $R$ , и в том, как они учитываются, не существует заметных различий между гипотезами.

Результаты Ашенфельтера и Келли обеспечили частичную поддержку гипотезе рационального избирателя. Некоторые показатели затрат голосования оказались статистически значимыми и были взяты с правильным знаком. Наиболее важными среди них были подушный налог и проверка грамотности, действовавшие в 1960 г., но отмененные к 1972 г. Подушный налог в 6 долл. в 1960 г. снижал вероятность голосования индивида на 42% (Ashenfelter and Kelly, 1975, p. 708). Этот результат дает приблизительное представление о том, каким является распределение  $PB + D$  для значительной доли избирателей. Некоторые другие переменные, введенные для отображения затрат голосования, не дали хороших результатов, хотя проблему представляла мультиколлинеарность среди переменных затрат.

Обращаясь к переменным, отображающим  $P$  и  $B$ , Ашенфельтер и Келли (Ashenfelter and Kelly, 1975, p. 717) не обнаружили, чтобы восприятие избирателями характера борьбы в плане ее близости к равному количеству голосов имело статистически значимую взаимосвязь с вероятностью голосования. С другой стороны, такая переменная для отображения  $P$  имела правильный знак (значение  $t$ , равное 1,4 в объединенной регрессии), а разница между процентом избирателей, думавших о выборах 1972 г., завершившихся полной победой Никсона, что они окончатся с равным количеством голосов, и процентом избирателей, предполагавших, что выборы 1960 г. с главными кандидатами в лице Никсона и Кеннеди завершатся с равным счетом, оказалась так велика (10 против 60%), что разница между значениями этой переменной в 1960 и 1972 гг. была достаточна для объяснения 40%-ного изменения явки избирателей в 1972 г. по сравнению с 1960 г. (pp. 720–721). Оба эти результата весьма важны в плане объяснения противоречивости — иначе озадачивающей, — которая имеет место в литературе, посвященной явке избирателей, и мы к ним еще вернемся.

Из переменных, которые могли бы служить для измерения индивидуального восприятия разницы между кандидатами,  $B$ , ответ на вопрос «Как вы собираетесь голосовать?», как оказалось, обладает наибольшей объясняющей способностью. Если во время этого опроса индивид находился в нерешительности по поводу того, как он будет голосовать, это означало на 40% более низкую вероятность того, что этот индивид вообще будет голосовать (p. 717). Если неуверенность индивида проистекает из небольшой, по его мнению, разницы между кандидатами — небольшого значения  $B$ , — то этот результат является серьезным подтверждением гипотезы рационального избирателя. Но если неуверенность относительно того, как человек будет голосовать, проистекает из неуверенности по поводу того, будет ли он голосовать, т. е. заинтересован ли он в выборах, то влияние этого результата менее ясно. Некоторые люди могут просто предпочитать оставаться в стороне от политического процесса.

Индивиды, которые чувствовали «священную обязанность» голосовать, участвовали в выборах с вероятностью на 30% выше; те же, кто относился к этому как к «священной обязанности», голосовали чаще на 38% (719–20). Эти переменные, измеряющие чувство долга голосовать обладали значительной объясняющей способностью. Впечатляющая эффективность этих переменных объясняет значение члена  $D$  в расчетах рационального избирателя.

Ашенфельтер и Келли (Ashenfelter and Kelly, 1975, p. 724) приходят к заключению, что «теорией голосования, получающей наибольшую поддержку со стороны наших результатов, является та теория, в которой постулируется чувство долга или обязанности как главный мотив голосования. Переменными, оказывающими наибольшее количественное влияние на голосование, являются образование, неуверенность, фиктивные переменные, представляющие чувство обязанности голосовать и определенные переменные затрат». Это исследование обеспечивает весьма серьезную поддержку интерпретации Таллока–Райкера–Ордешука в отношении рационального голосования, которая придает доминирующее значение в определении решения о голосовании переменным  $D$  и  $C$  в уравнении  $BP + D - C$ . Как отмечалось ранее, неуверенность может проистекать из небольшого значения  $B$ , но неуверенность также может приводить к уменьшению  $D$ , если чувство обязанности голосовать ослабляется незнанием, за кого голосовать. Образование, при прочих равных условиях, должно снижать значение члена  $BP$ , поскольку более высокий уровень образования должен ослаблять восприимчивость человека к ложному представлению о каком-либо значении отдельного голоса (о большом  $P$ ). Тогда положительное влияние образования на голосование должно проходить через  $D$  и  $C$ . Мы еще вернемся к рассмотрению роли образования в объяснении голосования.

Очень похожие результаты имели место в исследовании Сильвера (Silver, 1973), в котором были проанализированы 959 анкет опроса SRC, связанного с выборами 1960 г. Значимыми оказались некоторые переменные затрат, а также заинтересованность в кампании, чувство гражданского долга и образование. Думает ли индивид, что выборы завершатся с равным счетом, не имеет значительного влияния на вероятность голосования. Таким образом, единственной поддержкой гипотезе рационального избирателя в ее части, связанной с  $BP$ , по результатам Сильвера, являются ответы «заинтересованность в кампании», если допускается, что они позволяют измерить  $B$ , хотя Сильвер рассматривал их как показатель  $D$ .

Такая же общая картина решения избирателя вновь появляется в проведенном Броди и Пейджем анализе результатов опроса по анкетам примерно 2500 избирателей, относящихся к президентским выборам 1968 г., в котором использовались данные Корпорации по изучению общественного мнения и данные SRC (Brody and Page, 1973). В объяснении пассивности они делали акцент на важности разницы — воспринимаемой разницы между кандидатами — и отчуждения, т. е. разницы между позицией избирателя и позицией

предпочитаемого им кандидата. Пассивность действительно возростала как с уменьшением разницы, так и с увеличением отчуждения, но не настолько, чтобы обеспечить чисто инструменталистскую интерпретацию акта голосования. Сорок три процента из 201 индивида, которые не видели разницы между кандидатами ( $B = 0$ ), тем не менее голосовали. Сорок четыре процента из 174 индивидов, которые испытывали отчуждение или не видели разницы между кандидатами, решили голосовать (Brody and Page, 1973, p. 6). В отношении этих избирателей и, вероятно, многих других  $D$  и  $C$  как члены  $R$  должны объяснять решение о голосовании.

Пятый тест гипотезы рационального избирателя, проведенный с использованием данных SRC, хотя и в явном виде построенный на формулировке Даунса, более труден для интерпретации. Фролих и соавторы (Frohlich et al., 1978) представили переменные для  $B$ ,  $P$  и  $D$  на основе вопросов из SRC, пользуясь различными комбинациями вопросов с разными весами. Далее они сделали различные допущения относительно распределения неизвестной переменной  $C$  и использовали комбинации  $B$ ,  $P$ ,  $D$  и  $C$ <sup>8</sup> для предсказания как явки избирателей, так и выбора кандидата на президентских выборах 1964 г. Допущение о том, что  $C$  имеет логарифмически нормальное распределение, дало отличные результаты, а именно с его помощью они смогли предсказать явку со значением  $R^2$ , равным 0,847.<sup>9</sup> Но Фролих и соавторы не представили свои результаты таким образом, чтобы при объяснении явки избирателей можно было оценить относительное значение  $BP$ ,  $D$  и  $C$ , хотя допущение относительно распределения  $C$  было важным. Однако мнение индивидов по поводу действенности их голосов (переменная, представляющая  $P$ ), по-видимому, было важным при наличии предположения, что  $P$  играет более серьезную роль в объяснении явки избирателей в исследовании, проведенном Фролихом и его соавторами, чем это предполагается в исследованиях Фереджона и Фиорины, а также Ашенфельтера и Келли.

Мацусака и Палда (Matsusaka and Palda, 1993) представили данные опросов по общенациональным выборам, проводившимся в мае 1979 г. и в феврале 1980 г. в Канаде. Они обнаружили, что ожидания относительно равенства в счете не имеют статистически значимого влияния на вероятность чьего-либо голосования. Никакие прямые измерения  $B$ ,  $C$  и  $D$  не использовались.

Результаты этих шести исследований, а также четырех других, суммируются в табл. 14.1. Кроме четырех ключевых переменных модели Даунса —  $P$ ,  $B$ ,  $D$  и  $C$  — были введены также две социологические переменные, которые дают наиболее непротиворечивые результаты, когда берутся с одним и тем

<sup>8</sup> Уравнение  $R = BP + D - C$  они представили несколько по-другому, но их представление эквивалентно тому, которое используется здесь.

<sup>9</sup> Как и в случае с использованной Фереджоном и Фиориной выборкой SRC, в которой гигантский процент опрошенных — 90,9% — ответили, что голосовали, это поднимает вопрос о репрезентативности или неправильном представлении.

же знаком, — образование ( $E$ ) и ( $Y$ ). Однако даже здесь имеются некоторые исключения.

**Таблица 14.1.** *Обобщение исследований, посвященных тестированию модели Даунса (с ее приложениями) на основе использования данных опросов*

Исследование	Выборка и время	P	B	D	C	E	Y
Riker and Ordeshook, 1968	4294 анкеты; президентские выборы в США в 1952, 1956 и 1960 гг.	+	+	+			
Brody and Page, 1973	2500 анкет; президентские выборы 1968 г.		0			+	
Ashenfelter and Kelley, 1975	1893 анкеты; президентские выборы в США в 1960 и 1972 гг.	0	+	+	–	+	+
Silver, 1973	959 анкет; президентские выборы в США в 1960	0	+?	+?	–	+	
Frohlich, Oppenheimer, Smith and Young, 1978	1067 анкет; президентские выборы 1964 г.	+	+?	+?	–?		
Parry, Moysen, and Day, 1992	Около 1600 анкет; общенациональные и местные выборы в Великобритании в 1984 и 1985 гг.	+?	+?			–	0
Matsusaka and Palda, 1993	2744 анкеты; общенациональные выборы в Канаде в 1979 и 1980 гг.	0				+	0
Knack, 1994	4651 анкет; общенациональные выборы в США в 1984, 1986 и 1988 гг.			+		+	+
Greene and Nikolaev, 1999	около 21 000 анкет; выборы в США в 1972–1993 гг.	–				+	+
Thurner and Eymann, 2000	1400 анкет; общенациональные выборы в Германии 1990 г.		+				

*Примечания:* P, B, D и C — это переменные, отображающие главные компоненты модели Даунса,  $R = PB + D - C$ .

