

ПРОИСХОЖДЕНИЕ ОПОРТУНИЗМА: ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

В.В. МЕЛЬНИКОВ,

кандидат экономических наук, доцент,
Новосибирский государственный технический университет,
г. Новосибирск, Россия,
e-mail: vvm_ru@mail.ru

Статья посвящена психологическим основам формирования экономических издержек оппортунистического поведения с учетом влияния институциональной среды. Показано место оппортунистического поведения как разновидности индивидуальной активности. Утверждается, что экономическая оптимизация является частным случаем процессов удовлетворяющей адаптации, направленной на обеспечение баланса в гомеостатической системе, включая создание условий для проведения биогеоценотических исследований индивида. В статье показана роль оппортунистического поведения как компенсационного механизма, приводятся базовые адаптационные стратегии и поведенческие решения с учетом влияния фрустраторов, институциональной и материально-технологической среды на хозяйственный процесс. Проанализирован механизм воздействия фрустраторов на возникновение различных типов экономических издержек. Показано влияние психологических, институциональных и хозяйственных факторов на формирование транзакционных издержек оппортунистического поведения.

Ключевые слова: поведение; обман; оппортунизм; адаптация; гомеостаз; конфликт; фрустрация; когнитивный диссонанс; транзакционные издержки.

THE ORIGIN OF OPPORTUNISM: PSYCHOLOGICAL BASICS OF ECONOMIC BEHAVIOR

V.V. MELNIKOV,

Candidate of Economics (PhD), Associate Professor,
Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk, Russia,
e-mail: vvm_ru@mail.ru

The article is devoted to the psychological basics of formation of opportunistic behavior's economic costs, considering the institutional environment influence. The place of opportunistic behavior is viewed as a variety of individual activity. The author approves that economic optimization is the particular case of the satisfying adaptation processes directed to ensure a balance in a homeostatic system including conditions for carrying out biogeocenosis studies of the individual. The role of opportunistic behavior as the compensation mechanism is shown; adaptation strategies and behavioral solutions are considered in the context of the frustration, as well as the institutional and logistical environment influence on business process. The frustration mechanism effect on the occurrence of different types of economic costs is analyzed. The influence of psychological, institutional and economic factors on formation of transaction costs of opportunistic behavior is demonstrated.

Keywords: *behavior; deceit; opportunism; adaptation; homeostasis; conflict; frustration; cognitive dissonance; transaction costs.*

JEL classifications: *D03, D23.*

Введение

Одним из главных факторов экономического развития и одновременно социально-психологической напряженности в обществе являются условия распределения ограниченных ресурсов. Соперничество в межличностных отношениях и связанная с ним конкуренция хозяйствующих индивидов приводят в процессе адаптации и биогеоценотических исследований окружающей среды к попыткам достижения преимуществ за счет других участников взаимоотношений.

Технологическое развитие человечества намного обогнало развитие поведенческих норм адаптации в рамках культуры при одновременном безразличии к вопросам снижения транзакционных издержек межличностных взаимодействий. Более того, зачастую именно стимулирование конкуренции между индивидами рассматривается современной управленческой наукой в качестве основного инструмента повышения производительности труда и инновационной активности.

Понятие оппортунистического поведения в условиях ограниченной рациональности участников взаимоотношений, привнесенное в экономический анализ Оливером Уильямсоном, показало, наряду с низкой вероятностью существования полных контрактов и целесообразностью возникновения различных типов организационных структур, потребность в формировании институциональной среды, компенсирующей пороки индивидов-рационализаторов.

Даже в условиях транзакций, при которых передача «блага» между участниками соглашения и факт «оплаты» совпадают по времени, невозможно гарантировать соблюдение первоначальной договоренности. Что уж говорить о ситуации, когда эти моменты разнесены – тут в условиях конкурентной борьбы защита контрактных отношений значительно ослабевает, увеличивается вероятность несоблюдения первоначальных договоренностей, что в пределе представляет собой «войну всех против всех», по Томасу Гоббсу (*Гоббс, 2001*).

Склонность участников обменных операций к обману в самых разнообразных формах в целях улучшения своего положения за счет неосведомленного контрагента является ключевой проблемой заключения и исполнения контрактов. Данная статья посвящена анализу предпосылок и механизма возникновения оппортунистического поведения, а также формированию соответствующих издержек на основе процесса психофизиологической и социальной адаптации личности.

1. Сущность оппортунистического поведения

В русском языке имеется более 60 синонимов слова «обман». Понятие «оппортунизм» в экономической теории предполагает расширение этого списка, поэтому сначала постараемся определить место означенного слова в общей структуре взаимодействий индивидов.

Обман как механизм манипулирующего поведения существовал в том числе в доречевых формах. Сюда можно отнести симуляцию агрессии у животных для защиты территории, определения своего места в иерархии, необходимости сокрытия добычи от других участников группы, обеспечения доступа к добытым ресурсам. В современном человеческом обществе манипулирование качеством и количеством информации, ее сокрытие или искажение оказывают значительное влияние на возникновение издержек осуществления транзакций¹, как в межличностных отношениях в условиях организаций, так и в пространстве рыночных обменов.

В табл. 1 представлена авторская классификация видов индивидуальной активности в условиях обмана. В строках и столбцах матрицы приведены осознаваемые и *ожидаемые* экономические

¹ В связи с необходимостью формирования экономико-психологической интерпретации этого явления мы будем использовать расширенное понимание *транзакции*, как акта взаимодействия, направленного на обеспечение адаптации личности, организаций, а также социальных групп к условиям внешней среды, в том числе с использованием рыночных механизмов. Традиционное определение транзакции, данное Джоном Р. Коммонсом, как отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе (*Commons, 1931. P. 652*), представляет собой ее последствия или результат.

последствия действий актора, использующего обман в качестве механизма манипулирования информацией при участии в соглашениях. На пересечении строк и столбцов матрицы приводится психологическая интерпретация поведения актора при взаимоотношениях с «жертвой» обмана – контрагентом.

