

1

---

# Теория и методология истории

Модель человека  
в экономической теории и других  
социальных науках

Методологические основы  
современного  
экономико-политического анализа

**В.С.Автономов**

## **МОДЕЛЬ ЧЕЛОВЕКА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ДРУГИХ СОЦИАЛЬНЫХ НАУКАХ\***

---



Автономов Владимир Сергеевич. Родился в 1955 г. Окончил Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова. Член-корреспондент Российской академии наук. Заведующий отделом Института мировой экономики и международных отношений РАН. Профессор Высшей школы экономики.

---

Экономическая наука, как и другие дисциплины, относящиеся к общественным наукам, — социология, политология, психология, антропология, — имеет своим предметом человеческое поведение. В самом широком смысле можно сказать, что все содержание экономической науки состоит из описания человеческого поведения, понимая под этим не только индивидуальное поведение, но и неумышленные последствия взаимодействия индивидов, а также институты, в которых воплотилось прошлое поведение. В этом широком смысле говорить о человеке в экономической теории было бы тавтологично. Однако научный подход к описанию и предсказанию человеческого поведения требует от общественных наук его обобщения, типизации. На практике это проявляется в использовании определенной поведенческой гипотезы, предполагающей упрощенное представление о человеческой природе. Эта гипотеза, или модель, является не предметом изучения, а инструментом исследования, элементом метода соответствующей теории. При этом для каждой из общественных наук характерно свое представление о человеке, о логике его поведения<sup>1</sup>, фиксирующее те его свойства, которые составляют главный интерес для данной отрасли знания, и абстраги-

---

\*Статья подготовлена при поддержке *Российского* гуманитарного научного фонда (грант 97-02-02056).

<sup>1</sup> Как пишет немецкий исследователь Р. Блум, у каждой из общественных наук есть свой *homo logicus* (Blum R. Die Zukunft des Homo oeconomicus // Das Menschenbild der Ökonomischen Theorie / Hrsg. B. Biervert, M. Held. Frankfurt a. M.; N.Y., 1991. S. 111.

рующееся от остальных его признаков. Именно содержание этой рабочей модели человека, выбор составляющих ее признаков определяют специфику общественных наук, разделение труда между ними, очерчивает предмет их исследования<sup>2</sup>. Более того, можно показать, что выработка своей специфической модели человека лежала в основе обособления отдельных общественных наук от "моральной философии". Но прежде чем начать сопоставительный анализ, необходимо в общих чертах охарактеризовать экономического человека<sup>3</sup>.

### Экономический человек — краткая характеристика

Единого, "классического" определения модели человека в современной экономической науке не существует. В общем виде модель экономического человека обязана содержать три группы факторов, представляющих цели человека, средства для их достижения (как вещественные, так и идеальные) и информацию (знание) о процессах, посредством которых средства ведут к достижению целей (наиболее важными из таких процессов являются производство и потребление)<sup>4</sup>. Методологи экономической науки применяют различные группировки и описания отдельных свойств экономического человека.

Однако разночтения между многочисленными дефинициями далеко не всегда можно назвать существенными. В этом разделе мы приведем общую схему модели экономического человека, отражающую, на наш взгляд, точку зрения, принятую большинством современных исследователей<sup>5</sup>.

---

<sup>2</sup> См.: Nicolaidis P. Limits to the expansion of neoclassical economics // Cambridge Journal of Economics. 1988. V. 12. N 3. P. 324; Hartfiel G. Wirtschaftliche und soziale Rationalität: Untersuchungen zum Menschenbild in Ökonomie und Soziologie. Stuttgart, 1968. S. 4.

<sup>3</sup> Термину "экономический человек" (*homo oeconomicus*) разные авторы придают разные значения. В рамках данной работы мы будем называть так модель, или концепцию, человека в экономической теории. Удачное определение дает известный экономист и методолог Ф.Махлуп: "Homo oeconomicus - это метафорическое или образное выражение, обозначающее предпосылку гипотетико-дедуктивной системы экономической теории" (Machlup F. The Universal Bogey // Essays in Honour of Lord Robbins. L., 1972. P. 113). Место обитания нашего экономического человека — это прежде всего теоретические труды ученых-экономистов. В этом смысле в параллель экономическому человеку можно поставить социологического, психологического, политологического и других. Отношение между экономическим человеком и человеком, участвующим в реальной хозяйственной жизни, — это отношение даже не между теорией и практикой, а между предпосылками теории и практикой. Это отношение представляет собой серьезную методологическую проблему, о которой будет сказано ниже.

<sup>4</sup> См.: Knight F.H. Ethics and Economic Reform // Freedom and Reform: Essays in Economics and Social Philosophy. N.Y., 1947. P. 84.

<sup>5</sup> См. по этому поводу, Kirchgässner G. Homo ökonomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. Tübingen, 1991. S. 12-63.

1. Экономический человек находится в ситуации, когда количество доступных ему ресурсов является *ограниченным*. Он не может одновременно удовлетворить все свои потребности и поэтому вынужден *делать выбор*<sup>6</sup>.

2. Факторы, обуславливающие этот выбор, делятся на две строго различающиеся группы: *предпочтения и ограничения*. Предпочтения характеризуют субъективные потребности и желания индивида, ограничения — его объективные возможности. Предпочтения экономического человека являются всеохватывающими и непротиворечивыми. Главными ограничениями экономического человека являются величина его дохода и цены отдельных благ и услуг. В ситуациях, далеких от модели совершенной конкуренции, ограничениями являются также действия других участников рынка.

Предпочтения экономического человека являются *более устойчивыми*, чем его ограничения. Поэтому экономическая наука рассматривает их как постоянные, абстрагируется от процесса их формирования и изучает реакцию индивида на изменение ограничений<sup>7</sup>.

3. Экономический человек наделен способностью оценивать возможные для него варианты выбора с точки зрения того, насколько их результаты соответствуют его предпочтениям (то, что имели в виду К. Бруннер и У. Меклинг, говоря о "человеке оценивающем" - *Evaluating Man*)<sup>8</sup>. Другими словами, альтернативы всегда должны быть *сравнимы между собой*.

4. Делая выбор, экономический человек руководствуется собственными интересами, которые могут при этом включать и благосостояние других людей (например, членов семьи). Важно то, что действия индивида определяются его собственными предпочтениями, а не предпочтениями его контрагентов по сделке и не принятыми в обществе нормами, традициями и т.д.

Эти свойства позволяют человеку давать оценку своим будущим поступкам исключительно по их последствиям (как предполагает утилитар-

---

<sup>6</sup> Отметим, что в этом, казалось бы, естественнейшем предположении заложено определенное историческое допущение: европейский человек христианской культуры с его фаустовской неограниченностью потребностей (см.: Красильщиков В.А. Превращения доктора Фауста (Развитие человека и экономический прогресс Запада). М., 1994). Очевидно, что, например, для буддиста такое предположение весьма проблематично (о буддистском взгляде на экономические проблемы см.: Kolm S.-C. Philosophie de Teconomie. Paris, 1986).

<sup>7</sup> См.: Bleaney M., Stewart I. Economics and Related Disciplines // Companion to Contemporary Economic Thought / Ed. by D. Greenaway, M. Bleaney, I. Stewart. L.; N.Y., 1993. P. 730.

<sup>8</sup> Brunner K., Meckling W.H. The Perception of Man and the Conception of Government // Journal of Money, Credit and Banking. 1977. N 1. P. 60-85.

ристская этика), а не по исходному замыслу (как предполагает этика деонтологическая). В этом смысле экономический человек и по сей день остается утилитаристом.

Благодаря предпосылке собственного интереса всякое взаимодействие между экономическими субъектами принимает форму *обмена*<sup>9</sup>.

5. Находящаяся в распоряжении экономического человека информация, как правило, является *ограниченной*, — ему известны далеко не все доступные варианты действия, а также результаты известных вариантов, — и не изменяется сама по себе. Приобретение дополнительной информации *требует издержек*. Один из доступных ему вариантов выбора состоит в том, чтобы отложить решение на потом и заняться поиском новой информации. Время, в течение которого необходимо принять решение, является наряду с доходом одним из ресурсных ограничений, а издержки поиска — одним из ценовых ограничений.

6. Выбор экономического человека является *рациональным* в том смысле, что из известных вариантов выбирается тот, который согласно его *мнению или ожиданиям в наибольшей степени будет отвечать его предпочтениям* или, что то же самое, *максимизировать его целевую функцию*. В современной экономической теории предпосылка максимизации целевой функции означает лишь, что люди выбирают то, что они предпочитают, — она просто устанавливает связь между упорядоченными предпочтениями и актом выбора или действием<sup>10</sup>. Необходимо подчеркнуть, что мнения и ожидания, о которых идет речь, могут быть ошибочными, и субъективно рациональный выбор, с которым имеет дело экономическая теория, может казаться иррациональным более информированному внешнему наблюдателю<sup>11</sup>. Экономический человек может делать ошибки, но они могут быть *только случайными, а не систематическими*.

Сформулированная выше модель экономического человека сложилась в ходе более чем двухвековой эволюции экономической науки. За это время некоторые признаки экономического человека, ранее считавшиеся основополагающими, отпали как необязательные. К этим признакам относятся непрменный эгоизм, полнота информации, мгновенная реакция. Правда, точнее будет сказать, что свойства эти сохранились в модифицированном, зачастую трудно узнаваемом виде.

---

<sup>9</sup> Другими формами взаимодействия могут быть, например, отношения любви или угрозы (см.: Boulding K.E. The Economy of Love and Fear: A Preface to Grant Economics. Wadsworth, 1973).

<sup>10</sup> См.: Hausman D.M. The inexact and separate science of economics. Cambridge, 1992. P. 18.

<sup>11</sup> См.: McKenzie R.B., Tullock G. Modern Political Economy: An Introduction to Economics. N.Y., 1978. P. 26-27.

Главная характеристика современного экономического человека заключается в максимизации целевой функции<sup>12</sup>. Это свойство, которое можно назвать *экономической рациональностью*, заслуживает специального рассмотрения.

### Понятие экономической рациональности

Понятия рационального выбора и рационального поведения играют важнейшую роль в методологии экономической теории. Прежде всего необходимо подчеркнуть, что обращаться с этими понятиями следует с максимальной аккуратностью<sup>13</sup>. Для того чтобы прояснить, в каком смысле мы употребляем понятие "рациональность", полезно установить, чему оно противопоставляется в данном контексте<sup>14</sup>.

Понятие рациональности в экономической науке употребляется в ином смысле, чем в других общественных науках, где рациональное поведение трактуется ближе к его обыденному толкованию и означает приблизительно "разумное", "адекватное ситуации"<sup>15</sup>. Соответственно антитезой рациональному в данном значении будет "неразумное", "неадекватное". Критерий рациональности является здесь интуитивным и относится не только к средствам, но и к целям поведения, т. е. является *содержательным*. Рациональное в данном значении — синоним функционального: так можно называть поведение индивида или группы, если оно объективно способствует

---

<sup>12</sup> "Ключевая поведенческая предпосылка в моделях, используемых в современной микроэкономике, заключается в том, что поведение людей мотивируется желанием максимизировать чистый выигрыш, получаемый при осуществлении операций" (Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. В 2-х т. М., 1992. Т. 1. С. 14.) Упоминание о микроэкономических моделях связано не только с тем, что учебник Хаймана посвящен именно микроэкономике. Дело в том, что в макроэкономических теориях предпосылка максимизационного поведения не является столь же универсальной.

<sup>13</sup> «Безусловно, "рациональность" принадлежит к тем понятиям, от которых легче отказаться, чем пытаться освободить их от груза научных и обыденных ассоциаций, противоречивых и часто непродуктивных» (Наумова Н.Ф. Социологические и психодолгические аспекты целенаправленного поведения. М., 1988. С. 153.)

<sup>14</sup> «Значение понятий "рациональность", "рациональный" функционально, контекстуально обусловлено: оно зависит от того, в каком ряду сопоставлений и противопоставлений возникает это понятие, противопоставляется ли рациональное мнению (античность), вере (средневековье), догматизму предрассудков (эпоха Просвещения), эмпирическому... или иррациональному...» (Автономова Н.С. Рассудок, разум, рациональность. М., 1988. С. 11).

<sup>15</sup> Карл Поппер формулирует принцип рациональности так: "Индивиды всегда действуют в соответствии с ситуацией, в которой находятся" (Popper K. La rationalite et le statut du principe de rationalite // Les Fondements Philosophiques des Systemes Economiques. Paris. 1967. P. 145.)

их сохранению и выживанию, даже если эта цель сознательно не ставится. Даже невротическое поведение можно назвать рациональным в том смысле, что оно позволяет человеку как-то компенсировать полученную психическую травму<sup>16</sup>.

Рациональное поведение в данном смысле объективно способствует приведению системы в равновесие, которое, однако, вовсе не обязательно является оптимальным ее состоянием (лечение с помощью психоанализа как раз и направлено на то, чтобы патологическое равновесие через невроз заменить более предпочтительным равновесием, в котором участвует сознание). Рациональность поведения, из которой исходят такие науки, как социология, психология, антропология, вовсе не обязательно подразумевает *его осознанность*.

Такую *функциональную* рациональность следует отличать от более узкой концепции рациональности как оптимизирующего поведения, которая принята в основном течении экономической науки. Здесь критерий рациональности является *формальным*: рациональность в большинстве случаев означает *максимизацию* данной (*любой*) целевой функции при данных ограничениях<sup>17</sup>, т.е. выбор оптимальных средств без каких-либо требований к содержанию (рациональности) самой цели.

В зависимости от наличия или отсутствия полной информации понятие экономической рациональности раздваивается<sup>18</sup>. При полной информации рациональным (логически эквивалентным максимизации некоторой целевой функции) является выбор, сделанный на основе всеохватывающего (полного) и непротиворечивого (транзитивного) набора предпочтений, при отсутствии полной информации рациональным является выбор варианта с максимальной ожидаемой полезностью. Если непротиворечивость предпочтений может быть сочтена признаком любого рационального выбора в самом широком смысле слова, то их всеохватность, а также непрерывность и взаимозаменяемость являются специфическими признаками экономической рациональности<sup>19</sup>.

---

<sup>16</sup> См.: Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. 1993. Вып. 3. С. 19.

<sup>17</sup> Ограничения (например, информационные) могут быть такого рода, что максимизация Целевой функции будет состоять в поиске не оптимального (слишком дорого обойдется), а первого попавшегося удовлетворительного варианта. Однако и в этом случае максимизационная логика сохраняется.

<sup>18</sup> См., например: Blaug M. The Methodology of Economics, or How Economists Explain. Cambridge. 1992. P. 229.

<sup>19</sup> См.: Elster J. Sour Grapes. Studies in the Subversion of Rationality. Cambridge; Paris, 1983. P. 10.

Иррациональным, т.е. антитезой экономически рациональному, будет в данном случае поведение нематематизирующее, т.е. либо "непоследовательное, либо то, которое не соответствует интересам индивида, причем это ему известно"<sup>20</sup>. Это означает, что экономически иррациональное поведение нарушает транзитивность предпочтений либо противоречит постулатам теории ожидаемой полезности. Таким образом, непосредственной причиной экономически иррационального поведения должна быть *когнитивная несостоятельность субъекта*.

