

**О ПСИХОГЕНЕТИЧЕСКИХ И ПСИХОСОЦИАЛЬНЫХ
ОСНОВАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ**

***ABOUT PSYHOGENETICAL AND PSYHOGENETICAL BASIS
OF ECONOMIC BEHAVIOR***

ОЛЬСЕВИЧ ЮЛИЙ (Juliya Olsevich),
Институт Экономики РАН,
Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова

Аннотация: *Дискуссии современных экономистов о „природе человека“ отражают в скрытой форме кризис современной экономической теории. Учитывая это, автор предлагаемой статьи привлёк внимание читателей к новым открытиям генетики и психологии, как к новой основе понимания экономического поведения. С этой точки зрения в статье исследованы достижения и проблемы, содержащиеся в лекциях Нобелевских лауреатов. Наконец, предлагается собственная альтернатива автора, концепция психологических типов в экономике.*

Ключевые слова: *психологический тип, генетика, экономический институт.*

Abstract: *While the economists' discrepancies on the human nature being a main hidden source of the modern crisis of economic theory, the author of this essay attracts attention to the new findings of genetics and psychology as an appropriate base for the understanding of economic behavior. The achievements and deficiencies of recent Nobel Prize laureates are examined from this point of view, and the alternative (psycho-typological) approach to economic issues is suggested.*

Key Words: *Psychological type, genetics, economic institute.*

(JEL classification: B 40; B 52)

Original scientific paper; Received: September 20, 2007

«Исходный ее (политической экономии – О.) пункт – исследование общих свойств человеческой природы, с которыми ее знакомят физиология и опытная психология».

А. И. Чупров. «О современном значении и задачах политической экономии».

1. Кризис аксиоматики „мейнстрима“

В современной экономической науке наблюдается парадоксальная ситуация. С одной стороны, эта наука быстро развивается, с другой – усиливаются голоса, заявляющие о ее кризисе и неспособности дать ответ на основные социально-экономические вопросы быстро меняющегося мира. Данная ситуация нашла проявление даже в шведской королевской академии, которая вынуждена присуждать Нобелевские премии экономистам, стоящим на взаимноисключающих

теоретических позициях. Кризис теории наступает не тогда, когда накапливаются факты, ей противоречащие. Это необходимое, но недостаточное условие. Кризис наступает, когда эти факты выстраиваются в альтернативную конкурирующую гипотезу, посвященную тому же объекту. Определяющей чертой кризиса теории является выявление абсолютной, либо относительной несостоятельности ее исходных посылок, т.е. ее аксиоматики. Под абсолютной несостоятельностью аксиоматики понимается ее непригодность в любые периоды истории и в любых

странах; под относительной – ее несоответствие фактам в отдельные периоды и в конкретных странах.

То, что рыночно-капиталистическое хозяйство (при всем разнообразии и автономности его составных частей, этапов неравномерного развития, сложности структур, функций, субъектов) образует систему, нам представляется непреложным фактом. Если имеется система, то должна существовать и общая теория (модель) этой системы. Вопрос в том, какие элементы этой системы положены в основу теории в качестве ее исходных аксиом (взятых не из теории, а из «практики»). Связи и взаимодействия в хозяйственной системе – это всегда (непосредственно либо в конечном счете) – *взаимодействия между людьми*. Поэтому исходная аксиоматика любой экономической теории в открытой либо скрытой форме – это взятое из практики (включая историческую практику) представление о природе человека и его поведении.

Классическая и неоклассическая теория и их производные (в рамках „мейнстрима“) исходят из „аксиомы“ об „экономическом человеке“ рационально максимизирующем индивидуальное благосостояние (тракуемое как денежный доход либо богатство). Историческая школа (как старая, так и новая) и институционализм с самого начала отвергали эту исходную предпосылку, выдвигая совершенно иные трактовки природы и поведения человека. Им удавалось (более или менее реалистично) объяснить на этой основе институциональную структуру рыночно-капиталистического хозяйства, но они потерпели фиаско в объяснении его функционирования как системы. „Общая теория“ Кейнса исходила из собственных представлений о психике „актеров“ рынка, *отвергая как их рациональность, так и целенность на максимизацию благосостояния*. Характеризуя этих „актеров“ как носителей „склонностей“, „предпочтений“, „побуждений“, а также агрессивных и защитных реакций, впадающих то в коллективную панику, то в ажютажный оптимизм, Кейнс построил функциональную модель неустойчивого рынка, тяготеющего к неполной занятости.

Как правило, неоклассическую теорию давно (и без видимого результата) критикуют за то, что она исходит из состояния *равновесия* рыночно-капиталистической системы. Но никакая система не способна существовать продолжительное время, если внутри нее нет „точки равновесия“, вокруг которой происходят колебания.

Совсем другой вопрос – какова *природа* этого равновесия, какими силами, какой ценой и на каком уровне оно поддерживается. Рыночное равновесие – это прежде всего равновесие спроса и предложения на двух взаимосвязанных рынках – товаров и услуг, с одной стороны, и факторов производства – с другой стороны. Но какие силы, стоящие за спросом и предложением, включаются в теоретическую модель, а какие остаются неучтенными? Именно этим различаются теории рыночно-капиталистической системы (неоклассическая и примыкающая к ней неонституциональная – с одной стороны, кейнсианская, некейнсианская и посткейнсианская – с другой, марксистская и неомарксистская – с третьей).

Что касается теоретических концепций исторической школы и традиционного институционализма, то они не развились до такого уровня, когда применительно к ним можно было бы говорить о теории рыночно-капиталистической системы. Хотя серьезные попытки были сделаны институционалистом У. Митчеллом и преемником идей исторической школы В. Ойкенем. Мы полагаем, что как изъяны уже существующих теорий рыночно-капиталистической системы, так и неспособность альтернативных теоретических концепций «дорости» до системности, объясняются ограниченностью, ошибочностью либо неопределенностью их аксиоматики, т.е. исходных представлений о природе и поведении «актеров» капиталистического рынка.

Более полувека назад Милтон Фридмен выдвинул тезис, согласно которому критерием научности всякой теоретической гипотезы является ее пригодность для прогнозирования реакции экономической системы на внешние воздействия. Этим самым он перенес акцент в дискуссиях о релевантности теории с проблемы жизнеспособности ее исходных аксиом на проблему проверки ее практических выводов. Иногда такой перенос акцента понимается как умаление Фридменом значения аксиоматики теории, что не вяжется с многолетней исследовательской практикой этого ученого как историка денежной системы и статистика. Мы полагаем, что его подход следует понимать как признание им высокой сложности и противоречивости хозяйства и принципиальной необходимости (для построения теории) резкого ее упрощения путем отбора некоторых ключевых ее характеристик в качестве исходных аксиом. Критерием правильности для такого отбора и предложено считать –

в конечном счете – прогностические возможности теории, построенной на отобранных аксиомах.

В зависимости от отбора исходных аксиом мы получим разные теоретические конструкции, на основе которых будут выведены разные прогностические оценки по одному и тому же „внешнему“ воздействию. Фридена интересовало прежде всего воздействие изменений кредитно-денежной политики государства на уровень занятости. Отобранные им аксиомы (сводящиеся к тому, что актор рынка стремится максимизировать доход (не только денежный) от совокупности пяти форм своего богатства – вещественного капитала, человеческого капитала, акций, облигаций и денег) привели к антикейнсианской (монетаристской) теоретической гипотезе, согласно которой активная кредитно-денежная политика в конечном счете бессильна изменить „естественный“ уровень безработицы, но способна вызвать „стагфляцию“. Согласно принципиальной позиции Фридена, если этот теоретический прогноз подтверждается практикой, то не имеет значения, насколько соответствует реальности исходное предположение – о том, что большинство акторов на рынке обладают пятью указанными формами богатства и при этом стремятся максимизировать совокупный доход от них. Но в том-то и дело, что *выводы* теории Фридена совпали с реальностью именно потому, что *исходные посылы* этой теории для данного исторического периода оказались реалистичными: к 1970-м годам в США и Западной Европе сформировался мощный средний класс. Однако в дальнейшем (в 1980-1990-е гг.) его удельный вес в экономике стал падать, а социальная поляризация в распределении всех форм богатства – возрастать. И, видимо, не случайно, когда в Конгрессе США был предложен монетаристский законопроект о нулевой инфляции, он был отклонен на том (явно немонетаристском) основании, что блокирование роста цен привело бы к увеличению безработицы и снижению темпов экономического роста. Итак, оказалось, что монетаристская теория имела прогностическую силу в отношении поведения экономической системы – но только для определенного периода, определенной группы стран, определенной части показателей, и определенного типа внешнего воздействия на эту систему. В принципе то же самое можно сказать и о кейнсианской теории, исходную аксиоматику которой составляли известные коллективные психологические „склон-

ности“, „предпочтения“ и „побуждения“ акторов рынка. Эта теория частично учитывала наличие „классов“ и наций на мировом рынке и предсказывала последствия их поведения – но, как затем выяснилось, только для определенной исторической ситуации.

И монетаризм, и кейнсианство игнорировали корпоративные структуры рынка – в силу своей конкретной практической нацеленности – с одной стороны, и исходной аксиоматики – с другой стороны. Восполнить этот пробел призвана теория транзакционных издержек, к разработке которой Р. Коуза подтолкнул (по его собственному признанию) знаменитый тезис Ленина о „единой фабрике“. Коуз подверг критике исходную посылку неоклассики (и монетаризма) о стимуле максимизации индивидуального благосостояния, но сам не смог этой посылки преодолеть. Согласно Коузу, люди вступают в корпорации, стремясь минимизировать транзакционные издержки. В действительности более важным является фактор эффективности и динамичности и крупного производства, и внутрикорпоративных институтов (частично учитываемый *концепцией Х-эффективности* Лейбенштейна). В целом же теория Коуза не дает ответа на вопрос, почему более половины занятости даже в развитых странах приходится на мелкие предприятия.

Вышеприведенные примеры говорят о том, что экономическая теория не является единой, она не рассматривает экономику в развитии и во взаимосвязи ее основных аспектов и проблем и не имеет общей аксиоматической базы. Этот вывод может быть подкреплён позицией многих известных ученых современности. Так, У. Баумоль констатирует отсутствие теории техногенного экономического роста, имеющей микроэкономический фундамент, Дж. Акерлоф призывает к пересмотру макроэкономической теории на новых психологических и социальных основаниях, А. Сен полагает, что неоклассические посылки не могут служить основой теории общественного выбора, В. Смит предлагает заменить посылку о сознательной рациональности аксиомой об „экологической рациональности“ и т.д.

Каковы представления российских экономистов о направлениях, по которым развивается экономическая теория в своем стремлении преодолеть кризис современного «мейнстрима»?

Одна позиция (О. И. Ананьин, В. М. Ефимов) состоит в том, что развитие идет по пути *фрагментации* экономической науки вообще и экономической теории – в частности. Это

означает отказ от поисков некой новой общей теории рыночно-капиталистической системы как целого в пользу разработки аналитического инструментария и частных теорий, относящихся к отдельным сферам и аспектам хозяйства. С помощью этих «заземленных» теорий, полагает Ефимов, будет преодолен „аутизм“ абстрактной общей теории „мейнстрима“. Применительно к аксиоматике это означает, что общей природы человека и общих принципов его поведения либо не существует, либо они не играют существенной роли, а определяющее значение имеет приспособление человека к конкретным условиям хозяйствования. Иначе говоря, общая, единая аксиоматика экономической науки этим подходом не предусмотрена.

Вторая позиция (Г. Б. Клейнер, С. Г. Кирдина) заключается в том, что постулируются два основных типа человеческой психики— „человек экономический“ и „человек институциональный“. Но это не значит, что тем самым оправдываются существующие неоклассическая и неинституциональная теории. Дело в том, что, согласно Клейнеру, и тому, и другому типу человеческой психики присуща „естественная иррациональность“. Автор поясняет это на примере гоголевских персонажей— „рвача“ Плюшкина и «карьериста» Ноздрева. Однако, вряд ли этих „алогичных“ персон можно считать типичными «актерами» рыночно-капиталистической системы. Остается при этом неясным, как «экономический человек» может быть «иррациональным». Тем не менее, важное зерно истины в попытке типизации психики «актеров» рынка, бесспорно, содержится.

Третья позиция (А. Я. Рубинштейн) предполагает (в нашем истолковании) в качестве исходной посылки, что природа каждого человека носит двойственный, индивидуально-общественный характер. Отсюда следует, что его потребности имеют одновременно и частный, и социальный аспект, а товары и услуги, которые эти потребности удовлетворяют, имеют и частную, и общественную полезность (не сводимые друг к другу). Тем самым делается шаг, приближающий аксиоматику к реальности, и в то же время не ставится под сомнение возможность построения общей теории. Автор при этом стремится остаться «в рамках неоклассики», что не вполне понятно.

Может ли у экономической теории существовать некая системная аксиоматическая база, которая могла бы служить основанием для по-

строения общей экономической теории, способной с единых методологических позиций объяснить и предсказывать «поведение» хозяйственной системы в разных ее аспектах и проявлениях? Такая теория призвана ответить на три группы взаимосвязанных вопросов: о возникновении, формировании и трансформации институциональных структур, о поведении экономических агентов в рамках этих структур и о движущих силах экономического развития. Мы полагаем, что такой системной аксиоматической базой может служить только представление о человеческой психике как единой структуре, имеющей неизменную (в рамках исторического времени) основу. Автор данного доклада полагает, что при всех различиях общая тенденция движения экономической науки состоит в разработке более реалистической исходной аксиоматики, и, прежде всего, представления о структуре психики человека и его поведения. Об этом свидетельствуют и рассматриваемые ниже выступления лауреатов Нобелевской премии.

2. Новые нобелевские лауреаты в поисках аксиоматических основ общей теории

Рассматриваемые нами здесь лекции шести лауреатов Нобелевской премии Амартии Сена (1998), Даниела МакФаддена (2000), Джорджа А. Акерлофа (2001), Джозефа Е. Стиглица (2001), Даниэля Канемана (2002) и Вернона А. Смита (2002) не посвящены специально исследованиям человеческой психики, но в них даются— иногда развернутые, иногда сжатые и частичные— психологические и социологические трактовки экономических явлений (Лекции опубликованы в пятитомном издании «Мировая экономическая мысль», том V, книга вторая, Москва, „Мысль“, 2005. Научно-редакционный совет: Фетисов Г. Г., Худокормов А. Г. и другие). По этим трактовкам мы и пытаемся „реконструировать“ и сопоставить их представления о человеческой психике как основе экономического поведения.

