

OG

Интервью с Робин Хансоном, интеллектуальным крестным отцом современных рынков прогнозов

Полный перевод на русский язык

Робин Хансон

Экономист, исследователь рынков прогнозов

ИНТЕРВЬЮ

Робин Хансон о рынках прогнозов, статусе, институтах и ИИ

Большое спасибо, что согласились на интервью, профессор Хансон.

Ну, знаете, за последние несколько лет рынки прогнозов просто взлетели, и внезапно очень многие захотели со мной поговорить. Наверное, это пройдет, когда они перестанут быть такой новинкой. Но сейчас это новинка.

Почему компании не запускают такие рынки у себя внутри? Им нужна информация, и деньги у них есть.

Как только вы понимаете, что хотите, чтобы за информацию платили те, для кого она ценна, первое очевидное место, куда стоит обратиться, - компании. Им нужна информация, у них есть деньги, а их решения имеют большую ценность. Именно это и пытались делать. В нулевые годы было много попыток убедить компании запускать такие рынки. И вот что мы поняли: большинство менеджеров представляют себя миру как научно мыслящих людей, принимающих решения. У них есть таблица, они пытаются заполнить ее цифрами, чтобы принять лучшее для компании решение. Если исходить из такого представления о себе, они должны хотеть эти рынки. Но на самом деле они не такие. В действительности они политики. У них есть своя коалиция, и они пытаются ее поддерживать. Они стараются привлекать союзников в поддержку решений и не хотят, чтобы какой-то случайный нейтральный источник вмешивался и мешал им контролировать нарратив.

Именно это привело вас к интересу к экономике статуса?

Если смотреть на мою более долгую историю, то все было так: студентом я изучил обычные экономические взгляды, а затем стал замечать множество загадок - вещей, в которых было мало смысла. Это одна из них, но лишь одна из многих странностей нашего мира. Моя книга «Слон в мозге» выросла из мысли: а что, если люди просто ошибаются насчет собственных мотивов? Тогда удастся объяснить очень многое. И, думаю, здесь это тоже работает. Реальные мотивы менеджеров вовсе не в том, чтобы быть научно мыслящими людьми, которые заполняют таблицу ради принятия решения.

У меня есть мысленный пример с аутистом в топ-менеджменте. Вы сажаете туда очень умного человека, который прекрасно понимает компанию, и каждый раз, когда возникает какая-то тема, он просто вываливает массу относящихся к делу и важных соображений. Ему не позволили бы там оставаться, потому что остальные не могут рассчитывать, что он будет поддерживать их повестку. Он создавал бы помехи. Но рынок прогнозов именно таков. Это нечто, что говорит правду, совершенно не задумываясь о том, кто хочет ее услышать.

Разве это не примерно то, как McKinsey представляет саму себя?

Самый распространенный сценарий в консалтинге таков: кто-то хочет принять решение, но внутри организации ему не хватает поддержки, поэтому он нанимает McKinsey как внешнюю опору для решения, которое уже заранее принял. На самом деле McKinsey делает не так много оригинального анализа. Она предоставляет свою поддержку. Отчасти эта поддержка убедительна потому, что есть предел тому, насколько далеко McKinsey готова зайти. Если вы ошиблись, рассчитывая, что McKinsey поддержит то, чего хотите вы, вы проигрываете. Но в основном именно это они и делают.

Вы создали в DARPA Policy Analysis Market - рынки на геополитическую нестабильность, которые должны были помогать при выработке политики. Два сенатора провели пресс-конференцию, назвав проект федеральным казино для ставок на терроризм, и его закрыли. Каким был тот день?

Был такой Пойндекстер, очень известный из-за дела «Иран-контрас», который в иерархии DARPA находился выше нас. Некоторые журналисты решили: как бы нам найти на него компромат? Они стали смотреть проекты, находившиеся под его руководством, и обнаружили наш. Целью было добиться его увольнения. Его ведь уволили не за «Иран-контрас» или что-то подобное. Он почти не влиял на наш проект, но формально отвечал за него, и этого оказалось достаточно.

Они специально провели пресс-конференцию в момент, когда сотрудник DARPA по связям с общественностью был недоступен. Это было утром в понедельник, а уже к следующему утру министр обороны объявил, что наш проект закрыт. За эти 24 часа у них было не так много времени, чтобы разобраться в ситуации. Проект закрыли по принципу: мы не хотим иметь отношения к такой плохой огласке. И они даже не проверили, соответствовали ли обвинения действительности.

Остальные участники проекта просто хотели затаиться и спрятаться. Я оказался единственным, кто был готов разговаривать с прессой, поэтому несколько месяцев общался с журналистами и многое узнал о том, как разворачиваются подобные истории.

