

А.А. Управителей
European University Institute, Italy

Эффективные методы поведенческой государственной политики для сдерживания распространения COVID-19

Аннотация. Дискуссии о степени влияния государства на экономику всегда имели особое место в экономической науке, однако пандемия COVID-19 создала новый виток старого спора. Государства предпринимали беспрецедентные меры для сдерживания распространения заболевания, изменяя многие практики повседневной жизни граждан. Эти методы, несмотря на их эффективность, имели и существенные недостатки. Концепция либертарианского патернализма Р. Талера и К. Санстейна, основывающаяся на достижениях поведенческой экономики, предлагает новые методы государственного вмешательства в частную жизнь граждан. Методы либертарианского патернализма, направленные на сдерживание COVID-19, экспериментально доказали свою эффективность. В нашей работе мы указываем на слабые места традиционных методов сдерживания распространения заболевания, демонстрируем направления для поведенческих интервенций со стороны государства; делаем обзор методов, эффективность которых была экспериментально доказана, и обозначаем перспективы патернализма. Так, наиболее важной проблемой, на наш взгляд, является распространение теорий заговора и дезинформации, а наиболее перспективными направлениями, через которые можно осуществлять поведенческие преобразования — социальный контекст, лидерство, восприятие угроз, преодоление страха, научная коммуникация, личные и коллективные интересы. Данный текст может быть полезен не только теоретикам поведенческой экономики и государственной политики, но и практикам публичного управления.

Ключевые слова: поведенческая экономика, поведенческая государственная политика, либертарианский патернализм, подталкивание, архитектура выбора, коронакризис, Covid-19.

Классификация JEL: I18, I38, D90.

Для цитирования: **Управителей А.А.** (2023). Эффективные методы поведенческой государственной политики для сдерживания распространения COVID-19 // *Журнал Новой экономической ассоциации*. № 4 (61). С. 203–222.

DOI: 10.31737/22212264_2023_4_203-222

EDN: NQRTMX

Введение

Пандемия COVID-19 вдохнула новую жизнь в дискуссию о необходимой степени государственного вмешательства в экономику и в частную жизнь граждан. Меры сдерживания распространения заболевания были призваны изменить многие повседневные практики граждан. Эти меры продемонстрировали разную эффективность, многие из них встретили критику.

Несмотря на то что предпринятые политические меры относятся во многом к сфере здравоохранения, они были обусловлены во многом экономическими причинами, поскольку целью предпринятых мер, направленных на сокращение негативных эффектов пандемии, является максимально доступное сохранение благосостояния граждан при минимальных затратах.

Активное вмешательство государства в частную жизнь граждан характеризуется понятием «патернализм». И в последние годы патерналистская экономическая политика вновь приобретает большое значение. Это произошло во многом благодаря достижениям *поведенческой экономики*, и особенно благодаря трудам нобелевского лауреата Р. Талера и К. Санстейна, авторов концепции *либертарианского патернализма* и научно-популярного бестселлера «Nudge. Архитектура выбора».

Вопросы массовых управляемых изменений в поведении приобрели особую актуальность во время пандемии COVID-19, когда перед правительством каждой страны встала задача обеспечения мер сдерживания распространения эпидемии, что требовало изменений в поведении *каждого гражданина*.

В данном исследовании мы бы хотели, во-первых, указать на недостатки традиционных методов сдерживания эпидемий. Во-вторых, обозначить методологию и направления поведенческих интервенций; в-третьих, рассмотреть эффективность предпринятых поведенческих решений, а также обозначить перспективы усиления государства.

В методологическом плане данный вопрос представляет особый интерес, поскольку последние годы развития экономической науки можно охарактеризовать как *поведенческий империализм* — парадигма поведенческой экономики, значимо повлиявшая на микроэкономику. Она проникла в финансовую науку, экономику развития, труда, образования, окружающей среды и другие сферы экономического знания (Управителей, 2022). На примере мер сдерживания распространения COVID-19 мы видим активное проникновение этой парадигмы и в экономику здравоохранения, что, возможно, также позволит получить существенные научные открытия.

Несмотря на то что завершение пандемии COVID-19 на данный момент уже находится в ближайшем будущем, полученный опыт поможет сделать выводы для следующих глобальных вызовов, таких как новые пандемии, глобальное потепление, природные катастрофы, миграционный кризис и т.п.¹ Однако это и создает риски значительного усиления патернализма и во многих других сферах.

1. Недостатки традиционных методов борьбы с COVID-19

Пандемия COVID-19 стала очень сложным вызовом для политиков самых разных уровней, поскольку для сдерживания распространения приходилось прибегать подчас к весьма радикальным и непопулярным решениям. Рассмотрим эти меры и определим их существенные недостатки.

В большинстве стран ограничение распространения вируса было организовано путем ограничения перемещений между странами и регионами, запрета массовых собраний, закрытия школ и университетов, запрета посещения магазинов. Пребывание в общественных местах было разрешено только в медицинских масках и респираторах. На нарушителей ограничений накладывались штрафы². Было очень важно не перегружать систему здравоохранения и замедлить распространение вируса — до тех пор, пока массовая вакцинация не обеспечит группового иммунитета (Bourdin, Ben Miled, Salhi, 2022). В середине марта 2020 г. лидеры Европейского союза договорились о пяти основных направлениях дей-

¹ UN News: “The end of the COVID-19 pandemic is in sight: WHO” (<https://news.un.org/en/story/2022/09/1126621>).

² International Monetary Fund, “Policy responses to COVID-19” (<https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Policy-Responses-to-COVID-19>).

ствий: ограничение распространения вируса, предоставление медицинского обслуживания, содействие исследованиям, преодоление социально-экономических последствий, помощь гражданам, оказавшимся в бедственном положении странам³). В некоторых случаях внутри ЕС стремления ограничить распространение вируса было настолько сильным, что были отвергнуты ключевые социально-экономические принципы Евросоюза. Так, Германия и Франция ограничивали экспорт защитных средств и медикаментов, что нарушило принцип свободного движения товаров, а Австрия, Венгрия и Польша запрещали въезд граждан других стран, что шло вразрез с Шенгенскими соглашениями (Gostyńska-Jakubowska, Scazzieri, 2020). И в целом, как отмечают исследователи, ЕС продемонстрировал значительно меньше межстрановой солидарности, чем, например, организация АСЕАН (Parageorgiou, Melo, 2020).

К сожалению, в некоторых случаях государства допускали ошибки в такой политике, приводившие к значительному росту заболеваемости. Так, например, Сингапур и Израиль, вводившие строгие ограничительные меры и достигнувшие сравнительно высоких показателей вакцинации во время первой волны заболеваемости, убрали почти все ограничения во время второй волны, что привело к всплеску числа заболевших (Wadman, 2021; Czyrionka et al., 2022). Есть и противоположные примеры – Великобритания во время первой мировой волны ввела ограничительные меры с большим запозданием, что привело к худшим в Европе показателям избыточной смертности (Paton, 2022). Нидерланды во время первой волны заболевания выбрали политику коллективного иммунитета, однако из-за высоких, по сравнению с соседними странами, показателей смертности были вынуждены от нее отказаться (Gallic et al., 2021).