В научном повествовании, как считает Дж. К. Гэлбрейт— в отличие от детективного— результат может быть объявлен уже в начале. Наш результат можно свести к четырем пунктам. Во-первых, четверо из шести названных лауреатов считают опровергнутым представление классической и неоклассической теории, будто в центре хозяйственных процессов находится индивид, рационально максимизирующий индивидуальную полезность, а двое оставляют вопрос о мотивах экономического поведения открытым.

Во-вторых, все они отказываются считать, что принимаемые индивидами решения способны привести к эффективному („очищающему рынок“) равновесию. *В-третьих*, модель общечеловеческой психики, к которой склоняется (в неявной форме) каждый из лауреатов, существенно отличается от других, так что, критикуя неоклассическую модель, они не противопоставляют ей общую альтернативу. И, *в-четвертых*, в лекциях лауреатов, что крайне озадачивает, нет даже постановки вопроса о *типах* человеческой психики, более того, нет даже упоминания о таких постановках, которые имелись в трудах Дж. М. Кейнса, А. Маршалла, Т. Веблена, В. Парето и других ученых.

а) Два подхода к психологическим основам экономического выбора: Д. МакФадден и А. Сен

Оба подхода претендуют на то, чтобы служить теоретической основой разработки и оценки программ социально-экономической политики. Однако, авторы при этом исходят из резко различающегося понимания человеческой психики и, естественно, приходят к разным выводам. МакФадден стремится обосновать тезис о „суверенитете потребителя“, который служит главной опорой не только неоклассической теории рынка, но и всей философии рыночной демократии. Возможно ли влиять на выбор потребителя «извне», подчинить поведение потребителя государственной пропаганде или рекламе таким образом, чтобы от „добровольно“ менял свои предпочтения? Если это возможно, то рынок перестает быть регулятором экономики, а потребитель— ее определяющей фигурой. Чтобы опровергнуть такую возможность, Он связывает суверенитет потребителя с генетическими основами человеческой психики. „Сердцевинной стандартной или рациональной модели экономической науки является идея, что потребители стремятся максимизировать врожденные предпочтения, устойчивые относительно количеств и признаков потребляемых товаров... Важной чертой этой теории является суверенитет потребителя, согласно которому в любой ситуации выбора предпочтения предопределены и не зависят от располагаемых альтернатив. Короче говоря, желательность предшествует располагаемости. Эта стандартная модель имеет неявно выраженный биологический оттенок. Предпочтения определяются генетически запрограммированным эталонным набором вкусов... В

большинстве приложений стандартной модели зависимость от опыта исключается, и сила этой модели заключается в ее способности объяснить характер экономического поведения без обращения к опыту или восприятиям“.

МакФадден считает необходимым смягчить жесткие условия «стандартной» модели, поставив предпочтения в функциональную зависимость не только от генетически запрограммированного „эталонного набора вкусов“, но и от прошлого опыта, от характеристик потребителя, уровня потребления и признаков товаров. Потребители неоднородны по своим «ненаблюдаемым характеристикам» (по „эталонным наборам вкусов“, по индивидуальным механизмам формирования восприятий и др.). В то же время такие психологические факты, как мотивации, аффекты, установки, хотя и влияют на формирование восприятий (убеждений) и принятие решений, играют, по мнению МакФаддена, второстепенную роль. Он предлагает свою модель, где „второстепенные“ факторы „вписаны“ в расширенную „стандартную“ модель выбора.

МакФадден получил Нобелевскую премию „За развитие теории и методов анализа дискретного выбора“. Этот метод состоит в том, что выявленные предпочтения представлены как непрерывные функции от характеристик потребителя и признаков товаров. Характеристики потребителя делятся на наблюдаемые и ненаблюдаемые. Последние неоднородны у разных потребителей и включают: а) „эталонные наборы вкусов“ (которые генетически детерминированы) и б) механизмы формирования восприятий. Вводится условное допущение, что ненаблюдаемые характеристики потребителя непрерывно зависят от наблюдаемых (например, от возраста). Он пишет: „В своей первоначальной формулировке RUM (модель максимизации полезности при наличии элементов случайности— *Random Utility Maximization model*— О.) была поведенческой гипотезой, исходящей из стандартной модели, в которой случайность относилась к ненаблюдаемой (в смысле «неявной» - О.) разнородности во вкусах, прошлом опыте и информации о признаках альтернатив» (МЭМ, т. V, кн. 2, стр. 402). МакФадден, как отмечено, вводит условную зависимость распределения ненаблюдаемой разнородности от наблюдаемой. Это дает возможность косвенным образом определять выявленные предпочтения как функции наблюдаемых характеристик потребителя (там же, стр. 402-403). Но остается еще вопрос о соотношении между ро-

лью генетически запрограммированных „вкусов“ - с одной стороны, и ролью „механизмов восприятий“ - с другой, в формировании предпочтений. МакФадден решительным образом противопоставляет психологические и экономические теории выбора, поскольку первые все более претендуют на ведущее положение в этой сфере исследований. „В психологических теориях процесса выбора индивидум представлен гораздо менее организованным, а его поведение более адаптивно и имитативно, чем в стандартной экономической модели. Психологические описания процесса принятия решения одновременно и красочны, и интуитивны. В том, как потребители ставят задачу принятия решения, важнейшую роль играют установки“. Говоря словами Канемана (1977), экономист работает с предпочтениями, психолог – с „установками“. Аффекты и мотивация являются ключевыми определителями установок; они также влияют на восприятие, от которого протягивается связь к процессу выбора... С точки зрения этих теорий исчисление оценок полезностей, осуществимое экономистами, наряду с максимизацией полезности, представляет собой сведение многообразной среды принятия решений лишь к одному из многочисленных действующих в ней факторов, причем воздействие этого фактора очень часто перекрывается эффектами общего фона, эмоциями, ошибками в восприятии и суждениях... Экспериментальные свидетельства и самоотчеты о принятии решений поддерживают точку зрения, что эвристические правила являются ближайшими побудителями поведения людей (там же, стр. 414).

Выступая за учет в теории выбора изменяющихся и внешних (по отношению к врожденным предпочтениям) факторов – как психологических (восприятия, мотивации, аффекты), так и институциональных („правила“), МакФадден все же определенно заявляет о своей приверженности основному постулату традиционной теории – о том, что наиболее глубокую основу человеческого поведения составляют не эти факторы, а врожденные предпочтения и *генетическая* нацеленность на их рациональную максимизацию. Он отмечает: „Существование в основе поведения предпочтений является жизненно важным для экономистов научным вопросом. Если на него можно дать утвердительный ответ, то свидетельства о принятии решений, поступающие из области когнитивной психологии, предполагают только то, что экономисты должны на-

учиться видеть сквозь дымовую завесу правил и различать более глубокий уровень предпочтений, что необходимо для оценивания результативности экономической политики... Лично я являюсь осторожным оптимистом и надеюсь, что этот вопрос имеет положительный ответ. *Первая причина* для этого оптимизма заключается в том, что многое из поведенческих отклонений от стандартной модели экономистов объясняется скорее иллюзиями восприятия и ошибками в обработке информации, чем более фундаментальным крушением самого определения понятия «собственный интерес». *Вторая причина* состоит в том, что большинство из правил, которыми мы пользуемся, носит по существу защитный характер, предохраняя нас от выбора плохих альтернатив», причем правила лишь „*кодифицируют предпочтения*“ (МЭМ, т. V, кн. 2, стр. 414-415). Итак, согласно МакФаддену, а) предпочтения потребителей являются врожденными, б) эти предпочтения „определяются генетически запрограммированным эталонным набором вкусов“, в) система предпочтений предопределена и не зависит от имеющихся альтернатив и г) рациональный выбор среди альтернатив состоит в максимизации „собственного интереса“. Все это и означает „*суверенитет потребителя*“.

Что имеется в виду под „*эталонным набором вкусов*“ и под рациональной максимизацией „*собственного интереса*“ МакФадден в своей лекции не поясняет; по-видимому, конкретизация здесь попросту невозможна, поскольку потребители неоднородны как по своим „*эталонным вкусам*“, так и по „индивидуальным механизмам формирования восприятий“. Столь же мало может быть поэтому конкретизирован и „собственный интерес“. По крайней мере «до тех пор, пока изучение работы мозга не даст адекватного представления о когнитивном механизме» (МЭМ, т. V, кн. 2, стр. 417). Итак, Он смело и решительно подчеркнул генетическую природу центральной категории современной экономической теории – „*предпочтений*“. Тем самым он признал неразрывную связь современной экономической теории и генетики, а мировое научное сообщество узаконило это признание присуждением МакФаддену Нобелевской премии. (Отсюда, на наш взгляд, следовало бы сделать вывод, что „стандартным“ экономистам-теоретикам необходимо срочно приняться за изучение новейших достижений генетики и нейрофизиологии). Отметив эту принципиальную заслугу МакФаддена, мы вынуждены добавить в бочку с медом и ложку дегтя.

Генетическую природу „предпочтений“ отмечали не только психологи, но и ряд крупнейших экономистов, в том числе А. Маршалл, Дж. М. Кейнс, Н. Д. Кондратьев – но только в иных терминах. В самом деле, что такое „набор вкусов“ и „предпочтения“? Это потребности, „выстроенные“ в определенную систему приоритетности, соотношенную с набором имеющихся альтернативных способов их удовлетворения. Врожденные потребности задаются вместе с психологическими механизмами их реализации, каковыми являются природные инстинкты (сложные рефлексy). У каждого человеческого организма наряду с общими свойствами имеются и специфические врожденные характеристики, что обуславливает и различия в потребностях и в деятельности инстинктов. Все это известно достаточно давно, но видимо, только теперь начало учитываться „стандартной“ экономической теорией.

Теперь обратимся к тем добавлениям и ограничениям, которые „вводит“ МакФадден в „стандартную“ модель. Во-первых, он предлагает учесть „прошлый опыт“, не поясняя, что под этим имеется в виду. Это может быть общественный опыт, передаваемый воспитанием и образованием из поколения в поколение, а может быть опыт самого индивида, ставший привычкой. В первом случае это могут быть «воспитанные» потребности и инстинкты, которые обуславливают „предпочтения“ не менее жестко, чем врожденные „талонные вкусы“. Иначе говоря, у МакФаддена нет ясного представления о структуре человеческой психики, о соотношении в этой структуре между генетикой, воспитанием, опытом, сознанием. Этим и обусловлено у данного автора противопоставление генетики и психики – с одной стороны, психики и институтов – с другой стороны. Он сам косвенно признает этот дефицит понимания, когда делает оговорку, что стандартная модель остается основой экономической политики только до тех пор, пока изучение работы мозга не даст адекватного представления о когнитивном механизме. „...До тех пор, пока изучение работы мозга не даст адекватного представления о когнитивном механизме... - при выборе широкого спектра экономических решений, стандартная модель, дополненная учетом систематических иллюзий восприятия, останется наилучшей основой для оценивания результативности большей части программ экономической политики“ (МЭМ, т. V, кн. 2, стр. 417).

Как мы видели, предпочтения находятся в центре внимания МакФаддена, разрабатывающего *теорию выбора*; точно так же они в центре внимания другого Нобелевского лауреата, Амартии Сена, занимающегося *теорией благосостояния*. Но в противоположность МакФаддену, полагающему, что индивидуальные предпочтения выявляют глубинные генетические основы экономического поведения, Сен так не считает. Удовольствия, желания, оценки, полезность (все то, что, согласно МакФаддену, составляет генетическую основу предпочтений), Сен дипломатично именуется „ментальными состояниями“, которые, по его мнению, отражают скорее привычку к определенному социальному положению и образу жизни, чем реальное благосостояние индивида.

По мнению Сена характеризовать благосостояние индивида следует, опираясь, прежде всего на общечеловеческие этические принципы и „рациональные общественные суждения“; субъективные же оценки следует использовать в качестве дополнительной информации. Это именно тот неприемлемый для МакФаддена подход, который последний иронично назвал „максимум счастья для наибольшего числа людей“. Однако Сен приводит серьезную аргументацию в обоснование своего подхода. Эта аргументация в значительной мере напоминает аргументацию А. Маршалла, когда последний определяет психику трудящихся как переменную, зависящую от условий их труда – с одной стороны, и уровня их доходов – с другой стороны. Сен пишет: „...Межличностное сравнение персонального благосостояния, или индивидуальной выгоды, не должно основываться только на сравнении ментальных состояний. В действительности могут существовать разумные этические основания для того, чтобы излишне не концентрироваться на сравнении ментальных состояний – удовольствий или желаний. Полезность иногда может быть очень подвержена влиянию постоянных лишений. Безнадежный бедняк, не имеющий выхода, растоптанный рабочий, живущий в условиях эксплуатации, или порабощенная домохозяйка в обществе с укоренившимся неравенством женщин, либо подверженный тирании граждан в обществе жестокого авторитаризма вполне могут получить удовольствие от своих малых достижений и менять свои желания в соответствии с их достижимостью (тем самым, увеличивая вероятность их исполнения). Однако их успехи в таком приспособлении не избавят их от самих лишений.

Измерение удовольствия или желаний в некоторых случаях оказывается совершенно неадекватно для отражения степени реальных лишений, испытываемых индивидом“ („Возможность общественного выбора“, МЭМ, т. V, кн. 2, стр. 270).

Сен полагает, что для определения такой степени было бы лучше учитывать не индивидуальные оценки и предпочтения, а реальные потребности в доходах, или в наборах товаров или в ресурсах. „Я действительно убежден, что индивидуальные преимущества (предпочтения – О.) следует оценивать с точки зрения возможностей индивидов жить тем способом, который они имеют основание ценить. Такой подход сосредотачивает внимание на независимых свободах, которыми обладают люди, вместо того, чтобы ограничиваться конечными результатами, которые они получают... Использование межличностных сравнений может быть только частичным и нередко основано на пересечении различных точек зрения. Использование подобной частичной сравнимости, однако, может существенным образом изменить информационную основу рациональных общественных суждений“ (там же, стр. 271). Но если оценивать благосостояние индивида не по его субъективному мироощущению, а с позиции общепринятой этики и „рациональных общественных суждений“, то тем самым подрывается принцип „суверенитета потребителя“ и вся конструкция „стандартной экономической теории“. Желая, видимо, смягчить этот конфликт, Сен вводит сложное понятие «возможность индивидов жить тем способом, которой они имеют основание ценить» как базу для оценки предпочтений. Иначе говоря, он предлагает вменять индивидам некие „общественно-рациональные“ и этически оправданные наборы предпочтений, и считать, что индивиды эти наборы предпочтений ценят как соответствующие их „независимым свободам“.