Таблица 1

Классификация видов активности актора при обмане и место экономического оппортунизма

| Контрагент \ Актор | Возникновение доп. выигрыша | Возникновение доп. издержек | Отсутствие экономических изменений |
|------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|------------------------------------|
| Возникновение доп. выигрыша | Рациональный альтруизм | Оппортунизм | Парето-улучшение |
| Возникновение доп. издержек | Альтруизм | Антагонистический конфликт | Аутоагрессия |
| Отсутствие экономических изменений | Помощь: обман во благо | Диверсия | Иллюзии |

Мы можем вслед за Оксфордским словарем² относить к оппортунизму все случаи, когда актор нарушает принципы – формальные или неформальные соглашения (нормы) (Попов, 2011. С. 244). В этом случае вся матрица будет соответствовать указанному определению. Вместе с тем, с экономической точки зрения такой подход нецелесообразен, поскольку охватывает ряд ситуаций, когда действия актора приводят к дополнительному выигрышу для контрагента или, по крайней мере, не приводят к дополнительным издержкам, а следовательно, не представляют собой экономической проблемы, что снижает потребность в их особом анализе.

Родоначальник интеграции такого определения в рамки экономической теории, Оливер Уильямсон, понимал под оппортунизмом преследование личного интереса с использованием обмана и сокрытия информации, мешающее реализации интересов организации (Уильямсон, 1996. С. 689; Уильямсон, 1993. С. 43–45). Такой подход позволяет локализовать оппортунистическое поведение первой строкой и вторым столбцом сформированной матрицы. В дальнейшем анализе мы будем понимать под *оппортунизмом* – преднамеренное использование возникающих благоприятных ситуаций для достижения личных интересов вопреки условиям договоренностей в ущерб интересам контрагента.

С экономической точки зрения оппортунизм приносит два вида потерь:

1) *издержки предотвращения оппортунизма* при необходимости заключения соглашения, что выражается в проблеме сокрытия информации и неблагоприятном отборе;

2) *издержки от оппортунистического поведения*:

2.1) риск безответственности (моральный риск) в условиях информационной асимметрии, например, отлынивание для случая невыполнения своих обязательств по контракту в полном объеме;

2.2) вымогательство для случая обладания контрагентом специфическим ресурсом.

В условиях высокой вероятности обмана со стороны участников взаимодействий человечество придумало достаточно много разновидностей институциональных механизмов, призванных обеспечивать исполнение соглашений. Здесь можно вспомнить примеры взятия заложников, разнообразные формы предварительного обеспечения, принятия в некоторую сетевую структуру до первого нарушения обязательств, объединения мировоззренческого эмоционального типа, формирования связей, основанных на двух- или многосторонней репутации с переключением защиты сделок на социальные структуры и др. Наконец, трансакционные издержки оппортунизма являются одним из значимых объяснений формирования *государства*, как механизма обеспечения системы правовой защиты контрактов при обезличенном неперсонализированном обмене, благодаря наличию у последнего сравнительных преимуществ в осуществлении насилия.

² Oxford Advanced Learner's Dictionary of Current English (Hornby, 1988).

Но создание иерархических структур в борьбе с оппортунизмом все же не является панацеей. В какой-то момент иерархия, которая изначально выглядит как механизм снижения транзакционных издержек, сама начинает их генерировать, а оппортунистическое поведение, помимо известного инструмента достижения личной выгоды с использованием коварства, становится защитной реакцией от «несправедливого» порядка и инструментом психологической компенсации за вынужденное сотрудничество.

2. Психологические и социальные основы возникновения оппортунизма

Успешность экономического поведения индивида определяется широтой и разнообразием известных ему вариантов приспособления к институциональной (и, более широко, окружающей) среде. Слабая приспособленность человека как биологического существа к природным условиям является предпосылкой для формирования им адаптивной социокультурной сферы (Ромм, 2002. С. 21–35), представляющей собой механизм вынужденной компенсации, который облегчает процесс имитации наиболее адаптивного поведения, а также обеспечивает регулятивную и контрольную функции. Умение использовать эвристические алгоритмы и знание поведенческих паттернов, позволяющих справляться с типичными для данной институциональной системы проблемами, обеспечивает индивиду более высокую удовлетворенность, включая приемлемый уровень полезности или доходов.

Руководствуясь теорией когнитивного развития Жана Пиаже, мы можем утверждать, что решение проблемы приспособления к окружающей среде развивается у человека с возрастом, от простейших двигательных координаций до абстрактно-логических рассуждений и формирования на этой основе гипотез (Пиаже, 1997). Таким образом, человеческий интеллект предоставляет для личности³ функционал адаптации. Причем, если взаимодействие человека с окружающей средой позволяет говорить о возможности чистых интеллектуальных процессов, то успешное взаимодействие человека в социуме требует наличия особого *социального интеллекта* (Рван, Кудашев, Баранов, 2008): способности выделять из ситуации отдельные поведенческие элементы, распознавать их общие свойства, идентифицировать смысл поведения в различных ситуациях, а также предугадывать последствия тех или иных поведенческих актов.

При анализе оппортунистического поведения будет иметь место некоторый дуализм. С одной стороны, формы оппортунистического поведения являются продуктом сложившейся институциональной среды и сознательной деятельности человека, поскольку, как мы уже упоминали ранее, присущие животным генетически передаваемые инстинктивные программы во многом отсутствуют или заметно ослаблены. В этом смысле, оппортунизм – явление, в первую очередь, социально-экономическое. С другой стороны, любой адаптационный процесс глубоко физиологичен и предполагает психологический анализ индивидуального поведения, поскольку один и тот же стимул из окружающей среды способен вызывать различную реакцию в зависимости от психофизиологических свойств личности.

Оппортунизм как акт удовлетворяющей адаптации.

В рамках адаптации к среде происходит активная перестройка психофизиологических систем организма, направленная на достижение или поддержание баланса в гомеостатической системе, включая создание условий для проведения биогеоценотических исследований индивида⁴. Адаптационный процесс предполагает необходимость постоянного выбора между изменением и сохранением систем внутренней и внешней среды, выбора между новыми механизмами взаимодействия со средой и степенью фактической удовлетворенности, между балансом и функциональной дестабилизацией.