E и Y представляют уровень образования и доход избирателя.

«+» обозначает значимое положительное влияние на вероятность того, что, согласно ответу респондента, он голосовал.

«–» обозначает отрицательный и значимый коэффициент, а «0» — незначимый коэффициент. Пустые гнезда означают, что соответствующая переменная была выпущена. Вопросительный знак указывает на неопределенность относительно того, связаны ли используемые переменные с отображаемыми ими величинами.

<sup>a</sup> Тернер и Эйманн проверили, увеличивает ли вероятность голосования респондента воспринимаемая разница в позициях партий по ключевым вопросам. Значимый эффект был обнаружен только по одному вопросу — по политике в области иммиграции. Я интерпретирую это как слабое подтверждение важности B.



Как отмечалось выше, респонденты в опросах, посвященных голосованию, систематически преувеличивают частоту своего участия в выборах. Например, 91% респондентов опроса в Канаде утверждали, что голосовали на всеобщих выборах в Канаде в 1979 г., тогда как в действительности в этих выборах участвовало лишь 76% избирателей (Matsusaka and Palda, 1999). Эта степень переоценки порождает ошибку измерения зависимой переменной, которая уменьшает объясняющую способность модели и указывает причину, по которой типичная модель, в которой используются данные опросов, может объяснить только небольшой процент дисперсии зависимой переменной. Действительно, Мацусака и Палда (Matsusaka and Palda, 1999) обнаружили, что оценки модели с 36 объясняющими переменными позволяют им не больше в плане корректной классификации избирателей, чем просто предсказывать, что *все* проголосуют.

Эта трудность с данными опросов разрешается, когда используются данные фактической явки избирателей. В этих исследованиях гипотеза рационального избирателя тестируется через увязывание агрегированных величин, характеризующих явку избирателей, скажем, на уровне штата, с характеристиками совокупности избирателей этого штата. В этих исследованиях тестирование в основном осуществляется для того, чтобы увидеть, имеет ли  $P$  — вероятность, что отдельный избиратель изменит результат выборов, — значимое влияние на явку избирателей. Такое тестирование осуществляется посредством регрессирования величин, характеризующих явку избирателей, по  $p$ , проценту голосов, поданных за ведущего кандидата, и  $N$ , размеру юрисдикции. Ссылка на формулы, использовавшиеся для вычисления  $P$ , которое обсуждалось в разделе 14.1.1, указывает на то, что  $P$  находится в обратной связи как с  $N$ , так и с отклонением  $p$  от  $1/2$ . В табл. 14.2 суммируются результаты 26 исследований без учета функциональной формы, использованной для введения  $N$  и  $(p - 0,5)$ . В одних исследованиях используется ожидаемый (фактический) процент голосов, поданных за кандидата, ставшего победителем, для отображения  $(p - 0,5)$ ; в других используется разница в количестве голосов, с которой победил один из кандидатов. Эти исследования различаются выбором функциональной формы и использованием других переменных. Здесь мы сосредоточиваемся на  $(p - 0,5)$  и  $N$ , но опять-таки сообщаем результаты по образованию и доходу, когда эти переменные используются. Отрицательный коэффициент перед  $(p - 0,5)$  или  $N$  интерпретируется как соответствующий тому, что предсказывает гипотеза рационального избирателя. В таблице представлены только знаки и уровни значимости. Себула и Мерфи (Sebula and Murphy, 1980) берутся *ex ante* измерить  $(p - 0,5)$  путем ограничения их выборки штатами с демократическим большинством в нижней палате и оценивания  $(p - 0,5)$  как доли мест в палате, принадлежащей демократам. Фостер (Foster, 1984) получил свои последние результаты путем использования аналогичного *ex ante* измерения  $(p - 0,5)$ , но для республиканского и демократического большинства. Шахар и Нейлбуфф

(Shachar and Nalebuff, 1999) оценивают уравнение для определения ожидаемых голосов. В большинстве других исследований принимается допущение о рациональных ожиданиях избирателей и  $(p - 0,5)$  измеряется с учетом фактического разделения голосов между кандидатами в день выборов.

Самым амбициозным из исследований — отделенным от других горизонтальной линией — является исследование Фостера (Foster, 1984), который заново оценил модели в четырех исследованиях и свою собственную модель с использованием данных по президентским выборам 1968, 1972, 1976 и 1980 гг. Нестабильность оценок коэффициентов для перекрестных данных исключала объединение этих данных для переоценки моделей Барцеля–Силберберга и Кау–Рубина, из-за чего были представлены результаты, основанные на отдельных массивах перекрестных данных. В общем, проведенное Фостером повторное тестирование гипотезы рационального избирателя не выявило связи между явкой избирателей и  $(p - 0,5)$  или  $N$ . Если не считать решительной победы Никсона в 1972 г., во всех других случаях  $(p - 0,5)$  не дает хороших результатов.  $N$  дает лишь немногим более непротиворечивые результаты.

Фостер (Foster, 1984, p. 688) заключает, «что воспринимаемая вероятность завершения выборов на уровне штата вничью не является мощным и надежным фактором, объясняющим различия между штатами в явке избирателей на президентские выборы». Этот вывод кажется оправданным, если учесть его собственные оценки и его переработку четырех других исследований.

**Таблица 14.2.** *Влияние вероятности того, что единственный голос станет решающим, на явку избирателей*

Исследование	Выборка и время	$(p - 0,5)$	$N$	E	Y
Barzel and Silberberg, 1973	122 губернаторских выборов в 1962, 1964, 1966, 1968 гг.	-(0,01)	-INS		
Silberman and Durden, 1975	400 избирательных округов по выборам в конгресс, 1962 г.	-(0,01)	-(0,01)		+(0,01)
Tollison, Crain and Paulter, 1975	29 губернаторских выборов, 1970 г.	-(0,01)	+INS		
Kau and Rubin, 1976	50 штатов, президентские выборы 1972 г.	+INS	-(0,01)		
Settle and Abrams, 1976	26 общенациональных президентских выборов в 1868–1972 гг.	-(0,01)			
Crain and Deaton, 1977	50 штатов, президентские выборы 1972 г.	-(0,01)	-INS		+(0,01)
Cebula and Murphy, 1980	35 штатов, президентские выборы 1976 г.	-(0,10) <sup>a</sup>			
Chapman and Palda, 1983	Избирательные округа в 5 канадских провинциях, 1972–1978 гг.	-(0,05) <sup>b</sup>		+(0,01) <sup>c</sup>	-(0,01) <sup>d</sup>
Patterson and Caldeira, 1983	46 штатов, губернаторские выборы в 1978 и 1980 гг.	-(0,05)		+(0,05)	INS

**Таблица 14.2.** Влияние вероятности того, что единственный голос станет решающим, на явку избирателей (окончание)

Исследование	Выборка и время	$(p - 0,5)$	$N$	E	Y
Foster, 1984	50 штатов				
Barzel–Silberberg	Президентские выборы 1968 г.	+(0,05)	+INS		
	Президентские выборы 1972 г.	–(0,01)	–INS		
	Президентские выборы 1976 г.	–INS	–INS		
	Президентские выборы 1980 г.	+INS	–INS		
Foster, 1984	50 штатов				
Kau–Rubin	Президентские выборы 1968 г.	+(0,05)	–INS		
	Президентские выборы 1972 г.	–(0,01)	–INS		
	Президентские выборы 1976 г.	+INS	+INS		
	Президентские выборы 1980 г.	–INS	–INS		
Foster, 1984 Silberman–Durden	Объединенные данные по президентским выборам в 200 штатах в 1968, 1972, 1976 и 1980 гг.	–INS	–(0,10)		+(0,01)
Foster, 1984 Crain–Deaton	Объединенные данные по президентским выборам в 200 штатах в 1968, 1972, 1976 и 1980 гг.	–INS	–(0,01)		+(0,01)
Foster, 1984 Wolfgram–Foster	Объединенные данные по президентским выборам в 200 штатах в 1968, 1972, 1976 и 1980 гг.	–(0,10) <sup>a</sup>	–INS		
Tucker, 1986	362 состязания за место в законодательном органе в Вашингтоне в 1976–1982 гг.	–(0,01)			
Hansen, Palfrey, and Rosenthal, 1987	1806 выборов в школьных округах штата Орегон в 1970–1973 гг.		–(0,01)		
Durden and Gaynor, 1987	847 наблюдений по выборам в конгресс в 1970 и 1982 гг.	–(0,01)	–(0,01)		+(0,01)
Capron and Kruseman, 1988	26 демократических стран в 1959–1966 гг.		–(0,01)		
Darvish and Rosenberg, 1988	108 муниципалитетов Израиля в 1978 и 1983 гг.		–(0,01)		–(0,01)
	Кнессет, Израиль, 1977, 1981 гг.		–INS		+(0,10)
Cox and Munger, 1989	270 состязаний за место в палате представителей США в 1982 г.	–(0,01)		+(0,01)	+(0,01)
Filer, Kenny, and Morton, 1991, 1993	Данные на уровне округов по президентским выборам в США			+(0,01)	+(0,01) <sup>e</sup>

Примечания:  $(p - 0,5)$  — ожидаемый (фактический) процент голосов за ведущего кандидата или разница в количестве голосов, с которой один из кандидатов завоевал победу;  $N$  — размер юрисдикции.