На первый взгляд, Сен пытается совместить несовместимое – индивидуализм и общественный подход в оценке индивидуально благосостояния. В дальнейшем мы попытаемся показать, что оба эти подхода не только совместимы, но и генетически заложены совместно в психике человека. К сожалению, он подходит к этому противоречию недостаточно глубоко, относя и фактическую ментальность индивидов, и этические общественно-рациональные оценки к явлениям социально-политическим. Подход к предпочтениям у МакФаддена глубок, но искажающе узок; у Сена широк, но искажающе поверхностен.

б) Психика и неформальные правила экономического поведения: Дж. Акерлоф и Дж. Стиглиц

В данном разделе рассматриваются взгляды двух экономистов, которые ставят под сомнение тезис о том, что поведение агентов рынка является рациональным и эгоистическим, что это поведение преследует цель максимизации личной выгоды, и вообще „максимизации“ чего-либо. Позиция Акерлофа направлена не только против монетаризма, прямо отрицающего кейнсианство, но и против „неоклассического синтеза“, объединяющего кейнсианство с „неоклассикой“, (и полагающего, что законы равновесного рынка снова вступают в силу, как только государственная кредитно-денежная политика обеспечит достаточный „эффективный спрос“). Акерлоф отмечает: „До сего дня крупнейшим вкладом в поведенческую экономику была Общая теория Кейнса. Почти всюду Кейнс объяснял сбои рынка психологическими склонностями (в области потребления) и иррациональным поведением (в области спекуляций на фондовом рынке). Сразу после ее опубликования экономисты (имеются в виду многочисленные сторонники „неоклассического синтеза“ – О.) укоротили» кейнсианскую теорию. Они приручили ее, переведя в гладкие математические формулы классической экономики“. (примечание Акерлофа: Хикс 1937 г., Патинкин 1956 г. – О.)

Акерлоф характеризует психику человека совокупностью черт, полученных не путем абстрактных рассуждений, а на основе анализа реальных явлений рыночной экономики, которые оказались не в состоянии объяснить неоклассическая (в том числе монетаристская) теория, опирающаяся на психологию рационального эгоизма и максимизации индивидуальной полезности. „...Взаимность, справедливость, самоотождествление, денежный фетишизм, несклонность нести потери, стадность и откладывание со дня на день помогают объяснить существенные различия реальной экономики от общеравновесной модели совершенной конкуренции. Помоему, из этого следует, что макроэкономика должна быть основана на подобных поведенческих соображениях» (МЭМ, т. V, кн. 2, стр. 475-476). Согласно Акерлофу, в сфере макроэкономики имеется, по меньшей мере, шесть существенных отличий реальной экономики от той, которую рисует «общеравновесная модель. Новая классическая макроэкономика (т.е. „монетаризм“ – О.) сталкивалась с большими трудностями при

оценке по крайней мере шести макроэкономических феноменов:

- существование вынужденной безработицы;
- влияние кредитно-денежной политики на выпуск продукции и занятость;
- неускорение дефляции при высоком уровне безработицы;
- широкая распространенность недонакопления пенсионных фондов;
- исключительная неустойчивость курсов акций по сравнению с их реальной доходностью;
- устойчивое наличие саморазрушающегося люмпен-пролетариата“ (там же, стр. 446).

Монетаризм („новая классическая макроэкономика“) оказывается неспособным объяснить эти явления именно потому, что опирается на микроэкономические основы, противоречащие реальности. Акерлоф подчеркивает противоположность в методе истолкования экономического поведения субъектов рынка у сторонников неоклассического подхода— с одной стороны, и у сторонников „поведенческой теории“— с другой. Если первые все разнообразие проявлений этого поведения сводят к одной — единственной черте психики— стремлению к максимизации индивидуального благосостояния, то второй, наоборот, каждое такое отдельное проявление объясняет совокупностью ряда черт человеческой психики. Так, установление уровня заработной платы, по Акерлофу, определяется такими чертами психики, как: а) *трудова́я мо́раль* (т.е. привычка к честному, добросовестному труду, наличие чувства ответственности за его результаты, привычка к трудовой дисциплине и др.); б) *справедли́вость* (т.е. врожденная способность и привычка, как работодателей, так и работников, придерживаться общепринятых в данном обществе неформальных норм и правил в распределении трудовых обязанностей и полученных доходов); в) *инсайде́рство* (т.е. психическая предрасположенность, предпочтение, которое оказывается как работодателем, так и работниками, тем, кто уже входит в персонал фирмы, перед «чужаками», т.е. теми, кто только претендует на получение рабочего места в данной фирме) и г) *асимметри́чность информации* (т.е. боязнь риска при найме новых работников, о которых работодатель знает намного меньше, чем об уже работающих). „Разработанные модели показали, что такие факторы, как трудовая мораль, справедливость, инсайдерство или асимметричность информации, дают работодателям

существенные основания платить работникам больше, чем минимальную сумму, способную привлечь их. Такая поощрительная оплата выше очищающей рынок труда, поэтому рабочие места ратионируются, и некоторые работники не могут получить их. Именно такие работники и находятся без работы вынужденно“ (МЭМ, т. V, кн. 2, стр. 450-451). Опираясь на перечисленные черты психики работников, работодатель назначает им более высокую оплату, чем та, за которую были бы готовы работать новые работники той же квалификации, поскольку работодатель рассчитывает на взаимность со стороны своего персонала— в виде высокой производительности, качества, дисциплины труда (там же, стр. 452). Акерлоф отмечает: „Альтернативная версия теории поощрительной оплаты, основанная на информационной асимметрии, рассматривает избыточный заработок как дисциплинирующую меру. В модели Шапиро-Стиглица фирмы платят „высокую“ заработную плату, чтобы уменьшить желание увильнуть от работы“ (там же, стр. 453).

Различие в подходах Акерлофа и Шапиро-Стиглица заключается в том, что первый исходит из наличия у работодателя и работников психики кооперативного сотрудничества, тогда как вторые полагают, что работники изначально настроены на то, чтобы „увильнуть от работы“, т.е. не имеют внутренних моральных стимулов к честному труду и их необходимо материально в этом заинтересовать. В определенной мере верно и то, и другое, поскольку психика индивидов (включая и работодателей) неоднородна. Однако оба названные подхода в принципе можно охарактеризовать как „кооперативные“; они отличаются от неоклассического, согласно которому и психика, и материальный интерес работодателя направлены к тому, чтобы минимизировать заработную плату, а психика и интерес работников проявляются в стремлении ее максимизировать. В этом случае „силовая борьба“— забастовки, локауты— являются обычным способом „регу́лирования“ заработной платы, эгоизм и взаимная агрессия— ее психической основой. Здесь «неоклассический» подход смыкается с марксистским (с той разницей, что для первого такой порядок вещей является вечным и „естественным“, а для второго— для капитализма неизбежным, но исторически преходящим). Для Акерлофа, Шапиро, Стиглица завышенный (в сравнении с очищающим рынок труда) уровень заработной платы— „естественный“ результат взаимодействия психических, социальных и информационных

факторов, и поэтому столь же естественный как и обратная сторона этого результата— вынужденная безработица тех, кто оказался за бортом действующих фирм. Напрашивается вывод, что при описанных Акерлофом предпосылках, в условиях растущего платежеспособного спроса, работодатели будут стараться не расширять занятость, а повышать цены на свои товары и одновременно— зарплату своему персоналу. Так инфляция оказывается взаимосвязанной— через завышенную зарплату — с вынужденной безработицей. Здесь мы имеем дело не только с критикой монетаризма, но и с серьезной корректировкой позиции самого Кейнса, который иначе объяснял феномен вынужденной безработицы.

Перечислим еще раз приводимые Акерлофом психические характеристики экономического поведения: трудовая мораль, взаимность, справедливость, инсайдерство, самоотжествленность, денежный фетишизм, несклонность нести потери, стадность, откладывание со дня на день, асимметричность информации. Все эти *характеристики* нетрудно свести (полностью или частично) к тем врожденным экзистенциальным потребностям и инстинктам, о которых говорят психологи, а также к усвоенным потребностям и инстинктам, и к привычкам в поведении и в мышлении. В частности речь идет об инстинкте самосохранения, потребности в доверии и защите, потребности в принадлежности, в самореализации, о том, что в природной психике человека не заложены (как у некоторых животных и птиц) механизмы должной заботы о будущем, что психике присущи инерционность и деформации восприятия. Различные элементы и аспекты психики человека в *разных формах его экономического поведения* действуют как разнообразные „*комплексы*“, как взаимосвязанные (в силу повторения) сочетания определенных потребностей, инстинктов, навыков (реализуемых способностей). В перечислении Акерлофа названы именно такие психические „*комплексы*“, действующие как привычные формы поведения, как „*институты*“.

Характерно, что Акерлоф не называет те формы поведения, в которых проявляется эгоизм и агрессивность как работодателей, так и наемных работников (локауты, забастовки, штрейк-брехерство, системы штрафов, нарушения контрактов и др.). Не следует забывать, что такие формы были распространены до второй мировой войны, что не могло не повлиять на теорию Кейнса. А в то же время он пишет о „*контрку-*

льтуре“, которая по существу является агрессивной реакцией части представителей этнических меньшинств на столь же агрессивное (по существу) неприятие этих меньшинств господствующей национальной „*культурой*“. „*Контркультура*“, в основе которой лежит конфликт психологических „*комплексов*“, стала в ряде стран серьезным фактором на рынке труда. Если Акерлофа интересуют, прежде всего, психологические и социальные факторы экономического поведения, то другой критик теории рыночного равновесия Джозеф Стиглиц концентрирует внимание на асимметрии информации, в условиях которой функционирует рынок и которую сам рынок также генерирует. При такой асимметрии агенты рынка не могут принимать решения, поддерживающие рыночное равновесие. Иначе говоря, классическая и неоклассическая теории, объясняющие поведение агентов рынка исходя из принципа равновесия, неверны. Каждый агент ведет себя в соответствии с доступной ему информацией, стремясь минимизировать возникающие при этом неопределенность и риск. В Нобелевской лекции Стиглиц сказал: „Я надеюсь показать, что информационная экономика представляет собой фундаментальное изменение парадигмы, господствующей в экономической науке“ („*Информация и смена парадигмы в экономической науке*“, МЭМ, т. V, кн. 2, стр. 235). По его мнению, неучет фактора «информация» обусловил как уязвимость кейнсианской теории, так и несостоятельность монетаризма в его попытках построить неоклассическую макротеорию. „В 1970-е гг. экономисты резко усилили критику кейнсианских идей, частично потому, что последним не хватало микроэкономической базы. Попытки построить новое макроэкономическое учение на основе традиционной микроэкономики, исходившей из допущения о бесперебойно функционирующих рынках, были обречены на неудачу“ (там же, стр. 537).

Тезис о том, что асимметрия информации обуславливает принципиальную неравновесность рынка, Стиглиц обосновывает рядом данных. *Во-первых*, недостаток достоверной информации о клиентах не позволяет должным образом дифференцировать ставки процента по кредитам в соответствии со степенью риска, и тем самым поддерживать равновесие на рынке капиталов. *Во-вторых*, асимметрия информации на рынке труда заставляет работодателей прибегать к поощрительной зарплате и ограничивать спрос на труд. „...Психологические факторы —

моральное состояние, вызываемое чувством, что человек получает справедливую заработную плату, - могут повлиять на трудовые усилия, являясь в некоторых случаях убедительным аргументом в пользу теории поощрительной заработной платы... Достоинно удивления, с каким упорством экономисты-теоретики игнорируют факторы, находящиеся не только в центре повседневной жизни, но даже и в программах школ бизнеса“ (там же, стр. 603). *В-третьих*, асимметричность информации порождается изменением стратегии фирм при смене их менеджмента, тогда как равновесная теория предполагает стратегию неизменной. *В-четвертых*, участники рынка сознательно создают своим конкурентам и клиентам проблемы с информацией как элемент использования своей „рыночной силы“. „Наиболее фундаментальной причиной того, что рынки с несовершенной информацией отличаются от таковых с совершенной, является то, что действия (включая выбор) передают информацию, и участники рынка знают это, что, в свою очередь, оказывает влияние на их поведение“ (там же, стр. 554).

Помимо проблемы наличия достоверной и доступной информации существует проблема восприятия информации и ее переработки, а также проблема выбора на основе предпочтений. Все эти проблемы связаны с психикой агентов рынка и с их воздействием друг на друга. Асимметрия информации связана с тем, что в условиях развития изменяются не только технологии, знания, но и предпочтения, установки, и сами способы мышления. „...Стандартная теория исходит из допущения, что технологии и допущения фиксированы. Но изменения в технологии, исследования и разработки являются сердцевиной капитализма. Новая информационная экономики – расширенная так, чтобы включить в себя изменения в знаниях, - наконец начала систематически изучать эти основы рыночной экономики. Размышляя над проблемами развития, я также все больше приходил к убеждению в неадекватности допущения фиксированности предпочтений. Я критиковал стратегии развития Вашингтонского консенсуса частично из-за того, что они понимают развитие только как накопление капитала и исправление экономических диспропорций. На самом деле развитие есть гораздо более фундаментальная трансформация общества, включающая изменение «предпочтений» и установок, принятие необходимости изменений и отказ от многих традиционных спо-

собов мышления“. Здесь Стиглиц дает примечание: „Многие современные экономисты-теоретики принимают дополнительное допущение, что представления (мнения) в некотором смысле являются рациональными. Но, как и говорилось выше, очень много аспектов экономического поведения трудно совместимы с этой гипотезой“ (там же, стр. 602).

в) «Раздвоение» экономического познания: Даниэль Канеман и Вернон Смит

Специфика взглядов этих ученых состоит в том, что когнитивный процесс субъекта (т.е. процесс восприятия и переработки информации, принятия решений) рассматривается ими не как единый, а как „раздвоенный“ процесс, протекающий в рамках двух относительно автономных систем психики – интуитивной и сознательной. Причем, в зависимости от характера исходной информации („раздражителя“) и особенностей воспринимающего субъекта, может действовать либо одна из систем, либо обе одновременно, корректируя друг друга. Характерно, что, *по мнению указанных авторов, экономическим поведением в большинстве случаев управляют интуитивные „когниции“*, а рациональное мышление используется лишь для корректировки. Эти выводы во многом совпадают с тем анализом экономического поведения, который дан Н. Д. Кондратьевым на 70 лет раньше. Этими работами экономическая наука открывает для себя тот факт (давно известный психологам), что восприятие реальности человеком посредством органов чувств происходит не только через сознание и перерабатывается в деятельные реакции не только мышлением, но и непосредственно предсознанием и сферой бессознательного (т.е. сферой врожденных инстинктов). Т.е. все сферы системы психики способны реагировать на импульсы, поступающие „извне“ (и „изнутри“ самой психики) и одновременно, и порознь. Это объясняет многие „иррациональные“ явления в экономике, но в то же время чрезвычайно усложняет задачу ее теоретического моделирования.