Экспериментально подтвержденные положения теории когнитивного диссонанса Леона Фестингера (1957) позволяют заметить, что при прочих равных условиях люди стремятся достичь

³ Мы будем понимать под *личностью* уникальный саморазвивающийся психологический механизм, обеспечивающий процесс социально-психологической адаптации индивида в конкретных институциональных рамках. Однако наряду с уникальностью конфигурации он содержит в себе стандартные поведенческие паттерны и эвристические алгоритмы, характерные для конкретных социокультурных архетипов, закрепленных в исторической памяти.

⁴ *Гомеостаз* – самокорректирующийся механизм живой системы, обеспечивающей ее энергией для восстановления утраченных функций и поддержания баланса (текущего эталонного состояния).

состояния веры и избежать состояния сомнений. Как только они достигают состояния веры, независимо от того, истинное это утверждение или ложное, они успокаиваются. При этом личности зачастую свойственно игнорировать объективный мир (Фестингер, 1999. С. 84–93). Очевидно, что критерием поведения в такой ситуации преимущественно является *удовлетворение*, а не *оптимизация*, которую, в свою очередь, можно рассматривать как частный случай взаимодействия внутри системы рыночных обменов, не затрагивающих базовых личностных поведенческих конструктов.

Принимая во внимание работы таких авторов как Герберт Саймон, Дэниель Канеман, Амос Тверски, Кейт Станович, Ричард Талер, Дэн Ариели и др. (Саймон, 2001; Simon, 1955; Simon, 1982; Канеман, Тверски, 2003; Канеман, Словик, Тверски, 2005; Канеман, 2006; Ариели, 2010; Kahneman, Thaler, 2006, Thaler, 1994; Stanovich, 1999; Stanovich, West, 2000), можно сделать предварительный вывод о неготовности человеческой психики затрачивать значительные ресурсы для выявления рационального (или экономически оптимального) варианта поведения в каждом конкретном случае. Более того, иной раз индивид готов нести заведомые потери от предпринятых иррациональных действий.

Достижение психологического баланса для личности важнее эффективности экономического проекта, поэтому значительная часть экономических действий индивида, включая оппортунистическое поведение, не имеет ничего общего с эффективностью в общепринятом смысле максимизации (минимизации) каких-либо показателей. Речь идет либо об удовлетворенности, либо о поддержании выбранной траектории ее изменения. Решение любой задачи на хозяйственную оптимизацию почти всегда будет означать раздвоение усилий личности, поскольку при этом, осознанно или нет, индивид будет пытаться снизить свои издержки от участия в этом процессе (абсолютные или относительно других участников). Оппортунизм может быть направлен на увеличение или сокращение каких-либо показателей в целях более успешного адаптационного процесса, но не на достижение их оптимума.

Существуют следующие базовые варианты адаптации (рис. 1), выбор которых осуществляется в зависимости от знакомых личности форм поведения и социальных ролей.



Рис. 1. Направления и возможные последствия адаптации

Оппортунистическое поведение связано с такой чертой личности как психотизм⁵, которая определяет допустимую меру конкурентной агрессии по отношению к другим членам социума. Если личность содержит такой элемент как предрасположенность к снижению энергозатрат за счет других членов организации, то это обеспечивает склонность людей к овладению ресурсами в ущерб другим. Она же объясняет преимущества таких людей в продвижении по социальной лестнице в условиях экономической и политической нестабильности. Количество индивидов, которые живут за счет стратегии лжи и обмана, определяется как генетически, так и культурной средой. Их благополучие обеспечивается за счет большого просоциального сегмента и зависит от доверия со стороны жертв.

Внешним проявлением психотизма становится рост преступных наклонностей (*Палмер, Палмер, 2007. С. 263*). В пределе, результатом может стать выбор общего паттерна нарушения прав других людей, лживости, агрессии, отсутствия эмпатии, что может выразиться в анти-социальном социопатическом расстройстве личности, сочетаемом с развитием макиавеллианского интеллекта⁶. Как отмечают в своем исследовании Энтони Стивенс и Джон Прайс, социопаты видят в членах своих социальных групп объекты, которыми можно манипулировать ради личной выгоды (*Stevens, Price, 2000. P. 84–88*). Адаптивная способность индивида в социуме возрастает, когда общий паттерн поведения хорошо согласуется с социальной нишей. Чем стабильнее социальная среда, тем хуже положение социопатов. При этом удивительно, что многочисленные исследования людей не выявили никакой корреляции между макиавеллизмом⁷ и коэффициентом интеллекта (IQ) или реальным материальным благополучием (*Палмер, Палмер, 2007. С. 79*).

Выбор оппортунистической модели поведения связан с центральной психологической проблемой, возникающей в рамках адаптационного процесса, – возникновением фрустрирующих ситуаций⁸, которые постоянно воспроизводятся на всем протяжении жизни человека, во всех социальных иерархиях. Когда фрустрации возникают во вторичных для личности иерархиях (не затрагивающих первичную зону неконкурентности индивида), то ее последствия достаточно легко преодолеваются выбором наименее энергозатратного адаптационного механизма. Когда фрустрирование имеет место в эталонных иерархиях, то предполагаемая трансформация личности может вызвать значительный рост издержек межличностных взаимодействий (рис. 2).

С этой точки зрения *оппортунизм* можно охарактеризовать как эвристический адаптационный алгоритм, используемый вследствие явной или латентной агрессии по причине возникновения конфликтной ситуации или когнитивного диссонанса⁹.

Мы указали на схеме, что когнитивный диссонанс мог бы использоваться, с другой стороны, и в качестве одного из механизмов блокирования оппортунизма. Как отмечал Леон Фестингер в статье

⁵ Понятие *психотизма*, как противоположности супер-Эго, выражающегося в нечувствительности или спокойной решительности, свойственной эгоцентричной и эгоистической личности, ввел Ханс Ю. Айзенк (1976) (*Палмер, Палмер, 2007; Фрейдджер, Фейдимен, 2004*).

⁶ Развитие макиавеллианского интеллекта связано с интенсивным эволюционным отбором тех индивидов, которые могли предсказывать поведение других членов социума и манипулировать ими (*Robson, 2002. P. 104*).