Что касается международного сотрудничества по борьбе с COVID-19, то комиссия передового медицинского журнала “The Lancet” заявила о следующих провалах международного взаимодействия в данной сфере: многочисленные неудачи международного сотрудничества включают (Sachs, Lubrano, Michel, 2022):

- 1) отсутствие своевременного уведомления о первоначальной вспышке COVID-19;
- 2) дорогостоящие задержки в признании важного пути заражения SARS-CoV-2, вируса, вызывающего COVID-19, воздушно-капельным путем, а также в принятии соответствующих мер на национальном и глобальном уровнях для замедления распространения вируса;
- 3) отсутствие координации между странами в отношении стратегий подавления;
- 4) неспособность правительств изучить доказательства и внедрить передовые методы борьбы с пандемией и управления экономическими и социальными последствиями из других стран;
- 5) нехватка глобального финансирования для стран с низким и средним уровнем дохода (СНСД);
- 6) неспособность обеспечить адекватные глобальные поставки и справедливое распределение основных товаров, включая средства защиты, диагностику, лекарства, медицинские устройства и вакцины, особенно для СНСД;

³ European Council “Conclusions by the President of the European Council following the video conference with members of the European Council on COVID-19”. Available at: <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2020/03/17/conclusions-by-the-president-of-the-european-council-following-the-video-conference-with-members-of-the-european-council-on-covid-19/>

- 7) отсутствие своевременных, точных и систематических данных об инфекциях, смертях, вариантах вируса, ответных мерах системы здравоохранения и косвенных последствиях для здоровья;
- 8) неполное соблюдение соответствующих уровней правил биобезопасности лабораторий в преддверии пандемии;
- 9) неспособность бороться с систематической дезинформацией;
- 10) отсутствие глобальных и национальных систем социальной защиты для защиты групп населения, находящихся в уязвимом положении.

Предпринятые методы нефармацевтической борьбы с распространением пандемии доказали свою эффективность в сдерживании распространения вируса (Naug et al., 2021). Но, конечно, вызвали и значительные побочные негативные эффекты.

На наш взгляд, важнейшим из негативных поведенческих эффектов, который обуславливал уклонение от соблюдения ограничительных мер, является распространение теорий заговора. Правительства, внедрявшие традиционные методы сдерживания распространения коронавируса, оказались бессильны перед распространением конспирологических теорий. И именно в этом месте методы поведенческого патернализма могут быть особенно эффективны.

Доказано, что вера в теории заговора относительно COVID-19 снижает институциональное доверие, поддержку правительственных постановлений и соблюдение социальной дистанции (Pummerer et al., 2022). Причем позднее, когда были разработаны вакцины, вера в теории заговора препятствовала также и вакцинации (Romer, Jamieson, 2020). Мифы, теории заговора, мнения, основанные на непроверенных данных на фоне быстрого распространения COVID-19, создали большой поток дезинформации, так что ООН была вынуждена объявить об «инфодемии» и необходимости борьбы с ней (United Nations, 2020a, 2020b).

Ряд факторов обуславливает веру людей в теории заговора о происхождении COVID-19. Так, люди, поддерживающие данные теории, обладают, во-первых, склонностью отрицать мнения экспертов, во-вторых, общим предубеждением рассматривать крупные события как следствие глобальных заговоров (Uscinski et al., 2020). Другое исследование, проведенное в восьми странах в разных регионах мира, показывает, что вера в теории заговора ассоциируется с влиянием цифровых медиа, политиков и личных контактов. При этом влияние традиционных СМИ (телевидение, радио, газеты) и экспертов в области здравоохранения, напротив, связано с низким уровнем конспирологического мышления (De Coninck et al., 2021). Дезинформация, циркулирующая в социальных сетях, делает более массовым поведение, ведущее к высокой летальности от COVID-19 (Bridgman et al., 2021). Так, люди, которые получают информацию об эпидемии от специалистов здравоохранения, оказались почти в два раза более расположены соблюдать ограничительные меры, чем те, кто получает информацию из социальных сетей (Vesa-Martínez et al., 2022). О популярности теорий заговора свидетельствует исследование, например, Д. Фримана и др.: около 50% респондентов, опрошенных в Великобритании, в той или иной мере поддерживали теории заговоров о происхождении COVID-19 (Freeman et al., 2022).

На наш взгляд, это показывает, что, наряду с массовыми ограничениями, необходимо было проводить более качественную поведенческую политику,

направленную на лучшее понимание и усвоение гражданами предпринимаемых мер, что могло бы воспрепятствовать массовому распространению теорий заговоров и, как следствие, – снизить негативное влияние эпидемии на благосостояние общества.

2. Направления для интервенции

Таким образом, мы видим, что недостаточное внимание к тем или иным особенностям социального поведения может создавать условия для формирования мировоззрения, которое подталкивает к действиям, распространяющим вирус COVID-19.

Реагирование на распространение эпидемии со стороны теоретиков и практиков поведенческого патернализма было весьма быстрым – 23 февраля 2020 г. на сайте Всемирной организации здравоохранения было опубликовано сообщение, идея которого заключается в том, что поведенческие и социальные науки имеют решающее значение для предотвращения пандемии, а также для обеспечения готовности и реагирования⁴.

В работе (Vavel et al., 2020) авторы выделяют следующие направления поведенческой интервенции – в этих сферах приложенные меры могли бы существенно сдерживать эпидемию.

Социальный контекст. Поведение людей в значительной мере зависит от социальных норм. Так, исследование показывает, что поведение может меняться не только в результате прямого вмешательства в социальные нормы, но и путем непрямого влияния на тех, кто подражает чьему-либо поведению (Bond et al., 2012). Апелляция к норме, даже отсутствующей на самом деле, например, «наибольшая часть горожан решила перейти в режим самоизоляции» способна подталкивать людей принимать решения, вести себя в соответствии с *заявленной* социальной нормой (Sparkman, Walton, 2017). В обществе есть высокий уровень неравенства – например тем, кто пользуется только общественным транспортом, сложно соблюдать социальную изоляцию, в домах без проточной воды сложно регулярно мыть руки, на некоторых низкооплачиваемых работах может не быть отпуска по состоянию здоровья – следовательно, некоторые сообщества могут быть значительно более уязвимы во время эпидемии, чем другие. Расовые и этнические сообщества имеют опыт дискриминации, что формирует недоверие к государству (Alesina, La Ferrara, 2002). Культурные нормы также могут существенно влиять на распространение вируса – начиная с высокой ценности индивидуализма в европейской культуре, коллективизма – в азиатской, заканчивая тем, что объятия, рукопожатия и поцелуи при встрече значительно более характерны для европейской культуры, чем для азиатской (Kitayama et al., 2009).

Личные и коллективные интересы. Пандемия создает высокий уровень неопределенности – в частности, неизвестно, будет ли тот или иной единичный социальный контакт распространять заболевание или нет. Люди проявляют меньшую склонность жертвовать чем-либо, если они не уверены в оправданности жертвы (Garcia, Massoni, Villeval, 2020). Важно также и то, что вредоносное действие осуждается значительно сильнее, чем вредоносное бездействие (Cushman, Young, 2021). Людям также свойственно мышление «с нулевой суммой» – ощущение

⁴ World Health Organization. “Behavioural and social sciences are critical for pandemic prevention, preparedness and response” (<https://www.who.int/news-room/commentaries/detail/behavioural-and-social-sciences-are-critical-for-pandemic-prevention-preparedness-and-response>).