<sup>a</sup> *Отображение используемой ex ante меры равенства в количестве получаемых голосов, доля демократов в нижней палате по всем штатам с более чем 50%-ным представительством демократов.*

<sup>b</sup> *Значимая в отношении 6 из 10 провинциальных выборов; имела неверный знак и была незначимой в отношении 3 из 10 провинциальных выборов.*

<sup>c</sup> *Коэффициент при переменной образования, как правило, положительной, зачастую значимый.*

<sup>d</sup> *Коэффициент при переменной дохода всегда отрицательный, иногда значимый.*

<sup>e</sup> *Нелинейная спецификация.*

<sup>f</sup> *Предсказанная на основании уравнения регрессии близость в количестве получаемых голосов.*

Но если обратить внимание на другие исследования в табл. 14.2, можно увидеть, что  $(p - 0,5)$  и  $N$  чаще имеют предсказанный знак, чем наоборот, и когда их коэффициенты являются значимыми, то, за единственным исключением, они имеют правильный знак. Хотя равенство в количестве голосов не всегда «имеет значение» на выборах, все же это случается гораздо чаще, чем наоборот.

С другой стороны, скептицизм относительно значения близости в количестве голосов усиливается при рассмотрении некоторых систематических погрешностей, возникающих, когда для тестирования модели рационального избирателя Даунса используются агрегированные данные по голосованию. Например, кандидаты и группы интересов имеют более сильный стимул к мобилизации своих сторонников тогда, когда ожидается, что выборы завершатся с близким количеством голосов у соперничающих сторон. Таким образом, явка избирателей на выборах, проходящих с близким счетом, может иметь место не из-за того, что у избирателей улучшилось мнение относительно действенности их голосов, а потому что они испытывают большее давление, оказываемое на них с целью склонить их к голосованию (Cox and Munger, 1989; Aldrich, 1993, 1995, 1997, pp. 387–389; Matsusaka and Palda, 1993; Shachar and Nalebuff, 1999).

Мацусака и Палда (Matsusaka and Palda, 1993) протестировали возникновение систематической погрешности, вводимой «экологической ошибкой», связанной с заменой фактических *ex post* результатов выборов предвыборными ожиданиями избирателей в отношении близости голосов. Как сообщалось ранее, они не нашли, что ожидаемая близость голосов на выборах имеет значимое влияние на вероятность голосования респондентов опросов. С другой стороны, агрегированные *ex post* данные по тем же выборам выявили значимый отрицательный коэффициент перед разницей в количестве голосов, обеспечившей победу одному из кандидатов, как и предсказывает модель Даунса. Мацусака и Палда интерпретируют это несоответствие в результатах как подтверждение экологической ошибки. В совершенно другом исследовании,

в котором использовались результаты выборов в Калифорнии, Мацусака (Matsusaka, 1993) снова обнаружил, что близость счета не имеет большого значения в объяснении количества подаваемых голосов.

С другой стороны, Грофман, Коллет и Гриффин (Grofman, Collet, and Griffin, 1998) утверждают, что обнаружили экологическую ошибку, которая свидетельствует против даунсианской модели поведения избирателя. «Поскольку в среднем регистрируется большая доля избирателей, поддерживающих Республиканскую партию, то и на избирательные участки приходит больший процент республиканских (поддерживающих республиканцев) зарегистрированных избирателей и имеется более высокий процент поддерживающих республиканцев избирателей, которые на выборах голосуют за целый список кандидатов на выборные должности, выдвинутых поддерживаемой ими партией, ... существует возможность экологического смешивания при рассмотрении связи между явкой избирателей и конкуренцией в перекрестных условиях. Экологический эффект проявляется таким образом, что максимальная явка избирателей будет иметь место не том случае, когда голоса за республиканцев и демократов подаются в пропорции почти 50 на 50... но скорее при более односторонних выборах, на которых республиканцы получают долю голосов, значительно превышающую 50%» (р. 235, сноски опущены). Хотя они и не обнаруживают экологического смешивания во всех своих регрессиях, все же, как правило, находят, что разница в количестве голосов, с которой достигается победа, является значимым фактором, определяющим явку избирателей на выборы в сенат и нижнюю палату (см. табл. 14.2).<sup>10</sup> Как, к сожалению, часто случается при эмпирических проверках конкурирующих гипотез, различные исследователи приходят к противоположным выводам относительно количественной и статистической значимости ключевых переменных — в данном случае это ( $p - 0,5$ ) и  $N$  в модели поведения избирателя Даунса.

Здесь следует вспомнить результаты Ашенфельтера и Келли в отношении восприятия избирателями равенства в количестве получаемых сторонами голосов. Они обнаружили существование статистически слабого и количественно незначительного положительного влияния на вероятность голосования отдельного избирателя, если он думает, что выборы проходят с близким количеством голосов. Изменения в восприятии избирателями близости в счете, с которым идет борьба на выборах, должны значительно различаться от одних выборов к другим. Прогноз на основе предвыборного опроса общественного мнения, проводимого институтом Гэллапа, согласно которому некий кандидат получит 60% голосов, делает победу этого кандидата по сути свершившимся фактом. Немногие бы стали голосовать против кандидата с долей голосов, согласно предвыборным опросам, находящейся в диапазоне от 54 до 56%. Разница

<sup>10</sup> См. также работу Грофмана (Grofman, 1993b), содержащую обсуждение систематических ошибок при тестировании модели поведения избирателя Даунса, а также работу Шахара и Нейлбуффа (Shachar and Nalebuff, 1999).

в предварительно рассчитанных вероятностях между выборами «с равными соперниками» — наподобие тех, что имели место в 1960 г. с Кеннеди и Никсоном в качестве основных кандидатов или в 2000 г. с основными кандидатами в лице Буша и Гора, — и выборами с решительным преимуществом Никсона перед Мак-Говерном — это разница между бросанием монеты и решенным делом. В результате таких изменений в разнице голосов, даже если только некоторые избиратели испытывают слабое влияние со стороны изменений в их восприятии равенства соперничающих сторон на выборах, могут иметь место значительные изменения явки избирателей. Это соображение может объяснить, почему равенство соперничающих сторон на выборах в каждом штате, по-видимому, имело значительное влияние на явку избирателей на выборы 1972 г., завершившиеся полной победой Никсона (Crain and Deaton, 1977; Foster–Barzel–Silberberg and Foster–Kau–Rubin, 1984), и почему действенность голосования повлияла на явку избирателей на выборы 1964 г., результатом которой была решительная победа Джонсона (Frohlich et al., 1978).

В некоторых отношениях плохие результаты  $P$  в объяснении явки избирателей больше подтверждают распространенный взгляд на избирателя как на рационального эгоиста, чем идут вразрез с этим образом. Даже когда вероятность голосования каждого избирателя за одного из кандидатов составляет 0,5, вероятность того, что отдельный голос станет решающим в сообществе из 100 млн граждан, составляет лишь 0,00006. Как отмечают Райкер и Ордешук (Riker and Ordeshook, 1968) по поводу своего вывода, что явка избирателей является чувствительной к изменениям  $P$ , этот вывод предполагает необычайно эластичную реакцию избирателей на изменения вероятностей. Если бы водители автомобилей одинаково реагировали на изменения вероятности несчастных случаев, то проливной дождь порождал бы пустующие дороги. Райкер и Ордешук (Riker and Ordeshook, 1968, pp. 38–9) предполагают, что высокоэластичная реакция избирателей на изменения  $P$  могла бы быть вызвана стимулирующим влиянием объявлений по телевидению и радио, вроде: «Ваш голос имеет значение».<sup>11</sup> С предложенным Райкером и Ордешуком объяснением важности *воспринимаемого* равенства сторон на выборах согласуются и результаты Толлисона, Крейна и Полтера (Tollison, Crain, and Paulter, 1975). Они обнаружили более сильное влияние равенства счета голосов в штатах с относительно бóльшим количеством прессы. «Информация относительно ожидаемого исхода [как правило] побуждает голосовать большее количество людей на выборах с равными соперничающими кандидатами» (p. 45). Но если избиратели так легко вводятся в заблуждение относительно важности их

<sup>11</sup> Как отмечалось ранее, интенсивность, с которой граждан убеждают в том, что их голос имеет значение, или частота, с которой они получают другие сообщения или испытывают давление с целью склонить их голосовать, больше в тех округах, где ожидается более равный счет голосов, в результате чего имеет место искусственная корреляция между явкой избирателей и равенством счета голосов.

голоса, это ослабляет уверенность в интеллекте рационального избирателя. Хотя наивность и рациональность не являются строго противоположными характеристиками, все же существование первой в некоторой степени ослабляет важность допущения о рациональности.

Рассмотренные здесь результаты указывают на то, что взаимосвязь между изменениями  $P$  и пассивностью избирателей слабее, чем это следует из выводов Райкера и Ордешука. В таком случае избиратели менее наивны относительно их способности влиять на результат выборов, и поэтому рациональность их поведения, по-видимому, имеет более изощренный характер. Но тогда их поведение подтверждает более циничную интерпретацию рациональности избирателей, т. е. неинструменталистский взгляд, согласно которому голосование определяется единственно развлекательной или психологической ценностью ( $D$ ) и частными затратами ( $C$ ). Такая интерпретация поднимает в связи с теорией голосования вопрос о факторах, определяющих  $D$  и  $C$ .

Некоторые компоненты  $C$  легко идентифицировать. Подушный налог, проверка грамотности и прочие барьеры, создававшиеся в южных штатах для того, чтобы помешать черным зарегистрироваться или проголосовать, как было обнаружено, имеют значимое отрицательное влияние (Ashenfelter and Kelley, 1975; Filer, Kenny, and Morton, 1991; см. также исследование конкретных ситуаций в работах Дэвидсона и Грофмана (Davidson and Grofman, 1994)). Подобным образом и Джэксман (Jackman, 1987) обнаружил, что явка избирателей обычно выше в странах, где за неучастие в голосовании установлены небольшие штрафы.

В некоторых штатах в США составляются списки жюри на основе регистрационных списков избирателей. Эта практика повышает затраты, связанные с регистрацией на избирательных участках, поскольку создает вероятность того, что, зарегистрировавшись, человек будет призван к исполнению обязанностей жюри. Нэк (Knack, 1993, 2000) обнаружил, что отбор членов жюри из регистрационных списков избирателей значительно снижает вероятность того, что люди будут регистрироваться на избирательных участках, так же как и вероятность, что они будут участвовать в голосовании.