⁷ *Макиавеллизм* – устойчивая черта личности, определяющая выбор стратегии социального поведения, основанной на коварстве и пренебрежении нормами морали, использующей манипуляцию другими индивидами с целью получения благ в ущерб интересам других. Термин происходит от имени Никколо Макиавелли, написавшего труд «Государь» (1532) и описавшего политику, проводимую на основе пренебрежения нормами морали. По данным Ричарда Кристи и Флоренс Гейс – родоначальников данного термина в дифференциальной психологии, – индивидуальные различия в макиавеллизме у человека существуют уже в 10 лет (*Christie, Geis, 1970*).

⁸ Фрустрация – негативное психическое состояние, которое выражается в дезорганизации сознания или деятельности и связано с «непреодолимыми» трудностями на пути к цели.

Абсолютная депривация – психическое состояние, вызванное лишением человека тех благ, к которым он привык как к необходимым; невозможность достижения базовых потребностей из-за отсутствия к ним доступа. Относительная депривация означает оценку своего положения как более плохого по сравнению с другими. В этом смысле в дополнение анализа поведения человека полезна также концепция функциональной роли контрфактического мышления (*Schank, Abelson, 1977; Roese, 1994*).

⁹ Мы можем вспомнить находящуюся на стыке бихевиоризма и психоанализа работу Джона Долларда и Нила Э. Миллера «Фрустрация и агрессия» (1939), в которой показано, что любое конкурентное поведение является аналогом агрессии, необходимой для смещения фрустрирующего блока событий (*Dollard et al., 1939*).

«Психологические эффекты недостаточного оправдания» (1961), отличительной особенностью человека является его способность объяснять свое собственное поведение, оправдывая его (Festinger, 1961). Когнитивный диссонанс возникает тогда, когда человек совершает поступок, не имея достаточного оправдания. Возникающий при этом стимул увеличить оправдание может побуждать индивида изменять свое поведение. В то же время очевидно, что вариант изменения поведения является наиболее энергозатратной тактикой (рис. 3). Однако популяризируемые идеи, объясняющие и оправдывающие оппортунистическое поведение, будут блокировать позитивное влияние механизма когнитивного диссонанса на снижение оппортунизма, а, соответственно, и вызываемых им транзакционных издержек производственной деятельности.

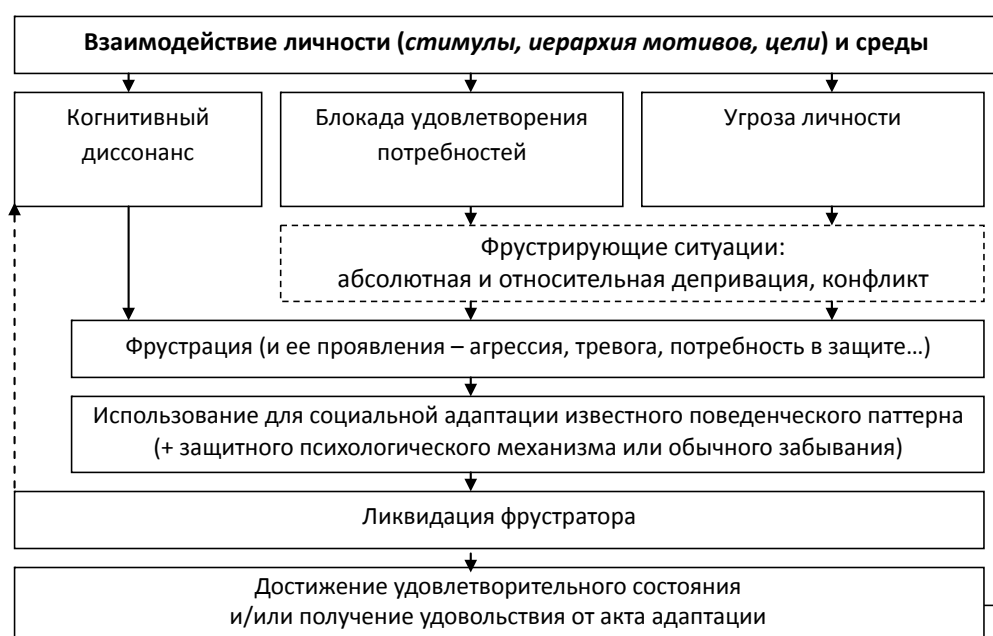


Рис. 2. Социально-психологический механизм адаптации личности

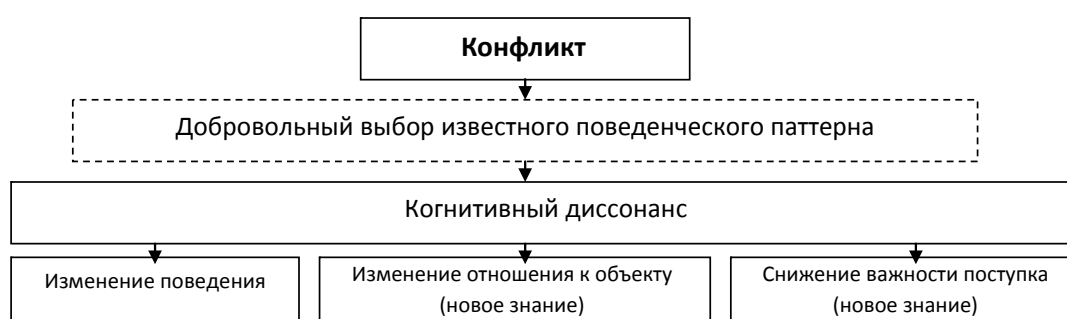


Рис. 3. Механизмы ликвидации или снижения когнитивного диссонанса как результата поведенческого акта

Оппортунистическое поведение предполагает наличие имплицитного конфликта, связанного с проблемой идентификации, т. е. наличием некоторых ценностных установок, связанных с формированием идеологии. Принимая во внимание широкое распространение и применение алгоритмов оппортунистического поведения на всем протяжении известной нам человеческой истории, мы можем позволить себе сделать вывод об органичности такого явления для современной формы организации социума, а также отбора этого механизма в рамках социальной эволюции как имеющего высокий адаптационный потенциал.

Пример 1. Выбор социально-экономического и психологического адапционных механизмов.