Можно согласиться с тем, что стремление достичь глобального максимума целевой функции действительно является специфической чертой человеческого осознанного поведения. Всякое живое существо, включая тянущиеся к солнечному свету растения, стремится или, точнее, *как бы* стремится достичь локального максимума целевой функции, на ощупь выбирая наилучшую точку или наилучший вариант поведения *из доступных ему в настоящий момент*. Но ни животное, ни растение не может, оценивая будущее, ждать появления оптимального варианта, отказываясь от доступных в настоящий момент вариантов, или *выбирать оптимальный, но не прямой путь к цели*, например, предпочитая часть собранного зерна использовать как инвестиции для нового производства вместо того, чтобы пустить его на непосредственное потребление<sup>21</sup>.

Однако экономическая рациональность, как было отмечено выше, не затрагивает целей человека и его представлений об окружающем мире, на основе которых выбираются средства для достижения поставленных целей.

Если под влиянием минутного настроения человек решил покончить жизнь самоубийством и рассчитал, что оптимальный способ сделать это — отравиться, то, принимая яд, он действует рационально в экономическом смысле слова. Если первобытный охотник уверен, что наилучший способ убить оленя — это поразить копьём его изображение, нарисованное на стене пещеры, то, проделывая это, он строго следует требованиям экономической рациональности. В то же время любое разумное в определенном контексте поведение, которое не ведет к оптимальному результату, экономист не признает рациональным. Вообще процесс формирования и изменения целей не входит в область изучаемых экономической наукой явлений<sup>22</sup>.

---

<sup>20</sup> McKenzie R.B., Tullock G. Modern Political Economy. P. 27.

<sup>21</sup> См.: Elster J. Ulysses and the Sirens. Cambridge; Paris, 1979. Ch. 1.

<sup>22</sup> Ограничение понятия рациональности соотношением между целями и выбранными для их достижения средствами принято возводить к шотландскому философу Д. Юму, оказавшему, *кстати*, большое воздействие на формирование экономической науки (см.: Юм Д. Трактат о человеческой природе: В 2 т. М., 1995).



Изменения целей, вытекающие из изменения предпочтений, являются для экономистов экзогенным фактором. Эта готовность исходить из предпочтений *любого содержания* как данности позволяет применять экономический анализ к любому человеческому поведению и дает экономической теории основания претендовать на титул универсальной социальной науки (см. ниже). Обратной стороной медали является "бессодержательность" и тавтологичность многих полученных выводов. Однако тот факт, что отступления от экономической рациональности достаточно часто встречаются в практике (в особенности экспериментальных исследований), показывает, что понятие экономической рациональности не является чисто тавтологическим ("рациональным является все то, что человек делает"), как утверждают многие критики<sup>23</sup>.

Хотя требование осознанности поведения в экономической теории открыто не содержится, экономическая рациональность, в основе которой лежит всеохватывающая и упорядоченная система предпочтений, предполагает в когнитивном аспекте нечто большее, чем рациональность функциональная. Строгую максимизацию целевой функции гораздо труднее, чем просто "адекватное" поведение, представить себе неумышленной и неосознанной.

Рациональность экономического человека тесно связана с *принципом методологического индивидуализма* экономической теории, согласно которому все анализируемые явления объясняются только как результат целенаправленной деятельности индивидов. Этот принцип, фактически сформулированный К. Менгером<sup>24</sup> и его учениками<sup>25</sup>, впервые подробно описан Й. Шумпетером<sup>26</sup>. Действительно, экономическую рациональность, т.е. наличие непротиворечивой системы предпочтений, трудно предположить у класса, государства, социальной группы. Даже такие классические субъекты экономической теории, как "домохозяйства" (households) и "фирмы", по сути дела, рассматриваются экономистами как индивиды. Вместе с тем экономисты считают индивида далее не разложимым объектом анализа, выводя за рамки своей науки все, что происходит в человечес-

---

<sup>23</sup>Этот аргумент приводится, в частности, в работе: Kerber W. Homo oeconomicus. Zur Rechtfertigung eines umstrittenen Begriffs // Das Menschenbild der Ökonomischen Theorie. S. 62.

<sup>24</sup>Менгер К. Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности. СПб., 1894. Кн. 1. Гл. 8.

<sup>25</sup>При объяснении социальных законов необходимо добираться до движущих мотивов, которыми определяются действия индивидуумов, или принимать эти действия за исходный пункт" (Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ // Австрийская школа в политической экономии. М., 1992. С. 342).

<sup>26</sup>См.: Schumpeter J. A. History of Economic Analysis. L., 1986. P. 889.

кой психике: происхождение мотивов, когнитивные проблемы, противостояние нескольких "я". Принцип методологического индивидуализма в экономической науке представляет собой нечто большее, чем рабочую гипотезу: отчасти это составная часть либерального символа веры, унаследованного от английской классической школы, в котором огромная ценность придается личной свободе и независимости от внешних воздействий<sup>27</sup>. Следует отметить, что специфика экономической науки как науки о рациональном поведении индивидов была осознана не сразу. От Адама Смита и вплоть до 30-х годов нашего столетия господствовало "материальное" определение экономической науки как науки о "природе и причинах" *материального* богатства или благосостояния<sup>28</sup> или - марксистский вариант - об отношениях людей в процессе производства, распределения, обмена и потребления *материальных* благ. С точки зрения выдающегося антрополога Карла Поланьи, материальное или "содержательное" значение термина "экономический" состоит в том, что он "относится к взаимообмену человека с природной и социальной средой постольку, поскольку этот обмен снабжает его средствами для удовлетворения материальных потребностей"<sup>29</sup>. Одним словом, можно сказать, что экономическая теория исходила из широкой трактовки рационального поведения. В настоящее же время ее придерживаются сторонники альтернативных по отношению к "основному течению" (mainstream) исследовательских программ. Материалистическое определение не накладывает никаких специальных ограничений на рациональность экономического субъекта и даже ситуация выбора не является здесь обязательной. Человек предстает скорее как биологическое или биосоциальное существо, взаимодействующее с природной и социальной средой с целью удовлетворения своих материальных потребностей. Первым определил предмет политической экономии через используемую модель человека Дж.С. Милль<sup>30</sup>. Однако подобная концепция рациональности утвердилась в основном течении экономической теории только с 1930-1940-х годов, хотя логически она представляла собой

---

<sup>27</sup> См.: Etzioni F. The Moral Dimension: Toward a New Economics. N.Y., 1988. P. 9-10.

<sup>28</sup> Сказанное относится и к досмитовскому этапу развития экономической мысли, начинающемуся с древнейших времен, когда самостоятельной экономической науки еще не существовало (см.: Biervert B., Wieland J. Gegenstandsbereich und Rationalitätsform der Ökonomie und der Ökonomik // Sozialphilosophische Grundlagen Ökonomischen Handelns / Hrsg.von B. Biervert, M. Held und J.Wieland. Frankfurt a. M., 1990. S. 11).

<sup>29</sup> Polanyi K. The Economy as Instituted Process // The Sociology of Economic Life / Ed. by M.Granovetter, R.Swedberg. Boulder, 1992. P. 29.

<sup>30</sup> Mill J.S. On the Definition of Political Economy and on Method of Investigation Proper to it // Collected Works. V. 4. Toronto, 1970. P. 309-339.

развитие модели человека, лежавшей в основе "маржиналистской революции" 1870-х годов. Автором современного определения экономической теории стал английский экономист Лайонел Роббинс. Осмыслив опыт маржиналистской революции в экономической теории, Л. Роббинс пришел к выводу, что современная ему экономическая наука не ограничивается рамками "материалистического определения", а является "наукой, изучающей человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление"<sup>31</sup>. Очевидно, что главным признаком экономических явлений Роббинс, определение которого до сих пор считается классическим в экономической науке, называет рациональный выбор, соизмерение целей и ограниченных ресурсов для их достижения, в какой бы сфере деятельности этот выбор ни осуществлялся.

Переход от материалистического к формальному определению одновременно расширил и сузил предмет исследования экономической теории. Расширил — потому, что наряду с хозяйственной деятельностью в привычном понимании в поле зрения экономистов попали все виды рационального выбора, которые человеку приходится делать в жизни. Здесь была заложена предпосылка экспансии экономического анализа на все области человеческой деятельности, о которой будет сказано ниже. Сузил — потому, что из поля зрения экономистов выпали многие виды хозяйственной деятельности, подчиненные не рациональному выбору, а традиции, нормам и обычаям, т. е. значительная часть хозяйственной жизни, как при докапиталистических порядках, так и в самой рыночной экономике<sup>32</sup>. Большинство современных экономистов, в том числе все, принадлежащие к основному течению, придерживаются формального определения предмета экономической науки. Но существует и оппозиция - сторонники содержательного определения, к которым, помимо представителей других парадигм экономической теории, относятся и специалисты в области наук, в наши дни подвергающихся вторжению экономических (в смысле формального определения) методов анализа.

Нам представляется, что различие содержательного и формального определений "экономического" полезно представить как различие между *объектом* и *предметом* исследования<sup>33</sup>. Понятие объекта, или *реального*

---

<sup>31</sup> Роббинс Л. Предмет экономической науки // THESIS. 1993. Вып. 1. С. 18.

<sup>32</sup> Правда, экономисты пытались объяснить существование норм и привычек соображениями экономической рациональности и эффективности.

<sup>33</sup> Различие это часто проводилось в работах отечественных философов. См., например: Лекторский В. А. Принципы воспроизведения объекта в знании // Вопросы философии. 1967. № 4; Мамардашвили М.К. Формы и содержание мышления. М., 1968.

объекта науки, т. е. экономики или хозяйственной жизни<sup>34</sup>, относится при этом к объективной действительности, ему дается содержательное определение (иначе при формальном определении экономической науки как подхода, основанного на рациональной модели человека, всякая специфика "экономического" исчезнет и вместе с ней исчезнут плоды разделения труда между общественными дисциплинами). Понятие же предмета, или идеального объекта *экономической науки*, отражает специфический подход или аспект, в котором объект исследования рассматривается данной наукой, при этом "экономическому" дается формальное определение. Так что можно сказать, что после маржиналистской революции объект исследования экономической науки лишь несколько сузился, тогда как ее предмет терпел огромные изменения.

В заключение необходимо отметить, что значение постулата рациональности для экономической теории, которое бесспорно достаточно велико, часто преувеличивается (особенно в учебниках). Здесь следует отметить три момента<sup>35</sup>. Во-первых, экономическая теория, особенно макроэкономическая, в принципе, может быть построена на основе другой поведенческой гипотезы помимо максимизации полезности (в качестве примера можно привести кейнсианскую или монетаристскую макроэкономику). Во-вторых, из самой по себе предпосылки рациональности можно вывести не так уж много значимых экономических выводов. Ее следует дополнить такими концепциями, как равновесие (впрочем, равновесие и рациональность, если и не являются строго взаимообусловленными предпосылками, то во всяком случае сильно коррелируют друг с другом в истории экономического анализа), конкуренция, всеохватность рынков, добавить другие поведенческие гипотезы (например, гипотезу об одинаковом поведении экономических субъектов в рамках теории рациональных ожиданий). В-третьих, понятие экономической рациональности имеет смысл лишь в условиях параметрической среды, т.е. при отсутствии реакции среды на действия субъекта. Классический пример такой среды дает нам модель совершенной конкуренции. Если же экономический субъект должен считаться с реакцией других на свои действия (как, например, в моделях олигополии), понятие максимизационной экономической рациональности неимоверно усложняется и перестает быть операциональным.

---

<sup>34</sup> Термин "хозяйственное" употребляется здесь для того, чтобы не возникало путаницы с экономическими явлениями в смысле формального (роббинсовского) определения предмета экономической науки.

<sup>35</sup> Наиболее четко они сформулированы в статье К. Эрроу: Arrow K.J. Rationality of Self and Others in an Economic System // Journal of Business. 1986. V. 59. N 4. Pt. 2. P. S385-S399.

Тем не менее, с этими оговорками, понятие экономической рациональности все же остается главной отличительной чертой экономического человека, которая используется в большинстве гипотез, создающихся в рамках основного течения современной экономической теории.

### **Экономический человек и концепции человека в других общественных науках**

Для того чтобы полнее раскрыть специфику экономического человека, мы сопоставим его с эпистемологическими моделями человека, существующими в других общественных науках. Для сопоставления нами были выбраны социология и психология. Взаимоотношения между этими науками и экономической теорией имеют давнюю и сложную историю, противопоставление экономического человека социологическим и психологическим моделям во многом способствовало идентификации его основных свойств.

Разумеется, говоря об экономическом, социологическом и психологическом человеке, мы имеем в виду лишь самые общие различия между моделями человека в общественных науках. Мы абстрагируемся при этом как от эволюции принятой в данной науке модели человека во времени, так и от того факта, что в каждый конкретный период в рамках одной науки всегда сосуществуют различные исследовательские парадигмы, придерживающиеся различных моделей человека. Оговоримся, что здесь под экономической моделью человека мы имеем в виду модель, принятую на вооружение основным течением *современной* экономической теории, основой которой является неоклассическая теория<sup>36</sup>. Что же касается социологии и психологии, то серьезный анализ моделей человека в этих науках никак не входит в наши задачи. Нам придется ограничиться краткой и весьма поверхностной характеристикой этих моделей<sup>37</sup>. При этом, поскольку

---

<sup>36</sup> Точнее было бы трактовать основное течение как доминирующую, ортодоксальную экономическую теорию, состав которой меняется с течением времени. Так, в основное течение помимо неоклассической микроэкономики входила кейнсианская или монетаристская макроэкономика, в настоящее время к нему примыкает новый институционализм. Косвенными показателями того, какие направления экономической теории входят в основное течение, являются содержание университетских учебников и ежегодный выбор Нобелевского комитета. Несмотря на бесспорно существующую тенденцию к усилению методологической однородности, в рамках основного течения всегда сосуществуют отчасти противоречащие друг другу теоретические направления.

<sup>37</sup> Любая простая характеристика обращения с индивидом в различных социальных науках неминуемо будет неточной и несправедливой" (Meckling W.H. Values and the Choice of the Model of the Individual in the Social Sciences // Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik. 1976. V. 112. S.553).

в центре нашего внимания лежат проблемы экономической теории, главное значение для нашего исследования будет иметь то, как воспринимают социологическую и психологическую модели человека сами *экономисты*.

### **Экономическая теория и психология**

В рамках нашей работы было бы невозможно дать сколько-нибудь подробное описание модели человека в психологической науке, сравнимой с моделью экономического человека. Во-первых, психология представляет собой намного менее однородную науку, чем экономическая теория, — в ней не существует ничего похожего на основное течение, и различные проблемы разрабатываются различными школами с применением различных категорий и методов анализа. Во-вторых, концепция или теория человеческого поведения возникает у психологов как результат индуктивного исследования и, естественно, имеет другой методологический статус по сравнению с априорной моделью человека, применяемой экономистами. Если все-таки сопоставить их, то главное отличие концепции человека в различных направлениях психологии, с одной стороны, и модели экономического человека, с другой, заключается в том, что психологи в отличие от экономистов определяют человеческое поведение не рациональностью, а чем-то иным: для бихевиориста — механизмом подкрепления данного варианта поведения, для фрейдиста — подсознательной мотивацией, для специалиста по психологии развития — стадией когнитивного развития индивида, для социального психолога — социальным контекстом и его индивидуальным восприятием. Даже представители когнитивной психологии, стоящие в данном аспекте ближе всего к экономистам, подчеркивают влияние на поведение индивида специфических особенностей, которыми характеризуется его механизм обработки информации<sup>38</sup>.