ние того, что если человек что-то получил, значит, кто-то это недополучил, и наоборот (Meegan, 2010). Из-за этого люди могут накапливать, например, защитные маски и санитайзеры или не спешить вакцинироваться, уступая место в очереди другим, даже когда в этом нет необходимости. В целом кооперация людей достаточно проблематична, поскольку возникает конфликт между краткосрочной личной и долгосрочной общественной выгодой (Van Lange, Joireman, Milinski, 2018). Различные эксперименты демонстрируют, что склонность людей кооперироваться может усиливаться – например в тех случаях, когда люди получили информацию о том, что другие кооперируются (Carpago et al., 2019).

Лидерство. Доверие к политическим лидерам может влиять на доверие и к системе здравоохранения – например, в Республике Конго это помогло массовому принятию гражданами превентивных мер во время лихорадки Эбола (Vinck et al., 2019). И наоборот, недоверие к государству и медицинской системе может подталкивать к отказу от медицинской помощи (Alsan, Wanamaker, 2018). Лидерам необходимо подталкивать людей к кооперации, и особенно успешны в этом те, кто создает среди граждан чувство социальной общности (Reicher, Haslam, Hopkins, 2005). Разделение коллективного опыта, ощущение того, что он касается каждого, дает людям ощущение надежды (Fransen et al., 2015). Однако если лидеры прибегают к угрозам санкций за нежелательное поведение, это вызывает у людей недоверие и снижает их стремление следовать указаниям (Tyler, 2010). Такие лидеры общественных мнений, как политики, деятели культуры, религии, спорта и другие знаменитости могут быть хорошей ролевой моделью, чтобы подтолкнуть к просоциальным действиям, это дает людям ощущение того, что они морально превосходят других (Schnall, Roper, 2012).

Восприятие угроз. Одна из проблем в восприятии угроз – страх может парализовать волю, и он может быть заразительным, хотя риски могут быть сильно преувеличены. В то же время существует и так называемая «ошибка оптимизма» – вера в то, что беда более вероятно коснется кого-то другого (Sharot, 2011). Во время сильных эмоциональных переживаний люди могут игнорировать такие статистические данные, как, например, вероятность того или иного события (Rottenstreich, Hsee, 2001). В кризисных ситуациях может возрасти нетерпимость к тем, кто ассоциируется с угрозой, возрастают дегуманизация и склонность наказывать (Kteily, Hodson, Bruneau, 2016). Так, в начале пандемии участились случаи нападений на людей с азиатской внешностью (Gover, Harper, Langton, 2020).

Стресс и его преодоление. Во время стресса многим людям хочется держаться ближе к другим, однако требование социальной изоляции прямо препятствовало этой базовой потребности (Baumeister, Leary, 1995). Социальные контакты помогают людям регулировать эмоции и справляться со стрессом, и наоборот, социальная изоляция усиливает стресс, подрывает иммунитет и ментальное здоровье (Jetten et al., 2018; Hawkey, Cacioppo, 2010). Однако современное развитие информационных технологий позволяет людям сохранять поддерживающие связи, соблюдая при этом необходимую дистанцию. Долгое пребывание в домах с членами семьи в состоянии стресса увеличивает риски агрессии и домашнего насилия (Lanier, Maume, 2009). В целом на отношение к стрессовым ситуациям влияет общий склад ума, большая или меньшая стрессоустойчивость. Однако

такой настрой поддается изменениям – не через восприятие источника стресса как меньшей угрозы, но через попытки повернуть сильную стрессовую реакцию в позитивное русло. Исследования показывают, что создание более адаптивного мышления в отношении стресса может усилить положительные эмоции, уменьшить негативные симптомы и улучшить физиологическое функционирование в условиях острого стресса (Crum, Salovey, Achor, 2013).

Научная коммуникация. Помимо уже упомянутых выше теорий заговора и дезинформации, важна также убедительность получаемой гражданами информации. Если получатели сведений мотивированы внимательно относиться к тому, что узнают, то источники, воспринимаемые как заслуживающие доверие, являются более убедительными (Brinol, Petty, 2009). Так, например, во время эпидемии лихорадки Эбола религиозные лидеры самых разных конфессий выступали за регулярное мытье рук и безопасные похороны, это стало поворотным моментом для сдерживания эпидемии. Таким образом, поиск *заслуживающих доверие источников информации о методах здравоохранения* для самых разных аудиторий является также очень важной задачей. Сообщения должны апеллировать к разным ценностям – в зависимости от получателя – будь то значимость для самого человека, забота о других, апелляция к научному консенсусу или одобрению социальной группой (Druckman, McGrath, 2019).

В большинстве этих сфер интервенция происходит через коммуникацию. На наш взгляд, принципиально важно, чтобы гражданам сообщали лишь те сведения, которые соответствуют действительности. Например, сообщением «Двое из трех ваших соседей уже сделали прививку» можно подтолкнуть к целевому действию, однако если эта информация ложная, то такая интервенция является неэтичной манипуляцией.

3. Методология поведенческой государственной политики

Различные концепции приложения теорий поведенческой экономики к вопросам социальной сферы активно разрабатывались в начале 2000-х годов; среди них можно выделить асимметричный и доброкачественный патернализм (Camerer et al., 2003; Benjamin, Laibson, 2003).

Однако наиболее популярной стала концепция либертарианского патернализма Р. Талера и К. Санстейна, авторов бестселлера «Nudge». Nudge – подталкивание – это вмешательство, которое влияет на поведение людей, полностью сохраняя их свободу выбора. Такое вмешательство можно делать через напоминания, информирование, упрощение тех или иных целевых действий – таким образом, чтобы это действие было наиболее удобным вариантом (Thaler, Sunstein, 2009). Наряду с понятием «подталкивание» теоретики поведенческой экономической политики также выделяют и такой метод интервенции, как *стимулирование* (boost), которое характеризуется как вмешательство, направленное на развитие компетенций, а не на непосредственное поведение (Hertwig, Grüne-Yanoff, 2017). Более подробный обзор концепций и форм поведенческого патернализма можно найти в статье Р. Капелюшников (Капелюшников, 2013).

Чтобы концепцию социальных преобразований претворить в жизнь, необходимо разработать соответствующие инструменты: в 2019 г. Организация экономического сотрудничества и развития разработала базовое руководство

для внедрения поведенческих изменений. Данная пятиступенчатая методология получила понятие BASIC (базовая). BASIC – набор инструментов, который снабжает политиков передовыми инструментами, методами и этическими принципами для ведения проектов поведенческих изменений от начала до конца цикла политического преобразования. Мы хотели бы привести здесь последовательное описание ступеней данной методологии.

1. Behavior (поведение) – определение существующей проблемы того или иного поведения. Это начальная точка, на которой необходимо ответить на следующие вопросы.

– На какое именно проблематичное поведение будет направлена политика; какое поведение является целевым?

– Каков желательный результат внедренной политики; какой контекст формирует целевое поведение?

2. Analysis (анализ). После того как определено проблематичное поведение, необходимо понять, почему люди ведут себя именно так, а не иначе. Стадия анализа направлена на изучение через призму поведенческих наук, какие психологические и когнитивные факторы вызывают целевое поведение. В этом поможет модель «быстрого» и «медленного» мышления Д. Канемана, где первое – бессознательные и интуитивные мыслительные процессы, а второе – взвешиваемые рассуждения. Также важно учитывать, что люди полагаются на ментальные процессы как на кратчайшие пути, чтобы сделать вывод, и на интуитивные решения, часто недо- или переоценивают вероятности. Внимание ограничено, люди легко отвлекаются. Социальный или ситуационный контекст серьезно влияет на принятие решений. Когда дело доходит до долгосрочных целей, сила воли людей ограничена и им часто трудно сохранять мотивацию без каких-либо планов или обратной связи.