Чиновник, который не имеет средств купить себе некоторое благо (*блокада потребностей*), доступное для других сотрудников его отдела (*относительная депривация*), берет взятку при исполнении обязанностей (*адаптационный механизм – ex post оппортунистическое поведение*). У коррупционера, берущего взятку, возникает *когнитивный диссонанс*: «Брать взятку – плохо. Берущий взятку – плохой человек. Я – хороший человек». Поэтому он вынужден одновременно использовать механизм для психологической защиты: вызвать отождествление себя с другим субъектом, быть похожим на некоторый образец служащего (*защитный механизм идентификации*) или взять на себя качества аналогичного актора, с которым он может считать себя похожим (*интроекция*) – «я – часть системы, все так делают, и я тоже вынужден (имею право)». В рамках другого варианта защитного механизма происходит самооправдание вместе с дискредитацией общественной цели борьбы с коррупцией (*механизм рационализации*) – «коррупция сообразна природе российского общества, и с ней не нужно бороться», «коррупция ускоряет решение проблем бизнеса» и пр. Сам факт того, что такие мнения становятся расхожими, уже говорит о высоком потенциале использования эвристики оппортунистического поведения в данном обществе, а следовательно, увеличивает другую группу транзакционных издержек – ТАИ «поиска мошенника», – масштабы которых могут оцениваться настолько высоко, чтобы блокировать инвестиционные процессы в экономике¹⁰.

Психологические основания издержек оппортунизма

Выбор оппортунистического поведения в значительной мере находится под воздействием умения личности осмысливать фрустраторы и зависит, от структуры мотивационной иерархии и уровня притязаний. Очевидно, что если *ex ante* не будут созданы особые условия экзистенциального характера (или сформирована благоприятная структура транзакционных издержек), априори снижающие степень удовлетворенности личности без достижения некоторого «общественно значимого» показателя «эффективности», то выбор в рамках конфликта целей будет сделан в пользу экономии индивидуальной энергии и некооперативного поведения. С этой точки зрения оппортунизм является свидетельством низкой ценности кооперативной или организационной альтернативы для индивида.

Таким образом, оппортунистическая модель межличностных взаимодействий неслучайна и не всегда является реакцией на форс-мажорные обстоятельства. С одной стороны, основой такого поведения является ограниченная рациональность, с другой – исторически обусловленные и укоренившиеся в культуре и деловой практике механизмы извлечения экономической ренты из участия в соглашениях. Более того, подобные алгоритмы поведения встречаются и в дикой природе¹¹ (рис. 4).



Рис. 4. Оппортунизм как результат работы механизма психологических компенсаций

С точки зрения психолого-экономической интерпретации оппортунистические действия индивида могут быть сведены к оценке сравнительных преимуществ (альтернативных издержек) от участия в конфликте интересов. Любое поведение, а особенно конфликтное, является следствием осознан-

¹⁰ Более подробно об этом типе транзакционных издержек можно посмотреть в работе: (Мельников, 2011).

¹¹ В работе «Chimpanzee Politics: Power and Sex among Apes» Франс де Вааль показал, как самцы шимпанзе живут в мире политических интриг, формируя сложные альянсы и коалиции, конкурируя с использованием хитрости и предательства (De Waal, 2007).

ного выбора альтернативных действий, например, через ожидания и структуру ценностей (Werth, 2009). С одной стороны, будут учитываться ТАИ индивидуального участия в «общественной» эффективности и поддержании порядка, с другой – ожидаемый дополнительный прирост индивидуальной полезности такого события для своей удовлетворенности и баланса психики (рис. 5).



Рис. 5. Фрустрирующие ситуации и их влияние на формирование издержек

Человек является социальным существом, и любые дополнительные контакты, в которых он вынужден принимать участие, вызывают рост числа конфликтных ситуаций, что предсказуемо ведет к росту энергетических и транзакционных издержек для данного индивида. Поскольку любой конфликт, как мы уже отмечали, начинается с оценки альтернативных издержек, то и ответ на вопросы «участвовать в кооперации или нет», «создавать организацию или нет» – будет зависеть в первую очередь от ex ante оценки сравнительных преимуществ участников взаимодействий¹².

Транзакционные издержки¹³ определяют институциональную структуру социума и динамику изменений. По существу, размер ТАИ является результатом склонности взаимодействующих индивидов к наиболее дешевой с точки зрения энергетических и иных затрат организма социально-экономической адаптации. Часто используемое определение ТАИ, как затрат на перемещение или защиту прав собственности, не охватывает все пространство событий, связанное с формированием личности и жизнедеятельностью индивида. Вместе с тем оно соответствует интерперсональному конфигурированию порядков в пространствах организаций и рынков (рис. 6).

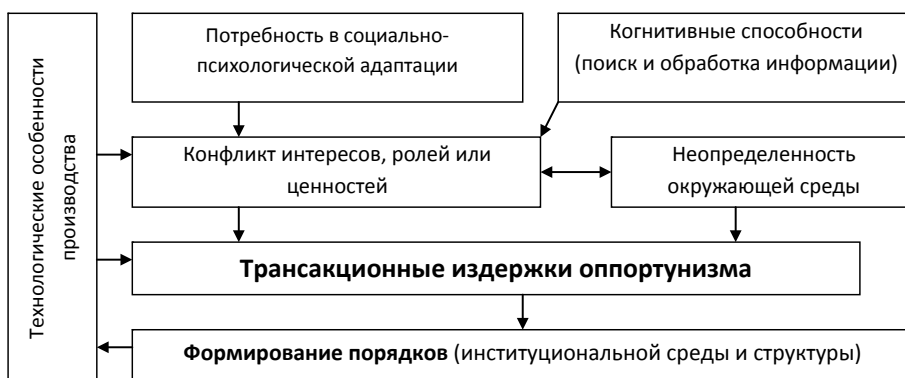


Рис. 6. Психологические, социальные и экономические факторы формирования транзакционных издержек оппортунизма

¹² Более того, можно предположить, что именно сравнительные преимущества, наряду со склонностью к неконкурентности, определяют степень устойчивости тех или иных иерархий и союзов. Например, факт выравнивания альтернативных издержек мужчины и женщины во время деятельности по ведению домашнего хозяйства, благодаря современному разнообразию бытовой техники и условиям рынка труда, снижает популярность института семьи и резко увеличивает число разводов. Единственное, что спасает в этом случае – искусственно создаваемые обществом транзакционные издержки для разводящейся пары или их эквивалент – высокие транзакционные издержки вступления в брак.

