

## СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

### СКРЫТЫЕ МЕХАНИЗМЫ УБЕЖДЕНИЯ: ИНСТИТУТЫ И ИНДИВИДЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

ДЖ.М. ХОДЖСОН

профессор, Университет Хартфордшира

Перевод А.А. КУРЫШЕВОЙ,  
Научное редактирование перевода  
И.В. РОЗМАЙНСКОГО

Статья на русском языке печатается впервые. Редакция выражает благодарность д.э.н., проф. О.С. Белокрыловой за содействие в получении прав на перевод и публикацию данной статьи.

Почтовый адрес автора: Malting House, 1 Burton End, West Wickham, Cambridgeshire CB1 6SD, UK; e-mail: g.m.hodgson@herts.ac.uk.  
The Business School, University of Hertfordshire, Hertford.

Предлагаемая статья основана на вводной лекции автора, прочитанной им в Университете Хартфордшира 16 марта 2000 г. Автор выносит благодарность Масахико Аоки, Виктории Чик, Стивену Данну, Бену Флетчеру, Крису Фуллеру, Авнеру Грифу, Полу Милгрому, Джайлзу Слингеру, Иэну Стилмену, двум анонимным рецензентам и другим за комментарии, дискуссии и полезную критику.

Опубликована в: *Geoffrey M. Hodgson. The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory // Cambridge Journal of Economics. 2003. Vol. 27. P. 159–175.* Печатается с разрешения Oxford University Press.

© Cambridge Political Economy Society, 2003

**В** СВОЕМ классическом произведении «Скрытые механизмы убеждения» Вэнс Пеккард утверждал, что крупные корпорации с помощью рекламных технологий управляют потребителями. Джон Кеннет Гэлбрейт и другие также разделяли подобную точку зрения. Гэри Беккер и Джордж Стиглер, напротив, исходили из того, что суть рекламы заключается скорее в информативной функции, нежели в управленческой. В данной же статье утверждается, что оба эти противоположных подхода пренебрегают менее уловимыми и более неумышленными процессами, посредством которых институты оказывают влияние на индивидов и формируют их. В этой связи вводится принцип «преобразовывающей нисходящей причинной связи», в соответствии с которым институты воздействуют на привычки и предрасположенности индивидов. Рассматриваемые механизмы не противоречат выдвинутому в прошлом критическим замечаниям в адрес «холизма», или методологического коллективизма. Приводимая аргументация направлена на реабилитацию понятия привычки в общественных науках, с далеко идущими последствиями.

*Ключевые слова:* рациональность, привычки, институты, нисходящая причинная связь, эндогенные предпочтения.

Классификация JEL: A1, B0, D0.

Институты систематически управляют памятью индивида и формируют наше восприятие соответственно тем отношениям, которые они регламентируют. Они фиксируют динамические, в сущности, процессы, они скрывают их влияние, и они пробуждают наши эмо-

ции так, что мы стандартизированным образом реагируем на стандартизированные проблемы. Прибавьте ко всему этому то, что они сами наделяют себя правомочностью и посылают каскадом взаимное подтверждение через все уровни нашей информационной системы... Мы должны бороться за надежду на интеллектуальную независимость — и необходимый первый шаг в этом направлении — исследовать, как институциональные тиски отражаются на нашем разуме (Дуглас М. Как мыслят институты [16]).

Классический бестселлер Вэнса Пеккарда «Скрытые механизмы убеждения» [45] рисует мрачную картину. Послевоенное видение процветающего мира, в котором подлинные человеческие потребности должны быть удовлетворены устойчивой, эффективной, растущей экономикой, было разрушено. Пеккард утверждал, что вместо того, чтобы обслуживать нужды людей, крупные корпорации манипулировали этими самыми потребностями и желаниями, используя практически все средства, от действующих на подсознание сигналов до эксплуатации сексуальных образов. Возможно, однако, что социальное влияние, которому подвергаются наши притязания, зачастую оказывается более общим и менее уловимым. Немного забегаю вперед, отмечу, что многие силы, формирующие нашу личность, скорее неумышленны, чем умышленны. Более глубоко скрытые механизмы убеждения не являются продуктом какого-либо корпоративного отдела маркетинга или правительственного учреждения; но они некоторым образом происходят от наших общественных институтов и нашей истории.

Данная статья посвящена как раз таким более глубоко «скрытым механизмам убеждения». Цель исследования заключается в том, чтобы выяснить, как такое убеждение становится возмож-

ным, и реальные причинные механизмы этого процесса. Последователи экономики мейнстрима в своих исследованиях часто игнорируют возможность того, что наши цели и предпочтения преобразовываются под влиянием обстоятельств, в которых мы оказываемся. Здесь обозначены некоторые проблемы, связанные с таким подходом. Статья направлена на выявление того, как «скрытые механизмы убеждения» могут изменять наши предпочтения коренным образом. В работе учтены некоторые возможные возражения на выдвигаемые аргументы. В заключении предлагаемая аргументация приводится полностью и обозначается направление дальнейшего исследования.

## НЕ СУЩЕСТВУЕТ СПОРНЫХ ВКУСОВ

Каковы бы ни были недостатки анализа, проведенного Пеккардом, большинство теоретических моделей в экономике вообще не предполагает никаких механизмов убеждения. Говорится лишь о передатчиках информации. Как известно, меньшинство экономистов, таких как Николас Калдор [35] и особенно Джон Кеннет Гэлбрейт, разделяет другую точку зрения, согласно которой реклама одновременно и связана с манипуляцией, и является расточительной. Например, в книге «Общество благосостояния» Гэлбрейт пишет [21, р. 150–152]:

«Институты современной рекламы и торговли... не могут быть согласованы с концепцией независимо формирующихся желаний, поскольку их главная функция — создание желаний, то есть образование потребностей, ранее не существовавших... потребности могут быть спровоцированы рекламой, усилены торговлей и сформированы осторожными действиями механизмов убеждения».

Гэлбрейта вдохновил Торстейн Веблен и другие последователи школы ста-

рого институционализма. Однако преобладающее большинство экономистов занимает другую позицию.

Экономисты Чикагской школы Джордж Стиглер и Гэри Беккер [58] заявили, что рекламу можно трактовать просто как «информацию». В своей классической работе они утверждали, что «вкусы не изменяются внезапно и не разнятся значительно у разных людей» [ibid., p. 76]; они доказывали, что «приписывать рекламе свойство изменять вкусы не является ни необходимым, ни полезным для анализа» [ibid., p. 84]. Итак, их аргументация сводится к тому, что рекламу можно рассматривать как информацию. Потребитель стремится приобрести «знание... производимое в процессе рекламирования продуктов». На их взгляд, подобное «знание» представляет собой объект потребительского выбора, точно такой же, как что-либо иное.

Впоследствии Беккер модифицировал и расширил данную модель в книге «Объяснение вкусов» [6]. Наряду с понятием «человеческий капитал» он вводит «социальный капитал» и другие «культурные» переменные. Вопреки всем возражениям, что индивиды в предшествующих моделях не реагировали на изменения культурных и социальных условий, Беккер включает эти переменные в свою модель. Соответственно, его более поздняя модель не просто иллюстрирует перемену поведения в ответ на рекламу; она также учитывает поведенческую реакцию на изменения в социальной культуре.

Но Беккер не выполнил обещания «объяснить вкусы». У нас нет объяснения «происхождения» или выведения ключевых функциональных элементов его теории. Они просто предполагаются. В частности, как в предыдущих моделях, вкусы «безупречно задуманы». Но объяснение происхождения или природы этих вкусов отсутствует.

## МОЖНО ЛИ ПОДВЕРГНУТЬ ПРОВЕРКЕ ЭТИ ПОДХОДЫ?

Мы столкнулись с двумя противоречащими друг другу позициями. Гэлбрейт и другие утверждают, что функции вкусов и предпочтений изменяются в зависимости от обстоятельств. Беккер и Стиглер, напротив, убеждены, что основные функции неизменны — их только следует правильно специфицировать. Можно ли подвергнуть эмпирической проверке данные подходы? Ответ на этот вопрос отрицательный. Причина заключается в том, что стандартное ядро теории полезности *нефальсифицируемо*.