Психолог Даниэль Канеман, в течение многих лет исследовавший (вместе с А. Тверски и другими) экономическое поведение, указывает, что в последние годы между учеными, работающими в этой области, „удалось достичь договоренности относительно того, какие характеристики лежат в основе различия двух типов когнитивных процессов, названных... Системой 1 и Системой 2“ („Отображения ограниченной ра-

циональности: перспективы исследования интуитивного суждения и выбора“, МЭМ, т. V, кн. 2, стр. 633).

2 типа когнитивных процессов:

Система 1 и Система 2

	<i>восприятие и интуиция</i> СИСТЕМА 1	<i>рассуждение</i> СИСТЕМА 2
<i>процесс</i>	быстрота одновременность автоматизм отсутствие значимых ассоциативность медлительность в обучении	медлительность последовательность управляемость трудоемкость ориентация на норму гибкость
<i>содержание</i>	восприятие текущие раздражители привлекает к раздражителю	представление о понятиях учет прошлого, настоящего и будущего могут побуждаться языком

Как показывает схема, *восприятия и интуитивные процессы* Системы 1 порождают *впечатления* относительно признаков объектов восприятия и размышлений. „Эти впечатления не подвластны воле людей и не нуждаются в вербальном выражении. Напротив, *суждения* всегда явны и носят намеренный характер, независимо от того, высказаны они открыто или нет. Таким образом, Система 2 затрагивает все суждения, независимо от того, где они возникают – из представлений или из хорошо обдуманных умозаключений. Характеристика „интуитивные“ применяется к суждениям, напрямую отражающим впечатления“ (МЭМ, т. V, кн. 2, стр. 632). Слабость «Системы 2» открывает дорогу преобладанию интуитивных суждений. „...Одной из функций Системы 2 является мониторинг качества как мыслительных процессов, так и очевидного поведения... Обычно мониторинг носит вялый, неопределенный и нестрогий характер, вследствие чего появляется множество интуитивных, и в том числе и ложных, суждений“ (там же, стр. 633). Интуитивные суждения преобладают тем в большей степени, чем более их объект представляется доступным для понимания. „Ключевым понятием современного анализа интуитивных суждений и предпочтений является понятие доступности-легкости, с которой приходит на ум конкретное мыслительное содержание... Определяющим свойством интуитивных суждений является то, что они приходят к нам спонтанно, подобно восприятиям“ (там же, стр. 634). И далее: „...Кон-

цепция доступности подразумевает и включает понятия выраженности раздражителя (стимулирующего воздействия), селективного внимания и активации (первичной) отклика“ (там же, стр. 626).

Важным для теории экономического выбора является вывод, что при наличии опыта и дефиците времени „Система 2“ вообще не работает и решения принимаются интуитивно. В то же время Канеман признает, что понимание внутреннего механизма принятия интуитивных решений отсутствует. „Мы знаем о том, что определяет доступность, однако все еще на обладаем общим теоретическим подходом к ней; отсутствует и перспектива получить такой подход в ближайшем будущем. Вместе с тем, в контексте исследования суждений и процессов принятия решений отсутствие теории практически не наносит ущерба и не оказывает влияния на полезность концепции“. Зато разработан и эмпирически проверен механизм учета взаимодействия между Системой 1 и Системой 2 (там же, стр. 639). „...Мы выстраивали наши рассуждения, развивая единую общую идею, согласно которой «в высокой степени доступные впечатления, порождаемые Системой 1, управляют суждениями и предпочтениями до тех пор, пока не трансформируются или не отвергаются сознательными процессами, протекающими в Системе 2“. Выбранная модель предопределила программу исследования: для того, чтобы понять, что представляет собой суждение и выбор, мы должны изучить факторы, определяющие высокую степень доступности, условия, при которых Система 2 доминирует над или корректирует результаты деятельности Системы 1, а также правила введения соответствующих поправок“ (там же, стр. 674).

К каким выводам привели исследования по указанной программе? „Модель предлагает четыре варианта развития событий при вынесении суждений или принятии решений: интуитивная реакция отсутствует, и суждение рождается в недрах Системы 2; интуитивное суждение или общее представление появляется и а) поддерживается Системой 2, б) служит основой для внесения поправок, соответствующих другим характеристикам ситуации и в) оценивается как несовместимое с обоснованными и адекватными правилами и блокируется, не получая явного выражения“ (там же, стр. 676). Какой же из этих четырех взаимоисключающих (полностью либо частично) вариантов следует считать преобла-

дающим? „Мы не можем точно установить относительные частоты данных исходов, однако случайное наблюдение дает основание говорить о существовании следующего порядка их расположения (от наиболее к наименее частым): (iia)-(iib)-(i)-(iiv). В большинстве случаев наше поведение интуитивно, квалифицированно (т.е. предполагает наличие определенных знаний, навыков и умений), очевидно и успешно. В некоторых случаях возникает осознание необходимости скорректировать интуитивные суждения и предпочтения, но интуитивное впечатление остается привязкой суждения. В таких случаях более вероятно недостаточная, нежели чрезмерная (избыточная) корректировка. Широко распространенная консервативная точка зрения состоит в том, что переменные, игнорируемые интуицией, остаются недооцененными и в продуманных суждениях“ (там же, стр. 677). При всей осторожности и расплывчатости общего вывода Канемана, его основной смысл не вызывает сомнения: по мнению этого ученого, исследования показали, что человеческое поведение определяется чаще всего интуицией (по существу – рефлексам), а уже потом и на этой основе – расчетами. При этом Канеман указывает на две градации этого общего правила (iia и iib), не привязывая их к разным типам психики; не привязаны к типам психики и варианты i и iiv, полностью выпадающие из этого общего правила.

Научная заслуга Канемана не только в том, что он частично обосновал гипотезу о доминировании интуитивных решений над рациональными в поведении, но и объяснил ряд типичных ошибок интуитивных решений. Доминирование интуиции объясняется тем, что интуитивные решения есть реакции на более доступные для восприятия аспекты реальности. Но такому „облегченному“ восприятию присущи и искажения, поскольку: а) сходство объектов доступно восприятию легче, чем различия, б) изменения объектов – легче, чем их абсолютное значение, в) средние значения – легче, чем суммы и г) более доступным значениям придается больший удельный вес, чем менее доступным („эффект выделенности“ и „привязки“). Однако Канеман не отвечает на главный вопрос: почему интуитивное поведение успешно? Он даже не ставит этого вопроса. Видимо, потому, что для ответа следовало бы раскрыть внутреннюю структуру психики. Эта структура позволила бы одновременно ответить и на вопрос об успешности интуитивного поведения, и на вопрос о

его ошибках. Все, что может сказать в этой связи Канеман: „В общем и целом в области психологического теоретизирования статус факторов доступности сходен со статусом факторов группировки восприятий. В обоих случаях отсутствует какая-либо общая теория, существует лишь совокупность мощных эмпирических обобщений, являющихся прочной базой для построения экспериментальных прогнозов и моделей явлений более высокого уровня. В отличие от гештальтпринципов, перечень которых был составлен достаточно давно, работа над всеобъемлющим списком факторов, влияющих на и опосредствующих доступность, – дело будущего. Список будет длинным, но многие из входящих в него элементов уже известны“ (там же, стр. 675). (Факторы, влияющие на «доступность», которые имеет здесь в виду Канеман, перечислены выше).

А пока из эмпирических исследований Канемана напрашивается вывод: Система 1, (а не Система 2) потому является основой принятия решений индивидом, что она более эффективна, чем Система 2. Более эффективна в том смысле, что обеспечивает удовлетворительные решения для человека со средним уровнем способностей и подготовки, тогда как Система 2 для такого же человека, не прибегающего к интуиции, вела бы к тяжелым ошибкам и потерям. Канеман в своей „модели суждений“ - вариант i – предполагает возможность отсутствия интуитивной реакции. Мы полагаем, что такая возможность может существовать только тогда, когда „суждения“ выносятся по специально составленной программе, из которой заранее исключены параметры и переменные, могущие отражать влияние интуиции составителей. Действие Системы 1 (а не Системы 2) нуждается лишь в корректировках со стороны Системы 2. Получается, что не Стиглиц, а Канеман ставит вопрос о введении принципиально новой научной парадигмы. Однако преобладание интуиции над рассуждениями можно рассматривать и как реакцию на асимметрию информации, которая обесценивает логику в сравнении с опытом.

Если в условиях ограниченной и асимметричной информации и при еще более ограниченных возможностях ее рациональной „переработки“ субъектами рынка механизм рыночного равновесия действовать не в состоянии, то каким путем такое равновесие все же достигается? Согласно концепции Вернона Смита, оно достигается эмпирически посредством „проб и ошибок“ в процессе культурной и биологической эво-

люции. Эта эволюция состоит в „эмерджентной“ (т.е. осуществляемой по необходимости) выработке в семьях и в обществе в целом правил, традиций и нравственных принципов, которые и лежат в основе экономических институтов (прав собственности в рыночном обмене и социальных правил в „персонифицированном“ обмене между известными друг другу лицами).

При помощи всей этой системы институтов происходит агрегирование рассеянной асимметричной информации о спросе и предложении и формируются „эффективные цены, очищающие рынок“. Смит предупреждает, что реальный процесс агрегирования рассеянной асимметричной информации до конца понять в принципе невозможно по определению. Главным методологическим тезисом концепции Смита следует считать его твердую позицию в том, что в человеческом поведении нельзя противопоставлять рациональное и иррациональное, поскольку существуют два вида рациональности – осознанная („конструктивистская“) и неосознанная („экологическая“) рациональность. „Картезианский конструктивизм“ использует разум для проектирования правил действий индивидуумов и институтов, обеспечивающих оптимальные для общества исходы. Он создает стандартную модель социально-экономической науки. Однако большая часть используемых нами знаний и способность предпринимать решения носят неосознанный характер. Наш мозг бережет ресурсы внимания, а также концептуального и символического мышления, поскольку они дефицитны, и делегирует большую часть работы по принятию решений автономным процессам (включающим эмоции), которые не требуют сознательного внимания.

Эмерджентные социальные механизмы, даже если они были изначально конструктивистскими, должны обладать свойствами выживаемости, включающими способность к учету издержек упущенных возможностей и вызовов окружающей среды, остающихся невидимыми для конструктивистского моделирования. Это приводит к альтернативной концепции рациональности – экологической, согласно которой эмерджентный порядок основывается на процессах проб и ошибок культурной и биологической эволюции. Эти процессы приводят к выработке на семейном и социальном уровнях правил действия, традиций и нравственных принципов, которые образуют фундамент прав собственности в не персонифицированном обмене и социальных правил при обмене между

известными друг другу отдельными лицами. В качестве метода изучения экономической рациональности мы используем рациональную реконструкцию – например, принцип взаимности или систему предпочтений, учитывающих интересы других, и исследуем этим методом индивидуальное поведение, эмерджентный порядок в человеческой культуре и общественные институты, их устойчивость, разнообразие и эволюцию во времени. Эксперименты позволяют нам верифицировать высказывания, полученные на основе рациональных реконструкций» (В. Л. Смит. „Конструктивистская и экологическая рациональность в экономической науке“, МЭМ, т. V, кн. 2, стр. 755).

Что же дали эксперименты? Не «окончательную истину», а „рабочую гипотезу“. „В ходе этих взаимодействий (индивидов на рынке – О.) между многими умами при посреднической роли правил происходит процесс агрегирования рассеянной асимметричной информации, способствующий более или менее быстрой сходимости к состояниям конкурентного равновесия, если таковые существуют. Каждый экспериментальный рынок имеет свой уникальный характер с отличной от других динамической траекторией. Вся эта информация сосредоточена в статической или динамической социально-экономической среде, где формируется предложение и спрос, она должна быть агрегирована для того, чтобы обеспечить эффективные цены, очищающие рынок. Мы никогда не сможем до конца понять, как происходит этот процесс в реальном мире, поскольку это требует информации, которая задана откуда-либо отдельному уму, а не доступна ему“ (там же, стр. 756). „Итоговый порядок невидим для его участников в отличие от его плодов, когда они созревают. Участники рынка обнаруживают, что им нужно знать для того, чтобы достичь оптимальных для себя результатов в пределах ограничений, которые намечаются другими“. „Правила возникают в качестве спонтанного порядка – их находят, а не проектируют намеренно с помощью калькулирующего ума... Появляется то, что можно назвать «умом всего общества», который решает сложные организационные задачи без когнитивного осознания...“ (там же). „Этот процесс организует компромисс между транзакционными издержками, обслуживанием, надзором и эффективностью распределения таким образом, что сам институт порождает порядок в экономике, соответствующий проблеме, в решение которой он

вовлечен“. „Взаимность, доверие и репутация заслуживающего доверия очень важны в персонифицированном обмене, там, где формальные рынки не оправдывают связанных с ними издержек, но тем не менее нужно обеспечить выгоды от обмена. Они также играют важную роль при заключении контрактов, поскольку невозможно предусмотреть все лазейки получения выгоды в ущерб другой стороне...“. „Люди обязательно должны быть эгоистичными...“. „Рынки ни в коей мере не должны разрушать тот фундамент, на котором они, вероятно, возникли, - социальный обмен между членами семьи, друзьями и партнерами“ (там же, стр. 757).

„Индивидуумы должны быть в общежитии активными участниками социального обмена и в то же время энергичными торговцами на рынке, но, как это следует из концепции Хайека о „двух мирах“, экологически рациональное сосуществование персонифицированного и неперсонифицированного обмена не является созидательной в картезианском смысле конструкцией. Поэтому всегда присутствует опасность, что правила „персонифицированного обмена“ будут неправомерно использованы в целях управления расширенным порядком рынков или его изменения. Точно так же существует опасность, что правила неперсонифицированного рыночного обмена могут неправомерно использоваться применительно к нашей сети социальных общений“ (там же, стр. 757-758).

Таким образом, В. Смит частично отвечает на признание Д. Норта о том, что у эволюционного неонституционализма (который он представляет) „нет теории“. В. Смит „вписывает“ процесс спонтанной институциональной эволюции в систему динамического рыночного равновесия в качестве основы последнего. При этом субъект рынка должен по необходимости быть носителем „экологической рациональности“, что по существу означает: а) быть носителем выработанных и проверенных на практике норм, правил, традиций, б) посредством них воспринимать информацию и в) решения принимать интуитивно на основе собственного опыта. Согласно В. Смигу, общая система основополагающих норм и правил составляет основу как конкурентного рынка, так и „социального обмена“; и в том, и в другом случае поведением управляет „экологическая рациональность“. Однако принципиальное различие состоит в том, что во втором случае эти нормы и правила реализуются непосредственно, а в первом случае — через

механизм спроса и предложения, рыночные цены и формальные контракты.