В нашей культуре негативная огласка обладает очень большой силой.

Есть еще сила самого обвинения в нарушении норм. Если вас связывают с предполагаемым нарушением нормы, а вы говорите: «Дайте я вернусь к вам с ответом, мне нужно разобраться», - это выглядит плохо. От вас ожидают автоматической реакции. Нарушение нормы якобы должно быть настолько очевидным, а ваша позиция по отношению к нему - настолько очевидной, что времени на реакцию вам не требуется. Разумеется, это неправда. В реальности почти в каждом нарушении нормы есть детали, которых вы можете не понимать, да и сами нормы мы понимаем не всегда одинаково. Но у нас существует норма, согласно которой мы **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО** согласны относительно норм и их применение очевидно. Поэтому, когда вас обвиняют, времени разбираться у вас нет.

Стоило ли создать такой проект снова?

Это и произошло - десять лет спустя. IARPA, родственная, но другая государственная организация, профинансировала рынки прогнозов, а предложение моей команды звучало так: мы займемся комбинаторикой. Так появился SciCast - примерно тысяча рынков, сначала по геополитическим событиям на Востоке, а затем по науке и технологиям. Через десять лет мы сделали это без особой огласки, потому что Пойндекстер больше не находился над нами в иерархии.

Это оказалось полезно для правительства? Может быть, теперь у них есть более секретная версия.

Какое-то время, возможно лет десять, у ЦРУ были внутренние рынки прогнозов, и они были полезны. Но существовать им разрешали только благодаря одному правилу. Главная валюта в американском разведывательном сообществе - аналитические доклады, white papers. Одни доклады ссылаются на другие. В этом мире вы стремитесь писать доклады, на которые будут ссылаться. Поэтому правило было таким: рынки нельзя упоминать в white papers. Им позволяли существовать, пока им не доставались лавры. Отдельные сотрудники могли участвовать, смотреть на цены и позволять им влиять на свои мнения. Но в докладе они подавали дело так, будто до всего этого додумались сами.

А потом эта норма исчезла - и это их погубило?

Я не знаю, что именно их погубило. Предполагаю, что в конце концов о них узнали люди выше по иерархии и, увидев очередной доклад, начали спрашивать: «А что говорит рынок?» Вот теперь рынок уже получает признание. Этого допустить нельзя.

Что этот урок говорит нам о перспективах рынков прогнозов как института в обществе в целом?

Институциональные инновации просто намного труднее, потому что они угрожают статусу и власти людей. Люди гораздо спокойнее относятся к инновациям, происходящим в лаборатории: если лаборатория добилась успеха, меняют производственный процесс какого-нибудь продукта, а вся организация остается прежней - только денег у нее теперь больше. Инновации в институтах - в том, кто получает вознаграждение и во что мы верим, - гораздо опаснее для существующего порядка. Поэтому следует ожидать, что такие эксперименты будет труднее запускать, труднее поддерживать достаточно долго и труднее превращать в устойчивые нововведения. К тому же институциональные структуры нельзя запатентовать. Это один из базовых фактов о мире: мы гораздо охотнее принимаем инновации в вычислениях и физических устройствах, чем инновации в социальных практиках. Крупнейшей социальной инновацией последних нескольких десятилетий стали социальные сети, но их представляли как технологию. Люди согласились внедрить их как технологию, а социальные последствия возникли уже как побочный эффект.

Вы очень рано оказались рядом со многими социальными явлениями: вебом, ИИ, рынками прогнозов. Что-нибудь еще добавили бы к этому списку?

В конце 1980-х я вращался среди определенного круга людей в Кремниевой долине. В 1984-м я уехал туда, а в 1993-м покинул ее, когда поступил в аспирантуру. В той среде люди постоянно обсуждали большие идеи о будущем, и я старался внести свой вклад. Оглядываясь назад, можно сказать, что я добавил в этот мир рынки прогнозов, и это оказалось удачной идеей. Другие занимались другими вещами. Хэл Финни, известный в связи с биткоином, был одним из моих друзей в той среде. Он - мой главный кандидат как минимум на часть личности Сатоши. Эрик Дрекслер, которого многие считали более вероятным предвестником будущего, занимался нанотехнологиями. Пока что они не стали таким большим явлением. Уже тогда были люди, пытавшиеся создавать социальные сети. Была крионика, которой я в конце концов тоже увлекся.

До появления веба вы работали в Xanadu - легендарном гипертекстовом проекте Теда Нельсона: это были люди, которые изобрели ссылку и десятилетиями пытались построить более умный интернет еще до появления интернета. Я слышал, как вы говорили, что рынки прогнозов в некотором смысле относятся к тому же интеллектуальному проекту. Очистить мир от идей.