В одной преданной забвению работе Боланда [8] ставится вопрос о том, существуют ли какие-либо разумные доказательства, на основе которых можно было бы опровергнуть стандартные предпосылки максимизирующего поведения. Далее он показал безуспешность всяких попыток подобной фальсификации. На любое заявление о том, что человек не максимизирует что-либо, можно всегда возразить, что в действительности он максимизирует что-то другое. Поскольку мы не можем в принципе продемонстрировать, что это самое «другое» (возможно, даже неизвестное нам) не максимизируется, значит, теория защищена от любой эмпирической атаки. Чтобы эмпирически показать, что ничто не максимизируется, необходимо измерить каждый из всех возможных параметров, которые могут оказывать влияние на людей, от погодных изменений до звездного мерцания. Допущение о максимизирующем поведении может быть ошибочным — но в любом случае невозможно доказать, что это так. Несмотря на нефальсифицируемость такого допущения, Боланд также справедливо отметил, что оно не тавтологично, поскольку *допустимо ошибочно*. Ситуация, когда ничто

не максимизируется, возможна. Но мы о ней абсолютно ничего не знаем.

Споры по поводу максимизации вдвойне ужесточаются, когда речь заходит о максимизации полезности. Не существует никакого экспериментального или другого явления, которое в принципе не могло бы быть «объяснено» в рамках теории максимизации полезности. Можно объяснить даже так называемые аномалии, выявляемые посредством опытов с человеческими субъектами. Если эксперимент показывает, что некоторые потребители предпочитают денежное вознаграждение, меньшее, чем ожидаемый выигрыш, или обнаруживают нетранзитивные предпочтения, мы всегда можем обойти эти проблемы путем ввода других параметров. К примеру, очевидную нетранзитивность предпочтений можно объяснить, если учесть, что индивиды осуществляют различный выбор, в зависимости от обстоятельств и времени принятия решения.

Случаи обращения предпочтений также не могут фальсифицировать теорию полезности, если предположить, что при проведении эксперимента полезность не обязательно измерять денежным вознаграждением. Допустив существование дополнительной отрицательной полезности («тягости»), связанной с вовлечением в рискованный и маловероятный выбор, то теория, построенная на том, что люди максимизируют полезность, не может быть опровергнута такими экспериментами. Идея сводится к тому, что нерасположенный к риску индивид может не максимизировать ожидаемую денежную сумму, но все-таки максимизирует ожидаемую полезность<sup>1</sup>.

В принципе никакие эмпирические свидетельства не могут фальсифициро-

вать допущение, что поведение индивидов или домохозяйств максимизирует их полезность. Это находит свое отражение и у неоклассиков, и у институционалистов. Гэлбрейт ошибочно полагал, что «институты современной рекламы и торговли... не могут быть согласованы с концепцией независимо формирующихся желаний». Если теория «согласуется» с явлением при эмпирическом соответствии с ним, то теория Стиглера—Беккера, апеллирующая к «независимо формирующимся» функциям потребностей, иллюстрирует возможность такой согласованности. Единственная проблема подобной согласованности, на которую Гэлбрейт только намекнул, — это сложности в обращении с совершенно новыми товарами в схеме Стиглера—Беккера.

Однако является ли это свойство бесконечной эмпирической согласованности признаком слабости или силы? Охватывая все возможные структуры и взаимосвязи, важные взаимодействия и связи при определенных условиях теряются в море универсальных возможностей. Соответственно, универсальность теории вовсе не должна обязательно предполагать ее полезность или информативность.

Нефальсифицируемость какой-либо теории еще не означает ее неприменимости или ненаучности, как позже пришлось признать Карлу Попперу [1]. На что она указывает, так это на то, что спор по поводу подходов институционалистов и неоклассиков невозможно разрешить простым наблюдением за фактами. В любом случае неизбежно затрагиваются также вопросы методологии и интерпретирования.

Разумеется, многие сторонники теории полезности не желали бы впадать в

<sup>1</sup> Экономисты-экспериментаторы, такие как Смит [54] и другие, обращались к проблеме возможности отсутствия линейной зависимости между полезностью и денежной выплатой. Смит предлагает множество «правил», касающихся экспериментального допущения и схемы,

описывающей «индуцированную процедуру оценки». Но сам Смит (Smith 1982, р. 929) — первый, кто признал, что эти правила не могут гарантировать соответствия между наблюдаемой денежной выплатой и предпочтениями, которые «нельзя наблюдать непосредственно».

крайности при выдвигании аргументов. Они могут придерживаться несколько ограниченной версии теории полезности, возможно, будучи убежденными в отсутствии адекватной теоретической альтернативы. Такая позиция, являясь более уточненной, требует более общей оценки, что выходит за пределы этой статьи. Аргументы, приведенные в данном разделе, наоборот, направлены против тех, кто, с одной стороны, ошибочно утверждает, что принцип максимизации полезности не всегда может объяснить поведение, и тех, кто, с другой стороны, чрезмерно торжествует по поводу справедливых, но во многом бесплодных утверждений о его применимости к любому возможному явлению.

### КРИТИКА ЗАДАННОЙ ФУНКЦИИ ПРЕДПОЧТЕНИЯ

Предпосылка о заданных, максимизирующих полезность индивидах (или домохозяйствах) является широко распространенным объектом критики на теоретических основаниях. Наиболее популярный аргумент теоретической критики — положение о невозможности глобального рационального принятия решения, если учесть сложность реальных решений и ограниченность вычислительных способностей человеческого ума [53]. Современная теория игр обозначила другие логические проблемы. В играх определенного типа само понятие рациональности вызывает проблемы [60]. Однако это все относится скорее к критике максимизирующего поведения, а не предпосылки о заданной функции предпочтения. Дальнейшая аргументация относится как раз к последнему пункту.

Начнем с того, что социально-экономические системы не просто создают новые продукты и новое восприятие. *Они также создают и воссоздают индивидов.* Отдельный индивид не только изменяет свои цели и предпочтения, но

помимо этого обновляет свои умения и восприятие своих потребностей. И способности, и мнения человека изменяются со временем.

Из этого важного пункта следует многое. В частности, обучение в самом широком смысле представляет собой нечто большее, чем просто открытие или получение информации; обучение — это преобразование индивидуальных качеств и предпочтений, что равносильно изменению отдельной личности. Сегодня нам не нравится какое-то произведение искусства, но после выставки мы можем почувствовать к нему вкус. Обучение способно *преобразовывать* индивида [29]. Иными словами, обучение может повлиять на предпочтения, цели, качества, умения и ценности.

Строго говоря, сам акт обучения подразумевает неполноту располагаемой информации, тем самым исключая совершенную рациональность. Как пришлось признать Викерсу [65, р. 115] и другим, чтобы включить обучение в рамки концепции максимизирующего полезность, рационального агента, границы этой концепции должны быть значительно сужены. Наконец, обучение — это развитие способов и средств познания, расчета и оценки. Если методы и критерии «оптимизации» сами являются объектом изучения, то как обучение само по себе может быть оптимальным?

Примечательно, что, по версии Стиглера—Беккера, функция предпочтений уже «дана», готовая к применению в непредсказуемых и неизвестных обстоятельствах. Удивительно, но функция уже «знает» свои предпочтения относительно изобретений, которые только должны появиться; набор ее параметров включает переменные, характеризующие идеи и особенности товаров будущего. Таинственным образом нам уже известно, как их распознать и желать. Что означает обучение в подобных обстоятельствах, когда мы уже много зна-

ем о том, что подлежит изучению? Такая концепция обучения должна быть явно неподходящей.

Другое направление критики берет свое начало в современных разработках психологии. Группа психологов подчеркивает, что человеческий разум всегда ориентируется на обстоятельства и обычно опирается на внешние объекты и структуры как на каркас для идей [11]. Много спорят о том, что большое количество работ по экономике и другим социальным наукам основано на неудовлетворительной концепции рациональности [14; 41; 49]. В качестве альтернативы подчеркиваются временной и ситуативный аспекты человеческого мышления. В действительности мышление есть повторяющийся процесс адаптивной реакции, вызванной разнообразием внешних структур и обстоятельств, в том числе социальных институтов.