Говоря о психологическом человеке, экономисты, как показывает опыт, имеют в виду два основных образа. Многие исследователи вслед за американским психологом Филиппом Риффом считают, что психологический человек, разительно отличающийся от аналогичных моделей других общественных наук, впервые появился в трудах З.Фрейда<sup>39</sup>. Соответственно считается, что для психологического человека главным является импульсивность, эмоциональность, обусловленность его поведения внутрен-

---

<sup>38</sup> См.: Lea S., Tarpy R., Webley P. The Individual in the Economy. A. Textbook of Economic Psychology. Cambridge, 1987. P. 103.

<sup>39</sup> Rieff Ph. Freud, The Emergence of Psychological Man. N.Y.; L., 1960.

ними, неосознанными и неконтролируемыми им психическими силами, что делает его противоречивым и непредсказуемым<sup>40</sup>. Можно сказать, что это несколько размытое описание действительно соответствует духу фрейдизма, хотя, как известно, Фрейд построил и более четкую "трехэтажную" модель человека, в которой биологическое начало, направляемое принципом удовольствий (*Id*), и интериоризированные общественные нормы (*Super-ego*) сталкиваются и вступают в сложное взаимодействие в человеческой личности (*Ego*). Так или иначе, очевидно, что психологический человек в данной трактовке не имеет ничего общего с рациональным экономическим человеком, осознающим иерархию своих предпочтений и выбирающим наилучший путь их реализации. Употребляя категории Фрейда, можно сказать, что у экономического человека начисто отсутствуют как *Super-ego*, так и *Id*. Он состоит из одного *Ego*, функция которого заключается в рациональной адаптации к внешней среде с целью наилучшего удовлетворения потребностей. Нормы задаются для него лишь в качестве внешних ограничений, т.е. не интериоризируются. Что касается самих потребностей, то они не погружены в бессознательное и не конфликтуют друг с другом, а приведены в гармоничную непротиворечивую систему.

Другие экономисты понимают под психологическим человеком модель мотивации, выдвинутую известным психологом гуманистического направления А. Маслоу<sup>41</sup>. Модель Маслоу можно охарактеризовать как концепцию определенного рода взаимосвязи потребностей<sup>42</sup>. Так как основой модели человека в экономической науке как раз является упорядоченная система предпочтений, экономисты, естественно, воспринимают модель Маслоу как альтернативу своей модели человека, намного более близкую к ней, чем модель "пересоциализированного" социологического человека<sup>43</sup> (см. ниже). Как известно, иерархическая модель Маслоу исходит из того, что все потребности человека можно разбить на несколько уровней в порядке убывания их важности: физиологические, потребности в безопасности, в любви и принадлежности к общности, в уважении и самоактуализации. Согласно схеме Маслоу, каждая следующая группа потребностей

---

<sup>40</sup> «Психологический человек — это человек, который, даже когда делает добро, возможно, всегда стремится к злу, человек, движимый глубинными мотивами... Ты ненавидишь меня? Это значит, что "на самом деле" ты меня любишь» (Dahrendorf R. Homo sociologicus. 12. Aufl. Opladen, 1973. S. 15). Неприязненная характеристика психологического человека, данная Дарендорфом, взята на вооружение многими экономистами.

<sup>41</sup> Maslow A.H. Motivation and Personality. N.Y., 1954.

<sup>42</sup> Дилигенский Г.Г. Социально-политическая психология. М., 1994. С. 87.

<sup>43</sup> См.: Meckling W.H. Op. cit. P. 554-556.

проявляется и начинает удовлетворяться после насыщения потребностей предыдущей группы. Экономисты также исходят из устойчивой иерархии потребностей (предпочтений). Но в отличие от психологов, использующих схему Маслоу, они предполагают, что удовлетворение одной потребности может в значительной мере заменить удовлетворение другой. Согласно второму закону Госсена, человек склонен держать все свои потребности в недоудовлетворенном состоянии, так, чтобы ему было безразлично, какую из них удовлетворить первой: прирост полезности или удовольствия в любом случае одинаковый. При этом по мере насыщения каждой потребности ее важность для человека убывает (так можно интерпретировать первый закон Госсена), так что наступает момент, когда человек (мы специально возьмем пример из схемы Маслоу), скажем, даже если он до конца не *наелся*, променяет следующее удовлетворяющее его физиологические потребности пирожное на укрепление двери в свое жилище (потребность в безопасности) или даже на то, чтобы купить себе интересную книгу по специальности (потребность в самоактуализации). Иными словами, удовлетворение различных потребностей экономического человека взаимозаменяемо, тогда как психологический человек в интерпретации Маслоу не допускает замещения между благами, удовлетворяющими различные потребности, точнее, потребности, относящиеся к различным ступеням "пирамиды". В модели Маслоу потребности "лексикографичны", т. е. расположены как слова в словаре: главную роль играет первая буква слова, следующей по значению является вторая и так далее. Слово "яблоко" помещено в конец словаря, хотя его вторая буква - "б" - стоит в алфавите на "почетном" втором месте. Так и в ситуации выбора между двумя способами действия, например, покупкой двух наборов благ, каждый из которых *частично* удовлетворяет разные группы потребностей, психологический человек (по Маслоу) предпочтет тот набор, который полностью обеспечивает удовлетворение физиологических потребностей, не обращая внимание на другие параметры. Если же потребности первой группы уже полностью насыщены, будет выбран набор, в наибольшей степени удовлетворяющий потребность в безопасности. Для экономического же человека все потребности взаимозаменяемы и сравнительная важность каждой не постоянна: она уменьшается по мере насыщения.

Однако психология интересует нас не только с точки зрения сопоставления моделей экономического и психологического человека, но и в аспекте своего влияния на формирование модели человека в экономической теории. Влияние это заметно превосходит влияние других наук: отмечаемые в истории экономической науки попытки усовершенствовать



экономического человека шли главным образом именно по линии "психологического ревизионизма", т.е. пересмотра отдельных свойств модели человека в экономической теории в соответствии с теми или иными положениями психологии (в особой степени это относилось к теории потребительского выбора). Воздействие психологии на экономическую теорию представляет собой весьма сложный и противоречивый процесс<sup>44</sup>.

Наиболее яркий пример — формирование модели человека маржиналистской школы под влиянием утилитаристской психологии Бентама с лагом примерно в сто лет. К тому времени, как экономисты освоили гедонистическую и рационалистическую модель Бентама, т.е. к концу XIX века, психология успела сделать "полный поворот кругом". Вместо анализа сознания средствами интроспекции, как это было ранее, в центр ее внимания попали физиологические и другие поддающиеся наблюдению извне аспекты психического, изучаемые с помощью естественнонаучных методов. Именно с этого момента, получив специфический предмет исследования, психология выделилась из философии как самостоятельная наука<sup>45</sup>. Новую революцию в психологии произвел З.Фрейд, который сделал главным предметом своего исследования область бессознательного<sup>46</sup>. Естественно, возникали попытки заменить старую психологию экономического человека на более современную. Этому, казалось бы, благоприятствовало то, что в экономической теории благодаря маржиналистской революции одержала верх "субъективная школа", открыто признающая психологию участников обмена и потребителей исходным пунктом своей теории.

Главным итогом некоторых попыток психологического ревизионизма, предпринятых под влиянием "новой психологии", стало, пожалуй, то, что плодотворного контакта между этими науками не состоялось, и экономическая теория претерпела процесс депсихологизации. Под влиянием методологии позитивизма экономическая наука вслед за психологией от-

---

<sup>44</sup> Известно высказывание Шумпетера: "В действительности же экономисты никогда не позволяли своим современникам — профессиональным психологам влиять на экономический анализ. Вместо этого они сами формулировали те предположения о психологических процессах, которые были для них наиболее удобны" (Шумпетер Й. История экономического анализа // Истоки: Вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 1. М., 1989. С. 268). Верно отражая общую тенденцию, это высказывание содержит полемическое преувеличение.

<sup>45</sup> "Превращение психологии в самостоятельную науку связано с универсализацией физиологического подхода к объяснению психического" (Абульханова К.А. О субъекте психической деятельности. М., 1973. С. 30).

<sup>46</sup> Здесь нет возможности сколько-нибудь подробно описывать этот период становления самостоятельной психологической науки (см.: Ярошевский М.Г. История психологии. М., 1985. Ч.2).

бросила одиозный с точки зрения того времени метод интроспекции и метафизические ненаблюдаемые понятия (применительно к экономической теории речь идет прежде всего о понятии полезности). Но это означает, что отброшенным оказалось как раз то, что объединяло эти две отрасли знания во времена Бентама. С тех пор (примерно с конца 1920-х годов) экономисты упорно избегают рассматривать вопросы о происхождении предпочтений, о реальном когнитивном процессе сбора информации и принятия решений, отказываются обсуждать возможность расхождения выбранного субъектом варианта поведения и системы его предпочтений, а также способы обучения людей на собственных ошибках. Все эти вопросы они предоставляют решать психологической науке, но, за редким исключением, не интересуются результатами соответствующих психологических исследований. Пожалуй, главная сфера, в которой результаты психологических исследований непосредственно влияют на экономическую *теорию* (мы не говорим сейчас о *прикладных* разработках в области маркетинга или менеджмента и о прогнозах с использованием индексов "потребительских настроений" и "делового климата", в которых вклад психологического компонента не подвергается сомнению), — это сфера принятия решений в условиях неопределенности. Не случайно именно в этой сфере с использованием категорий когнитивной и мотивационной психологии были созданы реальные теоретические альтернативы поведенческим гипотезам, основанным на модели экономического человека: модель ограниченной рациональности Г. Саймона и "теория перспектив" А. Тверски и Д. Канемана. Дело в том, что в условиях неопределенности для максимизации целевой функции у индивида часто бывает слишком мало информации, что предоставляет простор воздействию психологических факторов. Подчеркнем в этой связи, что понятие рациональности в психологии относится не к результатам принятых человеком решений, а к самой процедуре их принятия<sup>47</sup>. Поэтому психологическая рациональность, в принципе, могла бы *дополнять* экономическую в ситуациях неопределенности, которые в жизни встречаются гораздо чаще, чем случаи, когда хозяйственный субъект располагает полной информацией (при этом, разумеется, критерии психологической и экономической рациональности могут противоречить друг другу). Поэтому психологические переменные: мнения, ожидания, аттитуды — могут играть роль посредствующего звена между изменением

---

<sup>47</sup> Саймон Г.А. Рациональность как процесс и продукт мышления. С. 16-38; Simon H.A. From substantive to procedural rationality // Method and Appraisal in Economics / Ed. by S. Latsis. Cambridge, 1976.

ограничений и реакцией на него экономических субъектов<sup>48</sup>. Но современная экономическая теория, основанная на модели экономического человека, стремится свести истинную неопределенность к ситуациям риска, когда индивиду, делающему выбор, известен набор возможных альтернативных исходов и вероятность каждого из них. Только в этом случае можно применить гипотезу максимизации ожидаемой полезности, которая, как уже отмечалось, сильно суживает смысл экономической рациональности.

За исключением проблемы принятия решений в условиях неопределенности, исследования психологов и некоторых примыкающих к ним экономистов по большей части относятся к той группе проблем, которую экономисты, принадлежащие к основному течению, исключили из своего рассмотрения. Это касается, в частности, комплекса вопросов, связанных с предпочтениями: их происхождения, неустойчивости, зависимости от контекста, в том числе от *ограничений* (люди адаптируют свои предпочтения, приспособлявая их к изменившимся условиям по принципу "зелен виноград"), влияния на предпочтения других индивидов и референтных групп<sup>49</sup>. Кроме того, психологи способны обогатить представления экономистов об ограничениях, включая ограничения, связанные с самим процессом переработки информации, и ограничения, накладываемые индивидом на самого себя. Однако очень часто результаты этих исследований противоречат предпосылкам модели экономического человека.

Среди профессиональных экономистов существуют полярные точки зрения по поводу "непсихологичности" модели экономического человека<sup>50</sup>. Одни — представители так называемого поведенческого (behavioural economics) или психологического направления (psychological economics) в экономической теории<sup>51</sup>, а также прикладные экономисты (в основном те, кто занимается исследованиями в области маркетинга<sup>52</sup>) считают, что недостоверная психологическая достоверность модели экономического человека является ее пороком и для того, чтобы усовершенствовать некоторые раз-

---

<sup>48</sup> Эта идея наиболее ярко высказывается в трудах американского экономиста поведенческого направления Дж. Катона.

<sup>49</sup> См.: Van Raaij F. W. Economics and Psychology // Companion to Contemporary Economic Thought / Ed. by D. Greenaway, M. Bleaney, I. Stewart. L.; N.Y., 1991. P. 805.

<sup>50</sup> См.: Frey B., Stroebe W. Ist das Modell des Homo oeconomicus "unpsychologisch"? // Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft. 1980. V. 136. S. 82-97.

<sup>51</sup> См., например: Myrdal G. Das Weltproblem in der Sozial Wissenschaft. Hannover, 1964; Katona G. Psychological Economics. N.Y., 1975; Scitovsky T. The Joyless Economy: An Enquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfaction. Oxford, 1976; Leibenstein H. Beyond Economic Man: A New Foundation for Microeconomics. Cambridge (Mass.), 1976. Нетрудно заметить, что мы включили в наш перечень экономистов, весьма известных и влиятельных в своей отрасли науки.

<sup>52</sup> См.: Kroeber-Riel W. Konsumentenverhalten. München, 1975.

дела экономической теории (прежде всего теорию потребительского поведения, но и многие другие), эту модель следует обогатить некоторыми достижениями психологической науки<sup>53</sup> (разные авторы предлагают для заимствования выводы разных психологических школ<sup>54</sup>).

Другие — представители "экономического империализма"<sup>55</sup> и их методологи К. Бруннер и У. Меклинг утверждают, что непсихологичность модели экономического человека является большим ее достоинством, поскольку психологический подход к человеческому поведению подразумевает его иррациональность и, следовательно, непредсказуемость<sup>56</sup>. При этом основная масса экономистов (представители основного течения) находится не "посередине", а где-то "в окрестностях" второй из названных точек зрения.

Несовместимость экономической теории и психологической науки объясняется в первую очередь тем, что общая психология - прежде всего наука об индивиде, и изучение индивидуальных психических феноменов и индивидуального поведения для нее является *конечной* целью исследования<sup>57</sup>.

Объяснение какого-либо общественного явления в социальных науках можно представить себе как процесс, состоящий из трех стадий<sup>58</sup>. Первая стадия — *причинно-следственное* объяснение внутренних состояний (переменных) индивида (мотивов, мнений относительно окружающего мира ит.д.). Вторая — *интенциональное* объяснение *индивидуальных* действий в терминах внутренних переменных. Третья — причинно-следственное объяснение *агрегатных* явлений в терминах индивидуальных действий. С

---

<sup>53</sup> Краткий обзор см.: Автономов В.С. Государственно-монополистическое регулирование и проблема психологии *экономического* поведения в современной буржуазной политэкономии // Монополистический капитализм в поисках новых концепций экономической и социальной политики. М., 1983. С. 187-197.