3. Strategies (стратегии). Следующий шаг – определение стратегий, которые эффективно изменяют целевое поведение. Стратегии следует строить на следующих принципах: увеличение внимательности людей к целевой проблеме; управление формированием убеждений – направления поиска информации, формирование интуитивных выводов и поддержка суждений. Далее необходимо сделать так, чтобы целевой выбор был более привлекательным и удобным. Нужно также и учитывать одно из ключевых положений теории перспектив Канемана–Тверски: перспектива потери влияет на человека значительно сильнее, чем перспектива приобретения. Наконец, необходимо обращаться к социальным идентичностям.

4. Intervention (вмешательство). На этой стадии необходимо иметь понимание – где, когда и среди кого будет проходить вмешательство. Также нужно определить успех целевого вмешательства, протестировать действие на малой выборке, учесть риски будущей поведенческой интервенции. Эффективным методом анализа вмешательства является метод RCT – рандомизированное контролируемое испытание, где выделяются две похожие группы – на одной проводится испытание, другая – контрольная, далее данные сравниваются.

5. Change (изменение). После того как проведено вмешательство, проанализированы результаты, необходимо принять такие решения, которые обеспечат долгосрочный эффект решения имеющейся поведенческой проблемы.

Для этого следует понять, каковы необходимые условия для масштабирования эффекта, возможно ли это в актуальном контексте. Необходимо создавать исчерпывающие обучающие материалы для тех, кто будет масштабировать данные меры поведенческой политики (Hansen, 2019).

Конечно, подобные вмешательства государства открывают ряд этических вопросов, однако данная тема настолько обширна, что может стать предметом отдельного исследования.

Методы поведенческой экономической политики встретили не только этическую, но и методологическую критику. Так, в (Maier et al., 2022) авторы, ссылаясь на метаанализ более чем 200 поведенческих интервенций у (Mertens et al., 2022), указывают на важность так называемой «ошибки публикации» — публикуются только успешные результаты экспериментов и вмешательств, а если скорректировать анализ данных с учетом этой ошибки, то внедрение поведенческих методов окажется неоправданным.

Аналитические центры, занимающиеся разработкой и реализацией мер поведенческой экономической политики, существуют в США, Великобритании, Австралии, Дании и многих других странах мира. Они работают с правительствами, локальными представителями власти, предпринимателями и благотворительными фондами. Эти центры занимаются разработкой поведенческих решений в самых разных направлениях социально-экономической сферы: от здравоохранения до гуманитарной помощи, от экономического роста до образования, от социального капитала до финансовой грамотности и работы с потребителями.

На наш взгляд, принципиально важно, чтобы деятельность таких центров поведенческих преобразований была открытой и прозрачной, это позволит снизить асимметрию информации, что важно для общественного контроля над проводимыми вмешательствами.

4. Методы поведенческого патернализма для предотвращения распространения COVID-19

Исходя из рассмотренных нами данных о направлениях и методах поведенческих интервенций, направленных на сдерживание распространения пандемии, проанализируем, какие меры были предприняты в разных странах мира и какова была их эффективность.

Одним из наиболее частых методов интервенции стала рассылка коротких текстовых сообщений на мобильные телефоны.

Так, было обнаружено, что текстовые сообщения способны повысить показатели вакцинации. В качестве барьеров, препятствующих вакцинации, были обозначены, во-первых, неуверенность в желании принимать вакцину. Во-вторых, поскольку одного лишь изменения намерений недостаточно, то интервенция направлена на преодоление забывчивости, прокрастинации и восприятия процесса как хлопотного. Результаты показали, что текстовые напоминания, предназначенные для преодоления барьеров в расписании, могут эффективно стимулировать вакцинацию среди различных демографических групп: если в контрольной группе 7,20% участников записались на получение первой дозы вакцины в течение первых шести дней эксперимента и 13,89% получили первую дозу в течение четы-

рех недель, то получение текстового напоминания увеличило число записей на вакцинацию на 6,07% и получение вакцины на 3,57%, что составляет относительное увеличение на 84,33 и 25,71% соответственно. Если масштабировать результаты эксперимента на всю страну, данная мера может увеличить число вакцинированных на несколько миллионов человек (Dai et al., 2021).

В шведской провинции Уппсала через текстовые сообщения был реализован такой базовый метод поведенческого патернализма, как смена дефолтной опции — гражданам не нужно было записываться на вакцинацию, а им приходили письма, уведомляющие о предварительной вакцинации. Применение такого метода сильно облегчает организацию процесса, что позволило достичь на 11,7% более высокой доли вакцинированных, что составило 84,5% среди группы 16–17 лет (Bonander et al., 2022).

В Японии осуществлялась рассылка текстовых сообщений на мобильные телефоны с информацией о том, что следует избегать общественных мест. Далее отслеживалась активность получателя с помощью GPS — в среднем, человек, получавший такое сообщение, сокращал свою активность за пределами дома на 52 минуты во время выходных и на 19 минут в будний день (Mogiwaki et al., 2020).

Также с помощью рассылки текстовых сообщений в Новой Зеландии удалось добиться увеличения повторного тестирования на 11% — благодаря простому добавлению текста «Проходите тестирование еще раз, когда снова почувствуете симптомы» к стандартному текстовому сообщению о негативных результатах стандартного теста на коронавирусную инфекцию⁵.

Исследователи из британской «Группы поведенческих решений» провели эксперимент в Колумбии: испытуемым из экспериментальной группы были разосланы сообщения с текстом о важности вакцинации. Наиболее эффективным оказалось сообщение, совмещавшее уверенность в профессионализме медработников и подталкивание ко взаимообразному поведению. Данные сообщения увеличивали внутри группы число желающих вакцинироваться на 15% (BIT, 2021).

На наш взгляд, популярность метода рассылки текстовых сообщений обусловлена не столько успешностью самого способа интервенции, а удобством проведения самого эксперимента и анализа полученных данных, поскольку такое внедрение можно проводить на больших аудиториях — это дешево, а достижение целевого действия, например вакцинации, удобно фиксировать, поскольку легко можно связать данные о получении сообщения с получением вакцины. Другой причиной, почему рассылка текстовых сообщений настолько эффективна, возможно, заключается в том, что обмен текстовыми сообщениями — ежедневная практика современного человека, на основе которой человек регулярно принимает те или иные решения.

Результаты других вмешательств, как, например, подталкивание к целевому действию через визуальную информацию в общественных местах — значительно сложнее поддаются количественному анализу. Тем не менее, существуют данные, например, об использовании плакатов — в Ирландии был разработан плакат о том, как правильно мыть руки, акцент был сделан, во-первых, на эмоции угрозы и отторжения («Убей вирус»), во-вторых, принадлежности («Защити себя и других» и «Спаси жизни»). Результаты показывают, что более половины

⁵ OECD Policy Responses to Coronavirus (COVID-19). Regulatory policy and COVID-19: Behavioural insights for fast-paced decision making (https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=137_137590-2p5x0tveyp&title=Regulatory-policy-and-COVID-19-Behavioural-insights-for-fast-paced-decision-making).

респондентов в последующем опросе вспомнили, что получали плакат (59%), и большинство из них отметили более качественное мытье рук после получения плаката. Результаты онлайн-эксперимента показали, что просмотр плакатов о важности социальной изоляции снижает стремление выйти на прогулку на 3% и на 7% увеличивает убежденность в том, что этого делать не следует (Lunn et al., 2020). В Японии простое выделение стрелочками места на входе в торговый зал магазина, где стоит санитайзер, позволило увеличить его использование на 10%⁶.

