DIGITALES ARCHIV

ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
ZBW – Leibniz Information Centre for Economics

Kapeljušnikov, R. I.

Book

Kto takoj Homo oeconomicus? : = Who is Homo oeconomicus?

Provided in Cooperation with:
National Research University, Moscow

Reference: Kapeljušnikov, R. I. (2019). Kto takoj Homo oeconomicus? : = Who is Homo oeconomicus?. Moskva : Izd. dom Vysšej školy ėkonomiki.

This Version is available at:
http://hdl.handle.net/11159/3238

Kontakt/Contact
ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft/Leibniz Information Centre for Economics
Düsternbrooker Weg 120
24105 Kiel (Germany)
E-Mail: *rights[at]zbw.eu*
https://www.zbw.eu/econis-archiv/

Standard-Nutzungsbedingungen:
Dieses Dokument darf zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen. Sofern für das Dokument eine Open-Content-Lizenz verwendet wurde, so gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

https://zbw.eu/econis-archiv/termsofuse

Terms of use:
This document may be saved and copied for your personal and scholarly purposes. You are not to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public. If the document is made available under a Creative Commons Licence you may exercise further usage rights as specified in the licence.

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Р.И. Капелюшников

КТО ТАКОЙ HOMO OECONOMICUS?

Препринт WP3/2019/07
Серия WP3
Проблемы рынка труда

Москва
2019

УДК 330.16
ББК 65.011
К20

Редактор серии WP3
«Проблемы рынка труда»
В.Е. Гимпельсон

Капелюшников, Р. И.
К20 Кто такой Homo oeconomicus? [Текст] : препринт WP3/2019/07 / Р. И. Капелюшников ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. – (Серия WP3 «Проблемы рынка труда»). – 40 с. – 46 экз.

Настоящий текст представляет собой переработанную версию лекции, прочитанной на площадке InLiberty в рамках цикла публичных лекций «Природа человека: что о нас знает наука?» (Москва, 26 ноября 2018 г.). В работе прослеживаются исторические корни концепта «человек экономический» и анализируются методологические предпосылки, лежащие в основе модели рационального выбора, традиционно составлявшей «твердое ядро» экономического подхода к человеческому поведению. Специальное внимание уделено превращению современной экономической науки из монопарадигмальной в мультипарадигмальную и появлению в ней множества альтернативных моделей человека. Концепция человека, из которой исходит экономическая наука, также сравнивается с концепциями человека, эксплицитно или имплицитно присутствующими в других социальных дисциплинах. Автор приходит к выводу, что в «снятом» виде конвенциональный Homo oeconomicus остается точкой отсчета даже для новейших экономических и психологических исследований.

УДК 330.16
ББК 65.011

Препринты Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» размещаются по адресу: http://www.hse.ru/org/hse/wp

© Капелюшников Р. И., 2019
© Оформление. Издательский дом Высшей школы экономики, 2019

Введение[1]

Какие представления о природе человека лежат в основе экономической теории и как они появились? Экономика меняется — но меняется ли вместе с ней человек? Существуют ли универсальные закономерности, которым подчинено экономическое поведение? В конечном счете все эти вопросы сводятся к одному более общему: какова *модель человека*, из которой исходит экономическая наука? Попытка ответить на него и будет предметом моего обсуждения.

Должен признаться, что в своих работах я обращался к этой проблеме лишь эпизодически (Капелюшников, 1989; 2013a; 2013b; 2017; 2018), и какие-то новые подходы, появившиеся в самое последнее время, могли пройти мимо моего внимания. На русском языке по теме «человек в зеркале экономической теории» существуют замечательные «панорамные» исследования, так что тех, кто захочет узнать обо всем этом подробнее, я отсылаю к ним (Автономов 1998; 2003; Шаститко, 2006). Моя цель скромнее — попытаться представить пусть схематичный, но все же целостный «портрет» человека, каким его видит современная экономическая наука.