Хекельман (Heckelman, 1995) обнаружил ослабление участия на семь процентных пунктов в губернаторских выборах в США, последовавшее за введением тайного голосования в начале 1980-х гг. Стимулы к подкупу людей с целью побудить их к голосованию за определенного кандидата резко ослабли с исчезновением возможностей для взяточдателей проверить, голосовал ли в действительности получатель взятки за «нужного кандидата». Когда количество предлагаемых взяток снизилось, уменьшилась и явка избирателей.<sup>12</sup>

Одним из распространенных убеждений является то, что плохая погода удерживает избирателей от голосования. Шахар и Нейлбуфф (Shachar and

<sup>12</sup> См. также работу Хекельмана (Heckelman, 2000).

Nalebuff, 1999) заметили, что явка избирателей на президентских выборах в США сокращается в случае дождя, но как Нэк (Knack, 1994), так и Мацусака и Палда (Matsusaka and Palda, 1999) не обнаружили значимого влияния погоды на явку в Соединенных штатах и в Канаде. Однако Нэк (Knack, 1994) все же заметил, что плохая погода вызывает значительное снижение вероятности того, что люди со слабым чувством гражданского долга будут голосовать, в то время как на участие в выборах людей с сильным чувством гражданского долга это не оказывает никакого влияния. Выводы Нэка оттеняют совместное значение членов  $D$  и  $C$  в модели Даунса.<sup>13</sup>

Откуда берутся чувство гражданского долга, вкус к голосованию и как предсказать наличие этих особенностей у разных индивидов и в разное время? Рассмотрим два ответа на этот вопрос.

### 14.3. Гипотеза выражающего себя избирателя

Пытаясь примирить акт голосования с рациональным поведением индивидов, Фиорина (Fiorina, 1976) предложил гипотезу, что индивид голосует не ради того, чтобы обеспечить определенный результат голосования, а чтобы *выразить* мнение относительно того, каким должен быть этот результат. Прирост полезности от голосования проистекает из акта голосования как такового и возможности самовыражения, которую дает этот акт, а не из ожидаемого выигрыша от результата голосования. Этот прирост полезности от самовыражения становится еще одним кандидатом для включения в  $D$  с целью объяснить акт голосования.

Конечно, эта гипотеза выражающего себя избирателя будет столь же тавтологична, как и гипотеза вкуса к голосованию, если мы не сможем определить, что именно некоторые люди хотят выразить, а другие не хотят, и тем самым построить опровержимую гипотезу. Одна возможность состоит в том, что избиратель хочет выразить предпочтение в пользу кандидата, который обещает ему после выборов наивысший прирост полезности. Нас всех, как и тех людей, «которые на нашей стороне», больше, чем тех, кто хочет нам навредить; людей, которые подобны нам, больше, чем тех, кто радикально отличен от нас; и т. д. Если кандидат  $X$  обещает сделать больше для нас или меньше против нас, чем  $Y$ , то мы могли бы принять решение голосовать за  $X$ , не потому что думаем, что, поступая таким образом, мы приведем его к победе, а из-за того что рассматриваем это как способ выразить нашу поддержку его позиции, нашу благодарность ему за отстаивание наших интересов, или как знак ободрения. Эта интерпретация гипотезы выражающего себя избирателя предполагает, что  $D$  является функцией  $B$ , которая могла бы иметь следующий вид:

---

<sup>13</sup> См. также работу Нэка (Knack, 1992).



$$D = D' + B, \quad (14.3)$$

где  $D'$  — содержит прочие составляющие  $D$ , такие как чувство гражданского долга. Такая интерпретация предполагает, что отдельно взятый член  $B$ , а не  $P$  или  $PB$ , должен обладать наибольшей объясняющей способностью в модели Даунса. Это предсказание идентично предсказанию, вытекающему из гипотезы минимаксного сожаления, и поэтому свидетельства Фереджона и Фиорины (Ferejohn and Fiorina, 1975) в пользу минимаксного сожаления также могут интерпретироваться как подтверждение гипотезы выражающего себя избирателя. С другой стороны, исследования, в которых делается вывод о том, что  $P$  является значимым фактором и  $B$  обладает умеренной значимостью, должны говорить против нее. Эта первая интерпретация выражающего себя избирателя приводит к такому же предсказанию, какое вытекает и из модели Даунса в отношении того, *как* голосует индивид, если он вообще голосует. Это нововведение целиком сохраняет свое значение в объяснении того, *почему* индивид голосует.

Некоторые авторы предлагали совершенно другую интерпретацию выражающего себя голосования. Они утверждали, что при отделении акта голосования от результата выборов существование низкой  $P$  при больших электоратах дает избирателю свободу выражать предпочтения, глубоко отличные от тех, которые он выявлял бы, если бы думал, что его голос станет решающим. Например, Бреннан и Бьюкенен (Brennan and Buchanan, 1984) предполагают, что неинструменталистская природа голосования может придать ему более безответственный характер. Избиратель считает, что победа  $X$  обернулась бы бедствием для страны. Но  $X$  — это единственный кандидат, который выступает против наплыва иммигрантов и обещает «что-то с этим делать». Избиратель чувствует угрозу увеличения количества иммигрантов и дает выход своей тревоге, отдавая свой голос за  $X$ , т. е. совершая поступок, который он никогда бы не совершил, если бы думал, что победа  $X$  зависит от его голоса.

Или же знание избирателем того факта, что его голос «не имеет значения», может побудить его выражать более благородные чувства. Некоторые люди поддаются чувству милосердия, останавливаются, чтобы оказать помощь тем, у кого сломалась машина, бросают пустые бутылки и банки в мусорные бачки и т. д. Одно из объяснений этих, по-видимому, неэгоистичных поступков состоит в том, что поведением действующего лица руководят нормы и моральные принципы типа «золотого правила», которое предписывает определенные линии поведения в отношении других. Поскольку голосование предполагает коллективные решения, которые влияют на всех членов сообщества, можно было бы тем более ожидать, что нормы, которые руководят поведением индивидов в отношении других, будут играть свою роль и в случае голосования. Когда индивиды голосуют, они выражают свои взгляды по поводу того, что

хорошо для сообщества и избрание какого кандидата в наибольшей степени отвечает интересам общества.<sup>14</sup>

Однако эта интерпретация выражающего себя голосования, по-видимому, находится в противоречии с данными, согласно которым многие индивиды голосуют стратегически (Сох, 1997). В случае выборов в одномандатных округах избиратель не станет голосовать за наиболее предпочтительного для него кандидата, если он идет третьим или четвертым согласно предвыборным опросам общественного мнения. Он решит не «выбрасывать свой голос» таким образом и вместо этого проголосует за одного из двух, которые идут первыми. Если этот избиратель желает только выразить свои взгляды относительно того, победа какого кандидата была бы наилучшим результатом для сообщества, то нельзя ожидать, что он придает опросам какое-либо значение. Его желание не «растративать свой голос», по-видимому, предполагает, что он воспринимает свой голос как «имеющий значение» и поэтому рассматривает голосование как инструментальный акт.

Как Картер и Джеретт (Carter and Guerette, 1992), так и Фишер (Fischer, 1996) провели эксперименты, чтобы проверить гипотезу выражающего себя голосования в форме частных/общественных интересов. Они проверили, является ли более вероятным использование индивидами денег на нужды благотворительности, вместо того чтобы потратить их на себя, когда вероятность того, что их голос имеет значение, снижается. В обоих исследованиях обнаружены слабые свидетельства выражающего себя голосования.<sup>15</sup>

Данная версия гипотезы выражающего себя голосования имеет много общего с гипотезой этического избирателя.

#### **14.4. Гипотеза этического избирателя**

Во всех до сих пор рассматривавшихся исследованиях предполагалось, что индивид максимизирует свою полезность и, таким образом, его поведение, в широком смысле, соответствует поведенческому постулату, лежащему в основе

---

<sup>14</sup> Хотя Бреннан и Ломаски (Brennan and Lomasky, 1993) и Бреннан и Хэмлин (Brennan and Hamlin, 2000) признают, что выражающее себя голосование могло бы принимать форму мести, в их книгах делается гораздо больший акцент на избирателе, действующем из самых лучших побуждений, и содержится энергичная защита этой версии гипотезы выражающего себя избирателя.

<sup>15</sup> Фишер критикует схему эксперимента Картера и Джеретта и утверждает, что нашел более сильное подтверждение выражающего себя голосования по сравнению с тем, которое предложено ими. Из 82 участников 42 избирателя голосовали эгоистично во всех восьми экспериментах, однако другие 20 голосовали последовательно альтруистически. Остальные 20 не голосовали последовательно, в соответствии с тем, как предсказывает гипотеза выражающего себя голосования. Таким образом, гипотеза объясняет поведение в лучшем случае около четверти участников эксперимента.

теории общественного выбора. Даже последняя из рассмотренных гипотез постулирует, что именно полезность, которую индивид получает от выражения своих взглядов на общественные проблемы, побуждает его голосовать. Интерпретация акта голосования, которая обсуждается в настоящем разделе, содержит развитие этой мысли.<sup>16</sup> В рамках этой интерпретации избирателю приписывается два набора предпочтений — этический и эгоистический. К последнему набору относится только индивидуальная полезность, тогда как первый набор включает полезности других или их восприятие индивидом. В некоторых ситуациях, например когда покупатель приходит в магазин, действуют только эгоистические предпочтения. Индивид максимизирует свою полезность в соответствии с общепринятым определением. В других ситуациях индивид реализует этические предпочтения. Голосование представляет собой одну из таких ситуаций, в которых поступками человека руководят этические предпочтения.

Такой взгляд на человеческую природу, предполагающий сосуществование в нем доктора Джекилла и мистера Хайда, имеет долгую и славную историю. Важность «чувства гражданского долга» в объяснении голосования резонирует с этой гипотезой «этичного избирателя», как и интерпретация выражающего себя голосования, которое рассматривается в ней как возможность для индивида выразить свои взгляды на общественные проблемы. Но гипотеза этичного избирателя страдает от того же недостатка, что и гипотеза «вкуса к голосованию» как объяснение голосования. Вместо гипотезы, обеспечивающей нам возможность развить теорию голосования и, возможно, других видов кооперативного социального поведения, мы имеем лишь *ex post* объяснение этого акта. Эта гипотеза содержит конец рассказа о голосовании, а не начало поведенческой теории голосования.