Подобное объяснение согласуется с идеями, высказанными в работе [39]. Авторы утверждают, что социальные взаимодействия включают «генеративные взаимосвязи», которые вызывают изменение в восприятии и в последовательном действии, выступая источником возникновения новых институтов и новых способностей. Тогда как заданный, максимизирующий полезность индивид имеет заданные цели, генеративные взаимосвязи близки к преобразовывающим процессам обучения в рамках социальных институтов.

То, что я определил как Принцип Эволюционного Объяснения [27], требует, чтобы любое касающееся поведения допущение в общественных науках согласовывалось с нашим пониманием того, как развивались человеческие существа. Хотя экономика не может быть сведена к биологии, предпосылки в этих науках должны быть согласованы. Хотя в эмпирических и теоретических работах современных психологов, изучающих эволюцию, таких как Космидис и Туби [14], утверждается, что разум, по

существу основанный на совершенной, универсальной, независимой от контекста, сознательной рациональности, вряд ли может быть результатом эволюции. Другими словами, совершенная, универсальная рациональность не удовлетворяет Принципу Эволюционного Объяснения. Поразительно, но Веблен [64, р. 79] пришел к похожему заключению в 1898 г. Ученый не может аргументированно доказать, что рациональный экономический человек задуман имманентным и асоциальным. Эволюционная перспектива Веблена предполагает отказ от исключительной сосредоточенности на заданном агенте.

В общем, приведенные соображения наводят на мысль, что индивида всегда нужно рассматривать в эволюционном, историческом и институциональном контекстах. Рациональное мышление невозможно, кроме как во взаимодействии со структурой социальных институтов. Сказанное относится к проблеме институтов, к которой мы теперь обратимся.

## ПРИРОДА ИНСТИТУТОВ И ПРИВЫЧЕК

Институты — устойчивые системы существующих и укоренившихся общественных правил и обычаев, структурирующих социальные взаимодействия. Язык, деньги, закон, системы мер и весов, столовый этикет, фирмы и другие организации — все это институты. Частично устойчивость институтов определяется их способностью успешно создавать стабильные ожидания в отношении поведения людей. Вообще говоря, институты делают возможным упорядоченность намерений, ожиданий и действий, придавая человеческой деятельности определенную форму и обеспечивая ее слаженность. Они зависят от намерений и действий индивидов, но не сводятся к ним.

Институты одновременно ограничивают поведение и делают его возможным. Однако ограничения могут рас-

крыть некоторые возможности, допустив выбор или действие, которые в противном случае просто не существовали бы. К примеру, языковые правила дают возможность общаться, а правила дорожного движения облегчают движение транспорта и делают его более безопасным. Но скрытая и наиболее распространенная особенность институтов — это их способность формировать и изменять притязания, помимо простого предоставления возможности их реализации. Этим аспектом пренебрегает «новая институциональная экономика». Поскольку институты не только зависят от деятельности индивидов, но также ограничивают и формируют ее, положительная отдача придает институтам стойкие свойства самоукрепления и самоподдержания.

Отчасти правила укореняются потому, что люди соглашаются следовать им неоднократно. Кроме того, философы-прагматики (придерживающиеся традиции Уильяма Джеймса и Джона Дьюи) и экономисты старой институциональной школы (придерживающиеся традиции Торстейна Веблена, Джона Коммонса и Уэсли Митчелла) утверждают, что институты действуют только потому, что составляющие их правила укоренились в общераспространенных привычках к определенным способам мышления и поведения. С этой точки зрения, институты представляют собой развивающиеся социальные структуры, основанные на привычном мышлении, которого обычно все придерживаются: институты обусловлены индивидами и их привычками и зависимы от них, но не сводимы к ним. Привычки — строительный материал для институтов, придающий им повышенную устойчивость, силу и нормативную власть.

Привычки сами по себе формируются посредством повторения действия или мысли. Они обуславливаются предшествующей деятельностью и обладают устойчивыми, самоподдерживающимися

свойствами. Посредством привычек индивиды выносят оценки их собственной уникальной истории. Привычки являются основой и рефлексивного, и нереплексивного поведения. Для человека привычки сами по себе являются средствами более глубокого обдумывания и сознательного решения.

Однако привычка не означает поведение. Существует *склонность* к определенному типу поведения в ситуациях определенного рода. Очень важно то обстоятельство, что у нас могут иметься привычки, которые в течение долгого времени оставались неиспользованными. Привычка может существовать, даже если она никак не проявляется в поведении. Привычки — это скрытый репертуар потенциального поведения; они могут быть вызваны соответствующим стимулом или ситуацией<sup>2</sup>.

Тот факт, что привычки могут оставаться неиспользованными, разрушает ряд ошибочных теорий и неверных толкований. Привычка не является инерцией, поскольку инерция — настоящий эффект от движения, совершенного непосредственно перед этим. Привычка также не автокорреляционное поведение; это не «положительная связь между прошлым и текущим потреблением», как считал Беккер [5, р. 328]. Так как некоторые привычки могут быть вызваны сознательным решением, их не следует отождествлять с поведенческими стимулами — механизмом реагирования или условным рефлексом.

Зависимость институтов от привычек частично позволяет институтам укорен-

<sup>2</sup> Ошибочное отождествление привычки и поведения привело Дьюи [15] к тому, что он неоднократно подчеркивал, что привычка — это приобретенная склонность или предрасположенность к чему-либо. Представление о привычке как о склонности можно также встретить в работах [9, 34, 41, 44] и др. В работах [15] и [34] содержатся два наилучших описания природы привычки в соответствии с приводимой здесь трактовкой.

ниться в склонностях индивидов. Институты — это структуры, с которыми индивиды как сталкиваются, так и дают им начало. Соответственно, институты представляют собой одновременно и объективные «внешние» структуры, и субъективные, «из головы человека», продукты человеческого поведения. Индивид и структура, несмотря на различия, связаны циклом обоюдного взаимодействия и взаимозависимости. Однако взаимосвязь не симметрична; структуры и институты обычно предшествуют индивидам [2]. Все мы рождены в мире с уже существовавшими ранее институтами, которыми наградила нас история.

Институты представляют собой тип структуры, наиболее значимой в социальной сфере. Их роль велика, поскольку им присуще свойство создавать и формировать качества и поведение агентов на фундаментальном уровне. Помимо простого предоставления возможности осуществления индивидуального действия, скрытая и наиболее распространенная особенность институтов — это их способность формировать и изменять индивидуальные предрасположенности и притязания. То, какими путями это может осуществляться, мы обсудим в следующем разделе.

### ПРЕОБРАЗОВАЮЩАЯ НИСХОДЯЩАЯ ПРИЧИННАЯ СВЯЗЬ

В данном разделе я провожу мысль о том, что устойчивый процесс «нисходящей причинной связи» в любом человеческом обществе связан с институтами. Он не сводится к сознательным планам рекламодателей или пропагандистов. Он начинается с обычной повседневной рутины. В данном разделе статьи дается общее представление о нисходящей причинной связи и обсуждаются основные положения. Ниже это понятие будет применено в отношении «скрытых механизмов убеждения», рассматриваемых далее.

В настоящее время концепция «восходящей причинной связи» широко применяется в общественных и естественных науках и означает, что элементы низшего онтологического уровня воздействуют на элементы более высокого порядка. Скажем, эпидемия гриппа снижает экономическую производительность, а путем голосования можно изменить правительство. Преобразовательный характер восходящей причинной связи обусловлен тем, что изменения на более низком уровне могут коренным образом воздействовать на структуры высшего порядка. Однако редуccionистам приходится отрицать возможность преобразовывающей нисходящей причинной связи, о которой мы будем вести речь. Посредством нисходящей причинной связи невозможно, приняв отдельные элементы как данные, охарактеризовать целое. Кроме того, по причинам, о которых будет сказано ниже, принцип преобразовывающей нисходящей причинной связи не противоречит выдвинутому в прошлом критическим замечаниям в адрес «хोलизма» или методологического коллективизма.