Начать, наверное, следует с расшифровки названия, которое я решил дать своему рассказу, — «Кто такой Homo oeconomicus?». Неявно оно отсылает к чрезвычайно важному историко-методологическому факту: дело в том, что экономическая наука — *единственная* социальная дисциплина, в которой у главного действующего лица есть имя собственное — Homo oeconomicus. Нетрудно догадаться, по какой языковой модели оно было образовано: это, конечно же, Homo Sapiens. Хотя в других социальных дисциплинах аналогичные конструкции от случая к случаю тоже встречаются, но там они чаще всего используются в риторических целях (для красоты слога, так сказать). Нигде, кроме экономической науки, такого рода латинизмы не прижились настолько, чтобы стать общеупотребительными

[1] В основу настоящего текста положена лекция, прочитанная на площадке InLiberty в рамках цикла публичных лекций «Природа человека: что о нас знает наука?» (Москва, 26 ноября 2018 г.).

терминами. Но стоит нам только произнести «человек экономический», как всем без каких-либо дополнительных пояснений становится понятно, о чем (вернее — о ком) идет речь.

Познакомимся поближе с этим джентльменом. Почему джентльменом? Потому что само это словосочетание появилось в последней четверти XIX в. в Великобритании как реакция на идеи Джона Стюарта Милля (1806–1873), считавшегося в то время экономистом номер один (Mill, 1967). Исходно оно было задумано как издевательская кличка с тем, чтобы на терминологическом уровне зафиксировать карикатурность и вопиющую нереалистичность того, каким человек предстает в исследованиях экономистов. (Историкам экономической мысли так и не удалось установить, какая из версий этой конструкции — латинская (Homo oeconomicus) или английская (economic man) — появилась первой.) Критики описывали этого джентльмена как одномерное существо, движимое в своем поведении единственным мотивом — стремлением к богатству (Persky, 1995). По ироничному замечанию известного историка экономики К. Инграма, политическая экономия имеет дело «не с реальными, а с воображаемыми людьми — “экономическими человеками”, которые рассматриваются ею просто как “животные по деланию денег”» (Ingram, 1967, p. 218). Она, вторил ему главный методолог той эпохи Дж.Н. Кейнс, занята изучением «“экономического человека”, чья деятельность определяется одним только желанием богатства» (Keynes, 1963).

Некоторые высказывания Дж.С. Милля в самом деле дают основание для таких пейоративных оценок и суждений: «Политическая экономия, — писал он, определяя ее предмет, — не занимается изучением человеческой природы во всей ее полноте (с учетом того, как она модифицируется социальным положением человека) или изучением человеческого поведения во всей его полноте (с учетом того, как оно протекает в обществе). Она интересуется человеком только как существом, желающим обладать богатством и способным судить об относительной эффективности средств для достижения этой цели» (Mill, 1836, p. 131). И все же приписывать Миллю такое сверхузкое понимание человеческого поведения, какое вменяли ему критики, было бы не вполне корректно. По мнению Милля, политическая экономия должна учитывать значительно более широкий спектр человеческих побуждений: помимо стремления к накоплению богатства,

это еще стремление к досугу и стремление к роскоши, а также склонность к размножению (предполагающая, кстати сказать, что человека нельзя считать полностью рациональным существом!)[2]. Если бы не эти противодействующие желанию богатства страсти, люди поголовно вели бы себя как законченные трудоголики; достаточно, однако, оглянуться вокруг, чтобы убедиться, насколько несовместима такая маниакальная зацикленность на накоплении богатства с образом жизни большинства из них. Милль рассматривал набор из четырех выделенных им базовых мотивов в качестве универсального (присущего всему человеческому роду). Отсюда следовало, что ссылками на психологические факторы невозможно объяснить все то огромное разнообразие результатов экономической деятельности, которое можно наблюдать в разных странах и разных исторических эпохах: источником этой вариации могут выступать только различия в экономических институтах, изучение которых и составляет, по мысли Милля, предмет науки «политическая экономия» (Persky, 1995).

Повторю: исходно выражение «человек экономический» имело однозначно пейоративную направленность, выступая эффективным риторическим оружием в руках противников экономической теории. Однако реакция экономистов на его появление была парадоксальной: они достаточно быстро апроприировали этот концепт, сделав его оценочно нейтральным и начав использовать в аналитических целях. (Впрочем, это не отменяет того факта, что у множества комментаторов стоящие за ним идеи и представления вызывали и продолжают вызывать резкое отторжение.)