Разновидность дихотомии между этикой и эгоизмом, содержащейся в этической теории голосования могла бы быть операционализована в качестве теории, обеспечивающей предсказания, если принять допущение, что каждый индивид  $i$  максимизирует целевую функцию следующего вида:<sup>17</sup>

$$O_i = U_i + \theta \sum_{j \neq i} U_j. \quad (14.4)$$

Для чисто эгоистического избирателя  $\theta = 0$ ; для совершенно альтруистического избирателя  $\theta = 1$ , как это описывалось в работе Харшаньи (Harsanyi, 1955). В любом случае индивид ведет себя рационально в смысле максимизации целевой функции. И в любом случае исследователь получает выигрыш от наиболее важного преимущества допущения о рациональности, состоящего

<sup>16</sup> См. работы Гудина и Робертса (Goodin and Roberts, 1975), Марголиса (Margolis, 1982b) и Этциони (Etzioni, 1986). Харшаньи (Harsanyi, 1955) придерживается аналогичного подхода, хотя он и не обсуждает акт голосования. См. также обсуждение Эрроу (Arrow, 1963, pp. 81–91).

<sup>17</sup> Данный подход подробно развивается в работе Миллера (Mueller, 1986).

в четких предсказаниях человеческого поведения, в данном случае в форме условий первого порядка, обеспечивающих максимизацию (14.4) при  $\theta$ , равном либо нулю, либо единице.

Хадсон и Джоунс (Hudson and Jones, 1994) оценили  $\theta$  и тем самым представили прямой тест данной интерпретации гипотезы этического избирателя. Они провели два опроса в Бате, Англия, в 1988 и 1992 гг. Избирателей просили прокомментировать различные политические предложения относительно изменений налогов и расходов на здравоохранение, образование и социальное обеспечение. Сначала избиратели идентифицировали наиболее предпочтительную для них политику, а затем говорили о том, (1) думают ли они, что эта политика была бы выгодна лично им, и (2) думают ли они, что эта политика будет отвечать общественным интересам. На основании ответов на эти вопросы Хадсон и Джоунс вычислили значения  $\theta$ , равные 0,66 и 0,73 в 1988 и 1992 гг., соответственно.

В опросе Хадсона и Джоунса избиратели должны были делать выбор между предложениями, которые отвечали их интересам, и предложениями, которые, с их точки зрения, соответствовали общественным интересам. Согласно проведенному Джеффри Смитом (Smith, 1975) анализу голосования на промежуточных выборах в округах Орегона избиратели, по существу, должны были сделать простой выбор: поддерживают ли они повышение налогов или они против этого. Голосование проводилось по вопросу о том, следует ли выровнять налоговое бремя по округам, так что в одних округах ставки налога повысились, а в других — понизились бы. Простое применение гипотезы избирателя, действующего в собственных интересах, предполагает голосование в пользу выравнивания налогового бремени, если это приводит к сокращению выплачиваемых избирателем налогов, и против, если величина выплачиваемых им налогов возрастает. Доля тех, кто голосовал за выравнивание, была положительно связана с получением выигрыша от выравнивания и была больше в случае больших выигрышей (Smith, 1975, p. 64).

Доля, голосующих за выравнивание, которые извлекают из него большой выигрыш <sup>18</sup>	60,7
Доля, голосующих за выравнивание, которые извлекают из него небольшой выигрыш	52,9
Доля, голосующих за выравнивание, которые из-за него несут небольшие потери	46,1
Доля, голосующих за выравнивание, которые из-за него несут большие потери	32,7

<sup>18</sup> Для получателей больших выигрышей (несущие большие потери) в результате выравнивания ставка налога снижалась (повышалась) более чем на 1 долл. в расчете на 1000 долл. налогооблагаемой стоимости.

Отметим, что в этом опросе избиратели не сталкиваются напрямую с необходимостью выбора между их собственными и общественными интересами (хотя можно было бы утверждать, что этичный избиратель проголосовал бы за выравнивание из чувства справедливости). В то время как большинство последовательно голосовало в соответствии со своими собственными интересами, свыше 40% населения голосовало за повышение своих налоговых ставок. На голосование этой внушительной доли граждан должны были влиять какие-то факторы помимо частных интересов.<sup>19</sup>

Предложения по ограничению налогов более непосредственно вызывают необходимость компромисса между частными и общественными интересами, поскольку предполагают сокращение государственных расходов в случае прохождения этих предложений. Грэмlich и Рубинфельд (Gramlich and Rubinfeld, 1982b) при изучении ответов 2001 семьи в телефонном опросе в Мичигане обнаружили, что получатели трансфертов (пожилые, безработные и живущие на социальные пособия) обнаруживают лишь умеренную тенденцию голосовать против предложений об ограничении налогов по сравнению с теми, кто не получает трансфертов. Более значимая разница выявляется для государственных служащих, и все же даже среди них 42% избирателей голосовали за *ограничение* расходов. В общем, модели голосования, предполагающие ориентацию на собственный интерес, не показали хороших результатов в плане объяснения голосования по вопросам, связанным с предложением 13 (Lowery and Sigelman, 1981). Голосование в отношении этих предложений можно было бы трактовать скорее как «символические акты» против «плохого правительства» со стороны граждан, желающих повышения эффективности правительства, т. е. поступки, которых можно было бы ожидать от избирателей с чувством гражданского долга (или выражающих себя избирателей).

Более прямые сравнения с предложенным Хадсоном и Джоунсом тестом гипотезы этичного избирателя проводятся в исследованиях *экономического голосования*, в которых оцениваются относительные веса, приписываемые *эготропическим* и *социотропическим* переменным. При помощи эготропических переменных измеряются ожидания избирателей относительно влияния политики правительства на личные доходы избирателей, их статус занятости и т. д. Социотропическими переменными измеряются ожидания избирателей в отношении влияния правительственной политики на экономику в целом, т. е. на благосостояние всех граждан. Связывая поддержку избирателями правительства с их ответами на этого рода вопросы, исследователи смогли оценить эквиваленты  $\theta$  в (14.4), где  $\theta = 1$  означает, что вес целиком приписывается социотропическим переменным, а  $\theta = 0$  — что вес целиком приписывается эготропическим переменным. Оценки  $\theta$  были сделаны для Соединенных

<sup>19</sup> Подобная интерпретация восходит к проведенному Блумом (Bloom, 1979) анализу голосования на основе классификации категорий налогоплательщиков в Масачусетсе.

Штатов, Великобритании, Франции и Германии, и они колебались в диапазоне от 0,5 до 1.<sup>20</sup> Только датские избиратели, согласно исследованиям Нэнстеда и Пэлдэма (Nannestad and Paldam, 1996, 1997), по-видимому, целиком соответствовали допущению об эготропическом экономическом человеке. По их оценкам для Дании,  $\theta$  составляет около 0,15.<sup>21</sup>

Вывод из проведенных экспериментов, посвященных общественному выбору, о том, что индивиды, как правило, добровольно жертвуют почти половиной разницы между общественно оптимальными и индивидуально оптимальными величинами (Hoffman, 1997), также согласуется со значением  $\theta$ , составляющим приблизительно 0,5.

Все вышеописанные тесты мотивации избирателей прямо или косвенно предполагают, что избиратель ведет себя либо этически, либо эгоистически. Избиратель стоит перед выбором между предложением, отвечающим общественным интересам, и предложением, соответствующим его узко индивидуальным интересам, т. е.  $0 < \theta < 1$ . Не делалось попыток протестировать гипотезу *неэтичного* избирателя, и не допускалось возможности, что  $\theta < 0$ . Однако Сearс, Ло, Тайлер и Аллен (Sears, Law, Tyler, and Allen, 1980) в своем анализе данных опросов, проведенных Центром политических исследований, которые были посвящены президентским выборам 1976 г., обнаружили, что расовые предрассудки относились к «символическим отношениям, [которые] имели сильный эффект» в плане объяснения голосования по четырем спорным политическим проблемам, «тогда как личный интерес не имел почти никакого эффекта» (см. также работу Сearса, Хенслера и Спирса (Sears, Hensler, and Speer, 1979)). Мистер Хайд и доктор Джекилл объединяются Саймоном Легри. В вопросах, связанных с положением мужчин и женщин, женоненавистническая позиция вполне может сыграть роль. Набор различных предпочтений, которые могли бы определять поведение индивида, увеличивается. Даже если мы допустим, что можем специфицировать аргументы индивидуальной функции полезности, которые входят в (14.4), — доход, количества общественных благ и т. п. — мы не сможем оценить такую модель, если мы не в состоянии также специфицировать детерминанты  $\theta$ . Как можно предсказать, когда индивид будет вести себя эгоистично, а когда — этически, или степень, в которой этические предпочтения индивида управляют его поступками, когда этическое поведение не сводится к решению типа «либо-либо»? Что делает датских избирателей более эготропическими, чем их немецкие соседи? Из-за чего студенты экономических факультетов чаще ведут себя как безбилетники, чем студенты, специализирующиеся на изучении других дисциплин (Marwell

<sup>20</sup> Kinder and Kiewiet (1979), Markus (1988, 1990) и Lewis–Beck (1988). См. также работы Фиорины (Fiorina, 1978, 1981), Кивита (Kiewiet, 1981, 1983), Кирхгэсснера (Kirchgässner, 1985) и Левина (Lewin, 1991).

<sup>21</sup> Оценка заимствована из табл. 6 в работе Нэнстеда и Пэлдэма (Nannestad and Paldam, 1996).

and Ames, 1981)? Чтобы предсказать такие различия, необходимо сделать больше, чем просто постулировать существование этических предпочтений: нужна теория, объясняющая то, как формируются этические предпочтения, что определяет их интенсивность и что приводит их в движение. Нужна теория обучения, которую, вероятно, следует искать в области психологии и социологии.