Понятие «нисходящей причинной связи» впервые появилось в психологии, в работе лауреата Нобелевской премии, психолога и биолога Роджера Сперри [55, 56]. Наряду с другими учеными, данной теме уделяли внимание Поппер и Экклз [50]. В этой литературе понятие «нисходящей причинной связи» имеет слабую и сильную формы. Относительно слабая форма, по Кэмпбеллу [10], проявляется в действии эволюционных законов на популяции. Он утверждал, что все процессы на низших уровнях онтологической иерархии действуют в соответствии с законами высших уровней и сдерживаются ими. Другими словами, если существуют определенные системные свойства и тенденции развития, то отдельные компоненты системы функционируют в соответствии с ними.



К примеру, распространение организмов, образующих популяцию, сдерживается процессами естественного отбора.

Принцип нисходящей причинной связи не базируется на каких-то новых или загадочных видах причин или причинных связей. Как справедливо утверждает Сперри [57, р. 230], «процессы, протекающие на высших уровнях, осуществляя нисходящее управление, *не разрушают* причинные связи и *не вмешиваются* в функционирование компонентов низших уровней». Данное положение вполне можно назвать *Правилом Сперри*. Оно утверждает, что возникновение, хотя и будучи связано с развивающимися причинными силами на более высоком уровне, не порождает множества видов или форм причинных связей на любом отдельном уровне. Любые развивающиеся причины высших уровней существуют благодаря причинным процессам низших уровней.

Следование *Правилу Сперри* предупреждает любые попытки использования методологического коллективизма, или холизма, который пытается объяснить человеческий характер или поведение исключительно с позиции институтов или других категорий на уровне системы. Вместо этого *Правило Сперри* заставляет объяснять поведение отдельного человека с точки зрения причинных процессов, действующих на индивидуальном уровне, таких как индивидуальные притязания, предрасположенности или ограничения. Факторы высших порядков, будучи включены в более общее объяснение процессов, происходящих на уровне системы, порождают те самые притязания, предрасположенности и ограничения.

Более широкое понятие нисходящей причинной связи, которое я здесь ввожу и определяю как «преобразовывающая нисходящая причинная связь», охватывает и индивидов, и население, не только ограниченных определенными факторами, но также изменившихся в ре-

зультате действия сил причинных связей, имеющих отношение к высшим уровням<sup>3</sup>.

Но, по крайней мере в контексте настоящей дискуссии, как это происходит? Необходимо рассмотреть, как изменяются предрасположенности, мысли и действия индивидов. Люди не развивают новые предпочтения, потребности или цели под влиянием каких-то таинственных «социальных сил». Аргумент в данном случае — то, что прагматичное институциональное понятие привычки предполагает участие правдоподобного и преобразовывающего механизма.

### ПРИВЫЧКИ КАК СКРЫТЫЕ МЕХАНИЗМЫ УБЕЖДЕНИЯ

Прагматики и институционалисты рассматривают привычки как фундамент по отношению ко всем аспектам мышления и поведения. Как утверждалось в другой работе, всякое обдумывание, включая рациональную оптимизацию, само по себе полагается на привычки и правила [26]. Даже рациональная оптимизация должна учитывать правила. В свою очередь, как отмечалось выше, правила должны перерасти в привычки для того, чтобы агенты их развивали далее. Следовательно, рациональность всегда зависит от ранее сформировавшихся привычек и правил как основы [25]. Такая изначальная уверенность относительно привычек и правил ограничивает объяснительные возможности принципа рациональной оптимизации. Значит, посредством рациональной оптимизации однозначно невозможно полностью объяснить человеческое поведение и институты, к чему, похоже, стремятся некоторые теоретики. В цен-

<sup>3</sup> Сперри также рассматривает широкую трактовку нисходящей причинной связи. К примеру, он признает, что «высшие культурные и другие приобретенные ценности обладают способностью нисходящего контроля за непосредственно присущими человеку чертами» [57, р. 230–231].

тре более адекватного объяснения человеческого поведения должны находиться преобразовательные процессы, в ходе которых привычки формируются и изменяются.

Привычки помогают нам формировать предпочтения и предрасположенности. С приобретением новых или изменением существующих привычек наши предпочтения также меняются. Так, Дьюи писал о «совокупном влиянии неощутимых видоизменений, вызываемых отдельной привычкой, на структуру предпочтений» [15, р. 40]. Мы можем, напротив, вслед за Беккером, Мерфи [7] и другими, утверждать, что модификации привычек согласуются с некоторыми неизменными функциями «мета-предпочтений». Как было показано ранее, эмпирическая согласованность с подобными функциями полезности может иметь место. Однако те, кто помещает поведение в рамки функции мета-предпочтений, пренебрегают тем фактом, что эти предпочтения должны основываться на известных привычках и предрасположенностях. Однако, как упоминалось выше, мы не располагаем правдоподобной историей их происхождения.

Рассмотрим на примере роль привычки. Учитывая величину издержек и желание свести к минимуму загрязнение и перегруженность дорог, индивид может ездить на работу на автобусе. В результате повторения этого действия закрепится соответствующий набор привычек к определенному образу мыслей и поведения. Эти привычки могут вызвать дальнейшие последствия. Однако если устранить автобусное обслуживание, то индивид будет вынужден использовать другие транспортные средства. Может оказаться, что никакой альтернативы автомобилю не существует. Тогда индивид начнет ездить на работу на автомобиле и развивать другой набор привычек. Даже если сохраняется предпочтение общественного транспорта, в конечном счете оно может сойти на нет в

результате повторяющегося персонального использования автомобиля. Изменение условий предоставления общественного транспорта может подобным образом повлиять на предпочтения.

Вообще говоря, институциональные изменения и ограничения могут вызвать изменения привычного образа мыслей и поведения. Институты ограничивают наше поведение и развивают привычки определенными способами. На самом деле происходит то, что структурирующие, меняющие и ограничительные свойства общественных институтов вызывают новое восприятие и новые предрасположенности у индивидов. Вслед за новыми привычками, определяющими мышление и поведение, возникают новые предпочтения и намерения. Маршалл рассматривал «развитие новых видов деятельности, порождающих новые потребности» [42, р. 76]. Но нам необходимо знать, как это происходит. Веблен более конкретно выражался по поводу затрагиваемых психологических механизмов: «Сегодняшняя ситуация формирует завтрашние институты путем процесса принуждения и отбора, *воздействуя на привычное человеческое видение вещей*» [63, р. 190] (курсив добавлен).

Обычно мы ограничены в своих действиях. Согласно этому, мы приобретаем привычки, совместимые с этими ограничениями. Даже когда ограничения устраняются, привычки склоняют нас к тому, чтобы поступать или думать тем же самым, прежним образом. Как заметил институциональный экономист Джон Коммонс, «когда обычаи меняются... впоследствии становится ясно, что принудительный характер обычая имел место все это время, но не подвергался сомнению и не нарушался» [13, р. 701].

Главное здесь — осознание роли преобразовывающей нисходящей причинной связи по отношению к привычкам, скорее чем просто к поведению, намерениям или верованиям. Очевидно,

чтобы придать смысл этому утверждению, необходимо указать ключевое отличие привычки (как склонности или предрасположенности) от поведения (или действия). Как только привычки устанавливаются, они превращаются в потенциальную основу для новых намерений или верований.

Второе, на что следует обратить внимание, также имеет ключевое значение. Речь идет о центральном принципе философии и психологии прагматизма, с позиций которого привычка и инстинкты рассматриваются как основополагающие по отношению к личности человека. Рассуждения, обдумывание и расчет происходят только после того, как установятся определенные привычки, и действие их будет зависеть от этих привычек. В свою очередь, развитие привычек зависит от первичных инстинктов. Инстинкты же, как известно, передаются по наследству. Соответственно, принцип преобразовывающей нисходящей причинной связи не распространяется на инстинкты<sup>4</sup>.

Дальнейшее приобретение и видоизменение привычек — центральный момент существования отдельного человека. Скажем, в значительной степени мышление зависит от приобретенных языковых привычек, к тому же становясть при этом более красочным. Кроме того, чтобы осознать сущность мира, нам нужно приобрести привычку к классификации и к нахождению обычно связываемых значений. Важно то, что все действия и размышления зависят от первичных привычек, которые мы приобретаем в процессе индивидуального развития. Следовательно, привычки во временном аспекте и онтологически первичны по отношению к намерениям и мышлению.