То, что у главного действующего лица экономической науки есть имя собственное, может показаться исторической случайностью. Ну, мало ли какими причудливыми путями происходило формирование рабочей терминологии в той или иной области социального знания? Однако при ближайшем рассмотрении становится понятно, что это не просто игра случая. Дело в том, что экономическая наука была, по сути, единственной, где с самого момента ее рождения базовой

---

[2] «Политическая экономия полностью абстрагируется от всех других мотивов и страстей за исключением тех, что могут рассматриваться как постоянно противодействующие желанию богатства, а именно — отвращения к труду и желания скорейшего удовлетворения наших дорогостоящих прихотей. Они так или иначе учитываются в ее расчетах, потому что они вступают в конфликт со стремлением к богатству не просто иногда, как другие, но сопровождают его в качестве преград или тормозов всегда» (Mill, 1836, p. 131).

единицей анализа признавался индивид (то есть отдельный человек). Как следствие, на всех этапах ее эволюции экономисты не переставали рефлексировать на тему: какова модель человека, из которой мы исходим? к каким формам человеческого поведения она приложима? каким набором мотивов и каким объемом знаний наделяются в ней экономические агенты? В других социальных дисциплинах ничего похожего не происходило. Почему? Потому что в них на вполне законных основаниях могли существовать и действовать разнообразные надындивидуальные (коллективные) сущности, такие как «общество», «государство», «класс», «культура», «нация», «национальный дух» и т.д., уподоблявшиеся живым существам. Соответственно рефлексия по поводу используемых моделей человека оказывалась в них спорадической, а если почему-либо и возникала, то, как правило, с оглядкой на опыт экономической науки. Не будет большой ошибкой сказать, что если в смежных социальных дисциплинах те или иные модели человека присутствовали лишь имплицитно (а куда же без них?), то экономическая наука практически с первых же шагов была занята эксплицитной разработкой некоторой специфической модели человеческого поведения.

Рискну также утверждать, что из противостояния с альтернативными концепциями, принятыми в других социальных дисциплинах, Homo oeconomicus вышел безусловным победителем. Свидетельство тому — мощный междисциплинарный тренд в изучении общества, известный под названием «экономического империализма». С определенного момента представители сестринских дисциплин начали активно заимствовать модель человека, принятую в экономической науке, с тем, чтобы решать свои собственные исследовательские задачи. Такой «колонизации» — с разной степенью успешности — подверглись социология, политология, правоведение, история, демография, антропология, криминология, религиоведение. Но, как проницательно заметил по этому поводу великий американский экономист Армен Алчиан, «империалистической является не экономическая наука сама по себе, а лежащая в ее основе модель человека» (Economic Imperialism, 1987).

Методологические особенности

Во избежание возможных недоразумений нужно сразу же оговориться: экономисты никогда не занимались изучением «природы» человека в прямом смысле слова (это предметная область других научных дисциплин). Закладывая методологический фундамент своего анализа, они действовали иначе: из множества присущих человеку свойств отбирали лишь несколько, принимая их как данность и абстрагируясь от всех остальных; выстраивали из них некую связную конструкцию и затем использовали ее при изучении разнообразных форм человеческого поведения. Естественно, возникает вопрос: если экономическая наука осознает себя наукой поведенческой, то какой именно пласт человеческого поведения является объектом ее интереса?

Если говорить совсем кратко — тот, что связан с совершением людьми актов выбора или, что то же самое, с принятием ими решений. Иными словами, Homo oeconomicus — это прежде всего decision maker! Отсюда академическое название модели человека, используемой в экономической науке: «модель рационального выбора». Здесь важно все: что это *модель*, то есть некая абстрактная схема; что это *рациональное*, то есть последовательное, согласованное во времени и пространстве поведение; наконец, что это *выбор*, то есть активность, ориентированная на достижение определенной цели.