<sup>54</sup> Хороший обзор применительно к исследованию потребительского поведения см.: Fotiadis K, Hutzl J.-W., Wied-Nebbeling S. Bestimmungsründe des Konsumverhaltens. Berlin, 1980.

<sup>55</sup> См.: Alchian A., Demsetz H. Production, Information Costs and Economic Organization // American Economic Review. 1972. V. 62. P. 777-795; Becker G. The Economic Approach to Human Behavior. Chicago, 1976; McKenzie R., Tullock G. The New World of Economics: Explorations into the Human Experience. Homewood, 1975.

<sup>56</sup> "Из психологической модели человека трудно вывести что-либо, что не является тривиальным или ложным" (Meckling W. Op. cit. P. 555).

<sup>57</sup> "Если для социолога личность — абстракция конкретного типа общественных отношений, проецируемых на индивидов как их носителей и субъектов, то в психологии это скорее абстракция человеческой индивидуальности" (Ядов В.А. Социологический подход к изучению личности // Человек в системе наук / Под ред. И.Т. Фролова. М., 1989. С. 456).

<sup>58</sup> См.: Elster J. Making Sense of Marx. Cambridge; Paris, 1985. P. 4.

этой схемой можно не во всем соглашаться (например, третья стадия вызовет возражения противников методологического индивидуализма), но для наших целей она вполне удобна. Очевидно, что в этой схеме психология занимается первой стадией, а экономическая наука — второй и третьей. Соответственно модели человека, которые используются в общей психологии, имеют совершенно другой эпистемологический статус по сравнению с экономическим человеком. Индивидуальные различия в поведении представляют для психологов главный интерес. Экономическая же теория, по сути дела, интересуется поведением не людей, а экономических показателей — цен, объемов производства и т.д.<sup>59</sup> А эти показатели реально можно анализировать не на уровне индивидуальных производителей, покупателей и продавцов, а на уровне рынков, на которых продается и покупается то или иное благо. При индивидуальном обмене, т. е. *в отсутствие конкуренции*, цены и количества обмениваемых благ остаются случайной величиной, возможна ценовая дискриминация, различный подход к разным покупателям. Не случайно экономисты-классики пытались объяснить колебания цен без всякого участия каких-либо субъективных факторов. После победы маржиналистской революции экономисты стали объяснять цены благ субъективным отношением к ним обменивающихся сторон. Но при этом они стремились как можно скорее перейти от индивидов к рынкам<sup>60</sup>. Методологический индивидуализм сочетается в экономической теории с отсутствием реального интереса к индивидуальному поведению. Уже в таком фундаментальном понятии микроэкономической теории, как кривая спроса, индивид исчезает (иначе график соответствующей функции представлял бы собой ряд отдельных точек). Непрерывные кривые спроса, позволяющие применить инструментарий микроэкономического анализа, могут относиться лишь к достаточно большим группам людей<sup>61</sup>. Таким образом, здесь происходит "подспудное агрегирование", позволяющее на

---

<sup>59</sup> "Экономическая наука не интересуется в конечном счете поведением отдельных индивидов. Она занимается поведением групп. Изучение индивидуального спроса — лишь средство для изучения рыночного спроса" (Хикс Дж. Стоимость и капитал. М., 1988. С. 128). "Было бы роковой ошибкой рассматривать экономический анализ как теорию индивидуального поведения" (Aichian A. Biological Analogies in the Theory of the Firm: Comment // American Economic Review. 1953. V. 43. P. 601).

<sup>60</sup> "Чтобы внедрить идею полезности, экономисту не следует идти дальше, чем это необходимо. Для объяснения *экономических* фактов. Строить психологическую теорию — не его дело" (Fisher I. Mathematical Investigations in the Theory of Value and Prices // Transactions of the Connecticut Academy. 1892. V. 9. P. 11).

<sup>61</sup> См. об этом: Jevons W. S. The Theory of Political Economy. L., 1924. P. 15-16; Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993. Т. 1. С. 162.

основе модели репрезентативного индивида делать выводы о поведении цен и количеств на рынках. Его обоснованием можно, например, считать принцип естественного отбора: если отдельные экономические субъекты *систематически* ведут себя в противоречии с принципами экономической рациональности, естественный отбор позаботится о том, чтобы они, в конечном счете, были вытеснены с рынка и репрезентативный индивид сохранил свою репрезентативность<sup>62</sup>. (Это агрегирование не имеет ничего общего с проблемой агрегирования в рамках макроэкономического анализа — проблемой "микро-макро". Подспудное агрегирование, о котором идет речь здесь, целиком остается в рамках микроэкономической теории).

Фактически, для того чтобы перейти от рационального выбора на индивидуальном уровне к выводам о поведении цен и выпусков продукции на уровне отрасли, требуется дополнить модель экономического человека специфическими вспомогательными допущениями. К ним относятся допущения о виде функции полезности (например, ее выпуклость), о способе формирования ожиданий, о том, на какие факты люди обращают внимание, а на какие — нет<sup>63</sup>. Таким образом, экономисты в отличие от психологов интересуются не мотивами любых человеческих действий и даже не мотивами действий в области производства, обмена и пр., а некоторыми видами массовых реакций людей на определенные изменения условий (ограничений), в которых они действуют<sup>64</sup>.

Здесь мы просто хотим подчеркнуть различную направленность психологической и экономической теории, ориентированность последней на объяснение агрегированного, массовидного поведения. Анализ агрегатов имеет для экономической науки еще и то значение, что позволяет охватить *непреднамеренные результаты индивидуальных действий*, а значит, ввести в рассмотрение основную проблему общественных наук — проблему спонтанного социального порядка, координации преследующих свои собственные интересы индивидов в рамках общества<sup>65</sup>. Сказывается и

---

<sup>62</sup> См.: Alchian A. Op. cit. Этот тезис, однако, вызывает серьезные возражения (см.: Simon H. A. Altruism and Economics // Eastern Economic Journal. 1992. V. 18. N 1).

<sup>63</sup> См.: Simon H. A. Rationality in Psychology and Economics // Journal of Business. 1986. V. 59. N 4. Pt. 2. P. S210.

<sup>64</sup> См.: Machlup F. The Universal Bogey. P. 116.

<sup>65</sup> "Если бы в социальных явлениях обнаружился порядок только тогда, когда они сознательно сконструированы, для теоретических наук, изучающих общество, не осталось бы места, и мы имели бы дело, как часто утверждают, только с проблемами психологии. Лишь в той мере, в какой некоторый порядок возникает в результате индивидуальных действий, но не будучи запланирован никаким индивидом, появляется проблема, требующая теоретического объяснения" (Hayek F. A. von. The Counter-Revolution of Science. Indianapolis, 1979. P. 69).

коренное различие применяемых методов исследования: если психология с момента конституирования как самостоятельной науки в общем была и остается наукой индуктивной и эмпирической, то экономическая наука в большой своей части продолжает пользоваться гипотетико-дедуктивным методом<sup>66</sup>, причем теория крайне редко подвергается пересмотру, если будет обнаружено ее несоответствие фактам: дедуктивный элемент здесь намного важнее индуктивного<sup>67</sup>. Для психологии проблема выбора вовсе не имеет такого глобального значения, как для экономической науки. Но если психолог берется объяснить сделанный человеком выбор, он стремится описать процесс принятия решения. Соответственно сам термин "рациональность" психологи обычно применяют именно к процедуре принятия решения, а не к ее результату<sup>68</sup>. Для экономиста же это объяснение сводится к тому, чтобы показать, что результаты выбора, воплощенные в поведении, соответствуют концепции экономической рациональности<sup>69</sup>. Если этого не наблюдается, экономист обязан доказать, что в конечном счете, если уточнить условия проблемы, поведение все-таки является экономически рациональным. Поскольку в психологии отсутствует общая доминирующая парадигма, подобная основному течению экономической теории, психологи более спокойно относятся к "аномалиям".

Итак, принятая модель индивида является для экономистов в первую очередь лишь аналитическим инструментом при объяснении логики рыночных и социальных структур (оговорка сделана, поскольку новая экономическая теория исследует не только рыночную, но и внерыночную сферу человеческой деятельности), поэтому требования к модели индивида в психологии и в экономической науке принципиально различаются<sup>70</sup>. Реалистичность поведенческой гипотезы не представляет для эконо-

---

<sup>66</sup> См.: Хаусман Д. Экономическая методология в двух словах // МЭиМО. 1994. № 2, 3.

<sup>67</sup> См.: Furnham A., Lewis A. *The Economic Mind: The Social Psychology of Economic Behaviour*. Brighton, 1986. P. 17.

<sup>68</sup> См.: Simon H. *From substantive to procedural rationality*. P. 131.

<sup>69</sup> См.: Hogarth R. M., Reder M. W. Editors' Comments: Perspectives from Economics and Psychology // *Journal of Business*. 1986. V. 59. N 4. Pt. 2. P. S189. Ярким примером иллюстрирует различие подходов экономистов и психологов К. Эрроу: экономист в своем объяснении мира может исходить из того, что нельзя найти деньги на улице, потому что кто-нибудь другой их наверняка уже подобрал. Психолог же не будет принимать эту предпосылку как рабочую гипотезу. Напротив, он предположит, что деньги на улице лежат, и постарается выяснить, кто и каким образом их с наибольшей вероятностью найдет (Arrow K. *Rationality of Self and Others in an Economic System* / *Ibid*. P. S398).

<sup>70</sup> См.: Lindenberg S. *Homo Socio-oeconomicus: The Emergence of a General Model of Man in the Social Sciences* // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 1990. V. 146. P. 736-738.

номической теории в отличие от психологии самостоятельного интереса. Гораздо важнее то, чтобы индивидуальный уровень анализа *непосредственно* смыкался с агрегированным уровнем, а для этого модель индивидуума должна быть единообразной, а следовательно, достаточно простой. Идеальный случай такого смыкания — знаменитая гипотеза о максимизации результата, прибыли или полезности. Предполагая, что экономические субъекты всегда стремятся максимизировать результаты своей деятельности, экономисты получают возможность применять к агрегированному их поведению мощный аппарат современного микроэкономического анализа.

Усложнение экономической теории идет через усложнение среды, окружающей экономических субъектов (изменение ограничений), сами же поведенческие гипотезы остаются простыми. Психология, напротив, уделяет первоочередное внимание не внешним, а внутренним детерминантам человеческого поведения. Впрочем, в обеих науках есть направления исследования, результаты которых могут быть непосредственно сопоставлены. В экономической теории это так называемый микро-микроанализ, в рамках которого создаются модели поведения *отдельных* экономических субъектов, в первую очередь фирм<sup>71</sup>. Здесь поведенческая гипотеза должна непосредственно соотноситься с реальным поведением и подвергаться эмпирической проверке. Аналогичными исследованиями в психологии занимаются бихевиористы, которые также изучают наблюдаемые реакции организма на отдельные внешние раздражители (не случайно некоторые микроэкономисты предлагают использовать в экономической науке бихевиористскую психологию)<sup>72</sup>.

Интересно, что принципиальная "непсихологичность" совмещается в экономической науке с методологическим *психологизмом*. Этот термин, использованный К. Поппером для характеристики критикуемых им взглядов Дж.С. Милля<sup>73</sup>, означает редукцию социальной науки к психологии, или, иными словами, тот факт, что единственными экзогенными парамет-

---

<sup>71</sup> См.: Eliasson G. Business Economic Planning: Theory, Practice, and Comparison. N. Y., 1976; Bromiley Ph. Corporate Capital Investment: A Behavioral Approach. Cambridge (Mass.). 1986.

<sup>72</sup> Самый яркий пример см.: Alhadeff D. A. Microeconomics and Human Behavior. Berkeley, 1982.

<sup>73</sup> Главный тезис психологизма, как пишет Поппер, заключается в следующем: "... общество является продуктом взаимодействия индивидуальных психик, следовательно, социальные законы в конечном счете должны сводиться к психологическим законам, поскольку в основе событий социальной жизни, включая и ее обычаи, лежат мотивы, рождающиеся в недрах психики индивидуумов" (Поппер К. Открытое общество и его враги. М. 1992. С. 107).



рами в модели являются (помимо природных) психологические переменные<sup>74</sup>. На первый взгляд, психологизм представляется необходимым следствием или компонентом методологического индивидуализма, принятого на вооружение экономической теорией. Однако Поппер предлагает альтернативу: человеческие действия во многом детерминированы *логикой ситуации*, анализ которой и является, по его словам, методом экономического исследования<sup>75</sup>. Рассматривая логику ситуации, исследователь, согласно Попперу, может обойтись без психологических допущений о рациональности человеческой природы и ограничиться *рациональным поведением*, соответствующим логике ситуации<sup>76</sup>. Экономистов, действительно, интересует в первую очередь логика ситуации, а не индивидуальные мотивы хозяйственных агентов. Однако, как показывает опыт, они не торопятся следовать совету Поппера и отказываться от психологических понятий предпочтений и полезности. Причины сохранения в основном течении экономической науки *психологизма* при изгнании из него *психологии* заслуживают внимания. Одна из главных причин, видимо, носит идеологический характер: подчеркивание роли свободного выбора, вытекающего из индивидуальных предпочтений, гораздо больше соответствует принципам "суверенитета потребителя" и "невидимой руки", чем акцентирование внимания на логике ситуации, детерминирующей индивидуальное поведение. Кроме того, в ряде важных случаев, и прежде всего в теории ожидаемой полезности, категории предпочтений и максимизации полезности имеют важнейшее аналитическое значение.

Экономический человек характеризуется относительной неизменностью своих предпочтений, способа обработки окружающей информации и способа формирования ожиданий. Эти фиксированные параметры экономист считает экзогенно заданными, что позволяет ему определить оптимальную реакцию индивидов на возможные изменения ограничений. Различные направления психологии сходятся в том, что предпочтения человека и когнитивные структуры, употребляемые им для объяснения и прогнозирования окружающего его мира, не являются фиксированными — они подвергаются адаптации в процессе взаимодействия человека и окружающего мира<sup>77</sup>. Этот процесс напоминает научное исследование, в ходе кото-

---

<sup>75</sup> Поппер К. Указ. соч. С. 115.

<sup>76</sup> Там же. С. 115-116.

<sup>77</sup> См.: Bausor R. Human Adaptability and Economic Surprise // Psychological Economics / Ed. by P. Earl. Boston, etc., 1988. P. 11-33.

рого ученый проверяет и отбрасывает различные гипотезы<sup>78</sup>. Психологические теории предполагают, что, столкнувшись с неожиданным событием, опровергающим сложившуюся у него картину мира, индивид претерпевает сложный процесс адаптации, затрагивающий и его предпочтения, и набор возможных состояний окружающего мира, и способ определения вероятностей того, что эти состояния наступят. Таким образом, параметры, которые экономист считает фиксированными и экзогенными, у психологов становятся переменными и эндогенными: результаты деятельности оказывают обратное воздействие на свойства субъекта и, следовательно, на его поведение в *следующий период*. В результате выбор индивида в "соседние" периоды времени может оказаться совершенно различным, даже если объективные ограничения остались неизменными. С точки зрения экономиста, такое нарушение непрерывности представляет собой аномалию, тогда как, с точки зрения психолога, оно не более чем адекватная реакция<sup>79</sup>. Включение в описание экономической динамики механизма обратной связи между результатами поведения и внутренней структурой индивида выглядит чрезвычайно привлекательно и открывает простор для конструктивного взаимодействия экономической и психологической наук.