Данные относительно финансовых стимулов сильно разнятся. Если в Швеции денежное вознаграждение увеличивало показатель вакцинированности на 4% — с 72 до 76%, то в США в возрастной группе старше 40 лет те, кто мог бы получить вознаграждение за вакцинацию, наоборот, вакцинировались даже реже, чем участники контрольной группы (Campos-Mercadeet et al., 2021; Jacobson et al., 2022). Но здесь следует учитывать, что сам вопрос платы за вакцинацию не имеет однозначного ответа с этической точки зрения. Альтернативный вариант — розыгрыш лотерей среди вакцинировавшихся. Такую поведенческую интервенцию предприняли в 21 штате США, однако даже при значительном освещении в газете данное вмешательство не привело к значительному увеличению числа вакцинировавшихся (Milkman et al., 2022).

Воздействие на социальные факторы поведения доказало свою эффективность. Так, в деревнях Бангладеша было проведено масштабное полевое экспериментальное исследование — в одной группе поселений бесплатно раздавались маски, и при раздаче людям показывали видео с премьер-министром, духовным лидером и популярном игроком в крикет — они говорили о важности ношения масок. В этих деревнях на 29% больше людей стали носить маски, что привело к сокращению заболеваемости на 11,6% (Abaluck et al., 2021).

Ярким примером влияния доверия к государству на поведение во время пандемии может быть сравнение предпринятых мер в Норвегии и Швеции. Эти две страны очень близки исторически, географически, демографически и культурно, однако уровень доверия к правительству и органам здравоохранения различается: по данным (Helsingen et al., 2020), в Норвегии 17% опрошенных согласились и 24% строго согласились с тем, что они им доверяют, в то время как в Швеции таких оказалось 37% и 50% соответственно. Предпринятые в этих странах стратегии противостояния эпидемии сильно различались: в Норвегии были закрыты детские сады, школы, запрещены все спортивные и культурные мероприятия, в то время как в Швеции эти организации были открыты, а запрещены были лишь только мероприятия с участием более 50 человек. Тем не менее, в обеих странах граждане выполняли предписания государства, направленные на предотвращение распространения вируса. Эти данные свидетельствуют о том, что при высоком уровне доверия к правительству и органам здравоохранения нет нужды вводить строгие ограничения, люди будут следовать и мягким рекомендациям (Helsingen et al., 2020). Впрочем, конкретно в данном случае жесткие меры оказались все же более надежными, поскольку в 2020 г. смертность в Норвегии составляла 13,9 на 100 тыс. человек в неделю против 18,7 в Швеции (Juul et al., 2022). Представляет интерес также и опыт американского штата Флорида: исследователи называют повышение осведомленности населения в области здравоохранения первым среди причин низкой летальности (Sen-Crowe et al., 2021).

⁶ OECD Policy Responses to Coronavirus (COVID-19).

Возможность выбора вакцин разных производителей также способна влиять на стремление вакцинироваться. По данным исследования, проведенного в Германии, сама возможность свободного выбора разных вариантов вакцины положительно влияет на желание делать прививку, а если человеку назначают вакцину без выбора, то желание вакцинироваться может снижаться на 42% (Sprengholz et al., 2021).

Партийные предпочтения и стоящие за ними ценности способны значительно влиять на поведение. Так, анализ активности рассылок на смартфоны показывал, что сторонники Республиканской партии в США значительно реже соблюдали социальную дистанцию. Убеждения о болезни также различаются у представителей разных партий – среди демократов 60,5% были убеждены в том, что существует вероятность заразиться, если не соблюдать социальную дистанцию, в то время как среди республиканцев этот показатель составил 49,6% (Allcott et al., 2020).

Наконец, важность демографической специфики для принятия ограничительных мер подтверждает исследование, проведенное в Нидерландах: более взрослые люди с высшим образованием чаще соблюдают данные меры, чем молодые и одинокие (Chen et al., 2022). Религиозные люди в большей степени склонны проявлять нежелание вакцинироваться (Edwards et al., 2021). Исследование, проведенное в Японии, показывает, что одни и те же сообщения могут усилить у пожилых людей желание принять вакцину, но не влияют на молодых (Sasaki, Saito, Ohtake, 2022). В Дании были обнаружены значительные гендерные различия в поведении: среди посетителей больниц 53,3% женщин пользовались санитайзером для рук, а среди мужчин этот показатель составлял всего 39,7% (Hansen et al., 2021). Данные исследования показывают, что стратегии воздействия на различные демографические группы должны иметь уникальную специфику.

В целом большой опрос 78 экспертов в области поведенческих вмешательств и здравоохранения из 17 стран мира показал, что наиболее эффективными методами они считают обучение, т.е. расширение знаний о болезни, вакцине или о том, как сделать прививку – 50%. На втором месте – убеждение, т.е. использование коммуникации для влияния на идеи и чувства людей – 33%. Далее – моделирование, т.е. предоставление людям примера, к которому можно стремиться или подражать, – также 30%. На четвертом месте – психологическое стимулирование, т.е. повышение вероятности того, что люди превращают позитивные намерения в поведение, или подталкивание, – 30% (Böhm et al., 2022).

Таким образом, ряд поведенческих методов сдерживания эпидемии COVID-19 экспериментально подтвердил свою эффективность.

5. Перспективы поведенческой патерналистской политики

Дискуссии о роли государства всегда играли значительную роль в течение развития экономической науки, поэтому столь явное усилие патернализма не могло не вызвать реакции со стороны представителей крупнейших школ экономической мысли.

Д. Хаусман в журнале “Contemporary Methods and Austrian Economics” («Современные методы в австрийской экономике») в 2022 г. (Hausman, 2022) опубликовал статью под названием “Austrian Economics and the New Paternalism”

(«Австрийская экономика и новый патернализм»). В ней автор указывает, что, несмотря на то что в работах фон Мизеса и Ротбарда встречаются серьезные аргументы против сильного участия государства, однако либертарианский (поведенческий) патернализм Талера–Санстейна является особым случаем. Австрийская критика патернализма основывается на убеждениях в том, что, во-первых, бюрократы не могут привести людей к лучшим решениям, потому что они не могут знать, какой выбор является лучшим для того или иного человека. Во-вторых, интервенции, ограничивающие свободный обмен, создают менее эффективно функционирующую экономику. В-третьих, вмешательства ограничивают свободу выбора. В-четвертых, патернализм создает дополнительные издержки в виде расширения государственного аппарата. Д. Хаусман указывает, что либертарианский патернализм не ограничивает свободы выбора и свободного обмена, а значит, он несет значительно меньше рисков для экономики (Hausman, 2022).

Дж. Стиглиц, нобелевский лауреат и представитель кейнсианской школы, в своей статье о восстановлении экономики после пандемии выразил свое убеждение в необходимости усиления патернализма – исходя из того, что, во-первых, фирмы обладают несовершенной и асимметричной информацией и поэтому несут разнородные риски. Во-вторых, только государство значительно лучше частных компаний способно страховать общество от безработицы, обеспечивать пенсии. В-третьих, экономический рост связан с инновациями, и только государство способно создать наиболее благоприятную среду для внедрения новых технологий в производство. В целом, автор уверен, что многие экономисты, занимающиеся разработкой политики, слишком уверены в способности рынка решать проблемы (Stiglitz, 2021). Таким образом, единодушие в вопросе отношения к усилению роли государства можно увидеть среди представителей и кейнсианской, и австрийской экономической мысли.