Именно там я получил вдохновение. У других людей была идея Всемирной паутины, и она казалась мне замечательной. Отчасти ради работы с ними над этой идеей я и отправился в Кремниевую долину. У них было свое видение: они считали, что, если критику станет легче находить, это улучшит обсуждения. А у меня были сомнения. Я думал: действительно ли это сработает? Наверное, в какой-то степени помогло, но это не нирвана. Тогда я спросил себя: хорошо, а что еще можно сделать? И именно тогда начал думать о рынках прогнозов - в контексте больших, грандиозных вещей, которые можно было бы сделать с помощью новых технологий, чтобы изменить мир.

Если взять рынки прогнозов в их нынешнем виде, какую долю того видения мы уже реализовали? Теперь ведь даже The Wall Street Journal ссылается на цены Polymarket.

Когда я только пришел к этой теме, я представлял себе следующее: давайте просто создадим легальные рынки по вопросам, о которых мы все спорим в публичной политике, политике вообще и СМИ, - и этого будет достаточно. Это исходное видение, и, думаю, именно с него начинается большинство людей, когда приходит к этой теме. Каждые несколько лет сюда приходит новая волна людей, и начинают они с того же.

Есть три вещи, которые, как мне кажется, люди со временем должны осознать. Во-первых, в мире гораздо больше важных тем, чем тех, что попадают в новости. Во-вторых, существовавшие до сих пор рынки в основном были побочным продуктом присутствия трейдеров, которые приходили туда ради хеджирования рисков или развлечения. Нам нужно перейти к модели, в которой за информацию платят те, кому она нужна. Тогда мы сможем высвободить потенциал гораздо более крупного рынка. И в-третьих - рынки решений: если мы хотим сделать рынок непосредственно

связанным с решениями, нужно размещать его вплотную к моменту принятия решения.

Но даже если взять первую веху, сравните число новостных статей, выходящих за год, с числом рынков, появляющихся за год. Мы все еще ниже одного процента. Даже до этой вехи нам идти очень далеко, а сама она все равно гораздо скромнее большого долгосрочного замысла.

То есть можно ли сказать - в таком мягком, социально-научном смысле, - что со временем мы неизбежно получим больше футархии, потому что фирмы, которые ее используют, вытеснят фирмы, которые ее не используют? Возможно, так будут устроены ИИ-компании через 15 лет?

Это ключевой открытый вопрос. Много лет назад я написал пост в блоге, где перечислил 21 способ, которыми фирмы, по-видимому, действуют неэффективно. Можно было бы подумать, что по каждому из этих пунктов конкуренция со временем заставит перейти к более эффективному варианту. Но это открытый вопрос. Я по-прежнему надеюсь, и здесь есть шанс, который стоит преследовать, даже если не очевидно, что все так и произойдет. Если вы знакомы с литературой об инновациях, то знаете: в мире просто намного меньше инноваций, чем могло бы быть. Мы гордимся тем, что внедряем инновации гораздо быстрее людей трехсотлетней давности, и это правда. Но по сравнению с тем, что кажется возможным, мы все еще очень далеко внизу.

Случайный вопрос, который мне любопытен: обязан ли LessWrong - форум, на котором выросло движение рационалистов, - чем-нибудь Xanadu?

У сообщества LessWrong много общего с сообществом Xanadu. Похожие типы людей, разделенные одним поколением, пытались делать похожие вещи. Люди из Xanadu считали, что рационально размышляют о том, какие технологии принесут пользу и каким образом, и что они лучше других способны видеть возможные варианты будущего. Рационалисты тоже воспринимали себя примерно так. Не знаю, было ли одно причиной другого, но силы, породившие одно сообщество, вероятно, породили и другое.

Единственным пересечением их оргструктур были вы.

Были и другие люди, связанные с Xanadu, которые затем оказались в этом сообществе. Они до сих пор здесь и по-прежнему влиятельны.

Спор о FOOM, 2008 год. В некотором смысле знаменитый. Элиезер говорил, что один проект ИИ внезапно вырвется далеко вперед относительно всех остальных. Вы говорили, что рост будет более широким и медленным, больше похожим на обычный экономический рост. Семнадцать лет и одну революцию спустя, как мне кажется, вы оба можете претендовать на частичную правоту. Можно ли представить таблицу из четырех клеток: в чем оказались правы вы, в чем Элиезер и в чем каждый из вас ошибся? Ems - эмуляции целого мозга, которые, согласно вашей книге «Эпоха Em», должны были появиться раньше ИИ, - похоже, все-таки оказались ошибочным прогнозом, верно?