### **14.5. Этические предпочтения как эгоистичное поведение**

Поведенческая психология представляет относительно простое описание процесса обучения.<sup>22</sup> Поступки совершаются вслед за увеличением частоты получаемого вознаграждения. Они следуют за сокращением частоты испытываемых наказаний. Люди учатся избегать делать то, что приносит боль, и учатся делать то, что доставляет удовольствие. При наблюдении того, как человек обучается, трудно отказаться от постулата, что человек изначально является эгоистичным животным. Одни и те же принципы, по-видимому, подходят для описания процессов обучения всех животных. Человек отличается от других животных не тем, как он обучается, а тем, чему он учится. Человек способен освоить гораздо более сложные модели поведения, чем другие создания.<sup>23</sup>

Этичное поведение — плод обучения. Значительная часть этого обучения приходится на период нашего детства. Когда мы совершаем поступки, наносящие вред окружающим, нас наказывают наши родители, учителя и прочие взрослые воспитатели. Поступки, приносящие другим пользу, вознаграждаются. Модели этичного поведения прививаются детям через их частое воспроизводство благодаря лишь иногда применяемым взрослыми поощрениям и наказаниям.<sup>24</sup> То, что мы обычно описываем как этичное поведение, по существу не более и не менее эгоистичное поведение, чем то, что мы называем эгоистичным поведением. Это опосредованная реакция на определенные стимулы, создаваемые прошлым опытом поощрений и наказаний.

Имеется несколько преимуществ использования поведенческой психологии или некоторой версии когнитивной психологии, включающей принципы поведенческой психологии, в плане объяснения этичного поведения. Во-первых, она позволяет нам работать с единой концептуализацией человека — кон-

<sup>22</sup> Обзор базовых принципов поведенческой психологии см. в работах Ноттермана (Notterman, 1970) и Шварца и Лейси (Schwartz and Lacey, 1982, chs. 1–6).

<sup>23</sup> Для объяснения сложного поведения в высшей степени вероятно, что потребуются какой-то вариант когнитивной теории. Но, как это вытекает из открывающей настоящую главу цитаты из Шумпетера, голосование, вероятно, лучше всего рассматривать как относительно простое привычное действие.

<sup>24</sup> См. ссылки в сноске 22.

цептуализацией, находящейся в согласии с постулатом об эгоизме, лежащем в основе экономической теории и теории общественного выбора. Во-вторых, она позволяет нам развить чисто позитивную теорию поведения, свободную от нормативных предписаний, которые зачастую сопровождают взгляд на человека в духе Джекилла и Хайда. В-третьих, она обеспечивает нам некоторое понимание того, какие переменные могли бы объяснить, почему некоторые индивиды ведут себя в соответствии с тем, как обычно описывается этическое поведение, а некоторые себя так не ведут. Домашняя атмосфера в период детства, воспитание, религия, прочность социальных связей и любые другие факторы, которые могут повлиять на нравственное формирование индивида, становятся возможными кандидатами в объясняющие переменные позитивной теории этического поведения. Таким образом, этическое поведение, такое как голосование, можно объяснить, если будет удержано допущение ориентации на личный интерес и опущено, или по крайней мере ослаблено допущение рациональности.

Уравнение (14.4) может быть использовано для описания поведения в ситуациях, предполагающих этический выбор, если допускается, что индивиды действуют, как *будто* максимизируют (14.4) при некотором  $\theta$ , не обязательно равном нулю или единице. Этот аргумент аналогичен аргументу Алчиана (Alchian, 1950), согласно которому конкуренция устраняет менее прибыльные фирмы, оставляя только самые прибыльные, чьи действия похожи на такие действия, какие бы они выбрали, если бы сознательно максимизировали прибыль, даже в том случае, когда отсутствует сознательная максимизация. В определенных обстоятельствах коллективным интересам общества соответствует введение институтов, которые побуждают людей вести себя так, как будто они максимизируют (14.4) при  $\theta = 1$ . Хотя такая степень кооперативного поведения редко является достижимой, процесс корректировки поведения обычно обеспечивает некоторую степень кооперации. Таким образом, наблюдаемое поведение напоминает такое поведение, которое можно было бы ожидать, если бы индивиды сознательно максимизировали (14.4) при  $\theta > 0$ , даже несмотря на то, что (и потому что) индивидуальное поведение управляется социальными условиями.<sup>25</sup> При такой интерпретации  $\theta$  — это поведенческий параметр, выводимый из обуславливающей его истории индивида или группы, а не слу-

---

<sup>25</sup> Дарвиновский отбор будет играть роль в определении того, какие общественные институты или даже какие социальные группы смогут сохраниться. Если коллективный выигрыш от кооперации велик, то группы, являющиеся более успешными в обеспечении кооперативного поведения (побуждая индивидов вести себя, как будто  $\theta = 1$ ), будут иметь большие шансы на выживание. Процессы эволюции могут также привести к отбору генных структур, которые являются более податливыми к обучению и освоению кооперативного поведения, в случае, когда кооперация увеличивает индивидуальные шансы на выживание.



чайная переменная, приравниваемая к нулю или к единице, в зависимости от того, решил ли сегодня индивид быть Хайдом или Джекиллом.<sup>26</sup>

## 14.6. Эгоистичный избиратель

Обычно когда мы моделируем индивидуальное поведение, прошлая история индивида не играет в этом анализе никакой роли. Безвозвратные затраты не вернуть, прошлые огорчения остались в прошлом, и если что-то и имеет значение, так только будущие последствия поступка индивида. В отношении голосования эта концептуализация акта голосования сводит число значимых переменных к трем: выгодам от победы предпочитаемого кандидата,  $V$ ; вероятности, что голос индивида обеспечит эту победу,  $P$ , и затратам, связанным с тем, чтобы добраться до избирательного участка,  $C$ .

Моделирование индивидуального поведения как обусловленного обучением в прошлом переключает наше внимание от будущих выигрышей, связанных с различными действиями, к прошлой истории индивида. Список потенциальных объясняющих переменных значительно расширяется.

Мы уже указывали, что можно было бы ожидать, если бы избиратели были чисто рациональными и эгоистичными, а количество времени, посвященного получению образования, было бы отрицательно связано с вероятностью голосования. Необразованный мог бы под действием телевизионной рекламы принимать на веру то, что его голос имеет значение, тогда как более обра-

<sup>26</sup> Овербай (Overbye, 1995a) предлагает объяснение голосования, которое ведет ко многим предсказаниям, схожим с теми, что вытекают из только что рассмотренной поведенческой теории, за исключением того, что его теория полностью согласуется с допущением об эгоистичном и рациональном действующем субъекте. Отталкиваясь от работы Франка (Frank, 1988), Овербай утверждает, что люди голосуют для завоевания *репутации* участвующих в выборах людей, так же как милостыня может интерпретироваться как *инвестиции* в завоевание репутации великодушного человека. Такая репутация служит в качестве сигнала для других, что данное лицо относится к тем, которые не обманут в рамках контрактных отношений, будут сотрудничать в ситуациях типа «дилеммы заключенных» и т. д. Таким образом, завоевание такой репутации посредством голосования является рациональным поступком, который отвечает долгосрочным эгоистическим интересам индивида. Гипотеза Овербая ведет к предсказаниям, аналогичным тем, что следуют из вышеописанного психологического объяснения, поскольку ценность такой репутации зависит от того, к какой группе принадлежит индивид. Таким образом, многие из социологических переменных, в отношении которых предполагается, что они будут коррелировать с социальными обусловленными привычками к сотрудничеству, рассматриваются как важные и Овербаем.

Хадсон (Hudson, 1995) и Уланер (Uhlaner, 1989a, b, 1993) оказываются еще ближе к использованию представленного здесь поведенческого подхода, когда рассуждают о связи между голосованием и членством в группах, а также вознаграждением и одобрением групп.

зованный должен был бы оставаться рационально циничным в отношении действенности его голоса.

Однако в образовательных учреждениях человек изучает не только теорию вероятности. Он также учится кооперативному поведению. Годами, успешно проведенными в образовательных учреждениях, измеряется степень приспособляемости в многочисленных кооперативных играх, сыгранных в школьном окружении. Ко времени окончания школы человек вознаграждается снова и снова, если следует правилам и делает то, чего от него ждут, и обычно несет наказание в тех случаях, когда нарушает правила. От более образованных людей принято ожидать более кооперативного поведения, нарушения меньшего количества правил, когда речь идет о законах и общественных нормах, и большего количества поступков, которые от них ожидаются как от граждан. Время образования оказывается положительным и значимым фактором, связанным с явкой избирателей, практически в каждом исследовании участия избирателей.<sup>27</sup>

Доход — это другая переменная, которая постоянно берется с неправильным знаком при объяснении явки избирателей на основании того, что вытекает из непосредственного приложения постулата рационального эгоизма. Чем выше доход, тем больше альтернативные затраты времени и, при прочих равных условиях, ниже вероятность, что человек пойдет на избирательный участок.<sup>28</sup> Тем не менее доход постоянно оказывается положительно скоррелирован с вероятностью голосования.<sup>29</sup>

Доход, как и диплом об образовании, является признаком успеха в общественной игре, ведущейся по определенным правилам (конечно, некоторые индивиды увеличивают свои доходы за счет нарушения правил, но я сомневаюсь, что многие из них входят в панели SRC). Индивиды с высоким

---

<sup>27</sup> Campbell et al. (1964, pp. 251–4); Milbrath (1965); Kelley, Ayres, and Bowen (1967) и Verba and Nie (1972, pp. 95–101). См. также исследования, ссылки на которые содержатся в табл. 14.1 и 14.2.

Согласно результатам исследования Пэттерсона и Калдейры (Patterson and Caldeira, 1983), образование оказывает мощное положительное влияние на голосование, когда оно рассматривается изолированно от других факторов. Отсутствие значимого влияния со стороны образования, когда учитывается доход, вероятно, связано с мультиколлинеарностью — проблемой, обнаруженной в нескольких исследованиях.