* * *

Выводы из материалов этого раздела представлены в его начале. Здесь мы их повторим в иной форме. Считается доказанным, что (вопреки неоклассической традиции) экономика — не та сфера, где субъекты хозяйственной деятельности могут принимать решения, опираясь на рациональное (в картезианском смысле) мышление. Более того, они не могут опираться на него и в сфере „социального обмена“. Картезианское (чисто-логическое) мышление может служить лишь в качестве вспомогательного, корректирующего механизма в рамках общей психо-рациональной системы выработки экономических суждений. С этим связан и вывод, что мышление экономистов-теоретиков тоже не должно быть „картезианским“ (когда из немногих посылок извлекается цепь формально-логических заключений). Природа поведения субъектов хозяйства определяется генетическими (врожденными) основами их психики, усвоенными ими социальными нормами, правилами, ценностями, привычками (т.е. *институтами*). Их действия определяются не стремлением к максимизации полезности, как считается в неоклассической традиции, а желанием прежде всего сохранить статус кво, избегать риска и неопределенности. Рыночная система, в которой решения ее субъектами принимаются интуитивно, исходя из разнородных психо-социальных критериев, не может быть равновесной и тяготеть к оптимуму, в ней неизбежно имеет место асимметрия информации, неопределенность, вынужденная безработица и неэффективность. Накопление напряженности в такой системе предотвращается эволюционным, приспособительным развитием институциональной системы и государственной поддержкой рынка. Сказанное подбрасывает не только „неоклассический“, но и «неонституциональный» образ мышления (как он представлен Р. Коузом и О. Уильямсоном) в пользу „посткейнсианства“ и „эволюционной теории“. Это открывает новые перспективы для развития экономической теории. Однако, принципиальный недостаток указанных разработок состоит в том, что в них не использованы возможности, предоставляемые новейшими достижениями новой области генетики человека — *психогеномики*. В следующем разделе мы попытаемся показать, каким образом эти возможности могут быть

использованы для разработки аксиоматики экономической теории.

3. Психогеномика: за или против когнитивной психологии?

В том, что относительно постоянная основа психики реально существует, свидетельствуют достижения генетиков, сумевших не только расшифровать молекулярную структуру генома человека, но и установить конкретные функции многих генов, в том числе и тех, которые „управляют“ различными аспектами человеческой психики. Развивается особая отрасль генетики – „психогеномика“.

Чтобы кратко охарактеризовать современные достижения психогеномики, воспользуемся книгой известного российского ученого В. З. Тарантула „Геном человека“ (Тарантул В. З. Геном человека: энциклопедия, написанная четырьмя буквами. М., Языки славянской культуры, 2003, стр. 392. Далее ссылки на страницы этой книги даются в тексте в скобках). Поскольку здоровье и продолжительность жизни человека в первую очередь связаны с генетическими факторами, роль которых оценивается на уровне 65-70% (стр. 217), то неудивительно, что основные усилия генетики направлены на обнаружение источников наследственных заболеваний и на поиск путей их лечения. Уже раскрыты сотни „дефектных“ генов, развивается генная „хирургия“, получен ряд эффективных лекарств. Что же касается *психики и поведения человека*, то, по оценкам ученых, они определяются его наследственностью наполовину. „Во-первых, как правило, не один, а совокупность генов отвечает за наши душевные характеристики. Между ними существует очень сложное и порой весьма неоднозначное взаимодействие, эффект которого зависит от множества различных факторов. Во-вторых, как считает большинство ученых, психика и поведение лишь процентов на 50 определяются генами. Не меньшую, если иногда не большую роль в этом играет общество, окружение, воспитание, иными словами, окружающая среда“ (стр. 210-211).

На какие конкретные экспериментальные данные опираются выводы психогенетики? Вот некоторые из них.

Доказано наследственное происхождение такой черты поведения, как *«лидерство»*, в связи с чем применяется термин „ген лидерства“ (стр. 207-208); выделен также „ген гениальности“. Установлено, что ощущение благополучия и удовлетво-

ренности жизнью (*«счастьливость»*) на 50% зависит от генетики (т.е. в этой части не зависит от материального положения, возраста и образования), и на вторые 50% – „от сожалений и удовольствий последних часов, дней и недель“, что относится уже к „окружающей среде“ (с. 216). Выделены гены и химико-молекулярный механизм, определяющие наследственную склонность части людей к тревожному поведению и депрессии (с. 208-209). Выявлена генетическая предрасположенность к разводам, алкоголизму и наркотикам (с. 216); обнаружены гены „агрессивности“ (стр. 210) и „преступности“ (стр. 326-327). Недавно в геноме человека обнаружены два гена „материнского инстинкта“ (которые передаются по отцовской линии); опыты с аналогичными генами у мышей показали, что у тех мышей-матерей, у которых гены „материнского инстинкта“ отсутствовали, выживало только 8% потомства, а у нормальных мышей-матерей – 80% (стр. 210).

Особо хотелось бы отметить идентификацию гена рецептора дофимина, регулирующего деятельность нервного „центра эмоций и удовольствий“. Одна форма этого гена („длинная аллель“) обуславливает у людей обостренную тягу к удовольствиям и новым впечатлениям; носители же другой формы („короткой аллели“), напротив, пассивны. „Люди с длинной аллелью больше склонны к поиску новых впечатлений, и это стремление к новизне проявляется во всех сферах жизни. Обнаруженный ген так и назвали геном „поиска новизны“. Видимо, не случайно у американцев длинная аллель гена рецептора дофимина встречается в 25 раз чаще, чем, скажем, у жителей Южной и Восточной Азии. Из истории мы знаем, как заселялась Америка европейцами. Кто двинулся тогда в неизвестность в поисках денег и славы? Конечно, в первую очередь это были энергичные люди, склонные к авантюризму, любопытные и импульсивные. Вот они-то и внесли длинную аллель „гена поиска новизны“ в современную американскую популяцию“ (с. 209-210). Отсюда, очевидно, следует: даже если какая-либо страна Южной и Восточной Азии построит одинаковую с Америкой экономическую и политическую систему, примет другие эффективные меры, общий уровень деловой активности в ней все равно будет намного ниже. Есть о чем задуматься нам, россиянам. Ведь, по словам классика, „мы ленивы и нелюбопытны“. Зато, как показала история, мы генетически „социальные“, талантливы и терпе-

ливы. Но эти качества могут превратиться в мощную силу лишь при адекватной общественной организации. Как говорят в спорте, „организация побивает класс“. Не случайно, наверное, „всеобщая организационная наука“ (ныне всемирно известная как „теория систем“) была впервые создана замечательным русским мыслителем А. Богдановым— экономистом, философом и физиологом. И если мы не хотим безнадежно отставать от Америки, нет иного выхода, как компенсировать генетическое различие в уровнях активности различием экономической и политической систем, другими стимулирующими мерами.

В. З. Тарантул в то же время подчеркивает, что пока положено лишь начало развитию психогеномики: „Однако, сам механизм наследования, гены, ответственные за темперамент, наклонности и пристрастия, остаются пока неизвестными... Но в последнее время, благодаря гигантским успехам геномики, наметился существенный прогресс в этом вопросе. Науку, возникшую относительно недавно на пересечении генетики и психологии, можно назвать психогеномикой по аналогии с фрейдовским психоанализом. Основная задача психогеномики заключается в „охоте за генами“, формирующими личность, психику и поведение человека“ (с. 208). И все-таки исследования, уже проведенные генетиками и психологами, дают почву для некоторых важных выводов. *Во-первых*, относительно неизменную („перманентную“) основу человеческого поведения составляет генетическая наследственность (поскольку геном изменяется лишь на протяжении тысячелетий, причем незначительно). Это распространяется на все сферы человеческой активности, в том числе и на хозяйственную. *Во-вторых*, генетически передаются не только общечеловеческие черты поведения, но и существенные психические различия между людьми. Это обусловлено тем, что хотя геном у всех людей на 99,9% структурно одинаков, одни и те же гены у разных индивидов могут функционировать по-разному, обуславливая различия в физических данных и в поведении. Это, видимо, связано прежде всего с мутациями в геноме предков, вызванными, в частности, бактериальными и вирусными вторжениями в геномы отдельных людей (стр. 106, 114, 118, 122, 130). *В-третьих*, степень выявленной экспериментами генетической обусловленности разных аспектов поведения различна и колеблется в диапазоне 10-90%. Разные аспекты психики

человека определяются его генотипом в неодинаковой степени (стр. 216). Так, если активность человека генетически детерминирована на 89%, а его раздражительность— на 85, то его общительность — только на 10% (стоит напомнить, что средняя степень генетической обусловленности поведения оценивается генетиками примерно в 50%). Иначе говоря, чтобы понять поведение людей в любой сфере деятельности, в том числе в хозяйственной, надо исходить не из некоей абстрактной формулы, а прежде всего из реальной генетической основы их психики (подробнее см. Ольсевич Ю.Я. „Экономическая теория и психогенетика“. *Российский экономический журнал*, № 9-10, 2004 г.).

Генетики не первые, кто считал, что человек появляется на свет с определенными, передаваемыми по наследству свойствами психики — намного раньше к такому выводу пришли многие крупные психологи. Хотя взгляды ученых-психологов на природу человеческой психики по многим пунктам кардинально расходятся, большинство из них убеждены, что базовые жизненные (экзистенциальные) потребности, инстинкты являются врожденными; такими же являются и задатки способностей, как общих, так и специальных. Попытаемся объединить те врожденные черты психики, на которые указывают психологи, с теми чертами которые уже выявлены как генетически детерминированные, и на этой базе проведем условную классификацию всех этих черт.

Врожденные, генетически наследуемые черты психики есть продукт естественного отбора в течение 5-6 млн. лет истории предков современного человека. Поэтому и критерии классификации должны, видимо, соответствовать критериям данного отбора: это потребности и инстинкты, направленные на: а) выживание *индивида*, б) выживание *рода* и в) *развитие* того и другого. Соответственно, первую группу мы будем называть *потребностями индивидуализма*, вторую— *социалитета*, третью— *развития*. Какие из названных выше (т.е. из немногих уже открытых и исследованных генетиками наследственных черт психики) могут входить в основу каждого из трех выделенных нами ее основных аспектов? Мы полагаем, что повышенная „тревожность“, склонность к агрессивности, преступности, разводам можно, как правило, отнести к чертам психики, ориентирующим ее на индивидуализм. В то же время, повышенная „счастливость“, развитый „материнский инстинкт“, тяга к лидерству,

общительность— это такие врожденные черты психики, которые ориентируют ее на социальность. Наконец, наличие „гена поиска новизны“— это необходимый элемент психики „новатора“ (т.е. психики, ориентированной на развитие). Помимо того, генетики установили врожденные различия в *уровнях способностей* по таким показателям, как степень активности, интеллект, память. Тем самым косвенно подтверждена идея В. Парето о врожденных различиях *уровней* психики независимо от ее доминантной направленности.

Если объединить экзистенциальные потребности и инстинкты, которыми давно уже оперируют психологи, с теми врожденными „предрасположенностями“, которые открыты сравнительно недавно генетиками, и разделить их на три выделенные нами группы, то мы получим следующее общее (но далеко не полное) представление о структуре человеческой психики. Итак, в число врожденных потребностей и инстинктов *индивидуализма* мы включаем следующие: питания, половой, самосохранения, присвоения, паразитирования, агрессии, ревности, мести, охотничий. К этой же группе относятся *воспитанные* инстинкты бережливости, чистоплотности. К врожденным потребностям и инстинктам *социальности* мы относим также: материнства, доверия, кровнородственный, стадный, подражания, сотрудничества, справедливости, сострадания, общения, иерархии, лидерства. В число *воспитанных* потребностей и инстинктов этой группы входят: честности, религиозный, национально-этнический, воинственный. Врожденными потребностями и инстинктами *развития* являются следующие: свободы, поиска новизны, творчества, соревнования, целесообразности, игры, любопытства. К *воспитанным* мы относим здесь потребности и инстинкты: трудолюбия, мышления, целеполагания, самореализации.

Условность и известная противоречивость такой классификации очевидны, поскольку, например, индивидуальная агрессивность может служить „роду“ в целом, а «социальная» потребность индивида занять место в родовой иерархии может трактоваться как эгоистическая. Тем не менее, естественный отбор миллионы лет вел человека по линии одновременного укоренения в нем эгоистических и социальных (родовых) потребностей и инстинктов, возвышения этих потребностей и развития соответствующих способностей, противопоставляя, связывая и уравновешивая их, но не сводя их друг к другу и не подчиняя слепо друг другу, как подчинено

индивидуальное родовому у многих насекомых, птиц, рыб и животных. Взаимодействие врожденных потребностей, способностей и инстинктов вело к тому, что в ходе естественного отбора в генетическом коде закреплялись и передавались по наследству определенные стереотипы поведения, относящиеся к добыванию пищи, продолжению рода, родовой иерархии, обеспечению безопасности и др. Известно, что у животных, птиц, рыб, насекомых генетически запрограммированы чрезвычайно сложные модели поведения и „общественной организации“. Поэтому ничего таинственного в том, что человек от рождения «запрограммирован» на бессознательное тяготение к определенным стереотипам поведения, нет. Но значит ли это, что мы должны считать эти врожденные стереотипы поведения некими архаичными институтами, „протоинститутами“, а современные институты считать продуктами комбинаций этих протоинститутов? (См. Г. Б. Клейпер. Эволюция институциональных систем. М., «Наука», 2004, стр. 190-197).

Мы полагаем, что между генетически обусловленными природными потребностями, способностями, инстинктами— с одной стороны, и институтами— с другой стороны, лежит качественная грань, именуемая *культурой* (в широком значении понятия), передаваемой посредством механизмов обучения и памяти. Культуру нельзя понять, если не учитывать ее природную психическую основу. Однако, сама по себе культура представляет собой накопленный опыт *сознательной* деятельности, передаваемый либо непосредственно из поколения в поколение воспитанием и обучением, либо посредством восприятия объектов культуры. Институты представляют собой результат трансформации природных стереотипов поведения под воздействием исторически определенных типов культуры. Приходится констатировать, таим образом, двойственную, природно-культурную природу институтов. При этом каждая сторона этой двойственности сохраняет и свое самостоятельное бытие: культура и институты объединяют людей общими нормами поведения, однако в психике каждого индивида общее соединено со специфическим в единую „мини-систему“, твердым ядром которой служат природные потребности, способности и инстинкты.