¹³ ТАИ – затраты координации и согласования интересов (личностей и организаций), возникающие в процессе формирования и функционирования институтов.

Пример 2. Оппортунизм как отказ от жертвоприношения (социально-психологическая интерпретация).

Отказ от оппортунистического поведения равноценен действиям, направленным на поддержание порядков внутри иерархий. Действию по поддержанию порядков предшествует внутреннее согласие личности участника соглашения принести «жертву» в виде подчинения нормам, неэффективным для индивида в краткосрочном периоде. Вынужденная жертва предназначена для сохранения устойчивости взаимодействий или «общественного благополучия».

В архаичных обществах жертвоприношение осуществлялось с целью предотвращения угрозы распространения оппортунизма и взаимного насилия, нарушения сложившихся порядков и табуированных действий, а также предотвращения мести со стороны других социальных групп. Появление в обществе третейских судей и развитие судебной системы позволило отчасти решить проблему жертвоприношений за счет появления механизмов рыночной экономической компенсации¹⁴. Однако жертвоприношение продолжало осуществляться в виде постановочного локального насилия: заместительной жертвы – человеческой, а также животных – «козлов отпущения». Такой формат взаимоотношений давал шанс заблокировать на интраперсональном уровне неконтролируемое распространение оппортунистического поведения и агрессии со стороны активных социопатов. Христианство внесло значительный вклад в этот процесс, предложив переход общества к «бескровной жертве», а также отказ от насилия при жертвоприношении в обмен на отказ от обмана в межличностных отношениях¹⁵.

Обратим внимание, что чередование жертв от «врагов народа» до «козлов отпущения» не закончилось в современной цивилизации и поныне. Достаточно вспомнить аутодафе, сопровождавшиеся казнями «еретиков» в Европе и европейских колониях (последнее в 1826 г.), или ГУЛАГ в СССР, которые, помимо экспроприации факторов производства, как подконтрольное насилие были нацелены на недопущение смены власти, политической дестабилизации или повторение гражданских войн. Другой известный пример – убийство жирафа Мариуса в зоопарке Копенгагена в феврале 2014 г. – объяснялся необходимостью «полноценной жизни животного в Европе». Все жертвы были предназначены для предотвращения оппортунизма и сохранения существующего образа «стабильного» и «благополучного» положения в социуме. Например, в последнем случае имел место следующий посыл обществу: «Если мы будем соблюдать установленные правила взаимоотношений, то всем гражданам гарантируется высокий уровень жизни».

Оппортунизм сопутствует нежеланию приносить жертву в виде «дарения» контрагенту «поведения по правилам», что повышает ставки в любом конфликте или деловой игре, увеличивая транзакционные издержки взаимодействий. Это касается непосредственно соблюдения условий как явных контрактов, так и неявных¹⁶. Очевидным подтверждением неоптимальности такого поведения является «дилемма заключенных», в которой интерпретативная рациональность участников, дополняемая склонностью к соперничеству и ожиданию оппортунистического поведения контрагента, приводит к выбору, снижающему совокупную и индивидуальные полезности.

Экономический оппортунизм создает проблему поведенческой неопределенности, неблагоприятного отбора участников торгов и рыночных стратегий, возникновения риска безответствен-

¹⁴ К XX в. страны мира поняли необходимость третейского суда на международном уровне, организовав Лигу Наций, а затем ООН. Можно предположить, что современное нарушение принципов взаимодействия стран на основе Устава ООН приведет к необходимости новых «ритуальных жертвоприношений» для утверждения нового мирового порядка или восстановления старого.

¹⁵ Религия выполняет функцию того общественного механизма, который позволял за счет использования набора догматов-правил, в случае их детального соблюдения, не допустить распространения оппортунизма и насилия. Однако во взаимоотношениях между локальными сообществами или государствами меньшие транзакционные издержки поддержания общественного порядка имели место при реализации принципа «око за око». Со временем в Европе религиозные догмы, локализуясь на индивидуальном уровне, уступили место в регулировании социальных процессов массовому законотворчеству, которое также предлагало пойти на бескровную жертву со стороны человека в виде соблюдения набора формальных правил.

¹⁶ «Проблема безбилетника», несоблюдение правил дорожного движения в ущерб остальным участникам, выброшенная на дорогу упаковка от продукта и т. д. – все они являются образцом нежелания принести малой «жертвы» в виде повышенных транзакционных издержек своей деятельности.

ного и недобросовестного исполнения соглашений и, в итоге, блокирует возможность эффективной хозяйственной деятельности (рис. 7). Низкий уровень взаимного доверия сторон и негативные ожидания, связанные с высокой вероятностью коварства контрагентов, приводят к тому, что оппортунизм становится самым эффективным вариантом приспособления к будущему, универсальным инструментом *предваряющей адаптации*, создавая экономическую ловушку.



Рис. 7. Экономическая ловушка оппортунистического поведения

Оппортунизм относится к типу стратегий, которые воспроизводят сами себя в некотором поле взаимодействий после первичного негативного стимула. Такой вывод можно сделать, если представить живой организм как самообучающуюся систему, хранящую историю своих предыдущих взаимодействий. Поведение является не столько результатом знания правил, сколько опытом предыдущих взаимодействий со средой, который вынуждает использовать правила, имитируя наиболее успешные действия. Это сообразно пониманию человеческого поведения в сантьягской теории познания Умберто Р. Матураны и Франсиско Х. Варелы (1973) (*Maturana, Varela, 1980*), а также ее социокультурной интерпретации Петером М. Хейлем (*Hejl, 1982*). Применение стратегии оппортунизма связано с негативными ожиданиями роста транзакционных издержек взаимодействий. Оппортунизм и вызывает, и вызывается стимулированием межличностной конкуренции: использованием технологий обмана, враждебными установками, поиском «мошенников», а также представлением о значимости транзакции сторонами. Это также вполне соответствует закону социальных отношений, сформулированному Мортонем Дойчем: «Характерные процессы и эффекты, вызываемые данным типом социальных отношений, имеют тенденцию вызывать данный тип социальных отношений» (*Deutsch, 1985*).