<sup>4</sup> Однако, по Кэмпбеллу [10], влияние «нисходящей причинной связи» на инстинкты в более отдаленном смысле возможно, просто потому, что инстинкты, подобно другим человеческим особенностям, существуют и развиваются в соответствии с принципами высших уровней, такими как законы эволюции.

Как мы убедились, действие преобразовывающей нисходящей причинной связи выражается в создании и формировании привычек. Привычка — ключевое скрытое звено в причинной цепочке.

Соответственно, поскольку мы можем объяснить, как институциональные структуры порождают новые или изменяют существующие привычки, то мы располагаем приемлемым механизмом преобразовывающей нисходящей причинной связи. Не удастся, напротив, выделить какой-либо причинный механизм, который опосредовал бы *прямое* влияние институтов на преобразование целей и мнений. Институты могут напрямую вызвать изменения некоторых намерений, но только если они действуют как преобразовывающие влияния или ограничения. Например, мы решили вести машину в пределах ограничения скорости, потому что заметили на автостраде полицейский автомобиль. Данное намерение характеризуется как *существующее* предпочтение избежания наказания. Подобное объяснение само по себе не затрагивает преобразовательного процесса. Ясно, что любая попытка объяснить изменения намерений только посредством намерений должна предполагать *неизменный* поднабор (мета-) предпочтений в основе целесобразных изменений намерений и действий. Напротив, чтобы обеспечить действие преобразовывающего причинного механизма, мы должны указать на факторы, которые являются фундаментальными по отношению к целям, предпочтениям и обдумыванию в целом. Вот где привычки обнаруживаются.

Итак, мы можем определить институты как социальные структуры, которые обладают свойством преобразовывающей нисходящей причинной связи и которые действуют на укоренившиеся привычки к определенному образу мышления и поведения. Возможности и ограничения, связанные с институциональными структурами, могут спровоцировать

изменения в мышлении и поведении. В свою очередь, в результате неоднократного осуществления этих действий могут возникать новые привычки. Изменения претерпевает не просто индивидуальное поведение: изменяются также привычные склонности. Это, в свою очередь, связано с переменной индивидуального восприятия, целей и предпочтений. Рассмотрим далее некоторые дополнительные примеры соответствующих процессов<sup>5</sup>.

### СКРЫТЫЕ МЕХАНИЗМЫ УБЕЖДЕНИЯ

Множество объяснений соответствует этому общему принципу преобразования привычек. К примеру, басня о «кислом винограде» рассказывает как раз о людях, объявляющих об изменении предпочтений из-за амбиций, заглушенных обстоятельствами [19]. Эти обстоятельства могут включать структуры или институты. В таком случае, в соответствии с изменившимися предпочтениями, возникнут и новые привычки. Подобным образом теория когнитивного диссонанса [20] объясняет, что, когда люди оказываются перед трудным выбором между альтернативными линиями поведения, их восприятие этих альтернатив корректируется таким образом, чтобы отдать предпочтение наиболее приемлемой. Часто это делается путем подражания и приобретения манер поведения и восприятия у других людей [25]. Это может выразиться в передаче образа мышления и поведения от одного человека к другому.

В послевоенные годы появилась литература по социальной психологии, где затрагивались темы механизма власти, социального влияния, индивидуального согласия и перемен в общественном мнении [36; 37; 61; 62]. Значительная часть этой литературы посвящена изу-

чению механизмов, очень схожих с принципом преобразовывающей нисходящей причинной связи. Однако, рассматривая механизмы, посредством которых индивиды изменяют свои предпочтения или намерения, психологи иногда делают акцент на идее бихевиоризма относительно обусловливания. Как указывалось выше, более раннее, прагматическое представление о привычке предусматривает существенно другой, возможно, более адекватный подход. В отличие от бихевиористов, которые подчеркивают важность предсказательной модели человеческого поведения, цель основанного на привычках анализа — понять формирование и основу индивидуальных предпочтений и мнений. Другие ученые, например Кельман, выделяют интернализируемое поведение, поскольку оно совместимо с индивидуальной «системой ценностей», или включает «оценку и принятие индуцированного поведения на рациональной основе» [37, р. 63–65]. Мы можем пойти далее и рассмотреть привычки, образующие основу этих оценок и рациональных расчетов. Большое количество литературы, посвященной общественному влиянию и согласию, указывает на механизмы преобразовывающей нисходящей причинной связи, которую можно интерпретировать, используя прагматический и институциональный язык.

Другую часть психологической литературы, которую можно иначе истолковать с помощью предлагаемых здесь терминов, составляют эмпирические и теоретические работы, исследующие подчинение власти [38; 43]. Предполагается, что подчинение власти может быть результатом нескольких процессов. Оно может являться прямым эффектом от награды за согласие или от наказания за несогласие. Альтернативный вариант — оно может быть следствием более полного отождествления с ценностями тех, кто наделен властными полномочиями. В первом случае преобразовывающая

<sup>6</sup> См. также [31]. В работе [33] процессы формирования привычек и преобразовывающей нисходящей причинной связи описываются с помощью имитационного компьютерного моделирования.

нисходящая причинная связь будет иметь место, только если согласие в конечном счете обусловит появление привычек к определенному образу мышления и поведения, совместимых с подчинением. Во втором случае, для того чтобы минимизировать ощущение неловкости и неуверенности в себе, первоначальная привычка уважения к власти может развиться в преобразовывающее принятие норм и ценностей тех, кому принадлежит власть.

Степень, в которой люди, участвуя в повседневной жизни, имеют потребность в осмыслении и объяснении, часто недооценивается. Во всех известных антропологии культурах налицо всеобщее человеческое «алкание» смысла. Оно утоляется религией, ритуалом, игривым любопытством или современной наукой. В поисках смысла мы приобретаем привычки мыслить и вести себя соответственно своей культуре. Как утверждали Дуглас и Ишервуд [17], значительная часть потребительского поведения приобретает смысл в социальном взаимодействии. Устанавливая этот смысл, мы интерпретируем, подражаем и сравниваем свое поведение с поведением других. Приобретаемые при этом привычки к определенному образу мышления и поведения соответствуют культурной системе, взятой в целом. Таковы социальные механизмы, посредством которых привычки, связанные с общественными институтами, передаются и закрепляются среди участвующих в этом процессе индивидов<sup>6</sup>.

Если серьезно подойти к обсуждавшимся выше вопросам из области современной психологии ситуативного по-

знания, то необходимо признать, что наши притязания и осуществляемый выбор помещены в институциональные формы [11; 39]. Значительная часть мыслительных процессов протекает в рамках и с учетом общественных институтов. Мы используем институты и их рутины в качестве шаблонов при создании привычек, формировании намерений, осуществлении выбора.

Следовательно, преобразовывающая нисходящая причинная связь — неотъемлемая черта общественной жизни. Тем не менее экономика мэйнстрима ее игнорирует. Многие экономисты, включая Беккера [6, р. 225], описывают ситуацию, в которой цели и выбор индивида формируются путем «промывания мозгов». Речь идет о пренебрежении неумышленными институциональными процессами убеждения. Механизмы преобразовывающей нисходящей причинной связи гораздо шире распространены и являются более тонкими, чем откровенное «промывание мозгов». Как и многие экономисты, Беккер не признает никакого звена между «промыванием мозгов», с одной стороны, и «свободным выбором», основанным на заданной функции предпочтений, — с другой. На самом деле зачастую линия поведения в обществе проходит между этими двумя крайностями.

С другой стороны, Гэлбрейт и другие критики экономики мэйнстрима часто концентрировали внимание на рекламе, в ущерб более тонким и обычно неумышленным институциональным механизмам убеждения. Очень важно теоретически разработать средний слой между промыванием мозгов, или рекламой, и «свободным выбором».

### НЕКОТОРЫЕ ВОЗМОЖНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И ИЛЛЮСТРАЦИИ

Уже упоминалось, что описываемые здесь преобразовательные причинные процессы представляют собой не таин-

<sup>6</sup> Это самое общее описание процесса формирования привычки; разумеется, оно требует уточнения. Необходимо показать, как происходит идентификация поведения, его интерпретация, понимание и копирование, до того как сами привычки будут «переданы» от одного агента другому. Этот аспект анализа ожидает дальнейшей разработки.