Память человека является той сложной, многоуровневой сферой его психики, где хранятся и откуда воспроизводятся в сознании — при необходимости — усвоенные ценности, навыки,

нормы поведения, привычки, т.е. культура вообще и неформальные институты – в частности. Эта сфера занимает промежуточное положение между сознанием и „бессознательным“, и именуется психологами „предсознанием“. По мнению специалистов, изучающих работу мозга, механизмы памяти до сих пор не раскрыты. Есть доказательства того, что эти механизмы действуют на принципиально ином биохимическом уровне, чем генные механизмы управления психикой. Если генные механизмы (сфера бессознательного) действуют на молекулярном уровне, то механизмы памяти (сфера предсознания) – это системы взаимодействия (через синапсы) между нервными клетками мозга. Именно поэтому содержимое памяти не передается по наследству, генетически наследуются только ее потенциальные возможности („пределы памяти“)¹. Отсюда следует, что генетически человек наследует ряд жизненных потребностей, способностей и инстинктов, но не культуру и не институты. Сознание возникло в результате опосредованной речью деятельности людей. В отличие от мышления, простые формы которого свойственны и некоторым животным, сознание предполагает способность оценивать себя, свое прошлое и планировать будущее, оперировать абстрактными понятиями, находить решения сложных задач. Информация, которая поступает от органов чувств как „извне“, так и „изнутри“ организма через первую и вторую сигнальные системы способна воздействовать одновременно на все сферы психики человека – его сознание, предсознание и на сферу бессознательного. Решения, которые сознательно принимает человек, и по-

следующие акты сознательного поведения отражают взаимодействие между бессознательными потребностями и инстинктами; ценностями и нормами, воспроизведенными памятью из предсознания; и логическим соотношением потребностей (желаний) и норм (институтов) со способностями (ресурсами). По мнению многих психологов и экономистов, подавляющее большинство действий человека в сфере хозяйства рутинизировано и регулируется привычками, т.е. предсознанием, требуя активного вмешательства из сферы бессознательного либо из сферы сознания лишь в случаях нарушения обычной ситуации.

Проблема, однако, заключается в том, каково соотношение между бессознательным, предсознанием и сознанием в формировании самих привычек, а также в том, как взаимодействуют эти три сферы психики в регулировании „нестандартных“ действий, которые каждый раз определяются не привычками и навыками, а сознательным выбором. С некоторым упрощением можно разделить мнения психологов по этой проблеме на три группы. Одни полагают, что определяющее значение имеют сферы предсознания и бессознательного (фрейдизм и неофрейдизм); другие полагают, что проблема эта неразрешима и практического значения не имеет, поскольку важна только эмпирическая связь между внешним воздействием на человека и его ответным действием, реакцией (бихевиоризм); наконец, третьи считают, что решающая роль в формировании привычек и принятии нестандартных решений принадлежит сознанию (когнитивизм).

На современную экономическую теорию, особенно на неoinституционализм, наибольшее влияние оказывает *когнитивизм*, у которого с неoinституционализмом немало общего. В возникновении и развитии когнитивизма определяющее значение имело появление кибернетики и работ по созданию искусственного интеллекта. Как отмечает психолог академик Р. С. Немов, „Это направление возникло в связи с развитием кибернетики, информатики, математического программирования ЭВМ и в определенной степени явилось отрицательной реакцией на недостатки всех психологических концепций, игнорирующих сознание и принижающих роль мышления в детерминации поведения человека“. Согласно представлениям данного направления, в голове каждого человека содержится „схема“, т.е. план сбора и программа переработки инфо-

¹ Различие между химическими основами наследственной (генетической) и оперативной (нарабатываемой в течение жизни человека) памяти еще в начале 1980-х гг. объяснил биохимик академик Ю.А.Овчинников: первая связана с работой нуклеиновых кислот, вторая – белков. „Сейчас ясно, что белки делают то же самое, что и нуклеиновые кислоты, но имеют дело с оперативной, а не наследственной информацией... Можно, конечно, спросить, почему в молекулах ДНК не записывается все то, что мы узнали в процессе жизни? Почему... оперативная информация... не превращается в информационную наследственную? Известно, что белковые молекулы состоят из аминокислот, соединенных пептидной связью. Последовательность аминокислот в полипептидной связи определяется последовательностью нуклеотидов РНК и ДНК. Обратная связь невозможна, невозможна поэтому и запись полученной нами информации в молекулах нуклеиновых кислот“ (Диалектика в науках о природе и человеке. Труды III Всесоюзного совещания по философским вопросам современного естествознания. Отв. ред. И.Т.Фролов. Изд-во „Наука“, 1983, стр. 130-131).

рмации, причем у организма имеется множество связанных друг с другом в динамическую систему схем. „Восприятие, память, мышление и другие познавательные процессы определяются схемами так же, как устройство организма генотипом. Когнитивные схемы складываются в индивидуальном опыте человека, но отчасти являются врожденными“ (Р. С. Немов. Психология. Книга 1. М., «Владос», 2003, стр. 640-641).

Общим у неонституционализма и когнитивизма является положение о наличии в мозгу у человека устойчивой программы восприятия и переработки информации, независимой от характера и источника этой информации. В этом «схемы» напоминают нормы и правила, т.е. институты. Принципиальное различие состоит в том, что, согласно когнитивизму, „схемы“ отражают индивидуальный опыт и не могут быть общими, тогда как институт – категория сугубо социальная. „Первооткрывателем“ когнитивного аспекта личности называют американского психолога Джорджа Келли, выдвинувшего теорию „личностных конструктов“ еще в 1950-е годы прошлого века (См. Л. Хьелл, Д. Зиглер. Теории личности. „Питер“, М., С.-Петербург и др., 2005, стр. 438 и след.). Согласно этой теории, каждый человек в повседневной жизни является исследователем и его сознание ориентировано на будущее. Он формулирует гипотезы и проверяет, подтверждаются они или нет. Из подтвердившихся гипотез человек составляет для себя „понятнейшие схемы или модели“; они и являются „личностными конструктами“. Эти „конструкты“ строятся по биполярному принципу и направлены на то, чтобы субъект мог различать людей честных и нечестных, добрых и злых, умных и глупых и т.д., и соответственно строить свое поведение. Согласно Келли, „Человек не контролируется настоящими событиями (как предполагает Скиннер) или прошлыми (как предполагает Фрейд), а скорее контролирует события в зависимости от поставленных вопросов и найденных ответов“.

Иначе говоря, в концепции Дж. Келли когнитивизм выдвинул на авансцену сознательную, активную, творческую, ориентированную на будущее сторону человеческой психики. Такая постановка вопроса о поведении созвучна ориентации экономического мышления на прогнозы (М. Фридмен) и на „рациональные ожидания“ (Дж. Лукас мл.). Следует отметить, что крайний субъективизм и релятивизм концепции Дж. Келли был впоследствии существенно смягчен и ограничен психологами-разработчиками концеп-

ции „социального когнитивизма“ – Альбертом Бандурой и Джулианом Роттером (См. Л. Хьелл, Д. Зиглер. Op. Cit., стр. 367 и след., 412 и след.). В отличие от Келли, который рассматривал мыслительные схемы как независимые от текущего воздействия среды, А. Бандура считал, что поведение, когнитивный механизм и социальная среда непрерывно взаимодействуют, они взаимозависимы, причем центральную роль в формировании когнитивного механизма играет научение посредством наблюдения за поведением других людей. „Теория социального научения“ Дж. Роттера, по словам ее автора „подчеркивает тот факт, что главным или основным типом поведения можно научиться в социальных ситуациях, и эти типы поведения сложным образом соединены с нуждами, требующими удовлетворения в посредничестве с другими людьми“.

Можно считать, что главным расхождением в понимании человеческой психики между указанными двумя „когнитивистами“ и институционалистами состоит в том, что первые не рассматривают эту психику (когнитивный механизм) как нечто устойчивое, постоянное, тогда как институционализм считает систему норм и правил, усвоенных человеком, относительно стабильной основой его поведения. Согласно воззрениям Бандуры, один и тот же человек, в один и тот же день по-разному ведет себя в зависимости от изменения конкретной ситуации, и в разные дни в сходных ситуациях, и его поведение предсказать невозможно. Это – явно слабое место в концепции „социального когнитивизма“, который односторонне акцентирует внимание на адапционных функциях психики (вспомним чеховского „хамелеона“).

Являются ли личностные „мыслительные схемы“ явлениями сознания или предсознания? Если они есть результат „исследовательской“ работы мозга, то первоначально формируются они в сознании; однако, в дальнейшем они хранятся в памяти, т.е. в предсознании. Вспомним, что Т. Веблен видел природу институты в „привычном мышлении“. Привычное, привычки – это сфера предсознания. Мышление – сфера сознания. Следовательно, понятие „привычное мышление“ – это процесс на грани сознания и предсознания, мышление посредством ранее сложившихся и извлекаемых из памяти стереотипов. Однако, как складываются „конструкты“ и „схемы“? Информация, поступающая в сознание, не может быть исследована, дифференцирована и упорядочена в виде „конструктов“ и „схем“ без

участия критериев, которые задаются сферой бессознательного (экзистенциальные потребности, инстинкты) и предсознанием (привычки, опыт поколений, передаваемый посредством усвоенной культуры). Можно предположить, что у разных людей и в разные эпохи относительная роль сознания, предсознания и бессознательного в формировании „схем“ неодинакова. Например, американские психологи-когнитивисты наблюдали и проводили эксперименты, как правило, в студенческой среде; социальная среда и возраст респондентов могли вести к явно завышенной оценке самостоятельной роли сознания в формировании „схем“.

Чтобы стать „институтом“ (нормой, правилом мышления и поведения), „схемы“ должны стать общими для широкого круга индивидов (социальной группы, слоя, класса, нации). Такие общие схемы вырабатываются в ходе общения и взаимодействия индивидов. Очевидно, что степень общности различных схем весьма различна и должна диктоваться как психикой субъектов, так и условиями, в которых они взаимодействуют. Если психика субъектов (например, работодателей и работников) несовместима, то действующее соглашение между ними как «мыслительная схема» или институт („going concern“ по Коммонсу) не может быть прочным и долговременным. Основы долговременных норм и правил следует искать в общности психики данной группы индивидов, которая в свою очередь коренится в общности генетики и национальной культуры. Далеко не всякие работодатели и работники способны выработать общие нормы поведения. Нередко это не удается сделать даже между членами одной семьи.

Выбор человеком сферы деятельности и то место, которое он в этой сфере занимает, определяется не только исходным социальным положением человека, но прежде всего структурой его экзистенциальных потребностей, а также врожденными и развитыми способностями. Можно сформулировать правило: чем более у человека уравновешена и гармонична структура экзистенциальных потребностей, тем более занимаемое им место в системе народного хозяйства зависит от уровня и структуры его способностей—общих и специальных. (Уровень и структура врожденных способностей могут быть в значительной мере трансформированы воспитанием и обучением; однако, чем более такая трансформация отклоняет способности от их природной основы, тем менее она эффективна). Зато у чело-

века с психикой, где доминирует определенная группа врожденных, либо воспитанных потребностей, способности получают одностороннее развитие, подчиненное этим потребностям.

В принципе некоторая степень соответствия между врожденными потребностями и врожденными способностями у индивидов за миллионы лет естественной эволюции должна была выработаться, поскольку при наличии глубокого разрыва между теми и другими они бы просто не выжили (в условиях, когда разделение труда еще не достигло достаточной глубины). Но эта „некоторая степень соответствия“ у отдельных людей резко колеблется. Например, люди с сильно выраженными инстинктом продолжения рода иногда оказываются не способными к воспроизведению потомства; индивиды с врожденной потребностью к лидерству могут быть лишены организаторских и иных способностей для этого; люди с жадой присвоения не всегда обладают способностями приобретать и удерживать богатство; врожденные «агрессоры», к счастью, часто не обладают физическими, умственными, волевыми качествами для „масштабной“ деятельности и вынуждены ограничиваться бытовыми рамками (поговорка: „бодливой корове бог рогов не дает“). Имеют место и обратные случаи—там, где наличие выраженных способностей соединяется в индивиде с отсутствием экзистенциальной потребности в соответствующем виде деятельности или в какой-либо деятельности вообще (Онегин у Пушкина, Обломов у Гончарова, Веретев у Тургенева).

4. Типология психики и институты

Неучет фактора психики способен привести к неверным социально-экономическим заключениям, и даже к построению целых концепций, соответствующих логике „человека экономического“, но нереалистичных по существу. Примером может служить известная концепция перуанского экономиста Эрпандо де Сото, получившая поддержку многих западных экономистов. Напомним суть этой концепции. В большинстве стран мира (в Латинской Америке, Азии, Африке) капитализм не получает развития и „терпит поражение“ потому, что имущественные права бедняков (а это большинство населения) юридически не оформлены. Земельные участки, дома, мастерские, лавки, скот и другое имущество крестьян, ремесленников, мелких торговцев не защищено законом, оно образует основу теневой экономики, эксплуатируемой чиновниками и

криминальными организациями. Это имущество, составляющее в указанных странах огромные суммы, не может быть капитализировано, т.к. под него невозможно получить кредиты в банках. Если юридически оформить и защитить права бедняков на их фактическую собственность, это позволит им получить кредиты и включиться в процесс накопления капитала. Тем самым разрыв между процветающим капитализмом Запада и хиреющим – в остальном мире будет преодолен.

Около века назад русский экономист (широко известный и на Западе) А. В. Чаянов, на основе тщательного и всестороннего изучения крестьянских хозяйств в России, установил, что целью подавляющего большинства трудовых хозяйств является воспроизводство жизненных условий семьи, а вовсе не накопление капитала. Это правило смело можно распространить и на другие слои мелких собственников в сферах ремесла, торговли, разнообразных услуг, рыболовства и др. Лишь незначительный процент из них действительно стремится накапливать деньги и стать капиталистами. Большинство же остаются мелкими предпринимателями, которыми они стали либо в силу семейных традиций, либо стремясь к самостоятельной деятельности, либо не найдя достойной работы по найму. Это объясняется прежде всего психикой, присущей подавляющему большинству людей, стремящихся не к денежной наживе, а к воспроизведению и улучшению жизненных условий для себя и семьи. Представление (бытующее как в марксистской, так и в неоклассической теории), будто почти каждый мелкий собственник стремится стать крупным собственником, капиталистом, а каждый наемный работник – топ-менеджером корпорации, либо активно участвовать в управлении ею, имеют мало общего с реальностью. Разумеется, сказанное не умаляет полезной значимости практических предложений де Сото: юридическое оформление мелкой собственности способствовало бы улучшению положения многих нуждающихся, активизировало бы кредит и частное предпринимательство. Однако, чтобы эта мера привела к такому же мощному развитию капитализма в отсталых странах, как на Западе, необходимо в населении этих стран иметь аналогичную долю людей, жаждущих обогащения, ощущающих накопление капитала стержнем своей жизни, и обладающих необходимыми для этого способностями.