Из распространенности оппортунизма не следует, что большинство людей совершенные эгоисты и рациональные калькуляторы, не подверженные процессам социализации. Вместе с тем, оппортунизм в условиях неопределенности внешней среды – базовый адаптационный механизм, который вызывает потребность в иерархиях и институтах, препятствующих распространению агрессии в социуме.

Обратим еще раз внимание на то, что поведенческий акт может совершаться без проведения индивидом последующих уточняющих расчетов, только на основании иллюзии выгоды такого поведения, наряду с ощущением его приемлемости для поддержания психологического баланса. Несмотря на это, предпосылкой оппортунизма все равно является предварительная оценка личностью стартовых условий, которая будет зависеть от трех аспектов – психологического, институционального и экономического:

- 1) укорененности такого поведенческого паттерна (информация об аналогичных случаях удовлетворяющей адаптации);
- 2) знания и распространенности подходящих схем психологической защиты;
- 3) «приблизительной» ex ante оценки альтернативных издержек и/или транзакционных издержек.

Очевидно, что перспектива снижения издержек оппортунистического поведения как способ повышения эффективности хозяйственной деятельности будет зависеть от наличия информации о механизмах управления данными факторами.

Выводы

1. Условия социально-психологической адаптации, включая как личностные, так и средовые характеристики, являются базисом для распространения оппортунистического поведения и роста транзакционных издержек межличностных взаимодействий.
2. Оппортунизм является самовоспроизводящимся эвристическим поведенческим алгоритмом, имеющим высокий адаптационный потенциал и используемым по причине явного или имплицитного конфликта, а также когнитивного диссонанса.
3. Различные виды фрустраторов являются определяющими для оценки альтернативных и транзакционных издержек, играющих ключевую роль при принятии управленческих решений.
4. Оппортунистическое поведение, проявляющееся в рамках экономического процесса, является не оптимизирующим, а удовлетворяющим, что предполагает возможность влияния на него посредством институциональных и психологических факторов.
5. Выбор в пользу оппортунизма определяется сочетанием знания распространенного в социуме поведенческого паттерна, ожидаемых транзакционных издержек такого поведения и механизма психологической защиты, позволяющих завершить свою деятельность в состоянии удовлетворенности.

ЛИТЕРАТУРА

- Ариели Д.* (2010). Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения. М.: Манн, Иванов и Фербер, 296 с.
- Гоббс Т.* (2001). Левиафан, или Материя, форма и власть государства церковного и гражданского. М.: Мысль, 480 с.
- Канеман Д.* (2006). Карты ограниченной рациональности: психология для поведенческой экономики // *Психологический журнал*, т. 27, № 2, с. 5–28.
- Канеман Д., Тверски А.* (2003). Рациональный выбор, ценности и фреймы // *Психологический журнал*, т. 24, № 4, с. 31–42.
- Канеман Д., Словик П., Тверски А.* (2005). Принятие решений в неопределенности: правила и предубеждения. М.: Гуманитарный центр, 632 с.
- Мельников В.В.* (2011). Неконкурентность поведения как фактор транзакционных издержек // *Terra Economicus*, т. 9, № 4, с. 23–37.
- Палмер Дж., Палмер Л.* (2007). Эволюционная психология. Секреты поведения Homo sapiens. СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 384 с.
- Пиаже Ж.* (1997). Речь и мышление ребенка. СПб.: СОЮЗ, 250 с.
- Попов Е.В.* (2011). Транзакции. Екатеринбург: УрО РАН, 679 с.
- Реан А.А., Кудашев А.Р., Баранов А.А.* (2008). Психология адаптации личности. СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 479 с.
- Ромм М.В.* (2002). Адаптация личности в социуме: теоретико-методологический аспект: Монография. Новосибирск: Наука, 275 с.
- Саймон Г.А.* (2001). Рациональное принятие решений в деловых организациях // *Психологический журнал*, т. 22, № 6, с. 25–34.
- Уильямсон О.И.* (1993). Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // *THESIS*, вып. 3, с. 39–49.
- Уильямсон О.И.* (1996). Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 702 с.
- Фестингер Л.* (1999). Теория когнитивного диссонанса. СПб.: Ювента, 318 с.
- Фрейджер Р., Фейдимен Д.* (2004). Личность. Теории, упражнения, эксперименты. СПб.: Прайм-Еврознак, 608 с.
- Christie R., Geis F.L.* (1970). *Studies in Machiavellianism*. New York: Academic Press, 415 p.
- Commons J.R.* (1931). *Institutional Economics* // *American Economic Review*, vol. 21, pp. 648–657.
- Deutsch M.* (1985). *Distribute Justice: A Social-Psychological Perspective*. New Haven and London.
- De Waal F.* (2007). *Chimpanzee Politics: Power and Sex among Apes*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 231 p.

Dollard J., Miller N.E., Doob L.W., Mowrer O.H., Sears R.R. (1939). Frustration and Aggression. New Haven: Yale University Press.

Festinger L. (1961). The psychological effects of insufficient rewards // *American Psychologist*, vol. 16 (1), pp. 1–11.

Hejl P. (1982). Sozialwissenschaft als Theorie selbstreferentieller Systeme. Frankfurt/Main, New York: Campus-Verlag, 436 p.

Hornby A.S. (1988). Oxford Advanced Learner's Dictionary of Current English. Oxford University Press.

Kahneman D., Thaler R. (2006). Anomalies: Utility Maximization and Experienced Utility. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 20, no. 1, pp. 221–234.

Maturana H., Varela F. (1980). Autopoiesis: the Organization of the Living / In: *Maturana H., Varela F.* Autopoiesis and Cognition. Boston, pp. 63–134.

Robson A.J. (2002). Evolution and Human Nature. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 16, no. № 2, pp. 89–106.

Roese N.J. (1994). The functional basis of counterfactual thinking. *Journal of Personality and Social Psychology*, no. 66, pp. 805–818.

Schank R.C., Abelson R. (1977). Scripts, plans, goals and understanding: an inquiry into human knowledge structures. Erlbaum.