ственные «социальные силы», а реально возможные психологические процессы подражания, приспособления, обусловливания и познания. Основное утверждение заключается в том, что эти механизмы являются едва уловимыми и распространяющимися. Более полный их анализ придется на дальнейшее исследование. Вместо этого мы предлагаем кратко остановиться на дальнейших следствиях, используя язык той разновидности экономической теории, которая бы соответствовала данному подходу.

В 1970-х гг. имя Джеймса Дьюзенберри можно было встретить в некоторых рекомендуемых экономических учебниках. Вдохновившись работой Веблена, Дьюзенберри [18] разработал модель потребительского поведения, основанную на эффектах привычек и обучения. В соответствии с этой моделью, с ростом доходов у индивидов появлялись новые привычки потребления, которые сохранялись даже после того, как доходы через некоторое время снижались. Их вкусы и предпочтения изменялись, как только они начинали вести новый образ жизни. Эта модель совокупного поведения потребителя успешно прошла несколько эконометрических проверок. Тем не менее модель Дьюзенберри не получила признания, не потому что не прошла статистической проверки, а потому, что она не основывалась на мэйнстримовской идее рационального, максимизирующего полезность потребителя [24]. Сегодня не многие студенты, изучающие макроэкономику, знакомятся с теорией Дьюзенберри.

И все же такой подход остается столь же жизненным, как когда-либо. Осмысливая взаимоотношения между экономикой и психологией, Рэбин [51, р. 13] отмечает, что понимание того, что люди часто более чувствительны к изменениям, чем к абсолютным величинам, подтверждает важность включения в анализ таких факторов, как привычные уровни потребления.

Возможна другая теоретическая иллюстрация обрисованного здесь общего подхода — теория относительных лишений Рансимэна [52]. Она довольно схожа с теорией Дьюзенберри. Согласно Рансимэну, способность принять и понести какие-либо лишения положительно коррелирует с долей точно таких же лишений для той же родственной группы. В результате рабочие будут часто начинать требовать повышения заработной платы, если увидят, что заработная плата сходной группы рабочих значительно увеличена по сравнению с их оплатой. Эта теория также согласуется с идеей о том, что предпочтения и ожидания формируются в социальном контексте.

Теперь перейдем к другому следствию, которое касается объяснения существования фирмы. Уильямсон [66] продолжил идеи Коуза [12], выразившего основную причину существования фирмы в предположении, что трансакционные издержки в жизнеспособных фирмах ниже, чем они были бы в случае координации производства посредством рынка. При этом индивид рассматривается как заданный: общественные институты просто связаны с индивидами посредством издержек, которые они налагают. Однако раз уж мы отказываемся от идеи заданного индивида, то нужно уделить гораздо больше внимания возможности того, что, являясь частью фирмы, рабочие развивают способности и вступают в соглашения, которые образуются благодаря этой новой институциональной среде. Центральным понятием такого институционального объяснения выступает понятие корпоративной культуры и ее роли в преобразовании целей и способностей рабочей силы. Фирма будет оказывать преобразовывающий эффект на индивидов [28].

Вполне ожидаемое возражение на эти теоретические изыскания — то, что все они могут вписаться в более слож-

ные модели максимизирующего полезность индивида, возможно по линии рассуждения Беккера [6]. В конце концов, Беккер [5] и другие утверждают, что они могут включать в анализ культуру, привычки, относительные лишения и все поднятые здесь проблемы. Очевидно, что их модели могут включить каждую из этих возможностей. Однако разногласия между неоклассическим и институциональным подходами не сводятся преимущественно к вопросу, могут ли данные вписаться в теорию. Спор ведется по поводу теоретической согласованности и адекватного объяснения.

### ВОЗВРАЩЕНИЕ ПРИВЫЧКИ

Описываемые здесь механизмы преобразовывающей нисходящей причинной связи основываются на восстановленном понятии привычки. Однако хотя это понятие привычки и было одно время центральным для социальной и политической философии, оно отсутствовало в обширных областях современной социологической науки. Привычка и обычай были отсеяны из социологии во время перехода от Макса Вебера к Талькотту Парсонсу [9; 30].

Одна из причин такого отказа заключалась в неверном представлении о привычке как механической концепции человеческого поведения. Парсонс, в частности, не видел существенного различия между прагматической позицией, подчеркивавшей важность привычки, и представлением зарождавшегося в психологии бихевиоризма, делавшего акцент на обусловливании открытого поведения [46]. Он глубоко заблуждался. Бихевиористы концентрировались на условиях открытого поведения, в то время как психологи-прагматики и те, кто исследовал психологию инстинктов, рассматривали привычки как совокупность потенциальных возможностей и склонностей, которые могут проявиться

как результат более или менее значимых ощущений или событий. Такой подход к трактовке привычки оставляет место для принятия решений и выражения воли [15].

Кроме того, привычки существуют на различных уровнях сознания и мышления. Могут иметь место зависимые от контекста каскады инициированных привычек, которые обладают, вероятно, высокой чувствительностью к незначительным изменениям обстоятельств. Привычка не отрицает выбор. Различные наборы привычек могут вызвать появление конкурирующих предпочтений. Затем осуществляется выбор, и этот выбор сам по себе может включать дополнительную группу привычных интерпретаций или предрасположений.

Возможности данной статьи не позволяют проникнуть в суть сложной философской проблемы свободы воли. Можно попросту указать на то, что акт обдумывания в пределах усложненной совокупности наслаивающихся друг на друга привычек в конечном счете предполагает не большую свободу индивида, чем та, которой обладает максимизирующий полезность робот в экономике мейнстрима. В самом деле, это миф, что индивид, запрограммированный на максимизацию своей полезности согласно какой-то заданной функции предпочтения, свободен. Экономика мейнстрима стремится объединить обе вещи: идеологию индивидуальной свободы с моделью прогнозируемого человеческого выбора. Мы, напротив, утверждаем, что, с одной стороны, выбор есть в значительной степени непредсказуемый результат функционирования сложной нервной системы человека, на которую оказывает влияние сложная, открытая и изменяющаяся окружающая среда. С другой стороны, на наш выбор влияет наследственность, воспитание и обстоятельства. Человеческое поведение не является ни безпричинным, ни абсолютно предсказуемым.

Философы-прагматики, оказавшие влияние на Веблена и институционалистов, отказались от чрезмерно рационалистичной и рассудочной концепции деятельности, которая господствовала в западной мысли со времен эпохи Просвещения. Эта концепция основывалась на том, что мнения управляют мышлением и деятельностью, и их изменение возможно на базе приобретенного опыта. Однако адекватное объяснение природы этих мнений отсутствовало. Напротив, подход прагматиков, основывающийся на понятии привычки, предполагал, что «сущность мнения — в создании привычки» [48, р. 294].

Основной признак концепции деятельности, основанной на понятии привычки, состоит в том, что предпочтения индивида больше не рассматривались как заданные. Более того, мнения могут изменяться не просто в результате получения новой информации, но также из-за того, что могли поменяться привычные механизмы. В противоположность распространённому представлению о заданном индивиде, происходит процесс его непрерывного формирования и преобразования. Институты имеют значение в обоих случаях. Но в концепции, основанной на понятии привычки, они также могут в конечном счете обусловить возникновение новых привычек, предпочтений или мнений.

Чтобы составить более полную картину основанного на привычках анализа, необходимы некоторые сведения о развитии первоначальных привычек индивида. Приобретенные привычки основываются на врожденных инстинктах. Инстинкты формируют поведение и порождают привычки. Тем не менее на инстинктивные склонности в значительной степени наслаиваются или отклоняют их привычки и мнения, приобретенные в процессе взаимодействия с другими людьми в социальной культуре. Соответственно, привычка — связующий элемент между биологической, психологической и социальной сферами.

В то время как естественный отбор управляет врожденными инстинктами, другие эволюционные процессы отбора действуют на культурном или социальном уровне. Речь идет о «естественном отборе институтов» [63, р. 188]. В социальной сфере привычки имеют свойство генотипа, хотя они и не настолько устойчивы, как биологические гены. Однако, в отличие от механизма репликации ДНК, привычки сами себя полностью непосредственно не воспроизводят. Вместо этого их репликация происходит косвенно [30]. Они «дают жизнь» поведению, которое, в свою очередь, сознательно или бессознательно, имитируется другими. В конечном счете, это копируемое поведение укореняется в привычках того, кто его имитирует, передавая таким образом от индивида к индивиду несовершенную копию каждой привычки по косвенному маршруту. Подобно естественному отбору, культурный отбор действует не просто на уровне индивида, а на уровне популяции. В этом случае «нисходящая причинная связь» проявляется в действии механизмов имитации, приспособления и ограничения.