В российском научном пространстве дискуссии о новом патернализме также обрели новую актуальность: в конце 2022 г. вышел специальный номер «Журнала Новой экономической ассоциации», посвященный провалам общества и патернализму. Так, А.Я. Рубинштейн, Р.С. Гринберг, А.Е. Городецкий выразили мнение, что большую часть тридцати лет, прошедших после провала социализма, Россия прожила в условиях сползания к четвертой фазе эволюции патерналистского государства, к его закату и неопределенности будущего (Рубинштейн, Гринберг, Городецкий, 2022). А.А. Гусейнов в статье о перспективах патернализма опирается на идею о том, что государство эволюционирует в таком направлении, когда оно соединяется с понятиями «страна», «народ», «нация» (Гусейнов, 2022). По мнению социолога Л.Д. Гудкова, россиянам свойственны механизмы вынужденной или принудительной адаптации к репрессиям, что оказывается разрушительным для общества, нуждающегося в иллюзиях и вере в «доброе государство» (Гудков, 2022).

Из приведенных нами данных исследования поведенческих стратегий борьбы с COVID-19 мы делаем вывод о том, в ближайшие годы можно ожидать усиления патернализма, поскольку поведенческая исследовательская программа предоставила для этого массу ресурсов. Это создает огромные риски усиления авторитаризма в государствах. Мы бы хотели развить идею Л.Д. Гудкова: риски значительного усиления патернализма будут распределены неравномерно: в демо-

кратических странах широко развиты механизмы общественного контроля, а значит, и усиление патернализма может произойти в той или иной степени управляемым образом. Однако в авторитарных/гибридных режимах при отсутствии механизмов общественного контроля есть риски усиления авторитаризма.

Заключение

Таким образом, приведенные нами данные показывают, что традиционные методы противодействия распространению COVID-19 имеют недостатки, одним из важнейших является инфодемия, а именно распространение дезинформации, непроверенных данных и теорий заговора.

Методы поведенческих и социальных наук могут подталкивать к такому поведению, которое сдерживает эпидемию. Среди сфер интервенции можно выделить восприятие угроз, научную коммуникацию, социальный контекст, личные и коллективные интересы, лидерство, стресс и его преодоление. Для усиления общественного контроля деятельность институций, внедряющих поведенческие изменения, должна соответствовать принципам честности, открытости и прозрачности.

Исследования показывают, что методы поведенческого патернализма способны существенно сдерживать распространение новой коронавирусной инфекции. В методологическом плане мы видим немало примеров успешного применения поведенческо-экспериментальной парадигмы и в сфере экономики здравоохранения, впрочем, используемые методы еще требуют улучшения.

Успешность поведенческих методов сдерживания распространения COVID-19 создает благоприятствующую среду для дальнейшего значительного усиления вмешательства государства в частную жизнь граждан. Риски такого усиления распределены неравномерно: для авторитарных и гибридных режимов они значительно выше, чем для демократических.

Произведенный нами анализ мер противодействия пандемии COVID-19 с позиции поведенческого патернализма позволяет объяснить успехи и провалы государственной политики в данной сфере, что позволит в дальнейшем избегать ошибок и предпринимать более эффективные управленческие решения.

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

- Гудков Л.Д.** (2022). Инерция государственного патернализма и его последствия // *Журнал Новой экономической ассоциации*. № 5 (57). С. 153–161. [**Gudkov L.D.** (2022). Inertia of state paternalism and its consequences. *Journal of the New Economic Association*, 5 (57), 153–161. DOI: 10.31737/2221-2264-2022-57-5-11 (in Russian).]
- Гусейнов А.А.** (2022). О государстве и обществе // *Журнал Новой экономической ассоциации*. № 5 (57). С. 149–152. [**Guseynov A.A.** (2022). On state and society. *Journal of the New Economic Association*, 5 (57), 149–152. DOI: 10.31737/2221-2264-2022-57-5-10 (in Russian).]
- Капелюшников Р.И.** (2013). Поведенческая экономика и «новый» патернализм. Часть I // *Вопросы экономики*. № 9. С. 66–90. DOI: 10.32609/0042-8736-2013-9-66-90 [**Kapeliushnikov R.** (2013). Behavioral economics and new paternalism. Part I. *Voprosy Ekonomiki*, 9, 66–90. DOI: 10.32609/0042-8736-2013-9-66-90 (in Russian).]

- Рубинштейн А.Я., Гринберг Р.С., Городецкий А.Е.** (2022). Патерналистское государство и гражданское общество // *Журнал Новой экономической ассоциации*. № 5 (57). С. 142–148. [**Rubinstein A.Ya., Greenberg R.S., Gorodetsky A.E.** (2022). The paternalistic state and civil society. *Journal of the New Economic Association*, 5 (57), 142–148. DOI: 10.31737/2221-2264-2022-57-5-9 (in Russian).]
- Управителей А.А.** (2022). Поведенческий империализм и три стадии развития поведенческой экономики // *ЭКО*. Т. 52. № 6 (576). С. 67–88. [**Upravitelev A.A.** (2022). Behavioral imperialism and the three stages of behavioral economics. *ECO Journal*, 52, 6 (576), 67–88 (in Russian).]
- Abaluck J., Kwong L.H., Styczynski A., Haque A., Kabir M.A., Bates-Jefferys E.** et al. (2021). Impact of community masking on COVID-19: A cluster-randomized trial in Bangladesh. *Science*, eabi9069.
- Alesina A., La Ferrara E.** (2002). Who trusts others? *Journal of Public Economics*, 85 (2), 207–234.
- Allcott H., Boxell L., Conway J., Gentzkow M., Thaler M., Yang D.** (2020). Polarization and public health: Partisan differences in social distancing during the coronavirus pandemic. *Journal of Public Economics*, 191, 104254.
- Alsan M., Wanamaker M.** (2018). Tuskegee and the health of black men. *The Quarterly Journal of Economics*, 133 (1), 407–455.
- Baumeister R.F., Leary M.R.** (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Interpersonal Development*, 117 (3), 497–529.
- Bavel J.J.V., Baicker K., Boggio P.S., Capraro V., Cichocka A., Cikara M.** et al. (2020). Using social and behavioural science to support COVID-19 pandemic response. *Nature Human Behaviour*, 4 (5), 460–471.
- Beca-Martínez M.T., Romay-Barja M., Falcón-Romero M., Rodríguez-Blázquez C., Benito-Llanes A., Forjaz M.J.** (2022). Compliance with the main preventive measures of COVID-19 in Spain: The role of knowledge, attitudes, practices, and risk perception. *Transboundary and Emerging Diseases*, 69 (4), e871–e882.
- Benjamin D., Laibson D.** (2003). Good policies for bad governments: Behavioral political economy. *Boston Fed Conference on Behavioral Economics. Proceedings*, 48, June, 8–10.
- Böhm R., Betsch C., Litovsky Y., Sprengel P., Brewer N.T., Chapman G.** et al. (2022). Crowdsourcing interventions to promote uptake of COVID-19 booster vaccines. *EClinical Medicine*, 53, 101632.
- Bonander C., Ekman M., Jakobsson N.** (2022). Vaccination nudges: A study of pre-booked COVID-19 vaccinations in Sweden. *Social Science & Medicine*, 309, 115248.
- Bond R.M., Fariss C.J., Jones J.J., Kramer A.D., Marlow C., Settle J.E., Fowler J.H.** (2012). A 61-million-person experiment in social influence and political mobilization. *Nature*, 489 (7415), 295–298.
- Bourdin S., Ben Miled S., Salhi J.** (2022). The Drivers of Policies to Limit the Spread of COVID-19 in Europe. *Journal of Risk and Financial Management*, 15 (2), 67. DOI: 10.3390/jrfm15020067
- Bridgman A., Merkle E., Loewen P.J., Owen T., Ruths D., Teichmann L., Zhilin O.** (2020). The causes and consequences of COVID-19 misperceptions: Understanding the role of news and social media. *Harvard Kennedy School Misinformation Review*, 1 (3). DOI: 10.37016/mr-2020-028