Видимо, наиболее пригодна к конструктивному взаимодействию с экономической теорией социальная психология, занимающая пограничное место между психологией и социологией. В принципе, социально-психологический анализ вполне может быть полезен при анализе таких макроэкономических феноменов, как экономический цикл и инфляция. Хотя современная социальная психология в отличие от ее основоположников, таких, как Г. Тард и Г. Лебон, занимается не столько макросоциальным уровнем психических явлений, сколько влиянием общественных норм, ценностей и т. д. на внутренний мир индивида, в подходах экономической науки и социальной психологии можно найти некоторые параллели. Так, швейцарский экономист Б. Фрай и немецкий социальный психолог В. Штрёбе показывают, что играющее в социальной психологии центральную роль понятие аттитюда (*attitude*), в его современной трактовке обозначающее готовность человека к определенной реакции, сформировавшуюся на основе предшествующего опыта<sup>81</sup>, по смыслу очень близко к понятию пред-

---

<sup>78</sup> В этом заключается, в частности, смысл теории американского психолога Дж. Келли (см.: Kelly G. *The Psychology of Personal Constructs*. N.Y., 1955; Kelly G. *The Theory of Personality*. N. Y., 1963).

<sup>79</sup> Vausor R. *Op. cit.* P. 27.

<sup>80</sup> См.: Дилигенский Г.Г. *Социально-политическая психология*. С. 7-11.

<sup>81</sup> Там же. С. 134.

почтения, употребляемому экономистами, в связи с чем возникает возможность для плодотворного взаимодействия двух наук. В частности, экономическая наука может привлечь социальную психологию для решения некоторых в настоящее время не относящихся к ее предмету, но чрезвычайно важных для нее проблем: создания теории *обучения* людей, формирования их предпочтений, познания вероятностей будущих событий. Кроме того, экономическая теория ничего не может сказать о *времени*, которое занимают процесс адаптации к изменению внешней среды, процесс обучения на собственных ошибках (корректировка ожиданий), а эта величина, находящаяся в сфере внимания социальных психологов, может играть решающую роль при разработке макроэкономической теории и политики<sup>82</sup>.

### Экономическая теория и социология

В отличие от психологии социологическая теория ориентирована на объяснение специфически социальных явлений и процессов, поэтому к модели индивида здесь предъявляются те же требования, что и в экономической теории: она должна быть не столько аппроксимацией реальности, сколько вспомогательным средством для анализа социальных структур. Экономическая наука в какой-то мере занималась проблематикой, которую мы теперь привыкли относить к предмету социологии, еще до становления последней как самостоятельной науки. Так, в эпоху господства классической школы политической экономии экономисты уделяли особое внимание вопросам распределения дохода среди *общественных классов*. В еще большей степени социологической проблематикой занималась немецкая историческая школа, в рамках которой четкого разделения проблем на экономические и социологические вовсе не существовало.

Пожалуй, наиболее впечатляющим примером экономической социологии прошлого века следует назвать теорию Карла Маркса<sup>83</sup>.

Однако с 1890-х годов зарождавшаяся научная социология и экономическая теория пошли разными путями. Переживающая маржиналистскую революцию, экономическая наука твердо встала на позиции методологического индивидуализма<sup>84</sup>. В то же время в области социоло-

---

<sup>82</sup> Frey V., Stroebe W. Op. cit. S. 84-87.

<sup>83</sup> Здесь мы не можем себе позволить сколько-нибудь подробной характеристики этого учения. См., однако, работу Й. Шумпетера "Капитализм, социализм и демократия" (ч. 1), в которой автор делает интересную попытку разделить Маркса-экономиста и Маркса-социолога.

<sup>84</sup> "Выбранная процедура исследования исключала из рассмотрения широкую сферу социальной и институциональной реальности" (Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // THESIS. 1993. Вып. 3. С. 52).

гической теории наблюдался обратный процесс. Во многом усилиями Э. Дюркгейма социология осознала себя как самостоятельная частная наука, специфика которой состояла в объяснении социальных фактов социальными же причинами без посредства индивидуального сознания (этим обосновывалась независимость социологии от психологии)<sup>85</sup>. Дюркгейм видел в человеке сосуществование и борьбу социальной и индивидуальной сущностей, первая из которых явно преобладает над второй в детерминации человеческого сознания и поведения<sup>86</sup>. Как показал Р. Дарендорф, в основе дюркгеймовской социологии и продолжающего ее традиции течения, которое получило название функционализма или структурно-функционального подхода и в 1930 — 1950-е годы составляло ведущую парадигму в теоретической социологии<sup>87</sup>, лежит модель индивида как исполнителя социальной роли под воздействием общественных санкций и интернализованных ролевых ожиданий. Социологический человек ориентируется на ценности и нормы, ведет себя в соответствии с теми ролевыми ожиданиями, которые на него возлагает общество, зная, что за выполнение своих ролей он будет награжден, а за невыполнение — наказан. Способы, которыми социологический человек добивается своих целей, продиктованы не только и не столько разумом, сколько эмоциями, ценностями и традициями. Социальные факты не выводятся из индивидуального сознания, напротив, роли и нормы, принятые в коллективе и обществе, управляют поведением социологического человека<sup>88</sup>. Социологический человек — это "человек без свойств", подобно герою романа Роберта Музиля. Как подчеркивает Н.Ф. Наумова, характеризуя структурно-функциональный подход, "в сущности здесь обмениваются не индивиды, а индивид с нормативным порядком"<sup>89</sup>. Объяснить какое-либо социальное явление для функционалистов означало выяснить его функцию в поддержании равновесия социальной системы<sup>90</sup>.

---

<sup>85</sup> "Определяющую причину данного социального факта следует искать среди предшествующих социальных фактов, а не в состояниях индивидуального сознания" (Дюркгейм Э. Метод социологии // Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. М., 1991. С. 499).

<sup>86</sup> См.: Гофман А.Б. О социологии Эмиля Дюркгейма // Там же. С. 542-543.

<sup>87</sup> Наиболее выдающимся представителем этого подхода является Толкотт Парсонс (см.: Parsons T. The Social System. Glenkoe, 1951; Парсонс Т. Понятие общества: компоненты и их взаимоотношения // THESIS. 1993. Вып. 2. С. 94 -122).

<sup>88</sup> Dahrendorf R. Homo Sociologies. Ein Versuch zur Geschichte, Bedeutung und Kritik der Kategorie der sozialen Rolle. Opladen, 1958.

<sup>89</sup> Наумова Н.Ф. Указ. соч. С. 12.

<sup>90</sup> Здесь надо сделать важную оговорку. Как уже отмечалось, говоря о моделях человека в общественных науках, мы в первую очередь имеем в виду некоторые доминирующие или лидиру-

Интересно, что методологический "социологизм" Дюркгейм и его последователи считали единственно правильным методом социальных наук, в том числе экономической теории. Таким образом, становление научной социологии сопровождалось своеобразным "социологическим империализмом"<sup>91</sup>.

Однако экономическая наука в целом, за исключением некоторых представителей американского институционализма (в первую очередь Дж. Коммонса, Дж. К. Гэлбрейта, Р.Хайлбронера), проявила достаточную резистентность к социологическим влияниям.

На протяжении нескольких десятилетий между экономической теорией и социологией существовало устойчивое разделение труда, основанное на различии в применяемых моделях человека<sup>92</sup>. Экономический человек, свободно выбирающий наилучший способ реализации своих предпочтений, противостоял социологическому человеку, придерживавшемуся установленных обществом норм и правил. Экономический человек обращен в будущее, социологический укоренен в настоящем (ожидаемое в будущем наказание за нарушение нормы не рассматривается *как самостоятельный*

---

ющие на определенном этапе парадигмы в рамках каждой из наук. Применительно к теоретической социологии совершенно необходимо упомянуть о том, что подход Дюркгейма — Парсонса разделился далеко не всеми видными социологами. Наиболее интересным для нас исключением является позиция Макса Вебера, придерживавшегося методологического индивидуализма и считавшего, что социология может "понять" действия индивида лишь тогда, когда они осмысленны и целенаправленны (в противном случае ими должна заниматься психология). Идеальный тип целерационального действия играет в социологии Вебера роль, сравнимую с ролью экономического человека в экономической науке. Отличие же между социологией и экономической наукой Вебер видел в том, что социальное действие, являющееся предметом социологии, — это целерациональное действие, *ориентированное на другого человека* и имеющее отношение к *власти*, чего нельзя сказать о действии экономическом.

<sup>91</sup> Гофман А.Б. Указ. соч. С. 546. Этого, правда, нельзя сказать о классике современного функционализма Т. Парсонсе, для которого социальная система была лишь одной из подсистем человеческого действия наряду с культурой, личностью и организмом. Функции адаптации и достижения цели, которые экономическая теория считает "своими", Парсонс отдает соответственно подсистемам "личность" и "организм", социальная же система, которая является главным предметом изучения социологии, отвечает за выполнение функции интеграции (см.: Парсонс Т. Указ. соч.). Таким образом, Парсонс строго соблюдает разделение труда между экономической теорией и социологией, хотя сам он трактует экономическую систему излишне ограничительно, однозначно связывая ее с "технологией" и "контролем над ней в интересах социальных элементов" (Там же. С. 107).

<sup>92</sup> "Согласно Веберу, социология начинается там, где обнаруживается, что экономический человек — слишком упрощенная модель человека" (Гайденко П.П. Социология Макса Вебера // Вебер М. Избранные произведения. М., 1990. С. 19). Т. Парсонс энергично отстаивавший необходимость разделения труда между экономистами и социологами, называл социологию наукой о целях, а экономическую теорию — наукой о наиболее эффективных средствах достижения поставленных целей (Granovetter M. The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda // Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society / Ed. by A. F. Robertson, R. Friedland. N.Y., 1990. P. 89-112).

*фактор*, поскольку норма интериоризирована, т. е. ощущается индивидом как своя, а не навязанная извне). Для неоклассической экономической теории мельчайшим, далее не разложимым элементом являются индивидуальные предпочтения, их происхождение не подлежит исследованию, а нормы выполняются постольку, поскольку их выполнение дает результаты, совместимые с системой предпочтений. Для структурно-функционалистской социологической теории таким элементом являются нормы и роли поведения, причины их существования и исполнения исследованию не подлежат — достаточно аргумента о том, что они выполняют в обществе важную функцию, — а предпочтения людей ориентированы на выполнение ролевых ожиданий.

В противоположность экономической науке, основанной на принципе методологического индивидуализма<sup>93</sup>, в социологии Дюркгейма или Маркса и их последователей принят методологический коллективизм. Эти социологи признают в качестве субъектов, осуществляющих тот или иной вид поведения, группы людей, классы, корпорации, партии и другие социальные образования<sup>94</sup>. Индивиды, конечно, преследуют свои индивидуальные цели, но за их спинами стоит историческая или социологическая закономерность, понять которую можно лишь изучая большие общественные группы. Существование социальных групп является для социологии более фундаментальным фактом, чем существование индивидов<sup>95</sup>. Социальное можно объяснить только социальным.

В принципе, можно предположить, что поведение социологического человека тоже описывается максимизацией целевой функции. Так, в краткосрочном аспекте он занимается минимизацией санкций со стороны общества, а в долгосрочном — максимизацией своего социального статуса<sup>96</sup>. Но в отличие от экономического человека его цели заданы ему извне, продиктованы обществом. Очевидно, что в социологии мы имеем дело с "пересоциа-

---

<sup>93</sup> Здесь следует отметить, что принцип методологического индивидуализма не означает, что:

1) индивид полностью свободен и изолирован от общества—влияние последнего отражается как в предпочтениях, так и в ограничениях, но экономическая теория не включает это влияние в сферу своих интересов;

2) целенаправленная деятельность индивидов обязательно ведет к достижению намеченной ими цели — гораздо чаще бывает иначе.

<sup>94</sup> Исключениями являются: с экономической стороны — представители институционализма, а с социологической — представители теории социального обмена (Homans G. *Social Behavior: Its Elementary Forms*. N. Y, 1961).

<sup>95</sup> Casson M.C. *Economic Man // Foundations of Economic Thought / Ed. by J. Creedy*. Oxford, 1991. P. 17.

<sup>96</sup> См.: Hartfiel G. *Op. cit.* S.155.

лизированной", а в экономической науке — с "недосоциализированной" моделью человека<sup>97</sup>. Если социологический человек включен в общество, по определению, как носитель социальных ролей, то "асоциальность" экономического человека породила немало трудностей при решении проблемы координации поведения индивидов в рамках человеческого общества: совокупность самостоятельных "экономических человек" может удерживать вместе лишь специальный механизм, метафорически названный Смитом "невидимой рукой". Гипотезы о природе этого механизма и доказательств его оптимального функционирования составили содержание специальной отрасли экономической науки — теории благосостояния<sup>98</sup>. Другой вариант развития идеи Смита о "невидимой руке" дал Ф. Хайек в своей теории спонтанного порядка (необязательно оптимального), который возникает из взаимодействия индивидов без какого-либо плана<sup>99</sup>. Трактовка Хайека, несмотря на его декларируемую преданность методологическому индивидуализму, ближе к социологической, поскольку общество понимается им как своего рода организм и существованию институтов дается, по сути дела, функциональное объяснение.

Разумеется, всякий человек сознает, что нарушение каких-либо общественных норм или правил повлечет для него неприятные последствия. Но если социологический человек автоматически выполнит норму, то экономический человек взвесит, что для него важнее: выигрыш, который он получит в результате нарушения нормы, или проигрыш, связанный с наказанием (в случае неопределенности следует учесть вероятность того, что выигрыш удастся получить, а также вероятность того, что нарушение будет обнаружено).

Различие подходов экономистов и социологов можно проиллюстрировать на примере проблемы преступности и борьбы с ней. С точки зрения социолога, причины преступности заложены в самом обществе и бороться с ней можно лишь преобразовывая общество. Наказание или угроза наказания сами по себе не могут быть эффективным средством борьбы с преступностью, если только они не приведут к перевоспитанию преступника<sup>100</sup>. С точки зрения экономиста, индивид, раздумывая о том, совер-

---

<sup>97</sup> См.: Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // American Journal of Sociology. 1985. Nov. P. 481-510.

<sup>98</sup> Исторический обзор ее развития см.: Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М, 1994. Гл. 13.

<sup>99</sup> Hayek F. A. von. Die Ergebnisse menschlichen Handelns, aber nicht menschlichen Entwurfs // Hayek F. A. von. Freiburger Studien. Tubingen. 1969. S. 97-107.

<sup>100</sup> См.: Brunner K., Meckling W. Op. cit.