Психологические основы *капиталистической* деятельности исследовали многие экономис-

ты, в том числе Т. Веблен, В. Парето, Й. Шумпетер, В. Зомбарт, Дж. М. Кейнс. Веблен полагал, что в основе этой деятельности лежит хищнический инстинкт, присущий представителям господствующего класса. Парето включал в число „элиты“ всех преуспевающих (в имущественном отношении) людей, не проводил различия между честными предпринимателями и мошенниками, и полагал, что в основе всякого преуспеяния лежит „комбинационный инстинкт“. Шумпетер проводил качественное различие между теми предпринимателями, которые имеют психику „новаторов“ и готовы нести риск, внедряя инновации, и „рутинерами“, боящимися риска и удовлетворяющимися обычной прибылью (именно последних он называл „капиталистами“). Кейнс делил капиталистов на азартных игроков – с одной стороны, и оптимистичных от природы инвесторов – с другой, причем психику тех и других считал крайне неустойчивой. Но наиболее подробную анатомию „капиталистического духа“ дал В. Зомбарт. Психика носителей этого „духа“ складывается из двух разнородных, но слившихся воедино предпринимательского и торгашеского начал. *Первое* коренится в героической и разбойничьей психике древних римлян и ряда германских племен; *второе* – в психике предков голландцев, швейцарцев, флорентийцев и некоторых других народов. Предпринимательство означает стремление и способность разрабатывать и реализовать крупномасштабные планы экспансии; торгашество предполагает скрупулезный расчет, терпение, умение накапливать богатство. Династии, объединившие указанные два начала и передающие из поколения в поколение особый „капиталистический дух“, составляют незначительное меньшинство в народе, но именно они создали капиталистический строй.

Из сказанного можно сделать два вывода. *Во-первых*, большинство крупных экономистов согласны в том, что капиталисты – это люди, обладающие особым типом генетически унаследованной психики, определяющая черта которой – абсолютное доминирование потребности и инстинкта присвоения и накопления богатства. В определенном смысле это разновидность экстремальной психики. *Во-вторых*, указанный тип психики, в зависимости от структуры других врожденных и воспитанных потребностей и способностей, может выступать в существенно различных вариантах: а) хищный тип, капиталист-агрессор, накапливающий богатство за счет перераспре-

деления того, что накоплено другими, б) новатор, создающий новые эффективные комбинации факторов производства и продукты, открывающий новые технологии, ресурсы и рынки, в) рутинер, использующий существующие технологии и методы производства, следующий сложившимся традициям, нормам и правилам хозяйствования и г) оппортунист, стремящийся извлечь выгоду любыми честными и преступными способами и готовый в этих целях нарушить любые нормы, правила и контракты. Следует иметь в виду, что среди массы населения имеется немало индивидов с врожденными потребностями и инстинктами капиталистов (в перечисленных вариантах), которым недостаток общих и специальных способностей, либо иные обстоятельства, помешали реализовать эти потребности и инстинкты. Как состоявшиеся, так и несостоявшиеся капиталисты всегда стремятся к максимизации денежных доходов в качестве доминирующей цели своей деятельности. Именно их имеет в виду неоклассическая теория, когда говорит об „экономическом человеке“.

Между состоявшимися и несостоявшимися капиталистами – с одной стороны, и остальным населением, с другой стороны существует своего рода психологический барьер. Он состоит не в том, что остальное население не хотело бы максимизировать денежные доходы, а в том, что оно при этом не поступает другими своими жизненными потребностями – соблюдением интересов семьи, заинтересованностью в профессиональной работе, привязанностью к привычным условиям жизни и кругу общения и др. Но и это „остальное население“ психически неоднородно, в нем можно (как уже отмечалось выше) выделить четыре группы:

- Индивиды с доминирующими индивидуалистическими наклонностями; такие люди стремятся стать мелкими предпринимателями, фермерами, а среди лиц наемного труда они стараются занять обособленное рабочее место (индивидуальный станок, автомобиль, компьютер и т.п.) либо пробиться в управляющие подразделения организации.
- Индивиды с доминирующими социалитарными наклонностями стремятся к профессиональной деятельности в государственных и общественных организациях, в организациях социальной сферы, СМИ; они составляют ту часть мелких предпринимателей, которая активно выступает за кооперирование, и

ту часть рабочих, которая ратует за самоуправление предприятий.

- Индивиды, в психике которых доминируют потребности в творчестве, развитии, концентрируются в сферах инновационно-конструкторской и научной деятельности, искусства и литературы. Ориентацию людей с доминантной психикой (т.е. с врожденными четко выраженными наклонностями) как правило невозможно „переориентировать“: например, соблазнив более высокими доходами, заставить такого художника, конструктора, врача, ученого изменить профессию и заняться торговлей, разведением кроликов, биржевой игрой.
- Зато „переориентация“ возможна в отношении четвертой, самой большой группы людей – тех, у кого нет доминирующих наклонностей, чья унаследованная психика „уравновешена“, и поэтому способна «колебаться» в ту или иную сторону. Именно на эти кратковременные и неглубокие колебания ориентированы рассуждения относительно поведения „экономического человека“, выбирающего, что ему сегодня производить – „пушки или масло“. Но когда речь идет о глубоких и долговременных межотраслевых сдвигах, термин „выбор“ приобретает иной смысл, поскольку эти сдвиги затрагивают структурные основы психики производителей. Когда в СССР в ходе коллективизации было фактически ликвидировано крестьянство – был тем самым уничтожен тип врожденной психики, ориентированный на семейное аграрное предпринимательство. В дальнейшем попытки восстановить сельское хозяйство страны на коллективистских (1929-1991 гг.) либо фермерских (1992 -2007 гг.) основах оказались безуспешными, а крестьянско-фермерское сословие уже не могло возродиться.

Этот пример говорит о том, что вынужденное перемещение больших масс людей из одних сфер деятельности в другие может иметь разрушительные последствия как для психики людей (поскольку разрушается их уклад жизни), так и для экономики, поскольку людям приходится менять занятие, соответствующее их психическому складу, на занятие, ему противоречащее. Кризис и депрессия в США в 1930-х гг. подтверждают такой вывод. Индивиды с „равновесной“ психикой при выборе сферы приложения своего труда способны руководствоваться

критерием максимизации денежного дохода лишь до тех пор, пока этот выбор серьезно не нарушает равновесия между их экзистенциальными потребностями, инстинктами, т.е. в ограниченных рамках. Экономическая теория „мейн-стрима“ занимается выбором покупателя между разными товарами (и группами товаров), предполагая, что предложение (т.е. „выбор“ производителя) следует за спросом. Между тем, основной выбор, который делают индивиды— это тройной выбор производителя: выбор профессии, затем— выбор отрасли, наконец, выбор „роли“, в которой собирается выступать индивид (мелкий предприниматель, наемный работник, менеджер, член кооператива и др.). Поскольку этот „тройной“ выбор во многом определяется психикой индивидов, можно сделать вывод, что эта психика участвует в качестве *самостоятельного* фактора (наряду с технологией и природными условиями) в определении профессиональной, отраслевой, социальной структуры хозяйства (на национальном, а, в конечном счете, и мировом уровне). Говоря упрощенно, не структуры создают людей, а люди создают структуры по своему образу и подобию.

Мы приходим к выводу, который существенно расходится с выводами Маркса и Маршалла, согласно которым психика индивидов формируется условиями производства и распределения. В той мере, в какой эти условия диктуются не психикой самих индивидов, а внешними по отношению к ней факторами, и противоречат этой психике, в *исторически краткосрочном* периоде происходит тройной процесс: конфликты, временная адаптация, эмиграция. А в долгосрочном плане условия производства и распределения приводятся в соответствие с экзистенциальными потребностями, инстинктами и врожденными способностями индивидов.

Вся современная система социально-экономических институтов хозяйства есть результат взаимодействия сил, нарушающих и восстанавливающих это соответствие. Частная собственность развивается на базе развития производственных способностей человека и разделения труда, однако и движущей причиной служит всеобщий инстинкт присвоения. Частная собственность в крупных масштабах накапливается в силу того, что существуют агрессивные и способные индивиды, в психике которых этот инстинкт абсолютно доминирует, превратившись в инстинкт накопительства, тогда как большинство населения обладает иной психикой. Взаимодей-

ствия всеобщего инстинкта присвоения с разделением труда породило рынок; взаимодействие рынка и инстинкта накопительства породило торговый и ростовщический капитал; рынок, торговый капитал, инстинкт новаторства породили промышленный переворот, а вместе с ним и рыночно-капиталистическую систему хозяйства. Основанное на накопительском инстинкте владельцев крупное машинное производство в целом повысило уровень потребления населения, однако при этом подавило многие его экзистенциальные потребности и инстинкты. Это проявилось в отсутствии гарантий занятости, чрезмерной интенсивности и продолжительности труда и возросшей угрозе здоровью, эксплуатации труда женщин и детей, растущей несправедливости распределения доходов, необеспеченности больных и престарелых и т.д.

Можно ли считать, что именно *частная* собственность явилась причиной того, что естественная психика наемных работников на промышленных предприятиях оказалась подавленной? Во-первых, и на основе рыночно-капиталистической системы возможны такие отношения между собственниками и наемными работниками, которые соответствуют нормальным экзистенциальным потребностям и инстинктам последних, о чем говорит опыт Роберта Оуэна в Англии начала XIX в., особенно же практика стран Западной Европы после второй мировой войны. Во-вторых, опыт СССР говорит о том, что и на государственных предприятиях возможно господство отношений, подавляющих жизненные потребности и инстинкты наемных работников. Дело, следовательно, не в частной или государственной собственности, а в психике людей, властвующих на предприятиях, и в характере законов и соглашений, регулирующих отношения сторон. Именно эти два фактора — психика собственников и характер институтов, регулирующих реальные отношения, определяют фактическую природу собственности, а не наоборот. На протяжении последней трети XIX в. и всего XX в. шел конфликтный и неравномерный процесс развития регулирующих институтов, призванных привести отношения в хозяйстве в соответствие со структурой экзистенциальных потребностей и инстинктов наемных работников. Этот процесс шел по четырем направлениям, и привел в итоге к превращению рыночно-капиталистической системы в рыночно-капиталистически-социальную.

Во-первых, экономические институты в рамках фирмы (т.е. система норм и правил, ориентированных на максимизацию прибыли, и тем самым реализующих потребности и инстинкты накопительской психики собственников) постепенно дополнялись «всесторонними» социальными институтами, действующими внутри фирм, отражающими экзистенциальные потребности наемных работников (в социальной безопасности, защите здоровья, справедливости и др.). К числу этих институтов относятся как государственные законы, так и условия соглашений с профсоюзами (относительно найма и увольнения, техники безопасности, продолжительности и оплаты труда, участия наемных работников в управлении и др.). Социальные институты фирмы не подавляют принципа прибыльности как доминирующего института капиталистической фирмы, но направленно ограничивают сферу его действия внутри фирмы. *Во-вторых*, государство и профсоюзы постепенно создали общенациональную „сетку социальной безопасности“, состоящую из институтов защиты населения на случай безработицы и нетрудоспособности, в целях поддержки слабых групп. *В-третьих*, сложилась система государственного макрорегулирования хозяйства, имеющая социальную направленность на поддержание занятости, стимулирование роста и в особенности технического прогресса, на перераспределение доходов с целью поддержки отсталых отраслей и регионов, удовлетворения острых общественных нужд. *В-четвертых*, развилась социальная сфера хозяйства, включающая образование, фундаментальную науку, здравоохранение, культуру. Институты этой сферы и призваны выполнять тройную задачу: формировать человеческий капитал, без которого невозможно современное производство; реализовать врожденные потребности в справедливости и развитии, обеспечивая равный доступ людям к знаниям, медицинской помощи и культуре; воспитывать в людях потребности и инстинкты, соответствующие современному уровню цивилизации. Организации социальной сферы (университеты, больницы, театры и др.) способны выполнять свои задачи лишь в той мере, в какой внутри них социальные стандарты доминируют над экономическими, в какой их деятельность подчинена не цели получения прибыли, а цели оказания качественных и общедоступных общественных услуг.

Мы видим, таким образом, что в историческом развитии институциональной структуры хозяйства проявляется развертывание во времени и пространстве структуры человеческой психики. Причем, развертывание в двух ее ипостасях— как экзистенциальных потребностей, инстинктов и способностей типичного нормального индивида - и как психики всей совокупности индивидов во всем ее противоречивом многообразии. В совокупности институтов рыночно-капиталистической системы центральное значение имеют экономические нормы и правила, лежащие в основе производящей фирмы. Как отмечалось выше, они отражают прежде всего накопительский инстинкт того, кто является собственником этой фирмы. И этот собственник-накопитель может выступать в нескольких ипостасях: хищника, новатора, рутинера, оппортуниста. Для национальной экономики совсем не безразлично, какова психика преобладающего числа капиталистов. Можно ли считать, что психотипический состав корпуса капиталистов складывается случайно или изменяется под давлением обстоятельств? Мы полагаем, что сами психические типы капиталистов – явление устойчивое, однако их состав по типам способен кардинально меняться в зависимости от окружающей институциональной среды, и, в конечном счете, от индивидуальной и коллективной психики остальных взаимодействующих „акторов“.

Ограничимся здесь одним вопросом— при каких условиях во главе фирмы может остаться только капиталист-новатор, а другие разновидности капиталиста будут вытеснены? Этот вопрос имеет важное значение как для объяснения техногенного роста стран Запада и Японии после второй мировой войны, так и для понимания экономической ситуации в странах на постсоциалистическом пространстве. Чтобы ответить на него, следует учесть, что разнородные типы капиталистов используют различные источники и методы накопления капитала. Капиталисты-„хищники“ черпают капитал прежде всего за счет перераспределения в свою пользу чужой собственности (как частной, так и государственной) и доходов (частных и бюджетных) путем прямого захвата, мошеннических махинаций с ценными бумагами, монопольного взвинчивания цен, манипуляций с государственными заказами и налоговыми платежами, расхищения природных ресурсов, контрабанды и т.д. Эту деятельность они способны осуществлять только при прямом и косвенном соучастии государст-

венных структур, сознательно допускающих „дыры“ в законодательстве, закрывающих глаза на нарушения законов, на лоббизм и коррупцию. Для современного Запада преобладание капиталистов-хищников— дело прошлого, но они отнюдь не исчезли, о чем говорят деятельность рейдеров, недружественные поглощения, ограбления акционеров корпораций их директорами и т.п. Что же касается России, то по мере восстановления правопорядка хищнический капитал, сознавая свое криминальное прошлое и полукриминальное настоящее, старается переместиться либо за границу, либо в сферу финансовых спекуляций. Очевидно, что постепенное вытеснение капиталистов-хищников связано со сменой типа политического деятеля и чиновника. Взамен „комбинаторов“, под предлогом борьбы с коммунизмом набивавших собственные карманы, депутатские, судейские, министерские и иные кресла начинают занимать индивиды с уравновешенной психикой, у которых не подавлены инстинкты социальности.