## НЕКОТОРЫЕ ВЫВОДЫ И СЛЕДСТВИЯ

Стандартные неоклассические представления о человеке как о максимизаторе полезности много раз подвергались критике. Цель данной статьи — в том, чтобы выдвинуть на первый план некоторые менее известные критические работы и продвинуться в направлении создания альтернативного подхода. Дискуссия велась по поводу того, что возможность приложения модели максимизирующей полезности индивида практически к любым обстоятельствам — скорее слабая ее сторона, чем сильная. Нефальсифицируемость модели заставляет нас сосредоточиться на проблемах больше теоретической, а не эмпирической адекватности.



Кроме того, предпосылка о заданном индивиде исключает возможность получения соответствующего описания его природы ни с позиций эволюции, ни с точки зрения индивидуального развития. Принцип Эволюционного Объяснения требует согласованности всех предпосылок, связанных с человеческим поведением, с нашим знанием и пониманием эволюции человека. Аргументы и свидетельства современной психологии указывают на то, что стандартная модель максимизирующего полезность агента в этом отношении терпит неудачу.

Некоторое время назад Дьюзенберри разработал модель поведения потребителя, в которой центральное место занимали привычки и их формирование. В рамках экономики мэйнстрима часто велись дискуссии по поводу привычек, но воспринимались они лишь как результат рационального выбора. В данной статье, напротив, отстаивалась позиция, согласно которой привычки динамически и практически первичны по отношению к любой форме сознательного решения. Даже рациональный выбор требует заложенных в его основе привычек.

Задача предлагаемого исследования — разработать усовершенствованную картину, демонстрирующую роль привычки в экономической жизни. Существует несколько моделей привычек, но в целом они рассматривают привычку как основанную на рациональном поведении и производную от него [5; 7; 40; 47]. Примечательно, что, несмотря на бесчисленное количество математических моделей человеческого поведения в экономической науке, очень немногие из них *основываются* на привычках. Выделяются лишь два исключения: [3] и [4]<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Когда Беккер в 1962 году опубликовал свою работу, он работал в Columbia University. В этом учреждении в течение многих лет преподавал Митчелл, и институциональная экономика долгое время имела здесь влияние. Беккер переехал

Кроме этих исследований, было предпринято мало попыток. Эти более ранние претенденты могли бы предложить некоторые плодотворные идеи для основанного на привычках анализа, если бы продолжили идти в указанном направлении дальше.

В рамках предлагаемого здесь теоретического подхода возможно преодоление дилеммы между методологическим индивидуализмом и методологическим коллективизмом. Воздействуя не напрямую на индивидуальные решения, а на привычные предрасположенности, институты проявляют действие нисходящей причинной связи, не сводя при этом индивидуальные взаимодействия к их результатам. Более того, восходящая причинная связь от индивидов к институтам также возможна, без предположения о заданном или безупречно заданном индивиде. Объяснения не сводятся ни к исключительно индивидам, ни к исключительно институтам.

Единственное возможное возражение против данного направления исследования заключается в том, что предпосылка об агентах, подверженных такому влиянию институтов на свои функции предпочтения, безнадежно усложнила и затруднила бы анализ. Соответственно, можно было бы возразить, что необходимо упрощать предмет исследования и ввести предпосылку об индивиде с заданной функцией предпочтений. Любое предположение об «эндогенных» предпочтениях должно трактовать *некоторые* факторы в качестве заданных; так почему же не допустить, что этот статус имеют предпочтения?

Для ответа на этот аргумент необходимо продемонстрировать возможности обсуждавшегося выше подхода. Это

в Чикаго в 1969 г. С тех пор в течение долгого времени его работы были «населены» максимизаторами полезности, а не людьми, руководствующимися привычками. Возможно, выбор Беккером такого теоретического подхода также обусловлен институциональными обстоятельствами.

представляет собой предмет дальнейшего исследования, и полноценный ответ не может быть дан в настоящей статье. Тем не менее такое исследование может послужить проверкой следующей гипотезы: в некоторых обстоятельствах предположение об эластичных предпочтениях может скорее упростить предмет исследования, чем усложнить его. Можно догадаться, что процесс преобразовывающей нисходящей причинной связи может обеспечить определенную степень устойчивости и стабильности институциональной структуры, что не объясняется в достаточной мере стандартными моделями. Движение по кругу, положительная отдача от института индивидам и от индивидов институтам может помочь повысить устойчивость отдельной институциональной единицы. Далее речь пойдет о самоукрепляющейся институциональной структуре. Соответственно, в пределах институциональной структуры возможно проследить, как эластичные предпочтения ведут к развитию устойчивых свойств. Эти свойства могут существовать не вопреки, а благодаря эластичным предпочтениям. Это не доказанный результат, а правдоподобное предположение, которое еще предстоит исследовать.

Не менее радикальны последствия для теории экономического благосостояния. Единственная причина возможности применения модели максимизирующего полезность индивида заключается в том, что она без проблем согласуется со стандартной идеологической предпосылкой, что человек, как правило, — наилучший судья своего благосостояния. Но если функции предпочтения сами по себе обладают способностью к изменению, то такой традиционный подход к экономике благосостояния обнаруживает свою уязвимость. То, что, по мнению индивидов, сегодня является для них наилучшим, не обязательно будет таковым для них завтра. Стандартная теория экономики благосостояния, выступающая основой значи-

тельной части экономической политики, таким образом, подвергается сомнению [22; 23; 58].

Экономическая наука не будет развиваться, уклоняясь от этих вопросов. Перед теми, кто склонен принять кое-что из вышеизложенной критики предпосылок мейнстрима, — огромное поле для исследований. Разумеется, это предполагает и эмпирическую, и теоретическую работу. Для того чтобы в полной мере изучить процессы, посредством которых институты формируют индивидов, необходимо рассмотреть особые культуры, обстоятельства и случаи. Для понимания мира нужна теория, но одной только теории явно недостаточно.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Ackerman R.* The Philosophy of Karl Popper. Amherst, MA: University of Massachusetts Press, 1976.
2. *Archer M.S.* Realist Social Theory: The Morphogeneric Approach. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.
3. *Arrow K.J.* Rationality of self and others in an economic system // *Journal of Business*. 1986. V. 59. № 4.2. S. 385–399. (Reprinted in: *Eatwell J., Milgate M., Newman P.* (eds.). *The New Palgrave Dictionary of Economics*. V. 2. London: Macmillan, 1987).
4. *Becker G.S.* Irrational behavior and economic theory // *Journal of Political Economy*. 1962. V. 70. № 1. P. 1–13.
5. *Becker G.S.* Habits, addictions and traditions // *Kyklos*. 1992. V. 45. № 3. P. 327–346.
6. *Becker G.S.* Accounting for Tastes. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1996.
7. *Becker G.S., Murphy K.M.* A theory of rational addiction // *Journal of Political Economy*. 1988. V. 96. № 4. P. 675–700.
8. *Boland L.A.* On the futility of criticizing the neoclassical maximization hypothesis // *American Economic Review*. December 1981. V. 71. № 5. P. 1031–1036. (Reprinted in: *Boland L.A.* *Critical Economic Methodology: A Personal Odyssey*. L.; N.Y.: Routledge, 1996.
9. *Camie C.* 1986. The matter of habit // *American Journal of Sociology*. 1986. V. 91. № 5. 1039–1087.