- Brinol P., Petty R.E.** (2009). Source factors in persuasion: A self-validation approach. *European Review of Social Psychology*, 20 (1), 49–96.
- Camerer C., Issacharoff S.** et al. (2003). Regulation for conservatives: Behavioral economics and the case for ‘asymmetric paternalism’. *University of Pennsylvania Law Review*, 151, 1211–1254.
- Campos-Mercade P., Meier A.N., Schneider F.H., Meier S., Pope D., Wengström E.** (2021). Monetary incentives increase COVID-19 vaccinations. *Science*, 374 (6569), 879–882.
- Capraro V., Jagfeld G., Klein R., Mul M., Pol I.V. de** (2019). Increasing altruistic and cooperative behaviour with simple moral nudges. *Scientific Reports*, 9 (1), 1–11.
- Chen C., Feng T., Gu X., Yao B.** (2022). Investigating the effectiveness of COVID-19 pandemic countermeasures on the use of public transport: A case study of the Netherlands. *Transport Policy*, 117, 98–107.
- Crum A.J., Salovey P., Achor S.** (2013). Rethinking stress: The role of mindsets in determining the stress response. *Journal of Personality and Social Psychology*, 104 (4), 716–733. DOI: 10.1037/a0031201
- Cushman F., Young L.** (2011). Patterns of moral judgment derive from nonmoral psychological representations. *Cognitive Science*, 35 (6), 1052–1075.
- Czypionka T., Iftekhar E.N., Prainsack B., Priesemann V., Bauer S., Valdez A.C.** et al. (2022). The benefits, costs and feasibility of a low incidence COVID-19 strategy. *The Lancet Regional Health – Europe*, 13, 100294. DOI: 10.1016/j.lanpe.2021.100294
- Dai H., Saccardo S., Han M.A., Roh L., Raja N., Vangala S.** et al. (2021). Behavioural nudges increase COVID-19 vaccinations. *Nature*, 597 (7876), 404–409.
- De Coninck D., Frissen T., Matthijs K., d’Haenens L., Lits G., Champagne-Poirier O.** et al. (2021). Beliefs in conspiracy theories and misinformation about COVID-19: Comparative perspectives on the role of anxiety, depression and exposure to and trust in information sources. *Frontiers in Psychology*, 12, 646394. DOI: 10.3389/fpsyg.2021.646394
- Druckman J.N., McGrath M.C.** (2019). The evidence for motivated reasoning in climate change preference formation. *Nature Climate Change*, 9 (2), 111–119.
- Edwards B., Biddle N., Gray M., Sollis K.** (2021). COVID-19 vaccine hesitancy and resistance: Correlates in a nationally representative longitudinal survey of the Australian population. *PloS one*, 16 (3), e0248892.
- Fransen K., Haslam S.A., Steffens N.K., Vanbeselaere N., De Cuyper B., Boen F.** (2015). Believing in “us”: Exploring leaders’ capacity to enhance team confidence and performance by building a sense of shared social identity. *Journal of Experimental Psychology: Applied*, 21 (1), 89.
- Freeman D., Waite F., Rosebrock L., Petit A., Causier C., East A.** et al. (2022). Coronavirus conspiracy beliefs, mistrust, and compliance with government guidelines in England. *Psychological Medicine*, 52 (2), 251–263.
- Gallic E., Lubrano M., Michel P.** (2022). Optimal lockdowns for COVID-19 pandemics: Analyzing the efficiency of sanitary policies in Europe. *Journal of Public Economic Theory*, 24 (5), 944–967.
- Garcia T., Massoni M., Villeval C.** (2020). Ambiguity and excuse-driven behavior in charitable giving. *European Economic Review*, 124, 103412.

- Gostyńska-Jakubowska A., Scazzieri L.** (2020). *The EU needs to step up its response to the COVID-19 outbreak*. Centre for European Reform. Available at: https://www.cer.eu/sites/default/files/insight_AG_LS_23.3.20.pdf
- Gover A.R., Harper S.B., Langton L.** (2020). Anti-Asian hate crime during the COVID-19 pandemic: Exploring the reproduction of inequality. *American Journal of Criminal Justice*, 45 (4), 647–667.
- Hansen P.G.** (2019). *Tools and ethics for applied behavioural insights: The BASIC toolkit*. Organization for Economic Cooperation and Development, OECD. Available at: <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/9ea76a8f-en/index.html?itemId=/content/publication/9ea76a8f-en>
- Hansen P.G., Larsen E.G., Modin A., Gundersen C.D., Schilling M.** (2021). Nudging hand hygiene compliance: A large-scale field experiment on hospital visitors. *Journal of Hospital Infection*, 118, 63–69.
- BIT (2021). *How can we use behavioural science to promote vaccination against COVID-19 in Latin America?* Available at: <https://www.bi.team/blogs/how-can-we-use-behavioural-science-to-promote-vaccination-against-covid-19-in-latin-america/>
- Haug N., Geyrhofer L., Londei A.** et al. (2020). Ranking the effectiveness of worldwide COVID-19 government interventions. *Nature Human Behaviour*, 4, 1303–1312.
- Hausman D.M.** (2022). Austrian economics and the new paternalism. *Contemporary Methods and Austrian Economics*, 26, 1–16.
- Hawkey L.C., Cacioppo J.T.** (2010). Loneliness matters: A theoretical and empirical review of consequences and mechanisms. *Annals of Behavioral Medicine*, 40 (2), 218–227.
- Helsingen L.M., Refsum E., Gjøstein D.K.** et al. (2020). The COVID-19 pandemic in Norway and Sweden – threats, trust, and impact on daily life: A comparative survey. *BMC Public Health*, 20, 1597.
- Hertwig R., Grüne-Yanoff T.** (2017). Nudging and boosting: Steering or empowering good decisions. *Perspectives on Psychological Science*, 12 (6), 973–986.
- Jacobson M., Chang T.Y., Shah M., Pramanik R., Shah S.B.** (2022). Can financial incentives and other nudges increase COVID-19 vaccinations among the vaccine hesitant? A randomized trial. *Vaccine*, 40 (43), 6235–6242.
- Jetten J., Haslam S.A., Cruwys T., Greenaway K.H., Haslam C., Steffens N.K.** (2017). Advancing the social identity approach to health and well-being: Progressing the social cure research agenda. *European Journal of Social Psychology*, 47 (7), 789–802.
- Juul F.E., Jodal H.C., Barua I., Refsum E., Olsvik Ø., Helsingen L.M.** et al. (2021). Mortality in Norway and Sweden during the COVID-19 pandemic. *Scandinavian Journal of Public Health*, 50 (1), 38–45. DOI: 10.1177/14034948211047137
- Kitayama S., Park H., Sevincer A.T., Karasawa M., Uskul A.K.** (2009). A cultural task analysis of implicit independence: Comparing North America, Western Europe, and East Asia. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97 (2), 236.
- Kteily N., Hodson G., Bruneau E.** (2016). They see us as less than human: Metadehumanization predicts intergroup conflict via reciprocal dehumanization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 110 (3), 343.
- Lanier C., Maume M.O.** (2009). Intimate partner violence and social isolation across the rural/urban divide. *Violence Against Women*, 15 (11), 1311–1330.