Simon H.A. (1955). Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics*, no. 69, pp. 99–118.

Simon H.A. (1982). Models of Bounded Rationality: Behavioral Economics and Business Organization, vol. 2. Cambridge: MIT Press.

Stanovich K.E., West R.F. (2000). Individual Differences in Reasoning: Implications for the Rationality Debate? *Behavioral and Brain Sciences*, no. 23 (5), pp. 645–665.

Stanovich K. (1999). Who is rational? Studies of Individual Differences in Reasoning. London: Psychology Press, 312 p.

Stevens A., Price. J. (2000). Evolutionary psychiatry: a new beginning. Brunner Routledge, 313 p.

Thaler R. (1994). Quasi Rational Economics. New York: Russel Sage Foundation, 371 p.

Werth L. (2009). Psychologie für die Wirtschaft. Grundlagen und Anwendungen. Berlin: Spectrum Akademischer Verlag.

REFERENCES

Ariely D. (2010). Predictably Irrational. The Hidden Forces that Shape our Decisions. Moscow: Mann, Ivanov & Ferber, 296 p. (In Russian.)

Festinger L. (1999). A theory of cognitive dissonance. St. Petersburg: Uwenta Publ., 318 p. (In Russian.)

Frager R. and Fadiman J. (2004). Personality. Theories, exercises, experiments. St. Petersburg: Prime-Evroznak Publ., 608 p. (In Russian.)

Hobbes T. (2001). Leviathan, or the Matter, Forme, and Power of a Commonwealth, Ecclesiasticall and Civil. Moscow, 480 p. (In Russian.)

Kahneman D. (2006). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *Psychological Journal*, vol. 27, no. 2, pp. 5–28. (In Russian.)

Kahneman D. and Tversky A. (2003). Rational choice, values and frames. *Psychological Journal*, vol. 24, pp. 31–42. (In Russian.)

Kahneman D., Slovic P. and Tversky A. (2005). Judgment and Uncertainty: Heuristics and biases. Moscow: Humanitarian Center, 632 p. (In Russian.)

Melnikov V.V. (2011). Behavioral principles of non-competition rationality. *Terra Economicus*, vol. 9, no. 1, pp. 33–47. (In Russian.)

Palmer L. and Palmer J. (2007). The ultimate origins of Human Behavior. St. Peterburg: Prime-Evroznak Publ., 384 p. (In Russian.)

Piaget J. (1997). Speech and thinking of the child. St. Petersburg: UNION Publ., 250 p. (In Russian.)

- Popov E.V.* (2011). Transaction. Yekaterinburg: The Ural Branch of Russian Academy of Sciences Publ., 679 p. (In Russian.)
- Rean A.A., Kudashev A.R. and Baranov A.A.* (2008). Psychology of adaptation of personality. St. Petersburg: Prime-Evroznak Publ., 479 p. (In Russian.)
- Romm M.V.* (2002). Adaptation of the individual in society: theoretical and methodological aspects. Novosibirsk: Nauka Publ., 275 p. (In Russian.)
- Simon H.A.* (2001). Rational Decision-Making in Business Organizations. *Psychological Journal*, vol. 22, no.6, pp. 31–42. (In Russian.)
- Williamson O.E.* (1993). Behavioral Assumptions of the modern economic analysis. *THESIS*, issue 3, pp. 39–49. (In Russian.)
- Williamson O.E.* (1996). The economic institutions of capitalism. St. Peterburg: Lenizdat, 702 p. (In Russian.)
- Christie R. and Geis F.L.* (1970). Studies in Machiavellianism. New York: Academic Press, 415 p.
- Commons J.R.* (1931). Institutional Economics. *American Economic Review*, vol. 21, pp. 648–657.
- Deutsch M.* (1985). Distribute Justice: A Social-Psychological Perspective. New Haven and London.
- De Waal F.* (2007). Chimpanzee Politics: Power and Sex among Apes. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 231 p.
- Dollard J., Miller N.E., Doob L.W., Mowrer O.H. and Sears R.R.* (1939). Frustration and Aggression. New Haven: Yale University Press.
- Festinger L.* (1961). The psychological effects of insufficient rewards. *American Psychologist*, vol. 16 (1), pp. 1–11.
- Hejl P.* (1982). Sozialwissenschaft als Theorie selbstreferentieller Systeme. Frankfurt/Main, New York: Campus-Verlag, 436 p.
- Hornby A.S.* (1988). Oxford Advanced Learner's Dictionary of Current English. Oxford University Press.
- Kahneman D. and Thaler R.* (2006). Anomalies: Utility Maximization and Experienced Utility. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 20, no. 1, pp. 221–234.
- Maturana H. and Varela F.* (1980). Autopoiesis: the Organization of the Living / In: *Maturana H. and Varela F. Autopoiesis and Cognition*. Boston, pp. 63–134.
- Robson A.J.* (2002). Evolution and Human Nature. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 16, no. 2, pp. 89–106.
- Roese N.J.* (1994). The functional basis of counterfactual thinking. *Journal of Personality and Social Psychology*, no. 66, pp. 805–818.
- Schank R.C. and Abelson R.* (1977). Scripts, plans, goals and understanding: an inquiry into human knowledge structures. Erlbaum.
- Simon H.A.* (1955). Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics*, no. 69, pp. 99–118.
- Simon H.A.* (1982). Models of Bounded Rationality: Behavioral Economics and Business Organization, vol. 2. Cambridge: MIT Press.
- Stanovich K.* (1999). Who is rational? Studies of Individual Differences in Reasoning. London: Psychology Press, 312 p.
- Stanovich K.E. and West R.F.* (2000). Individual Differences in Reasoning: Implications for the Rationality Debate? *Behavioral and Brain Sciences*, no. 23 (5), pp. 645–665.
- Stevens A. and Price. J.* (2000). Evolutionary psychiatry: a new beginning. Brunner Routledge, 313 p.
- Thaler R.* (1994). Quasi Rational Economics. New York: Russel Sage Foundation, 371 p.
- Werth L.* (2009). Psychologie für die Wirtschaft. Grundlagen und Anwendungen. Berlin: Spectrum Akademischer Verlag.