10. *Campbell D.T.* «Downward causation» in hierarchically organized biological systems // Ayala F.J., Dobzhansky T. (eds.). *Studies in the Philosophy of Biology*. London; Berkeley; Los Angeles: Macmillan; University of California Press, 1974. P. 179–186.
11. *Clark A.* *Being There: Putting the Brain, Body and World Together Again*. Cambridge, MA: MIT Press, 1997.
12. *Coase R.H.* 1937. The nature of the firm // *Economica*. November 1937. V. 4. P. 386–405.
13. *Commons J.R.* *Institutional Economics – Its Place in Political Economy*. N.Y.: Macmillan, 1934.
14. *Cosmides L., Tooby J.* Beyond intuition and instinct blindness: towards an evolutionary rigorous cognitive science // *Cognition*. 1994. V. 50. № 1–3. P. 41–77.
15. *Dewey.* *Human Nature and Conduct: An Introduction to Social Psychology*. 1st. ed. N.Y.: Holt, 1922.
16. *Douglas M.* *How Institutions Think*. London; Syracuse: Routledge & Kegan Paul; Syracuse University Press, 1987.
17. *Douglas M.; Isherwood B.* *The World of Goods: Towards an Anthropology of Consumption*. Harmondsworth: Penguin, 1980.
18. *Duesenberry J.S.* *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1949.
19. *Elster J.* *Sour Grapes: Studies in the Subversion of Rationality*. Cambridge: Cambridge University Press, 1983.
20. *Festinger L.* *A Theory of Cognitive Dissonance*. Stanford, CA: California University Press, 1957.
21. *Galbraith J. K.* *The Affluent Society*. 2nd. ed. London: Hamilton, 1969.
22. *Gintis H.* A radical analysis of welfare economics and individual development // *Quarterly Journal of Economics*. 1972. V. 86. № 4. P. 572–599.
23. *Gintis H.* Welfare criteria with endogenous preferences: the economics of education // *International Economic Review*. 1974. V. 15. № 2. 415–430.
24. *Green F.* The consumption function: a study in the failure of positive economics // Green F., Nore P. (eds.). *Issues Political Economy: A Critical Approach*. London: Macmillan, 1979. P. 33–60.
25. *Hodgson G.M.* *Economics and Institutions: A Manifesto/or a Modem Institutional Economics*. Cambridge; Philadelphia: Polity Press; University of Pennsylvania Press, 1988.
26. *Hodgson G.M.* The ubiquity of habits and rules // *Cambridge Journal of Economics*. 1997. V. 21. P. 663–684.
27. *Hodgson G.M.* The approach of institutional economics // *Journal of Economic Literature*. 1998. V. 36. № 1. P. 166–192.
28. *Hodgson G.M.* Competence and contract in the theory of the firm // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1998. V. 35. №. 2. P. 179–201.
29. *Hodgson G.M.* *Economics and Utopia: Why the Learning Economy is Not the End of History*. L., N.Y.: Routledge, 1999.
30. *Hodgson G.M.* Is social evolution Lamarckian or Darwinian? // Laurent J., Nightingale J. (eds.). *Darwinism and Economics*. Cheltenham: Edward Elgar, 2001. P. 87–118.
31. *Hodgson G.M.* *How Economics Forgot History: The Problem of Historical Specificity in Social Science*. L.; N.Y.: Routledge, 2001.
32. *Hodgson G.M.* Reconstitutive downward causation: social structure and the development of individual agency // Fullbrook E. (ed.). *Intersubjectivity in Economics: Agents and Structures*. L.; N.Y.: Routledge, 2002. P. 159–180.
33. *Hodgson G.M., Knudsen T.* *The Complex Evolution of a Simple Traffic Convention: The Functions and Implications of Habit*. University of Hertfordshire, mimeo, 2001.
34. *James W.* *The Principles of Psychology*. 1st ed. N.Y.: Holt, 1890.
35. *Kaldor N.* The economic effects of advertising // *Review of Economic Studies*. 1950. V. 18. № 1. P. 1–27.
36. *Kelman H.C.* Compliance, identification, and internalization: three processes of attitude change // *Journal of Conflict Resolution*. 1958. V. 2. P. 51–60.
37. *Kelman H.C.* Processes of opinion change // *Public Opinion Quarterly*. 1961. V. 25. P. 57–78.
38. *Kelman H.C., Hamilton V.L.* *Crimes of Obedience: Toward a Social Psychology of Authority and Responsibility*. New Haven: Yale University Press, 1989.
39. *Lane D., Malerba F., Maxfield R., Orsenigo L.* Choice and action // *Journal of Evolutionary Economics*. 1996. V. 6. № 1. P. 43–76.
40. *Lluch C.* Expenditures, savings and habit formation // *International Economic Review*. 1974. V. 15. P. 786–797.
41. *Margolis H.* *Paradigms and Barriers: How Habits of Mind Govern Scientific Beliefs*. Chicago: University of Chicago Press, 1994.

42. *Marshall A.* The Principles of Economics. 8th (reset) ed. (1st ed. 1890). London: Macmillan, 1949.
43. *Milgram S.* Obedience to Authority: An Experimental View. N.Y., L.: Harper & Row; Tavistock, 1974.
44. *Murphy J.B.* The kinds of order in society // *Mirowski P.* (ed.). Natural Images in Economic Thought: Markets Read in Tooth and Claw. Cambridge; New York: Cambridge University Press, 1994. P. 536–582.
45. *Packard V.* The Hidden Persuaders. London: Longmans; Green, 1957.
46. *Parsons T.* Sociological elements in economic thought. Pans I & П // Quarterly Journal of Economics. 1935. V. 49. P. 414–453, 646–667 (Reprinted in: *Camic C.* (ed.). Talcott Parsons: The Early Essays. Chicago: University of Chicago Press, 1991).
47. *Philips L., Spinnewyn F.* True indexes and rational habit formation // European Economic Review. 1984. V. 24. P. 209–223.
48. *Peirce C.S.* How to make our ideas clear // Popular Science Monthly. January 1878. V. 12. P. 286–302 (Reprinted in: *Peirce C.S.* Selected Writings (Values in a Universe of Chance) / Edited with an introduction by P.P. Wiener. N.Y.: Doubleday, 1958).
49. *Plotkin H.C.* Darwin Machines and the Nature of Knowledge: Concerning Adaptations, Instinct and the Evolution of Intelligence. Harmondsworth: Penguin, 1994.
50. *Popper K.R., Eccles J.C.* The Self and Its Brain. Berlin: Springer International, 1977.
51. *Rabin M.* Psychology and economics // Journal of Economic Literature. 1998. V. 36. № 1. P. 11–46.
52. *Runciman W.G.* Relative Deprivation and Social Justice. Harmondsworth: Penguin, 1972.
53. *Simon H.A.* Models of Man: Social and Rational. Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting. N.Y.: Wiley, 1957.
54. *Smith V.L.* Microeconomic systems as an experimental science // American Economic Review. 1982. V. 72. № 5. P. 923–955.
55. *Sperry R.W.* Problems Outstanding in the Evolution of Brain Function. N.Y.: American Museum of Natural History, 1964.
56. *Sperry R.W.* A modified concept of consciousness // Psychological Review. 1969. V. 76. № 6. P. 532–536.
57. *Sperry R.W.* In defense of mentalism and emergent interaction // Journal of Mind and Behavior. 1991. V. 12. № 2. P. 221–246.
58. *Steedman I.* Economic theory and intrinsically non-autonomous preferences and beliefs // Quaderni Fondazione Feltrinelli. 1980. № 7/8. P. 57–73. (Reprinted in: *Steedman I.* From Exploitation to Altruism. Cambridge: Polity Press, 1989).
59. *Stigler G.J., Becker G.S.* De gustibus non est disputandum // American Economic Review. 1977. V. 67. № 1. P. 76–90.
60. *Sugden R.* Rational choice: a survey of contributions from economics and philosophy // Economic Journal. July 1991. V. 101. № 4. P. 751–785.
61. *Tedeschi J.T.* (ed.). The Social Influence Processes. Chicago: Aldine-Atherton, 1972.
62. *Tedeschi J.T.* (ed.). Perspectives on Social Power. Chicago: Aldine-Atherton, 1974.
63. *Veblen T.B.* The Theory of the Leisure Class: An Economic Study in the Evolution of Institutions. N.Y.: Macmillan, 1899.
64. *Veblen T.B.* Essays on Our Changing Order / Ed. by L. Ardzrooni. N.Y.: The Viking Press, 1934.
65. *Vickers D.* The Tyranny of the Market: A Critique of Theoretical Foundations. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1995.
66. *Williamson O.E.* Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-Trust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization. N.Y.: Free Press, 1975.