На смену капиталисту-хищнику, который не склонен подчиняться государству, а сам его подчиняет себе разными способами, открытыми и скрытыми, приходит (как преобладающий тип) капиталист-оппортунист, который выколачивает прибыль не путем широкомасштабного „героического“ грабежа чужой собственности и государственных доходов, а „мирными“, „обыденными“ способами. К их числу относятся, в частности, уход от налогов, систематическая недоплата наемному персоналу (за условия труда и сверхурочные, за инфляцию, отказ от возмещения износа оборудования, от природоохранных затрат, от расходов на технику безопасности и т.п.). Менее всего „оппортунист“ заботится о технической модернизации производства и об обновлении продукции, о повышении эффективности производства. Если „оппортунисты“ преобладают, то конкуренция угасает, поскольку они стремятся не конкурировать, а приспособиться друг к другу, де-факто поделив рынок территориально и „потоварно“. Создаются неформальные локальные производственно-торговые сети, обеспечивающие повышение цен. Предпосылками успешной деятельности таких капиталистов служит их тесный союз с местными органами власти и профсоюзной бюрократией, которые состоят из людей, в значительной части относящихся к тому же „оппортунистическому“ типу психики. Если вытеснить крупных капиталистов-хищников под

силу высшим органам государственной власти, то вытеснить многочисленных „оппортунистов“ значительно труднее— для этого необходима упорная работа в каждом регионе и с каждым предприятием (фирмой). Прежде всего, следует обеспечить условия жесткой конкуренции, а для этого максимально облегчить доступ на местные рынки новых фирм. Далее, требуется кардинально изменить деятельность профсоюзов, с тем, чтобы они последовательно добивались повышения заработной платы на каждом предприятии до максимального уровня, достигнутого в данной отрасли (как это имеет место, например, в Германии). Необходим также жесткий „прессинг“ со стороны финансовых и надзорных органов по линии платы налогов, соблюдения правил безопасности, охраны здоровья и окружающей среды. Иначе говоря, следует для фирмы отрезать все пути получения прибыли, оставив только один — технический и организационный прогресс.

Наивно при этом ждать, что капиталист-оппортунист изменит свою психику и превратится в энтузиаста нововведений, перестанет рассматривать свою фирму как насос по выкачиванию денег для вложений в виллы, яхты, „боинги“ и т.д. Но он вынужден будет либо продать свою фирму тому, кто захочет и сможет ее модернизировать, либо передать практическое управление менеджерам с совершенно иной психикой, которые заставят „оппортуниста“ нехотя вкладывать прибыль в развитие фирмы. Или же фирма обанкротится. Так или иначе, но в обществе с ориентированным на развитие законодательством, со здоровым административным аппаратом и сильными профсоюзами, во главе фирм оказываются люди с новаторской психикой. Не все они равноценны по своим способностям, но у всех в поведении доминирует потребность в новизне и творческий инстинкт. Тех, которые реально способны на крупномасштабное и глубокое новаторство, меньшинство, остальных можно назвать новаторы-сателлиты. Но и те, и другие— это руководители, которые непрерывно движут техногенный рост в развитых странах мира на протяжении последних шести десятилетий. Они оказались во главе фирм в этих странах, как правило, не по праву наследства. И не благодаря криминальному захвату или ловким биржевым манипуляциям. А потому, что общество здесь в лице своих законодателей, чиновников, судей, профсоюзных лидеров перекрыло каналы, питающие капиталист-

ов-хищников и капиталистов-оппортунистов, и оказало поддержку капиталистам-новаторам.

Проблема развитости и отсталости (старая проблема „богатства народов“) в конечном счете упирается, следовательно, в качество психики руководящей элиты общества – законодателей, чиновников, судей, партийных и профсоюзных лидеров. Если эта психика однородна с психикой капиталистов-хищников и капиталистов-оппортунистов– страна обречена на отсталость. Если же эта элита способна жестко противостоять таким капиталистам в силу своего качественно иного типа психики– тогда у страны есть реальный шанс встать на путь техногенного роста. И здесь мы возвращаемся к началу нашей статьи– к вопросу об исходных аксиомах экономической теории. Можно ли считать, что общество состоит из рациональных эгоистов, максимизирующих свое индивидуальное благосостояние? Если исходить из этой предпосылки, то оказывается невозможным объяснить ни техногенный экономический рост, ни деятельность государства, профсоюзов и других институтов, обеспечивших социально-экономическое равновесие– т.е. двух основных феноменов рыночно-капиталистической системы XX века.

На основе сказанного выше можно предположить, что психически нормальный, гармоничный человек будет в своем поведении в длительном плане *одновременно* преследовать, осознанно или неосознанно, следующие общие цели: а) сохранять равновесие между степенью удовлетворения названных трех групп экзистенциальных потребностей, б) развивать свои природные способности и в) повышать на этой основе, а также в силу подражания и научения, общий уровень своих потребностей, как удовлетворяемых, так и потенциальных. Такого, видимо естественное содержание того целенаправленного поведения нормального человека, которое неоклассическая теория ограничительно трактует, как „максимизацию индивидуального благосостояния“. В свое время этому неоклассическому постулату Кейнс противопоставил свой тезис, согласно которому большинство людей стремятся не к „максимизации благосостояния“, а прежде всего к „сохранению привычного уровня жизни“. Однако, „привычный уровень жизни“ в каждый данный период есть результат стремления людей к более высокому уровню жизни в предшествующие периоды, когда они также прежде всего желали „сохранить привычный уровень жизни“. А это означает, что сохранение

привычного уровня жизни *включает*, а не исключает, стремление к его повышению. Т.е. „привычное поведение“ фактически означает совокупность привычек, направленных на *сохранение и улучшение* жизненного уровня, а не на простое воспроизведение статус кво.

В итоге можно сделать вывод, что психогеномика не отрицает возможности формирования в мозгу человека определенных „схем“ мышления (на чем настаивает когнитивизм). Однако, как психогеномика, так и большинство психологов полагают, что в формировании таких „схем“ ведущую роль играет не логический анализ, а опыт, интуиция, подражание, т. е. сфера предсознания и бессознательного (к чему склоняются и Акерлоф, Стиглиц, Канеман, Смит, а частично и МакФадден). Таким образом, ошибочная «аксиома» неоклассической теории об „экономическом человеке“, целевая функция которого – максимизация денежного дохода или богатства– не является социально-нейтральной и политически и идеологически „безобидной“. От этой предпосылки идет прямая логическая дорога к „экономическому империализму“ и „рыночному фундаментализму“, согласно которым все сферы жизни общества действуют (должны действовать) по принципам конкурентного рынка, „актером“ которого является эгоистичный „экономический человек“, свободный от любых социальных обязательств (после уплаты налогов). Именно такая идеология и практическая политика были воплощены в рекомендациях экспертов МВФБ конца 1990 г. для СССР и ряда других стран, получивших наименование «шоковая терапия», с ее хорошо известными последствиями. Эту же доктрину пытаются реализовать в ходе реформ отраслей социальной сферы в России (здравоохранение, социальное обеспечение, образование, наука, культура, ЖКХ) – с тем же разрушительным эффектом. Российские реформаторы-идеологи до сих пор «не замечают вопиющего противоречия между фетишизацией «экономического человека»– с одной стороны, и остро необходимыми, вынужденными мерами, в числе которых– президентские социальные программы, создание контролируемых государством отраслевых концернов, требования отделить деньги от власти, учредить прокурорский надзор за использованием бюджетных ассигнований, ориентировать экономическую политику не на макропоказатели, а на благосостояние человека.

Устранить это кричащее противоречие можно лишь одним путем– резко отмежевавшись

от доктрины „рыночного фундаментализма“, которая есть орудие коррупционно-олигархической „элиты“, и опереться на конституционную идеологию демократического социально рынка. Идеология общества структурирована, она состоит из ряда взаимодействующих „доктринальных центров“: религиозных, философских, экономических, политических, социальных. В эпоху античности ведущим центром идеологии являлись философские доктрины, в средние века – религиозные, в эпоху капитализма – экономические. В переходные периоды на первый план выдвигались доктрины политические. В конце XX века появились признаки того, что в будущем ведущая роль перейдет к доктринам социальным. Однако, это не означает „социального империализма“, а лишь установление равновесия в идеологии, адекватного природным основам человеческой психики.

Краткие выводы

Аксиоматика теории социально-экономической системы как исторически данного объекта должна быть ориентирована на объяснение главных свойств этого объекта: его противоречивой *структурности*, его неполноценной *равновесности*, его неупорядоченного *развития*.

Исходным моментом (источником) как самой системы, так и ее главных черт является общечеловеческая *психика* как совокупность взаимосвязанных индивидуалистских, социэтарных и развивающих потребностей, включая как врожденные, так и формируемый культурой.

Литература

- Акерлоф Джордж А.*, Поведенческая макроэкономика и макроэкономическое поведение. МЭМ, т.V, кн. вторая, Москва, Мисль, 2004-2005.
- Ананьин О. П.*, Структура экономико-теоретического знания. Методологический анализ. М., Наука, 2005.
- Беккер Гэри С.*, Экономический взгляд на жизнь. МЭМ, т.V, кн. первая, Москва, Мисль, 2004-2005.
- Блауг М.*, Методология экономической науки. М., Вопросы экономики, 2004.
- Бродель Фернан*, Динамика капитализма. Смоленск, Полиграмма, 1993.
- Веблен Т.*, Теория праздного класса. М., Прогресс, 1984.
- Ефимов В. М.*, Об интерпретативной институциональной экономике. М., Институт экономики, 2007.
- Зомбарт Вернер.*, Буржуа. МЭМ, т. III, Москва, Мисль, 2004-2005.
- Канеман Даниэль.*, Отображения ограниченной рациональности: перспективы исследования интуитивного суждения и выбора. МЭМ, т.V, кн. вторая, Москва, Мисль, 2004-2005.
- Кейнс Дж. М.*, Общая теория занятости. Вопросы экономики, 1997, №5.
- Кирдина С. Г.*, X и Y экономики. Институциональный анализ. М., Наука, 2004.
- Клейнер Г. Б.*, Эволюция институциональных систем. М., Наука, 2004.

Аксиоматика теории социально-экономической системы должна опираться на типологическую структуру психики общества, включая равновесны, индивидуалистско-доминантный, социэтарно-доминантный и инновационно-доминантный типы психики.

Из представленного выше материала можно сделать вывод, что аксиоматика теоретических концепций, разрабатываемых рядом западных экономистов (прежде всего Дж. Акерлофом, В. Смитом, А. Сенем, Д. Канеманом, Д. МакФадденом), а также рядом российских, частично приближается к указанной выше. *Когнитивистский подход* этими экономистами фактически используется в качестве дополнения к психологическому.

Можно предположить, что оптимальной является такая структура общества, когда во главе организаций экономической сферы стоят лица с инновационно-индивидуалистской психикой, во главе организаций социальной сферы – лица с социэтарной психикой, а законодательную, исполнительную и судебную власть составляют лица с равновесной психикой (и с соответствующим уровнем общих и специальных способностей).

Приближение к такому обществу требует институциональных условий и демократических процедур, обеспечивающих постепенное и повсеместное „выдавливание“ из своих позиций лиц, не соответствующих этим позициям по своему психическому типу (включая и уровень способностей), и замещение их лицами с адекватным типом психики.

Кондратьев Н. Д., Основные проблемы экономической статистики и динамики. Предварительный эскиз. М., Наука, 1991.

Корочкин А. П., Гены и поведение, www.pereplet.ru/obrazovanie/stsoros/235.html.

МакФадден Дэниел., Проблема экономического выбора. МЭМ, т.V, кн. вторая.

Майерс Дэвид., Социальная психология. Санкт-Петербург, прайм-еврознак, 2004.

Маршалл Альфред., Принципы политической экономии. I М., 1983.

Немов Р. С., Психология книга 1. М., Владос, 2003.

Овчинников Ю. А., Эра физико-химической биологии и материалистическое мировоззрение. (В книге «Диалектика в науках о природе и человека», М., Наука, 1983).

Ольсевич Ю. Я., Экономическая теория и психогенетика. Российский экономический журнал, №9-10, 2004.

Ольсевич Ю. Я., Социология Питирима Сорокина и экономические трансформации. Вопросы экономики, №11, 1999.

Павлов П. П., О самоубийствах. Вестник Российской академии наук, т.69, №1, 1999.

Павлов П. П., Основы культуры животных и человека. Вестник Российской академии наук, т.69, №1, 1999.

Палмер Джек, Палмер Линда. Эволюционная психология. Секреты поведения homo sapiens. Санкт-Петербург, прайм-Еврознак, 2003.

Парето Вильфредо, Компендиум по общей социологии. (Актология мировой политической мысли в пяти томах. Том II. М., Мысль, 1997).

Поланьи Карл, Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени. Из-во «Алетейя», Санкт-Петербург, 2002.

Рубинштейн А. Я., К вопросу расширения «чистой теории общественных расходов». М., Институт экономики, 2007.

Селигмен Б., Основные течения современной экономической мысли. Изд-во «Прогресс», М., 1968.

Сен Амартья, Возможность общественного выбора. МЭМ, т.V, кн. вторая.

Смит Вернон., Конструктивистская и экологическая рациональность в экономической науке. МЭМ, т.V, кн. вторая, Москва, Мысль, 2004-2005.

Сото Эрнандо де. Загадка капитала: Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М., ЗАО Олимп Бизнес, 2001.

Стиглиц Джозеф Е., Информация и смена парадигмы в экономической науке. МЭМ, т.V, кн. вторая.

Тарантул В. З., Геном человека. Энциклопедия, написанная четырьмя буквами. М., Языки славянской культуры, 2003.

Фогель Роберт Уильям, Экономический рост, демография и физиология: воздействие долговременных процессов на разработку и осуществление экономической политики. МЭМ, т.V, кн. первая, Москва, Мысль, 2004-2005.

Фостер Р., Обновление производства: атакующие выигрывают. М., Прогресс, 1987.

Фридмен и Хайек о свобод., CATO Institute, 1985.

Худокормов Александр, Основные тенденции в новейшей экономической теории Запада (на материале лекций нобелевских лауреатов по экономике). Montenegrin Journal of Economics, Vol.2, №4, dec.2006.

Хьюелл А., Зиглер Д., Теории личности. М., Санкт-Петербург, «Питер», 2005.

Шумпетер Й., Теория экономического развития. Изд-во «Прогресс», М., 1982.