В первом приближении можно выделить два больших класса человеческих действий: рефлекторные (причинно-обусловленные), с одной стороны, и целенаправленные, с другой. Возможно, лучшей иллюстрацией рефлекторного поведения служит известное изречение Козьмы Пруткова: «Щелкни кобылу в нос — она махнет хвостом». Если перефразировать этот афоризм для целенаправленного поведения, получится что-то вроде: «Поднеси кобыле ладонь с сахаром, она потянется к нему губами». Мы имеем здесь как бы инверсию причин и следствий во времени: если в случае причинно-обусловленного поведения причина располагается *в прошлом*, а действие — в настоящем, то в случае целенаправленного поведения причина располагается *в будущем*, а действие — в настоящем. Отсюда, однако, не следует, что целенаправленное поведение может быть только сознательным и никаким другим.

Для того, чтобы Homo oeconomicus принял решение, направленное на достижение определенной цели, ему вовсе не обязательно всякий раз садиться и начинать детально взвешивать выгоды и издержки. Вспомним главного героя фильма «Человек дождя», обладавшего уникальной способностью «считать карты» (мгновенно просчитывать в уме карточные комбинации). Так вот, Homo oeconomicus устроен иначе: он совершенно не склонен по любому сколь угодно ничтожному поводу приниматься «считать карты»! Поскольку сам процесс принятия решений также сопряжен с немалыми издержками, он стремится экономить (недаром же он в конце концов oeconomicus!) также и на них. Обдумывание решения требует времени, умственных усилий, затрат психической энергии. Если оно уже приносило успех в прошлом, есть все основания повторять его затем «на автомате». Великий английский философ Альфред Уайтхед как-то сказал, что прогресс цивилизации выражается в том, что мы научаемся все больше и больше действий совершать автоматически. Однако если прежнее решение перестало работать или на горизонте появилась новая проблема, человек экономический всегда готов сесть и начать «считать карты», то есть сознательно взвешивать выгоды и издержки.

Еще один принципиально важный методологический момент, который часто упускают из вида, связан с тем, что традиционно модель Homo oeconomicus использовалась экономистами для объяснения не индивидуального, а усредненного, типического, массовидного поведения больших групп — для объяснения результирующей, которая возникает из переплетения множества решений, принимаемых отдельными людьми. Возьмем в качестве примера закон спроса, гласящий, что при повышении цены объем спроса на любое благо уменьшается. Это универсальная закономерность, которая работает не только при наличии явных (денежных) цен. Предположим, что средняя продолжительность стояния в очередях на избирательных участках для получения бюллетеня почему-то увеличилась с получаса до двух часов. Исходя из закона спроса мы можем уверенно предсказать, что явка на выборах (при прочих равных условиях) упадет. Представим, что чтобы оказать помощь голодающим жителям Африки, раньше туда нужно было приезжать, а теперь появились посреднические благотворительные организации, которые собирают средства на месте и затем переправляют их в Африку сами. Исходя из закона спроса

мы можем опять-таки уверенно предсказать, что объем пожертвований (при прочих равных условиях) возрастет. Обратите внимание: делая эти предсказания, нам не приходит в голову опрашивать миллионы людей или строить какие-либо регрессии. Мы всего лишь пытаемся представить, как, очутившись в той или иной ситуации, повел бы себя Homo oeconomicus, и таким путем выводим закономерность, работающую и для древнего китайца, и для средневекового француза, и для современного американца, экономя на этом гигантский объем информации. Исходно цель экономической науки заключалась именно в этом — в том, чтобы в хаосе множества индивидуальных решений отыскивать какие-то общие закономерности (сегодня ситуация выглядит уже во многом иначе, но об этом позже).

При этом экономисты с самого начала понимали, что Homo oeconomicus — это не более чем абстрактная аналитическая схема (вспомним хотя бы, что по этому поводу писал Милль). Они никогда не претендовали на то, что этой абстрактной схеме присущ дескриптивный реализм и что она адекватно описывает поведение живых людей из плоти и крови. Все дело в том, что выражение «модель человека» может использоваться (и часто используется) в двух разных смыслах. Во-первых, для обозначения некоего *аналитического конструкта*. Во-вторых, для обозначения некоего «*антропологического типа*», реально существовавшего в определенном месте в определенных условиях в определенную историческую эпоху. Скажем, «русский дворянин начала XIX в.» или «американские бароны-разбойники конца XIX в.», или «советские функционеры периода застоя». Но два этих понятия служат решению разных исследовательских задач.