Люди, вдохновленные Элиезером, по-прежнему прогнозируют FOOM [взрывное ускорение возможностей ИИ]. Скоро, в течение нескольких лет. Они говорят, что этого еще не произошло, но вот-вот произойдет. Поэтому, чтобы разрешить наш спор, надо просто подождать несколько лет и посмотреть, случится ли это. Спросите меня снова через десять лет. Тогда я буду выглядеть весьма правым. За следующие десять лет они так и не увидят FOOM. Конечно, и тогда они могут сказать, что он все еще впереди.

Что касается ems: если AGI появится в следующие пять лет, то, скорее всего, он появится раньше ems. Над ems работают и прямо сейчас. Но очевидно, что обычному ИИ уделяется гораздо больше внимания. В AGI вложено на много порядков больше денег, чем в ems.

Хорошо. Пока не буду записывать это вам в поражение.

Я понимаю аргумент Элиезера так: возможно, очень простое изменение алгоритма способно дать колоссальный эффект - такой, что позволит машине в подвале за выходные захватить мир. И если это правда, нам нужно подготовиться, обеспечив всем ИИ правильные ценности на протяжении этого перехода. Моя критика заключалась в том, что столь внезапный взрыв маловероятен. Все будет происходить медленнее, у нас будет больше возможностей реагировать, и процесс окажется менее концентрированным: он распределится по всей мировой экономике, а не будет сосредоточен в одной машине в подвале. В последнее время он говорит: «Видишь, Робин, ты ошибался - посмотри, насколько важны алгоритмы». А я отвечаю: да, у нас есть важные алгоритмы, но важны они в сочетании с огромными массивами данных. Крупные компании берут довольно широко известные алгоритмы и соединяют их со специализированными реализациями и данными, чтобы становиться лидерами в своих отраслях. Разница между лидерами часто заключается в преимуществе по данным, по аппаратному обеспечению, по рыночной позиции. А не только в алгоритмах. Алгоритмы имеют значение, но не в том смысле, в каком имел бы значение захват мира одной машиной за выходные.

Если бы сегодня вы заново провели этот спор в форме ставок, нашлись бы отдельные утверждения, которым можно было бы назначить рыночную цену?

За последнее десятилетие предпринимались попытки прогнозирования, в рамках которых группы просили людей прогнозировать разные аспекты развития ИИ, а затем проверяли, помогло ли это устранить разногласия. По-видимому, не помогло. Когда

люди разбивают спор на части и спорят уже по отдельным частям, разрыв между группами не сокращается. При этом по другим темам такой подход в каком-то смысле работал. Было одно исследование с несколькими темами, и по остальным темам разбиение вопроса на части и подробное обсуждение сближали группы. Но не по ИИ. Там эксперты по предметной области и просто очень умные суперпрогнозисты разбирали детали, и по другим темам их позиции сближались. По ИИ суперпрогнозисты говорили: «Нет, мы в это не верим. Извините». Поэтому дискуссия об ИИ несколько отличается от остальных. Технические детали просто не оказывают большого влияния.

А в целом кто должен обладать статусом хорошего прогнозиста? Настоящие суперпрогнозисты, успешные трейдеры Polymarket или буквально вы?

Наш мир слишком сильно устроен вокруг статуса как стандартного принципа организации институтов. Если у вас нет рынка прогнозов и есть какой-то вопрос, в котором мы не уверены, обычный подход таков: у кого здесь самый высокий статус? Что говорит он? Именно так мы решаем сложные вопросы. Я предпочел бы заменить этот механизм. Я хочу, чтобы статус играл меньшую роль в том, как устроены отдельные части нашего мира.

В моем мире, мире интеллектуалов, я слышу, как люди получают статус за впечатляющие вещи. А я говорю: нет, я хочу давать статус людям, которые оказали влияние, которые действительно что-то изменили, а не просто сделали что-то впечатляющее. Огромная часть академической работы впечатляет, но не особенно полезна. Мне говорят, что я умный, а я отвечаю: я не пытался быть умным, я пытался чего-то добиться. Если вас впечатляет то, чего я добился, - это я приму. Я заслуживаю статус, когда сделал что-то действительно значимое. Но я не хочу раздавать статус за потенциал, за умение производить впечатление, за красноречие, за то, как человек держится и внушает авторитет. Я хочу реальных достижений. Я встречался с Илоном Маском. Как человек он не производит настолько уж сильного впечатления. Правда. Но, черт возьми, он заслуживает статус за то, что сделал в мире. Я не знаю, кто заслуживает его больше. Поэтому давайте давать статус за реальные дела, а не за то, как человек держит голову, стоя рядом с вами, как быстро говорит или насколько богатым словарем пользуется. На рынке прогнозов люди торгуют и зарабатывают деньги потому, что сдвинули цену в правильную сторону: вот это реальное достижение. Давайте давать им статус.