- Lunn P.D., Timmons S., Belton C.A., Barjaková M., Julienne H., Lavin C.** (2020). Motivating social distancing during the COVID-19 pandemic: An online experiment. *Social Science & Medicine*, 265, 113478.
- Maier M., Bartoš F., Stanley T.D., Shanks D.R., Harris A.J., Wagenmakers E.J.** (2022). No evidence for nudging after adjusting for publication bias. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 119 (31), e2200300119.
- Meegan D.V.** (2010). Zero-sum bias: Perceived competition despite unlimited resources. *Frontiers in Psychology*, 1, 191. DOI: 10.3389/fpsyg.2010.00191
- Mertens S., Herberz M., Hahnel U.J., Brosch T.** (2022). The effectiveness of nudging: A meta-analysis of choice architecture interventions across behavioral domains. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 119 (1), e2107346118.
- Milkman K.L., Gandhi L., Ellis S.F., Graci H.N., Gromet D.M., Mobarak R.S.** et al. (2022). A citywide experiment testing the impact of geographically targeted, high-pay-off vaccine lotteries. *Nature Human Behaviour*, 1–10.
- Moriwaki D., Harada S., Schneider J., Hoshino T.** (2020). *Nudging preventive behaviors in COVID-19 crisis: A large scale RCT using smartphone advertising* (no. 2020–021). Institute for Economics Studies, Tokyo, Keio University.
- Papageorgiou, M., Melo D.** (2020). Regional responses to COVID-19: A comparative analysis of EU and ASEAN policies to counter the pandemic. *Perspectives on Federalism*, 10, 68–85.
- Paton C.** (2022). World-beating? Testing Britain's Covid response and tracing the explanation (2020). In: *Health Economics, Policy and Law*. 19 August, 238–245. DOI: 10.1017/S174413312000033X
- Pummerer L., Böhm R., Lilleholt L., Winter K., Zettler I., Sassenberg K.** (2022). Conspiracy theories and their societal effects during the COVID-19 pandemic. *Social Psychological and Personality Science*, 13 (1), 49–59.
- Reicher S., Haslam S.A., Hopkins N.** (2005). Social identity and the dynamics of leadership: Leaders and followers as collaborative agents in the transformation of social reality. *The Leadership Quarterly*, 16 (4), 547–568.
- Romer D., Jamieson K.H.** (2020). Conspiracy theories as barriers to controlling the spread of COVID-19 in the US. *Social Science & Medicine*, 263, 113356.
- Rottenstreich Y., Hsee C.K.** (2001). Money, kisses, and electric shocks: On the affective psychology of risk. *Psychological Science*, 12 (3), 185–190.
- Sasaki S., Saito T., Ohtake F.** (2022). Nudges for COVID-19 voluntary vaccination: How to explain peer information? *Social Science & Medicine*, 292, 114561.
- Schnall S., Roper J.** (2012). Elevation puts moral values into action. *Social Psychological and Personality Science*, 3 (3), 373–378.
- Sen-Crowe B., Sutherland M., McKenney M., Elkbuli A.** (2021). The Florida COVID-19 mystery: Lessons to be learned. *The American Journal of Emergency Medicine*, 46, August, 661–663. DOI: 10.1016/j.ajem.2020.08.009
- Sharot T.** (2011). The optimism bias. *Current Biology*, 21 (23), R941–R945.
- Sparkman G., Walton G.M.** (2017). Dynamic norms promote sustainable behavior, even if it is counternormative. *Psychological Science*, 28 (11), 1663–1674.
- Sprengholz P., Eitze S., Korn L., Siegers R., Betsch C.** (2021). The power of choice: Experimental evidence that freedom to choose a vaccine against COVID-19 improves willingness to be vaccinated. *European Journal of Internal Medicine*, 87, 106–108.

- Stiglitz J.E.** (2021). The proper role of government in the market economy: The case of the post-COVID recovery. *Journal of Government and Economics*, 1, 100004.
- Thaler R.H., Sunstein C.R.** (2009). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. L.: Penguin. ISBN: 9780141040011
- Tyler T.R.** (2010). *Why people cooperate: The role of social motivations*. Princeton: Princeton University Press.
- United Nations (2020a). *The Secretary-General "Message on COVID-19 and misinformation"*. New York. 14 April. Available at: <https://www.unodc.org/unodc/press/releases/2020/April/message-on-covid-19-and-misinformation.html>
- United Nations (2020b). *Cross-regional statement on "Infodemic" in the context of COVID-19*. Available at: https://onu.delegfrance.org/IMG/pdf/cross-regional_statement_on_infodemic_final_with_all_endorsements.pdf
- Uscinski J.E., Enders A.M., Klofstad C., Seelig M., Funchion J., Everett C.** et al. (2020). Why do people believe COVID-19 conspiracy theories? *Harvard Kennedy School Misinformation Review*, 1 (3). DOI: 10.37016/mr-2020-015
- Van Lange P.A., Joireman J., Milinski M.** (2018). Climate change: What psychology can offer in terms of insights and solutions. *Current Directions in Psychological Science*, 27 (4), 269–274.
- Vinck P., Pham P.N., Bindu K.K., Bedford J., Nilles E.J.** (2019). Institutional trust and misinformation in the response to the 2018–19 Ebola outbreak in North Kivu, DR Congo: A population-based survey. *The Lancet Infectious Diseases*, 19 (5), 529–536.
- Wadman M.** (2021). Israel's high case plateau may offer worrisome portent. *Science*, 373 (6562), 1428–1429.

Поступила в редакцию 15.02.2023

Received 15.02.2023

A.A. Upravitelev
European University Institute, Italy

Efficacious methods of restraining COVID-19 through behavioral public policy

Abstract. Discussions about the degree of state influence on the economy have always had a special place in economics, but the COVID-19 pandemic created a new round of the old dispute. States took unprecedented measures to contain the spread of the disease, changing many of everyday life practices of the citizens. These methods, despite their effectiveness, had significant drawbacks. The concept of libertarian paternalism by R. Thaler and C. Sunstein, based on the achievements of behavioral economics, offers new methods of state intervention in the private life of citizens. The methods of libertarian paternalism aimed at containing COVID-19 were experimentally proven to be effective. In our work, we point out the weaknesses of traditional methods of containing the spread of the disease, demonstrate directions for behavioral interventions, and review methods that experimentally proved effective. Thus, the most important problem, in our opinion, is the spread of conspiracy theories and disinformation, and the most promising areas through which behavioral changes can be carried out are: social context, leadership, threat perception, overcoming fear, scientific communication, personal and collective interests. This text can be useful not only to theorists of behavioral economics and public policy, but also to practitioners of public administration.

Keywords: *libertarian paternalism, behavioral public policy, Covid-19.*

JEL Classification: I18, I38, D90.

For reference: **Upravitelev A.A.** (2023). Efficacious methods of restraining COVID-19 through behavioral public policy. *Journal of the New Economic Association*, 4 (61), 203–222 (in Russian).

DOI: 10.31737/22212264_2023_4_203-222

EDN: NQRTMX