шить ему преступление или нет, взвешивает плюсы и минусы (полезность и издержки), с ним связанные. Полезностью обладают, например, удовольствия, которые можно будет получить, тратя украденные деньги. В издержки входит, в частности, страх перед возможным тюремным заключением. Поэтому чем больший срок заключения ожидает потенциального вора в случае поимки, тем выше издержки совершения кражи и тем больше вероятность, что они превысят ожидаемые удовольствия и вор откажется от своего намерения<sup>101</sup>.

Полемизируя с социологами, экономисты подкрепляли свою позицию, в частности, тем, что подчеркивали значение индивидуальных свойств, влияние на человеческое поведение биологических, наследственных факторов<sup>102</sup>. Это не слишком убедительно: на практике из индивидуальных различий в предпочтениях исходят как раз социологи, но они считают их социально детерминированными. Экономисты же склонны абстрагироваться от индивидуальных различий в предпочтениях, в которых именно и проявляется различная наследственность, и объяснять разницу в поведении людей разницей их возможностей, т.е. ограничений, с которыми они сталкиваются<sup>103</sup>.

Надо отметить, что, несмотря на разделение труда между доминирующими исследовательскими парадигмами двух наук, у экономической и социологической теорий в широком смысле слова всегда существовала область взаимных интересов. Великий социолог и методолог общественных наук Макс Вебер, первые работы которого были посвящены чисто экономическим проблемам, решительно выступал против обособления экономической теории от общественных явлений, лежащих за пределами узкой области, где действуют "специфически экономические мотивы", т. е., "где удовлетворение пусть даже самой нематериальной потребности связано с применением ограниченных внешних средств"<sup>104</sup>. Не отрицая за экономической теорией права на самостоятельное существование, он призывал к созданию "социальной экономии" (Sozialökonomik), которая кроме этой области включает в себя исследование "экономически релевантных"

---

<sup>101</sup> См.: McKenzie R. B., Tullock G. The New World of Economics.

<sup>102</sup> См.: Бруннер К. Указ. соч. С. 55. Социологи в ответ могли с полным правом указать на то, что "если говорить об организме, то его первичной структурной характеристикой является не анатомическая специфика, а *видовой тип*" (Парсонс Т. Указ. соч. С. 95).

<sup>103</sup> См.: Стиглер Дж., Беккер Г. О вкусах не спорят // США: экономика, политика, идеология. 1994. № 1. С. 104-113; № 2. С. 91-98.

<sup>104</sup> Вебер М. "Объективность" социально-научного и социально-политического познания // Вебер М. Избранные произведения. С. 361.



(т. е. воздействующих на экономическую сферу) и "экономически обусловленных" явлений, так что область социально-экономического исследования "охватывает всю совокупность культурных процессов"<sup>105</sup>.

Продолжателем идей Вебера стал выдающийся экономист и социолог Йозеф Шумпетер, по мнению которого экономическая наука непременно должна включать четыре основные области: экономическую теорию, экономическую историю, статистику и экономическую социологию<sup>106</sup>. При этом важно подчеркнуть, что Шумпетер (как, кстати, и его современник Парето) проводил четкую грань между экономической теорией и социологией<sup>107</sup> и пользовался разными научными языками в своих экономических и социологических работах<sup>108</sup>.

Разделение труда между социологией и экономической теорией, несомненно, удобное для среднего экономиста и среднего социолога, которые, по выражению того же Шумпетера, "совершенно безразличны друг к другу и предпочитают пользоваться соответственно примитивной социологией и примитивной экономической наукой собственного производства, вместо того, чтобы применить научные результаты, полученные соседом"<sup>109</sup>, подвергалось осуждению со стороны некоторых представителей обеих наук, причем происходило это в виде "самокритики".

Экономисты, в первую очередь институционалистского направления, критиковали ортодоксальную экономическую теорию за игнорирование институциональных детерминантов экономического поведения. Социологи же были неудовлетворены тем, что структурно-функциональный анализ в социологии не отражает активной роли индивида, не исследует происхождения самих норм, причин их соблюдения и нарушения<sup>110</sup>. При этом и экономисты, и социологи с надеждой смотрели друг на друга в поисках мето-

---

<sup>105</sup> См.: Вебер М. Указ. соч. С. 361.

<sup>106</sup> См.: Шумпетер Й. История экономического анализа. С. 256-265.

<sup>107</sup> Знаменательно, что величайшим экономическим произведением Шумпетер назвал в своей "Истории экономического анализа" наиболее абстрактно-теоретический, далекий от социологических проблем труд "Элементы чистой политической экономии" Л. Вальраса.

<sup>108</sup> Достаточно сравнить "Курс политической экономии" Парето и его "Трактат общей социологии" или экономические и социологические главы работы Шумпетера "Капитализм, социализм и демократия" (М., 1995). Можно привести также следующее высказывание Шумпетера: "Следуя практике немецких экономистов, мы считаем полезным выделить четвертую фундаментальную область исследования — экономическую социологию, хотя позитивная разработка содержащихся в ней проблем выведет нас за пределы чисто экономического анализа" (курсив мой. — В.А.) (Шумпетер Й. История экономического анализа. С. 264).

<sup>109</sup> Шумпетер Й. История экономического анализа. С. 267.

<sup>110</sup> См.: Хоманс Дж. К. Возвращение к человеку// Американская социологическая мысль: тексты. М., 1994. С. 46-61; Opp K.-D. Das Modell des Homo Sociologicus. Eine Explikation

логической поддержки, которая должна была обогатить модели экономического и социологического человека. Но разделение труда, отвечавшее жизненным интересам двух научных сообществ, держалось достаточно крепко. Если говорить об экономистах, то предпринимаемые ими попытки междисциплинарных исследований на стыке двух наук оставались на периферии академической экономической науки. Вспомним знакомые нашей научной аудитории книги Дж. К. Гэлбрейта<sup>111</sup>, которые пользовались большим успехом у читающей публики. Их автор, хотя и избирался президентом Американской экономической ассоциации, относился ортодоксальными экономистами к социологам<sup>112</sup>. Более активными были исследования социологов в области экономической социологии<sup>113</sup>. Эта область исследований целиком входит в социологию, ибо представляет собой анализ социологических проблем, связанных с функционированием социальных групп, ролей, ценностей и т. д., на материале хозяйственной деятельности людей. Экономическая социология исследовала либо социально-культурную среду, в которой происходили экономические процессы, либо содержание таких с точки зрения экономического подхода "черных ящиков", как "фирма" и "домохозяйство", и не пыталась затрагивать проблемы, специфические для экономического анализа.

Положение резко изменилось в 1970-е годы, когда граница между двумя сопредельными науками была прорвана в результате наступления экономистов. Первые попытки применить экономические модели к проблемам, традиционно считавшимся неэкономическими, были предприняты еще в середине 1950-х годов Г. Беккером и Э. Даунсом. Предметом их изучения стало политическое поведение (т. е. голосование на выборах)<sup>114</sup>. В 1960-е годы

---

und eine Konfrontierung mit dem utilitaristischen Verhaltensmodell // Analyse und Kritik. 1986. Bd. 8. S. 1-27.

<sup>111</sup> Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество. М., 1969; Он же. Экономическая теория и цели общества. М., 1976.

<sup>112</sup> "Всякий раз, когда экономисты отваживались расширить сферу своих исследований, они легко усваивали манеру рассуждений социологов" (Бруннер К. Указ. соч. С. 52).

<sup>113</sup> Смелсер Н. Социология экономической жизни. М., 1965; Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни: очерки теории. М.: Наука, 1991; Радаев В.В. Что изучает экономическая социология // Российский экономический журнал. 1994. № 9. С. 49-55.

<sup>114</sup> Becker G. The Economics of Discrimination. Chicago, 1957; Downs A. An Economic Theory of Democracy. N.Y., 1957. См. также: Капелюшников Р.И. Экономический подход Гэри Беккера к человеческому поведению // США: экономика, политика, идеология. 1993. № 11. С. 17-32. В свою очередь, предшественником этих исследователей следует назвать Й. Шумпетера, давшего, по сути дела, первую экономическую теорию демократии (см.: Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. Гл. XXII).

данный подход распространился и на другие области, включая историю, право, демографию. Наконец, в середине 1970-х годов произошло теоретическое осмысление этого процесса, получившего название экономического империализма<sup>115</sup>. В рамках этого процесса проблемы, которые было принято относить к предмету изучения социологии: преступность, расовая дискриминация, семейные отношения и т.д., - в последние десятилетия стали активно исследовать экономисты, пользуясь своей моделью человека. Явление экономического империализма ознаменовало расширение объекта исследования, предмет же экономической науки остался неизменным — рациональное максимизирующее человеческое поведение, в какой бы области оно ни происходило.

Внешние социальные воздействия могут быть учтены экономистами *только в форме осознанных личных предпочтений*. С помощью таких экономических категорий, как "ресурсы", "ограничения", "капитал", "инвестиции", "альтернативные издержки", "внешние эффекты", "общественные блага" и др., оказалось возможным описать многие социальные явления и даже нормы как результат целенаправленного, рационального поведения *отдельных индивидов*. Успехи экономического империализма побудили многих ученых, как экономистов, так и социологов, объявить о том, что эпоха разделения труда между двумя науками подошла к концу и наступает эра единой социоэкономической теории, в основании которой будет лежать немного усовершенствованная экономическая модель человека, получившая название "Изобретательный, Испытывающий ограничения, Имеющий ожидания, Оценивающий, Максимизирующий Человек" (Resourceful, Restricted, Expecting, Evaluating, Maximizing Man - RREEMM)<sup>116</sup>. Конечно, далеко не все социологи согласны с такой оценкой<sup>117</sup>. Есть разница и в подходе к социоэкономическим исследованиям различных направлений экономического анализа. Если Беккер и его последователи непосред-

---

<sup>115</sup> См.: Becker G. The Economic Approach to Human Behavior. Впервые термин "экономический империализм" был употреблен еще в 1930-е годы американским экономистом Р.У. Саутером, книга которого подверглась критике самого Толкотта Парсонса (см.: Swedberg R. The New "Battle of Methods" // Challenge. 1990. Jan.-Feb. V. 33. P. 36). О разных точках зрения на этот феномен см.: Капелюшников Р.И. В наступлении — homo oeconomicus // МЭМО. 1989. № 4. С. 142-148; Weede H. Der oekonomische Erklärungsansatz in der Soziologie //Analyse und Kritik. 1989. V. 11. N 1. S. 23-51; Homann K., Suchanek A. Methodologische Überlegungen zum oekonomischen Imperialismus // Ibid. S. 70-93.

<sup>116</sup> См.: Meckling W. Op. cit. S. 545-559.

<sup>117</sup> См., например, ожесточенную полемику с "социологией интереса" видного французского социолога А. Кайе (Caille A. Critique de la raison utilitaire. Paris, 1988; Caille A. Splendeurs et miseres des sciences sociales: esquisses d'une mythologie des sciences sociales. Geneve; Paris, 1986).

редственно применяют модель экономического человека к поведению индивидов в самых различных областях, то виднейший представитель нового институционализма О. Уильямсон исходит из того, что поведение индивидов в значительной мере определяется институтами, но сами институты обязаны своим существованием тому, что они минимизируют трансакционные издержки и поэтому выживают в ходе эволюционного процесса (объяснение, свойственное скорее структурно-функциональному подходу)<sup>118</sup>. В работах известного американского экономиста Дж. Акерлофа, напротив, предпосылки, взятые из социологии, антропологии и психологии, встраиваются в модельный анализ проблем хозяйственной жизни и используются для обогащения экономического анализа<sup>119</sup>. Но в целом, тенденция к экономизации социологического знания на базе экспансии экономического человека на сопредельную область знания, безусловно, налицо, в чем можно убедиться, знакомясь с современными западными социологическими исследованиями.

Важным аргументом против экономического империализма является выдвигаемый преимущественно историками и антропологами тезис о том, что модель рационального человека, используемая экономистами, имеет ограниченное историческое применение: ее действительность не распространяется за рамки Нового времени и рыночной капиталистической экономики. С помощью данной модели нельзя объяснить другие нерыночные и дорыночные механизмы социального обмена, прежде всего механизм дарения, игравший огромную роль в докапиталистических хозяйственных порядках<sup>120</sup>.

Еще один аргумент против импорта экономического человека в социологию высказал Герберт Саймон. Он обратил внимание на то, что применение экономического анализа за пределами теории цены, исследующей количественные изменения цен и продаваемых количеств товаров, не нуждается в количественном предельном анализе. В новых, колонизируемых экономистами областях объяснять приходится не величину той или иной переменной, а выбор между дискретными альтернативными вариантами. При этом преимущество одного из вариантов может быть достаточно очевидно, и выбор его не требует максимизации целевой функции: достаточно более слабой формы — ограниченной рациональности, которая ближе к

---

<sup>118</sup> Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. СПб., 1996.

<sup>119</sup> См.: Akerlof G. An Economic Theorist's Book of Tales. Cambridge, 1984. Ch. 5-9.

<sup>120</sup> О различии между рыночным обменом и дарением см., в особенности, у французских исследователей М. Мосса и Ф. Перру (Мосс М. Общества. Обмен. Личность: Труды по социальной антропологии: Пер. с франц. М., 1996; Perroux F. Economie et Societe. Paris, 1962).

концепции рациональности, принятой в других общественных науках<sup>121</sup>. К такому же выводу приходит со своей стороны и О.Уильямсон, осмысливая модель человека, лежащую в основе его теории транзакционных издержек<sup>122</sup>.

Наше изложение было бы односторонним, если бы мы не упомянули о том, что одновременно с укреплением позиций экономического империализма происходит и противоположно направленный процесс применения социологических концепций и методов к решению экономических проблем<sup>123</sup>. Странники "новой экономической социологии" призывают дополнить образ экономического человека такими свойствами, как потребность в одобрении окружающих, статус, общительность и власть. Одним из наиболее известных подходов к интеграции экономической и других социальных наук, противостоящих экономическому империализму, следует назвать социэкономическую теорию, основание которой заложено американским социологом и экономистом А.Этциони<sup>124</sup>.

Этциони призывает к тому, чтобы встроить неоклассическую теорию, основанную на утилитаристской и рационалистической модели человека и принципе методологического индивидуализма, в более широкий теоретический контекст, в котором преодолеваются данные ограничительные предпосылки, а рыночная экономика рассматривается как подчиненная подсистема общества.

Проектируемая плюралистическая теория должна базироваться на расширенной модели человека.

### **Модели человека и проблема междисциплинарных исследований**

Мы рассмотрели различия в моделях человека, которые являются основой разделения труда между общественными науками. Поскольку это разделение покоится не столько на предмете, сколько на методе исследования, одни и те же явления из области человеческого поведения могут быть рассмотрены с использованием разных методов. Существует, например, наука

---

<sup>121</sup> См.: Саймон Г. Указ соч. С. 24.

<sup>122</sup> См.: Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. 1993. Вып. 3. С. 39-49.

<sup>123</sup> См.: Granovetter M. Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness // The Sociology of Economic Life. P. 53-84.

<sup>124</sup> См.: Etzioni A. Op. cit.

экономическая психология, анализирующая хозяйственное поведение людей - покупателей, налогоплательщиков, предпринимателей - с помощью инструментов психологической науки<sup>125</sup>. С другой стороны, к ней примыкает психологическая, или поведенческая, экономическая теория (behavioural economics), использующая отдельные психологические категории (уровень притязаний, когнитивный диссонанс и пр.) в рамках экономических моделей<sup>126</sup>. Следует отметить и примеры плодотворного применения к одним и тем же проблемам и экономических, и социологических методов анализа<sup>127</sup>.