<sup>28</sup> См. обсуждение Рассела, Фрейзера и Фрея (Russell, Fraser, and Frey, 1972) и Толлисона и Уиллетта (Tollison and Willett, 1973).

<sup>29</sup> См. работы Дала (Dahl, 1961) и Лейна (Lane, 1966), поскольку они цитируются Фреем (Frey, 1972); Милбрата (Milbrath, 1965); Келли, Эйрса и Боуена (Kelley, Ayres, and Bowen, 1967); Дениса (Dennis, 1970) и Вербы и Ни (Verba and Nie, 1972, pp. 95–101). См также исследования, указываемые в табл. 14.1 и 14.2.

Важным исключением является работа Чэпмана и Палды (Chapman and Palda, 1983), которые получили значимый отрицательный коэффициент, как и предсказывает гипотеза рационального избирателя. См. также работу Мюллера и Штратмана (Mueller and Stratmann, 2002).

доходом с большей вероятностью следуют правилам и живут в соответствии с социальными нормами. Более того, их высокие доходы являются свидетельством того, что они были вознаграждены за такое поведение, поскольку деньги в обществе — это главное символическое подстегивающее средство. От индивидов с высоким доходом, как и от высокообразованных людей, могут ожидать нарушения меньшего количества правил, а также иных форм социально-кооперативного поведения, например голосования.

Эта интерпретация голосования как некоей социально обусловленной «хорошей привычки», по-видимому, согласуется с результатами экспериментов Блейса и Янга (Blais and Young, 1999). Они обнаружили значимое ослабление участия в голосовании среди студентов канадских университетов, после того как им была прочитана десятиминутная лекция, содержащая объяснение смысла даунсианской модели поведения избирателя. Видимо, многие «студенты обычно не думают в терминах выгод и затрат», когда речь идет о голосовании, которое для них скорее «является нерефлексивным и привычным действием, основанным главным образом на чувстве долга» (pp. 52–3). Когда они познакомились с характеристикой этого поступка как рационального выбора, предполагающего взвешивание выгод и затрат, то среди них 7% решили не голосовать.

Помимо представленного выше существуют, конечно, и иные объяснения того, почему доход и образование могут быть положительно связаны с участием в выборах. Например, образование может снижать затраты сбора информации относительно кандидатов и, таким образом, быть положительно связанным с голосованием, как и предсказывает модель рационального избирателя.<sup>30</sup> Не отрицая возможную значимость этих объяснений, я тем не менее предпочел бы отталкиваться от поведенческого взгляда на голосование и другие формы кооперативного поведения, как потому, что этот подход обеспечивает более естественное объяснение того, почему эти и другие фоновые характеристики избирателя имеют значение, так и потому, что этот подход обладает большим потенциалом в плане развития дополнительных гипотез относительно индивидуального поведения в ситуациях, типа голосования, когда поведение, узко ориентированное на личную выгоду, несовместимо с поведением, предписываемым социальными нормами.

Если образование положительно связано с голосованием, потому что снижает затраты участия в выборах, можно было бы ожидать, например, проявляющегося в длительной перспективе увеличения участия в выборах по мере роста общего уровня образования. Тем не менее с начала 1960-х гг. участие избирателей в выборах в Соединенных Штатах неуклонно и весьма

<sup>30</sup> См. в особенности работу Фрея (Frey, 1971) и последовавший за ней обмен мнениями между Расселом (Russell, 1972), Фрейзером (Fraser, 1972), Фреем (Frey, 1972), Толлисоном и Уиллетом (Tollison and Willett, 1973) и Чэпменом и Палдой (Chapman and Palda, 1983).

заметно сокращается (см. рис. 14.1). Абрамсон и Элдрич (Abramson and Aldrich, 1982) связали по меньшей мере две трети этого сокращения с двумя факторами: (1) ослаблением солидарности избирателей с политическими партиями и (2) ослаблением веры в чуткость правительства к текущим нуждам страны. Оба эти фактора, в свою очередь, могут объясняться как результат отрицательных выгод от голосования на президентских выборах начиная с 1960 г. На нормальных президентских выборах свыше половины избирателей вознаграждаются за посещение избирательных участков победой предпочитаемого ими кандидата. В этом смысле правило большинства обычно обеспечивает явку избирателей. Однако, начиная с 1960 г. было избрано три президента, чьи действия должны были вызвать глубокое разочарование их сторонников: Джонсон из-за Вьетнама, Никсон из-за Уотергейтского скандала и Картер из-за общей тяжелой ситуации в стране.<sup>31</sup> Таким образом, голосование за кандидата, завоевывающего победу, наказывалось, и этим наказанием можно объяснить снижение частоты, с которой индивиды посещают избирательные участки после 1960 г. Рисунок 14.1 также показывает, что постепенное сокращение явки избирателей после 1960 г. просто вернуло этот показатель в Соединенных Штатах к его уровню, по времени приблизительно соответствующему нижней точке Великой депрессии в 1932 г., когда опять-таки имело место великое разочарование в правительстве.

Это поведенческое объяснение голосования также может интерпретироваться как подтверждение гипотезы выражающего себя избирателя. Бреннан и Бьюкенен (Brennan and Buchanan, 1984) уподобляют голосование одобрительным возгласам на спортивном мероприятии. В каждом случае человек получает удовольствие от этого акта; в каждом случае этот акт имеет ничтожное влияние на исход состязания. Одобрительные возгласы болельщика вознаграждаются, если его команда выигрывает; большинство болельщиков приветствуют родную команду. Успешные родные команды обеспечивают большие положительные стимулы их болельщикам. Успешные родные команды обычно привлекают большее количество посетителей и более шумных болельщиков, чем проигрывающие команды.<sup>32</sup>

---

<sup>31</sup> В этот список мы могли бы добавить также Клинтона из-за его сексуальных проделок, но совсем скоро мы к этому вернемся.

<sup>32</sup> Мацусака (Matsusaka, 1995) дает несколько иное поведенческое объяснение сокращению явки избирателей на президентских выборах в США после 1960 г. Он предлагает свой вариант гипотезы выражающего себя избирателя, согласно которой избиратели получают тем большую полезность от голосования, чем более они уверены в превосходстве предпочитаемого ими кандидата. По мнению Мацусаки, Вьетнам, Уотергейт и прочие подобные явления увеличили неопределенность среди американцев относительно того, какой «является правильная модель мира» и соответственно за какого кандидата голосовать. Эта возросшая неопределенность и привела к сокращению явки избирателей.

Эта интерпретация голосования как связанного с поощрением также находится в согласии с огромным количеством свидетельств более высокой активности избирателей в странах с многопартийными системами по сравнению со странами с двухпартийной демократией (Jackman, 1987). В многопартийной системе действия почти всех избирателей подстегиваются тем, что партии, за которые они голосуют, выигрывают несколько мест. В двухпартийной системе значительная доля избирателей вслед за участием в выборах терпит наказание в виде поражения их партии.

### 14.7. Резюме и выводы

Вся литература по общественному выбору, поскольку она затрагивает результаты голосования комитета или выборного процесса, содержит допущение, что избиратели голосуют — искренне или по расчету, — чтобы добиться результата, сулящего им наибольшие выгоды. Теория общественного выбора целиком основана на допущении, что именно стремление к получению  $B$  в уравнении  $R = PB - C$  определяет выбор избирателей.

Логическое основание этого допущения в значительной степени подрывается в случае участия в выборах или голосовании комитетов большого количества избирателей. Тогда  $P$  является бесконечно малой величиной, член  $PB$  исчезает, так что будет ли голосовать индивид, определяется соображениями, выходящими за рамки инструментальной ценности его голоса, или по крайней мере, если индивид является рациональным и достаточно разумным, должны делаться разумные предположения относительно значения  $P$ .

Эмпирическая литература, которая здесь была рассмотрена, подтверждает как разумность, так и рациональность избирателей в том отношении, что указывает на весьма слабую (статистически) и неустойчивую связь между  $P$  и решением голосовать. Исходное объяснение того, почему индивиды голосуют, связано с членами  $D$  и  $C$  в уравнении  $R$ , как это и утверждалось впервые Даунсом (Downs, 1957) и Таллоком (Tullock, 1967a).

Интерпретация и спецификация компонентов  $C$  стали предметом многих дискуссий, и значительное количество эмпирических свидетельств указывает, что явка избирателей сокращается по мере роста затрат голосования. С другой стороны, имеется большое расхождение во мнениях относительно интерпретации и моделирования  $D$ .

Одна интерпретация состоит в том, что некоторые индивиды получают полезность от выражения с помощью голосования своих предпочтений в отношении определенных кандидатов. Эта интерпретация объясняет то, почему человек голосует, но не как он это делает. Чтобы использовать гипотезу выражающего себя голосования для объяснения того, как голосуют люди, нужно определить, что именно люди хотят выразить с помощью голосования.

В противоположность гипотезе выражающего себя голосования гипотеза этичного избирателя представляет объяснение того, *как* голосует человек. Он голосует в соответствии с тем, что ему подсказывают его этические предпочтения. Совершенно этичный избиратель с  $\theta = 1$  голосует за предложение, максимизирующее совокупное благосостояние сообщества, в котором его полезность имеет пренебрежимо малый вес. Однако *рациональный* этичный избиратель сознает, что вероятность решающего значения его голоса в плане обеспечения этого результата также ничтожно мала, и поэтому не участвует в выборах. Чтобы из этической теории голосования вывести этическое обоснование участия людей в выборах, необходимо постулировать, что голосование в конечном итоге увеличивает всеобщее благосостояние — ну, скажем, за счет совершенствования политического процесса (лучшие результаты имеют место тогда, когда голосуют все), или, например, потому что обеспечивает сохранение демократических институтов. Член  $D$  в  $R = PB + D - C$ , по существу, представляет влияние голоса единственного избирателя на благосостояние всех остальных.<sup>33</sup> Таким образом, гипотеза этичного избирателя в качестве объяснения того, почему люди голосуют, содержит в числе своих предпосылок обоснование голосования гражданским долгом.

В то время как гипотезы выражающего себя и этичного избирателя представляют объяснение причин, по которым голосуют люди, ни та ни другая не содержит набора проверяемых положений без их дальнейшей детализации. Чтобы убедиться в этом, рассмотрим снова аналогию голосования с одобрительным восклицанием. Почему некоторые болельщики делают это? Чтобы поддержать команду. Теперь допустим, что мы хотим пойти дальше простого объяснения причин, по которым болельщики совершают эти, как будто иррациональные, поступки. Предположим, что мы хотим предсказать, кто из болельщиков станет приветствовать команду, а кто не станет этого делать, в адрес каких команд будут раздаваться приветствия, насколько громко они будут выкрикиваться и т. д. По какому пути мы бы пошли? Одна возможность состояла бы в том, чтобы провести опрос болельщиков, посетивших спортивное состязание. Тогда мы могли бы обнаружить, что болельщики, которые приветствуют команду хозяев, сами обычно проживают в месте проведения игры. Многие из тех, кто приветствует команду гостей, приехали оттуда же, откуда и эта команда. Продолжая свое исследование и выясняя, как они стали болельщиками, мы могли бы найти, что они выросли на спортивной площадке, их родители брали их с собой на игры, когда они были детьми, большинство их школьных товарищей, будучи детьми, также болели за свою команду и т. д. Мы не были бы удивлены, обнаружив совершенно другую биографию у людей, которые, присутствуя на спортивном состязании, не приветствуют команды. На основании такого рода информации мы могли бы формировать

<sup>33</sup> Именно так данный член характеризуется Фролихом и его соавторами (Frohlich et al., 1978) в предлагаемом ими тесте модели Даунса.

набор переменных, измеряющих личные характеристики спортивных фанатов, которые позволили бы нам предсказывать их поведение, связанное с приветствием команд.

Такой подход был бы аналогичен исследованиям поведения избирателей, основанным на опросах. Поведенческая психология предоставляет объяснение того, почему личная история индивида является важным фактором его поведения в настоящем и ключом к тем переменным, которые, вероятно, важны для объяснения голосования. Приложение принципов поведенческой психологии — особенно привлекательный метод для теории общественного выбора, позволяющий ввести «социологические переменные», типа образования и семейной атмосферы, в модель поведения избирателя, поскольку это полностью согласуется с *эгоистической* составляющей постулата о рациональном эгоизме и в определенных ситуациях поведенческая психология предсказывает поведение индивидов, *как если бы* они максимизировали функцию полезности.

Такая поведенческая теория голосования может интерпретироваться просто как альтернатива теориям рационального действующего лица, включая ее варианты, связанные с выражающим себя и этичным избирателями. Однако различные теории можно также рассматривать как взаимодополняющие. Поведенческая психология обеспечивает нас теорией формирования предпочтений, которая дает ориентир при отборе переменных, затрагивающих предпочтения, которые, скажем, выражающий себя избиратель желает выразить. Рассмотренные выше свидетельства указывают, что индивиды придают значительный вес благосостоянию других, когда заявляют о своих предпочтениях в пользу определенной правительственной политики. На вопросы анкет они отвечают так, *как будто* максимизируют целевую функцию, в которой благосостоянию других присваивается положительный вес. Гипотеза выражающего себя или этичного избирателя находится в согласии с результатами опросов. Это приводит к нескольким выводам.

Во-первых, если бы голосование как таковое было (обусловленным) этическим поступком, то оценки веса, присваиваемого полезностям других  $\theta$  для (14.4), которые основаны на ответах *граждан* в опросах, *занижали бы*  $\theta$  для *избирателей*, поскольку среди граждан с высоким  $\theta$  процент голосующих был бы выше, чем в среднем среди респондентов опросов. Эксперименты наподобие тех, что проводились Фишером (Fischer, 1996), в которых голосование эффективно форсируется самим характером эксперимента, превышают характеризующую население степень ориентации на личный интерес.<sup>34</sup>

Это наблюдение позволяет сделать важный вывод в отношении предложений об искусственном увеличении явки избирателей посредством, скажем,

<sup>34</sup> Вспомним, что во всех восьми экспериментах Фишера немногим более половины участников голосовали эгоистически, тогда как оставшиеся участники распределялись поровну между последовательно альтруистическими избирателями и избирателями, выражающими себя в качестве альтруистов.

наложения штрафов на людей, которые не голосуют (Lijphart, 1997). Такие меры увеличили бы степень участия «эгоистичных избирателей» по сравнению с «этичными избирателями» и тем самым могли бы фактически снизить качество общественных результатов.

Эта опасность возрастает, если для индивида важной причиной отказа от голосования является неопределенность относительно выбора кандидата, как утверждает Мацусака (Matsusaka, 1995) и подтверждают результаты многочисленных опросов.<sup>35</sup> Таким образом, склонение большего количества людей к участию в выборах, вероятно, приведет на избирательные участки многих людей, которые не определились в выборе кандидата. Едва ли это может улучшить результаты выборов.<sup>36</sup>

Ключевой нормативный вопрос, поднимаемый в литературе, посвященной изучению того, почему и как люди голосуют, улучшит или ухудшит замена выражающего себя или этичного (в соответствии с общественными условиями) избирателя рациональным, ориентированным на личный интерес избирателем, который предполагается в традиционной модели общественного выбора, результаты процесса. К сожалению, никакого простого утвердительного или отрицательного ответа на этот вопрос дать нельзя.<sup>37</sup> Даже когда люди присваивают веса благосостоянию других, они могут по-разному ранжировать различные политические альтернативы. Поэтому заикливание по-прежнему остается возможным, а также создает возможность манипулирования повесткой дня и прочих подобных явлений.

С другой стороны, когда решения рассматриваются сквозь призму этики или идеологии, это обычно снижает количество измерений пространства решений и тем самым вероятность циклов (Hinich and Munger, 1994, chs. 6 and 7). Однако введение этических или идеологических соображений также может усилить отличительные особенности рассматриваемых решений и затруднить компромисс. По таким вопросам как аборт, перевозка школьников из района проживания в школу другого района для осуществления их расовой и социальной десегрегации, политика в области иммиграции и официальный статус языков редко может быть занята середина идеологического спектра. Даже когда этические или идеологические рамки рассматриваемых вопросов сводят пространство решений к единственному измерению «влево – впра-

<sup>35</sup> Неуверенность в выборе кандидата и неучастие в выборах обычно значимо скоррелированы. См., например, работу Ашенфельтера и Келли (Ashenfelter and Kelley, 1975, p. 717).

<sup>36</sup> Существует очень немного работ, в которых тестируется влияние высокой явки избирателей на результаты политического процесса. Однако см. работы Хастеда и Кенни (Husted and Kenny, 1997), Лотта и Кенни (Lott and Kenny, 1999) и Мюллера и Штратмана (Mueller and Stratmann, 2002).

<sup>37</sup> Аргументы в пользу компетентного утвердительного ответа на этот вопрос см. в работах Бреннана и Ломаски (Brennan and Lomasky, 1993) и Бреннана и Хэмлина (Brennan and Hamlin, 2000).



во», политическая нестабильность может сохраняться, если этические или идеологические разделения в сообществе ведут к его поляризации (Sartori, 1976). Невозможность достигнуть компромисса по этическому вопросу ввергла Соединенные Штаты в кровавую гражданскую войну. Бельгия и Канада оказались на краю разделения из-за проблемы языка, а Северная Ирландия и Израиль — из-за религии.

Модель вероятностного голосования предсказывает достижение равновесий в двухпартийных электоральных системах, в которых максимизируется некоторая форма функции общественного благосостояния. Если ввести в модель группы интересов и взносы в пользу избирательной кампании, веса, которые каждая группа неявно получает в функции общественного благосостояния, изменятся, но предсказываемые результаты останутся оптимальными по Парето. Эти предсказания остаются в силе и при замещении этических предпочтений (как в формуле (14.4)) эгоистическими. Изменяются только веса, приписываемые различным группам.

Такая коррективна могла бы в огромной степени увеличить прогностические возможности этих моделей. Например, фермеры в развитых странах были чрезвычайно успешны в получении от демократически избранных правительств вознаграждения в виде крупных субсидий и высоких минимумов цен. Сельскохозяйственные субсидии занимали свыше половины бюджета европейского союза в течение всего времени его существования, несмотря на то, что Европейский совет использовал правило единогласия в течение большей части этого периода. Почему фермеры оказались настолько более успешны в завоевании благосклонности у демократических правительств, чем, скажем, медсестры или сантехники? Одной из причин может быть то, что каждый ребенок в этих странах вырастает на книгах и песнях о хорошей жизни и хороших людях в деревне. Бесчисленные книги и фильмы изображают отважные фермерские семьи, ведущие борьбу с плохой погодой и подлыми банкирами, чтобы обеспечить бесперебойную работу своих ферм. Граждане всех развитых стран были воспитаны в расположении к фермерам, и в процессе голосования они неявно приписывают значительные веса их благосостоянию. Шахтеры также в выгодном свете изображаются в литературе, песнях и кинематографе, и им также достается хороший кусок общественного пирога.

Окажутся ли результаты демократического процесса *лучше* при альтернативном взвешивании полезностей различных групп, имеющем место, когда граждане посредством голосования выражают свои этические предпочтения вместо следования своим эгоистическим интересам? Ответ на этот вопрос зависит от того, насколько новый набор весов соответствует весам, приписываемым собственным предпочтениям читателя.

---

*Библиографические примечания*

Обзор литературы, посвященной причинам, по которым люди голосуют, см. в работе Элдрича (Aldrich, 1997). Обзор литературы о том, как они голосуют, см. в работе Фиорины (Fiorina, 1997).

Меррил и Грофман (Merrill and Grofman, 1999) развивают пространственную модель Даунса для объяснения того, *как* граждане голосуют. Эмпирическое обоснование их предсказаний на основании данных по Франции, Норвегии и Соединенных Штатах может интерпретироваться как подтверждение гипотезы рационального, ориентированного на личный интерес избирателя — если не задаваться вопросом о том, является ли рациональным сам по себе акт голосования.