Однако разделение труда между социальными науками имеет и оборотную сторону: частичные модели человека в различных науках, а точнее, выводы, которые были получены на их основе, далеко не всегда складываются в единую картину. Языки, на которых говорят частные общественные науки, их аналитические инструменты слишком различны: возникает необходимость в "переводе". В то же время необходимость некоторого синтеза полученных в разных дисциплинах знаний очевидна, поскольку аспекты человека, разрабатываемые отдельными социальными науками, не зафиксированы за какими-то определенными сферами его деятельности. Более того, "перевод", осуществляемый в ходе междисциплинарных исследований, часто порождает новое знание<sup>128</sup>.

Синтез научного знания, полученного в различных общественных дисциплинах, может осуществляться в двух основных формах. Первая форма заключается в попытке преодолеть односторонний подход каждой из частных наук путем учета других, не учитываемых в ее модели человека факторов, что неминуемо ведет к более реалистичным, но менее глубоким теориям. По мере того, как модель человека, включая в себя все новые дополнительные свойства, приближается к представлению о человеке, существующему в обыденном сознании, сама наука столь же быстро теряет свою теоретичность и приближается к разговору просвещенных дилетантов, перечисляющих множество возможных причин подлежащего объяснению явления без малейшей попытки их систематизации. Вторая форма

---

<sup>125</sup> См., например: Lea S.E.G., Tatry R.M., Webley P. Op. cit.; Fumham A., Lewis A. Op. cit.

<sup>126</sup> См.: Katona G. Op. cit.; Handbook of Behavioral Economics / Ed. by B.Gilad, S.Kaish. Greenwich; Connecticut, 1986; Psychological Economics / Ed. by P. Earl.

<sup>127</sup> См. трактовку проблемы асимметричной рыночной информации экономистом Дж. Акерлофом (Акерлоф Дж. Рынок "лимонов": неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS. 1994. Вып. 5. С. 91-104) и антропологом К.Герцем (Geertz K. The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing // American Economic Review. 1978. V. 68. P. 28-32).

<sup>128</sup> См.: Лотман Ю.М. Культура и взрыв. М., 1992.

состоит в экспансии модели человека одной из частных социальных наук на сопредельные дисциплины. Здесь помимо экономического империализма следует упомянуть и социологизм дюркгеймовской школы, и "противоположный по знаку" психологизм в социологии: Тард, Мак-Дугалл, современные школы символического интеракционизма (Мид), неофрейдизм и т.д. Экспансия эта часто принимает агрессивную форму *вытеснения* одного подхода другим. С нашей точки зрения, по состоянию на сегодня издержки, связанные с отказом от разделения труда между науками, все еще недопустимо велики. Оптимальной процедурой нам представляется параллельный анализ одной и той же проблемы с точки зрения разных социальных наук, сохраняющих свои специфические основные предпосылки (в том числе, разумеется, и модель человека) и инструменты анализа. Следующим шагом может быть осторожная и постепенная модификация применительно к конкретной проблеме отдельных предпосылок данной науки с учетом опыта, накопленного в соседних отраслях знания.

### **Критика модели экономического человека и ее методологический статус**

Очевидные отличия модели человека в экономической науке как от человеческого поведения в реальной хозяйственной жизни, так и от морального идеала давали и продолжают давать почву для критики. Часто такая критика ведется с моральных позиций. С одной стороны, критики экономической теории, обычно симпатизирующие социалистическим и религиозным движениям, упрекают экономическую теорию в пропаганде бесчувственного эгоизма<sup>129</sup>. Многие критики резервируют термин "экономический человек" или "homo oeconomicus" именно для морального осуждения холодного рационального эгоиста, образ которого якобы лежит в основе экономической теории<sup>130</sup>. С другой стороны, поборники либерализма подчеркивают тот факт, что экономический человек занимает в жизни гораздо более свободную и активную позицию, чем психологический человек, являющийся игрушкой своего подсознания, и социологический

---

<sup>129</sup> См., например: Brockway G.P. *The End of Economic Man*. N.Y.; L., 1993. Аналогично критики социологии, обычно принадлежащие к лагерю поборников либерализма, обвиняют ее в том, что она оправдывает жестко контролирующее человека тоталитарные режимы.

<sup>130</sup> См., в частности, высказывание о «грубой, вводящей в заблуждение концепции "homo oeconomicus"» в работе: Coats A.W. *Economics and Psychology: A Resurrection Story* // *Psychological Economics*.

человек, стремящийся соответствовать ролевым ожиданиям. Система предпочтений, в соответствии с которой он действует, *независима*, т. е. не испытывает *непосредственного* влияния со стороны других людей и общественных институтов. Это послужило основанием к тому, что ряд авторов сочли экономическую модель Изобретательного, Оценивающего, Максимизирующего Человека (Resourceful, Evaluating, Maximizing Man - REMM) воплощением творческого, активного начала в человеческой природе<sup>131</sup>.

Таким образом, после того как в течение примерно двухсот лет (с момента выхода в свет "Богатства народов" Смита) экономический человек был "универсальным пугалом" (выражение Фрица Махлупа<sup>132</sup>), воплощением бездушного эгоизма и рационализма, в наши дни он становится чуть ли не идеалом творческой личности. Эта в высшей степени интересная метаморфоза объясняется переосмыслением исторической роли рыночной экономики в связи с крахом ее единственной альтернативы — экономики централизованной и признанием ее соответствия человеческой природе. Так что вопрос об этической оценке экономического человека неоднозначен. Но в любом случае эта оценка предполагает, что экономическая и социологическая модели человека существуют в реальной жизни, тогда как, с нашей точки зрения, они отражают лишь искусственно изолированные аспекты человеческой личности. Поведение человека в области экономики как особой подсистемы общества имеет определенную специфику. Но *модель человека в экономической науке* (например, REMM) есть изолирующая абстракция этого поведения, заостряющая его специфические черты. Можно говорить о том, насколько хорошо та или иная модель описывает и предсказывает реальное человеческое поведение, но *отождествлять* ее с конкретным поведением, на наш взгляд, *неправомерно*<sup>134</sup>.

---

<sup>131</sup> См.: Бруннер К. Указ. соч. С. 51-72; см. также: Васильчук Ю.А. Трансформация потребностей - развитие личности и общества // ПОЛИС. 1994. № 5. С. 6-22.

<sup>132</sup> Machlup F. The Universal Bogey.

<sup>133</sup> См.: Хайек Ф.А. фон. Пагубная самонадеянность. М., 1992. Гл. 1-3; см. также: Автономов В.С. Современный капитализм, общечеловеческие ценности и экономическая наука // Капитализм и рынок: экономисты размышляют / Под ред. В.И. Кузнецова, И.М. Осадчей. М., 1993. С.12-24.

<sup>134</sup> Недавний пример такого отождествления дает новый учебник "Курс экономической теории" под редакцией М.Н. Чепурина, Е.А.Киселевой (Киров. 1994. С. 18-24). Рассматривая модели человека в экономической теории, авторы наряду с неоклассической, институционалистской и другими разновидностями экономического человека, присущими различным парадигмам экономических исследований, называют и "советского экономического человека", под которым явно понимается не модель человека в советской экономической литературе, что было бы правильно, а реальное поведение людей в советской экономике.



Мы не считаем модель экономического человека пасквилем на человеческую природу и не употребляем это понятие с какой-либо эмоциональной окраской.

Моральная критика, по большей части, бьет мимо цели. Глубоко разрабатывать определенный, несомненно существующий в реальной жизни аспект человеческого поведения можно только абстрагировавшись от других его аспектов, отнеся их в разряд "прочих равных". Поэтому независимо от личного *философского* взгляда ученого на природу и идеал человека<sup>135</sup> он нуждается в некоторой абстрактной модели человека как отправной точке своего *научного* исследования. Взаимоотношения между эпистемологической моделью человека и политическим строем общества гораздо сложнее, чем это представляется "моральным критикам". Тоталитарное общество тоже можно исследовать с использованием экономической модели человека и принципа методологического индивидуализма (насколько информативно будет такое исследование — другой вопрос). Между тем само тоталитарное государство, стремясь поставить каждого индивида под контроль, будет явно или неявно исходить из социологической модели человека, в чем последняя нисколько не повинна.

Эпистемологические модели человека в частных общественных науках, безусловно, следует отделять от свойственных философской антропологии в широком смысле слова попыток создать цельный образ человека, раскрыть его сущность и дать адекватное ей определение человека<sup>136</sup>. Узкий, частичный образ человека в общественных науках — закономерная плата за их специализацию. У аналитических научных моделей и синтетических философских концепций человека совершенно разное предназначение. Если концепции человека в философской антропологии представляют собой *результат* исследования, построенного на данных частных наук, то модели человека в общественных науках суть лишь *инструменты* исследования, не гипотезы, а инструменты для построения гипотез. Если "самое большее, чего можно требовать от науки — это исследование человеческих действий

---

<sup>135</sup> Об этических воззрениях выдающихся экономистов см.: Макашева Н.А. Этические основы экономической теории. М., 1993.

<sup>136</sup> См.: Проблема человека в западной философии. М., 1988; О человеческом в человеке. М., 1991; Григорьян Б.Т. Проблема философского осмысления научного знания о человеке // Человек в системе наук. С. 35-42. Это различие ярко проявилось в развернувшейся в немецкой литературе полемике о том, имеет ли экономическая наука свой истинный "образ человека" (Menschenbild) в смысле содержательного описания его природы или сущности (см.: Kerber W. Homo oeconomicus. Zur Rechtfertigung eines umstrittenen Begriffs. S. 56-64; Held M. "Die Okonomik hat kein Menschenbild" - Institutionen, Normen, Menschenbild // Das Menschenbild der Okonomischen Theorie. S. 10-41).

как интенционально-целенаправленного поведения"<sup>137</sup>, то философская антропология дополняет этот уровень исследований анализом человеческих ценностей и целей<sup>138</sup>.

Показательно, что А.Смит в своем этическом труде "Теория нравственных чувств" исходит из куда более широкой концепции человеческой мотивации, чем в экономическом трактате "Богатство народов". Тот факт, что поведение реальных людей в общественных науках объясняют и предсказывают с помощью абстрактных конструкций, воплощающих лишь один из существенных аспектов, всегда должен присутствовать в сознании исследователя и потребителя научной продукции. Не случайно некоторые исследователи экономического человека призывают выделить два типа моделей человека в экономической теории: модели-аппроксимации реальности, в принципе предполагающие возможность эмпирической, например, эконометрической проверки, и чисто эвристические модели "для служебного пользования" ученого, являющиеся "карикатурами на действительность", которые лишь лежат в основе построения гипотез<sup>139</sup>. Другие исследователи разделяют "образ человека" и "модель человека" у одних и тех же авторов<sup>140</sup>. Эта точка зрения находит методологическое основание в идеях К. Поппера о доэмпирических элементах в рамках эмпирических теорий и известном тезисе М. Фридмена о том, что реалистичность предпосылок исследования не имеет значения<sup>141</sup>. Мы считаем такие разделения малопродуктивными. Существуют значительные различия моделей человека по степени абстракции и между науками, и внутри каждой из них<sup>142</sup> (в частности, при эконометрическом исследовании модель человека,

---

<sup>137</sup> Агацци Э. Человек как предмет философского познания // О человеческом в человеке / Под ред. И.Т. Фролова. М., 1991. С. 74.

<sup>138</sup> «Человек как индивид в одном из своих аспектов, на одном уровне своего существования осознанно использует средства для достижения данных или "наличествующих" целей, тогда как на другом уровне он размышляет о самих целях» (Knight F. Fact and Value in Social Sciences // Knight F. Freedom and Reform: Essays in Economics and Social Philosophy. N.Y., 1947. P. 277).

<sup>139</sup> См.: Gibbard A., Varian H. Economic Models // The Journal of Philosophy. 1978. Vol. 75. P. 664-683; Tietzel M. Wirtschaftstheorie als allgemeine Theorie des menschlichen Verhaltens // Zeitschrift für Sozialpolitik. 1983. V. 32. S. 225-242.

<sup>140</sup> См.: Baxter J. Social and Psychological Foundations of Economic Analysis. N.Y.; L., 1988. P. 37-38 (применительно к трудам А. Маршалла).

<sup>141</sup> См.: Фридмен М. Методология позитивной экономической науки//THESIS. 1994. Вып. 4. С. 20-52.

<sup>142</sup> Сами А. Гиббард и Х. Вэриан, предложившие разделение дескриптивных экономических моделей на аппроксимации и карикатуры, признают, что различие между ними является количественным (Gibbard A., Varian H. Op. cit. P. 666).

безусловно, должна быть более конкретной, чем в чистой теории). Путь научного познания вообще идет в направлении убивания абстрактности, но важно подчеркнуть, что даже самая абстрактная исходная модель имеет отношение к моделируемому объекту — в данном случае к реальному человеческому поведению. Разделение на аппроксимации и карикатуры, на наш взгляд, может иметь смысл не в аспекте реалистичности моделей человека, а в аспекте их верифицируемости. Что же касается различий между "образом" и "моделью" человека у одних и тех же авторов, то для нашей темы важно лишь влияние первого на вторую в тех случаях, когда оно имеется. В данной работе мы рассматриваем только эпистемологические модели человека, причем любой степени абстрактности. Полезность нашего подхода иллюстрирует и тот факт, что в истории экономической мысли (у Бентама, Госсена, Джевонса, Менгера) абстрактные модели человека использовались не только для построения эмпирически проверяемых гипотез, но и для *непосредственного* объяснения явлений хозяйственной жизни<sup>143</sup>.

Требовать от модели экономического человека учета всех основных, существенных человеческих черт, как это делают многие ее критики, — значит требовать отказа от разделения труда между науками, что очевидно неприемлемо. Но существует и опасность обратного знака, когда выводы, полученные с помощью абстрактной модели экономического человека, без необходимых посредствующих звеньев и оговорок применяются к поведению реальных людей (например, при обосновании той или иной макроэкономической политики)<sup>144</sup>. Такой ошибочный подход весьма характерен для экономистов, не уделяющих должного внимания методологическим вопросам<sup>145</sup>.

Принимая ту или иную модель человека, обществоведы тем самым делают выбор между строгостью и реалистичностью анализа. Чем меньше факторов принимается на рассмотрение, тем более определенный теоретический результат (объяснение или прогноз) можно получить, но расстояние

---

<sup>143</sup> См.: Hartfiel G. Op. cit. S.110.

<sup>144</sup> Й. Шумпетер назвал этот порок "рикардианским грехом" (Schumpeter J.A. Op. cit. P. 1171). См., однако, возражение против применения этого термина к трудам самого Рикардо: Hollander S. Classical Economics. Oxford, 1987. P. 335-336.

<sup>145</sup> С точки зрения некоторых немецких экономистов христианского толка, такая экстраполяция экономического человека на всю общественную жизнь лежала в основе знаменитой концепции *социального рыночного хозяйства* А. Мюллера-Армака (см.: Katterle S. Methodologischer Individualismus and Beyond // Das Menschenbild der ökonomischen Theorie. S. 142-146).

между теоретическим выводом и реальным поведением моделируемых экономических субъектов может оказаться слишком большим: проблема, которую мы решили, может иметь слишком слабое сходство с той, которую пытались решить. Напротив, меньшая степень абстракции позволяет выявить большое количество воздействующих на человеческое поведение факторов, но, как правило, не дает однозначных объяснений или прогнозов. Сказанное полностью относится к модели экономического человека. С одной стороны, рациональная модель человека, принятая в экономической науке, обладает наибольшей обобщающей способностью<sup>146</sup>. Гипотеза рационального поведения позволяет обеспечить единство экономической теории в степени, недоступной другим общественным наукам. Переходя, например, от теории потребления к теории фирмы, экономисту, работавшему в рамках основного течения, нет нужды менять инструменты исследования. Кроме того, несмотря на существование различных исследовательских программ в рамках экономической науки, область согласия среди экономистов гораздо шире, чем среди социологов или психологов<sup>147</sup>. Рациональная модель человека как стартовая предпосылка исследования позволяет учить студентов-экономистов по одинаковым в принципе учебникам, использующим одинаковую терминологию, оставляя разногласия на долю спецкурсов. (Главное исключение — вопрос о макроэкономической политике, здесь учебникам приходится излагать конфликтующие между собой неоклассические, монетаристские и посткейнсианские версии. Но это объясняется именно тем, что макроэкономические теории в меньшей степени опираются на гипотезы о рациональном поведении, чем микроэкономические.) Напротив, учебник психологии сразу же подразделяется на изложение различных психологических школ, оперирующих совершенно разными системами терминов. Именно принятая на вооружение экономистами модель человека как рационального существа, максимизирующего свою целевую функцию при имеющихся ограничениях, способствовала прогрессирующей математизации экономической теории, выделяющей ее из всех общественных наук. Логика рационального выбора, к тому же примененная к количественным показателям, таким, например, как цены, величина спроса и предложения, легко и естественно поддается пере-

---

<sup>146</sup> Характеризуя позицию М. Вебера, Н.Ф. Наумова пишет: "Именно рациональность как некоторая объективная и субъективная правильность делает поведение человека и саму социальную реальность понятными и объяснимыми" (Указ. соч. С. 154). С некоторыми оговорками это можно отнести и к максимизационной экономической рациональности.

<sup>147</sup> См.: Baxter J.L. Behavioural Foundations of Economics. L.; N.Y., 1993. P. 3.

ложению на язык математики, хотя реальная история развития математических методов анализа экономики показывает, что этот процесс никак нельзя назвать гладким и непрерывным<sup>148</sup>. Достаточно задать изменение внешних параметров и мы сможем рассчитать оптимальную реакцию на него каждого рационального экономического субъекта и всех их, вместе взятых (в моделях общего равновесия). Проблема, однако, состоит в том, что математический инструментарий имеет собственную логику развития и часто внедряется без какой-либо осмысленной поведенческой интерпретации.

С другой стороны, повышенная степень абстрактности рациональной модели человека, принятой в экономической теории, ее относительная независимость от реальных фактов хозяйственного поведения представляет собой серьезную методологическую проблему. Соотношение теории и фактов ни в какой другой общественной науке не является столь болезненным вопросом, как в экономической теории<sup>149</sup>. Модель экономического человека, позволяющая применить в чрезвычайно широких масштабах математический инструментарий, приводит в конечном счете к проблеме выбора между "истиной и строгостью"<sup>150</sup>.

### Верификация модели человека

В этой связи особое методологическое значение приобретает вопрос о *верификации* поведенческих гипотез, составляющих модель человека. Он является частью более общей проблемы верификации предпосылок экономического анализа (помимо модели человека к ним относятся предпосылки равновесия, совершенной конкуренции и т. д.). К этой проблеме существует много подходов, в том числе взаимоисключающих. А.Сен пишет, что среди экономистов различных школ распространены три точки зрения : 1) гипотеза рационального поведения принципиально непровержима; 2) она принципиально опровержима, но до сих пор не опровергнута и 3) она опровержима и многократно опровергнута<sup>151</sup>. С нашей точки зре-

---

<sup>148</sup> См.: Mirowski Ph. The When, the How and the Why of Mathematical Expression in the History of Economic Analysis // Journal of Economic Perspectives. 1991. N 1. P. 145-157.

<sup>149</sup> Типичный образец трактовки этого вопроса многими выдающимися экономистами — статья М. Алле "Современная экономическая наука и факты" (THESIS. 1994. Вып. 4. С. 11-19).

<sup>150</sup> См.: Mayer T. Truth versus Precision in Economics. Aldershot, 1993.

<sup>151</sup> Sen A. Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory // Philosophy and Public Affairs. 1977. V. 6. N 4. P. 325.

ния, в эту классификацию надо включить под особой рубрикой позицию М. Фридмана, согласно которой "реалистичность" предпосылок теории не имеет значения при ее оценке.

1. Априористский подход новой австрийской школы, и в первую очередь Л.Мизеса, к которому примыкали и такие выдающиеся экономисты, как Л.Роббинс и Ф.Найт<sup>152</sup>, заключается в том, что предпосылки рационального поведения, лежащие в основе не только экономической теории, но и всей праксеологии — науки о человеческом поведении, которую Мизес резко отделяет от истории как ненаучного описания и понимания реального поведения, являются априорными аксиомами. Эти аксиомы каждый человек познает путем интроспекции и логическим путем выводит из них теоремы, касающиеся человеческого поведения в условиях, приближенных к реальным. Поведенческие аксиомы, по мнению Мизеса, не подлежат эмпирической проверке так же, как, например, категории логики, которые мы не можем анализировать "со стороны", ибо наш разум от природы логичен и оперирует этими категориями. Данный подход сохранился в наши дни лишь у некоторых представителей новой австрийской школы. Другие из них отступают от крайностей мизесовского априоризма и терпимо относятся к эмпирическим проверкам<sup>153</sup>.

2. Противоположную крайность представляет собой позитивистский подход, внедренный в экономическую науку Т. Хатчисоном<sup>154</sup>. Он требует эмпирической проверки всех предпосылок экономической теории, без которой они являются тавтологическими суждениями, не противоречащими никакому возможному состоянию мира<sup>155</sup>. В число таких тавтологических суждений попали и предпосылки экономически рационального поведения. П.Самуэльсон несколько смягчил требования, выдвигаемые Хатчисоном, призывая к тому, чтобы экономические теоремы были "операционально значимыми", т. е. определяли если не величину, то хотя бы алгебраический знак изменения данной экономической переменной, и были бы таким образом потенциально эмпирически опровержимыми<sup>156</sup>. Идея о том, что позитивистские и попперианские критерии приемлемости теории должны рас-

---

<sup>152</sup> См.: Mises L. von. *Human Action*. Chicago, 1966. P. 64-69; Robbins L. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. L., 1935; Knight F. *On the History and Method of Economics*. Selected Essays. Chicago, 1956. P. 163-168.

<sup>153</sup> См.: O'Driscoll G.P., Rizzo M.J. *The Economics of Time and Ignorance*. Oxford, 1985.

<sup>154</sup> См.: Hutchison T. *Significance and Basic Postulates of Economic Theory*. L., 1938.

<sup>155</sup> Hutchison T. *Op. cit.* P. 13.

<sup>156</sup> См.: Samuelson P. *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge (Mass.), 1948. P. 7.

пространяться и на предпосылки экономической науки, сохраняет некоторое влияние и по сей день, прежде всего среди сторонников так называемого "поведенческого" направления (behavioural economics).

3. Инструменталистский подход М.Фридмена предполагает, что предпосылки теории, в том числе и поведенческие (в работе Фридмена речь идет, в частности, о максимизации прибыли), могут быть более или менее реалистичными, но это не имеет никакого значения для оценки построенных на их основе теорий. Критерием приемлемости последних служит лишь точность получаемых с их помощью прогнозов. Таким образом, согласно Фридмену, проверять реалистичность предпосылок в принципе можно, но не нужно. Существует целая литература, посвященная тому, что именно имел в виду Фридмен, говоря о "реалистичности" предпосылок экономической теории<sup>157</sup>. Очевидно, иногда он имел в виду "конкретность" и "точность" этих предпосылок. В других случаях, протестуя против требований "реалистичности", Фридмен возражал против того, что в модель экономического человека могут быть включены только мотивы, осознанные самими хозяйственными субъектами. Наконец, еще один, третий смысл, который можно придать термину "реалистичный" и который имели в виду большинство критиков фридменовской методологии, заключается в том, что данная предпосылка соответствует эмпирически наблюдаемому хозяйственному поведению. Здесь верификация предпосылок, согласно Фридмену, может иметь некоторый смысл, поскольку позволяет уточнить сферу применения теории.

Так или иначе, Фридмен считает, что достаточно предположить, что предпосылки "как бы" (as if) верны, и перейти к эмпирической проверке соответствующих прогнозов. Эта точка зрения приобрела чрезвычайно широкую популярность среди современных экономистов, но подверглась достаточно суровой критике со стороны методологов экономической науки. В особенности подвергается осуждению так называемый "Ф-уклон" (F-twist), состоящий в том, что наиболее продуктивные с точки зрения прогнозных свойств экономические теории, согласно Фридмену, обычно имеют наименее "реалистичные" предпосылки. (Если бы под "нереалистичностью" предпосылок Фридмен имел в виду только их абстрактность, с его тезисом можно было бы в определенной мере согласиться. Но поскольку иногда под "нереалистичностью" предпосылок подразумевается факт их эмпирического опровержения, с этим тезисом согласиться значительно

---

<sup>157</sup> См.: Blaug M. Op. cit. P. 91-93. Надо сказать, что и понятие "предпосылки" употребляется Фридменом столь же многозначно (см.: Archibald G.C. The State of Economic Science// British Journal for Philosophy of Science. 1959. V. 10. P. 64-65).

труднее<sup>158</sup>.) Кроме того, методология Фридмена позволяет полностью обойтись без знания мотивов хозяйственных субъектов (пытаются ли они, по крайней мере, максимизировать прибыль и т.д.)<sup>159</sup>, что подрывает основы методологического индивидуализма и интенционального подхода к объяснению человеческого поведения.

Позицию Фридмена уточнил и развил Ф.Махлуп. Он разделил фридменовские "предпосылки" на "фундаментальные гипотезы" и "принятые условия", описывающие область допустимого применения теории<sup>160</sup>. Принятые условия обязаны соответствовать наблюдаемой реальности, тогда как фундаментальные гипотезы, в которые входят и свойства экономического человека, не нуждаются в эмпирической проверке. Так, гипотезы максимизации представляют собой идеальные конструкции, эвристические постулаты, слишком удаленные от операциональных понятий, чтобы быть опровергнутыми эмпирически<sup>161</sup>, и могут быть отвергнуты только вместе с теоретической системой, частью которой они являются. Легко заметить, что взгляды Махлупа близки к методологии научно-исследовательских программ И. Лакатоша, в которой постулаты, составляющие "твердое ядро", не подлежат эмпирической проверке и могут быть отвергнуты только вместе со всей научно-исследовательской программой<sup>162</sup>.

Практические способы проверки поведенческих гипотез лежат, как показывает опыт, за пределами самой экономической теории. В отличие от ограничений, количественные значения которых легко поддаются определению, предпочтения экономисты могут выяснить лишь косвенно, по результатам реального поведения. Для верификации же необходимо, чтобы предпочтения были определены независимо от поведения, иначе тавтологическое тождество их будет гарантировано. Поэтому либо исследователь проводит социологический опрос, выясняя у респондентов, например у предпринимателей, чем они руководствуются в принятии решений<sup>163</sup>. Либо организуются

---

<sup>158</sup> "В общем плане, чем более важной является теория, тем менее реалистичны (в указанном смысле) ее предпосылки" (Фридмен М. Указ соч. С. 29. Критику "Ф-уклона" см.: Samuelson P.A. Problems of Methodology-Discussion // American Economic Review. 1963. V. 53. P. 232-236; Blaug M. *Op. cit.* P. 91-99).

<sup>159</sup> См.: Schlicht E. Rationality, Bounded or not, and Institutional Analysis // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1990. V. 146. P. 706.

<sup>160</sup> Machlup F. Methodology of Economics and Other Social Sciences. N. Y., 1978. P. 148-150.

<sup>161</sup> *Ibid.* P. 147.

<sup>162</sup> См.: Доказательства и опровержения. М., 1967.

<sup>163</sup> Оценку такой наивной попытки верификации поведенческих предпосылок экономической теории, предпринятой Р. Лестером, см. в работе: Хаусман Д. Указ. соч. С. 109, 112-113.



психологические лабораторные эксперименты, в ходе которых испытуемые попадают, например, в положение потребителей, выбирающих ту или иную альтернативу<sup>164</sup>. В обоих случаях результаты свидетельствуют о том, что люди допускают существенные отклонения от поведенческих гипотез экономической теории. Экономисты же на это возражают, что условия проведения эксперимента далеки от реальных ситуаций потребительского выбора, а в случае опроса играет свою роль разное понимание интервьюером и респондентом одних и тех же понятий. К тому же проверить столь общую, бедную содержанием гипотезу, как модель экономического человека, практически едва ли возможно. Для того чтобы провести соответствующий эксперимент, необходимо очень точно определить ограничения и предпочтения, а это требует применения дополнительных гипотез, так что получив, предположим, отрицательный результат, невозможно решить, относится ли он к самой модели или к одной из вспомогательных гипотез<sup>165</sup>.

Впрочем, интересно, что, придерживаясь на словах попперовского принципа фальсификации, экономисты крайне редко используют возможность проверить содержание своих предпосылок<sup>166</sup>. Они склонны зачислять в ненаблюдаемые даже те переменные, которые на самом деле легко поддаются наблюдению<sup>167</sup>.

В принципе, модель экономического человека может использоваться и для объяснения (прогнозирования) индивидуального поведения при условии, что принятые ограничения настолько жестки, что выбор осуществляется под доминирующим воздействием одного из внешних факторов, который оказывается более сильным, чем остальные факторы, вместе взятые (так называемый ситуационный детерминизм)<sup>168</sup>, что предпочтения индивида будут играть лишь второстепенную роль<sup>169</sup>.

---

<sup>164</sup> См.: Smith V. Theory, Experiment and Economics // Journal of Economic Perspectives. 1989. V. 3. N 1. P. 151-169; Roth A. Laboratory Experimentation in Economics: A Methodological Overview // The Economic Journal. 1988. V. 98. P. 974-1031.

<sup>165</sup> См.: Kirchgassner G. Op. cit. S. 19-20.

<sup>166</sup> См.: Блауг М. Несложный урок экономической методологии // THESIS. Вып. 4. 1994. С. 53-68.

<sup>167</sup> См.: Hogarth R. M., Reder M. W. Op. cit. P. S197 - S198.

<sup>168</sup> См.: Latsis S. A Research Programme in Economics // Method and Appraisal in Economics. P. 1-41; Zintl R. Der Homo Oeconomicus: Ausnahmeerscheinung in jeder Situation oder Jedermann in Ausnahmesituationen // Analyse und Kritik. 1989. V. 11. S. 52-69.

<sup>169</sup> См.: Zintl R. Op. cit.