Масса недоразумений, возникавших по поводу Homo oeconomicus'а, была связана с тем, что практически все не-экономисты, а также изрядное число экономистов путали эти вещи, принимая аналитический конструкт за описание определенного «антропологического типа». Критики типа Мишеля Фуко или Карла Поланьи вовсю «костерили» Homo oeconomicus'а, либо считая его злостной карикатурой на живых людей, либо ужасаясь тому, как экономистам удалось запустить этого монстра в реальную жизнь, и призывая к его скорейшему изничтожению. Но ничего подобного аналитический конструкт Homo oeconomicus не подразумевает. Его можно представить в виде безразмерного балахона, из которого в принципе для любого «антропологического типа» можно при желании скроить костюм по фигуре.

Для этого было бы достаточно наполнить его конкретным содержанием, введя дополнительные уточнения и ограничения. (Естественно, реальная исследовательская практика далека от такого подхода: при описании любого «антропологического типа» намного разумнее отталкиваться от фактического материала, который предоставляет та или иная историческая эпоха.)

Когда задачей является описание некоего «антропологического типа», нереалистичность оказывается серьезным недостатком (мы упускаем какие-то его важные поведенческие характеристики). Но для аналитического конструкта это не так или, по меньшей мере, не вполне так: чем больше контраст между скудностью, бедностью, лаконизмом исходных поведенческих предпосылок и обширностью того пласта реальности, который описывает и объясняет наша теория, тем она лучше, продуктивнее и эффективнее. Из-за этой ошибки — смешения понятий «аналитический конструкт» и «антропологический тип» — на Homo oeconomicus'а были вывалены ушаты грязи. Многими абстрактность этой модели принималась за ее эмпирическую несостоятельность, но аналитическая схема и должна быть абстрактной. Закон спроса — очевидная абстракция, но он в обобщенном виде отражает поведение миллиардов людей, об обстоятельствах жизни которых мы ничего не знаем и знать не можем.

Впрочем, в последние десятилетия положение дел в экономической науке резко усложнилась: если раньше ее представления о человеческом поведении были компактны, однозначны и легко обозримы, то про современный этап ее развития такого сказать уже нельзя. Она настолько разрослась вширь, что сегодня в разных ее ответвлениях «природа» человека может пониматься по-своему. Еще недавно она представляла собой монопарадигмальную дисциплину (существовал мейнстрим и где-то на периферии копошились небольшие неортодоксальные школы), но в настоящее времяс ситуация в ней стала все больше напоминать ситуацию в такой мультипарадигмальной науке как психология, где разные исследовательские программы могут на протяжении длительного времени жить бок о бок, практически не замечая существования друг друга (что общего, скажем, у психоанализа с физиологической психологией?).

В немалой степени этот сдвиг в пользу мультипарадигмальности был обусловлен тем, что современная экономическая наука стала глубоко оппортунистической. Сегодняшним экономистам по боль-

шому счету не важно, насколько результаты их анализа вписываются или не вписываются в какую-либо целостную систему представлений о поведении человека. Главное для них — обнаружить новый пласт количественных данных с тем, чтобы побыстрее начать включать их в свои регрессии. Скажем, в самое последнее время обозначились контуры нового раздела экономического анализа — геноэкономики (Benjamin et al., 2007; 2012). Это стало возможно после того, как биологи научились достаточно дешево расшифровывать геномы конкретных людей и на основании этих расшифровок приписывать каждому из нас некий полигенетический индекс, показывающий, у кого гены лучше, а у кого хуже. Как только экономисты это обнаружили, они начали немедля вставлять полигенетический индекс в свои эконометрические расчеты. И похоже, у геноэкономики есть все шансы на то, чтобы в ближайшие годы стать наимоднейшим направлением экономического анализа; если же такое случится, нас наверняка ждет вал публикаций по этой тематике.

Повторю: еще несколько десятилетий назад Homo oeconomicus был одиночкой в том смысле, что экономическая наука имела дело только с ним и ни с кем больше. Да, он был не по душе различным неортодоксальным (антинеоклассическим) школам экономической мысли, но, несмотря на все их усилия предложить свой операциональный и работоспособный вариант модели человека, сделать им это никак не удавалось. Все сводилось к критике традиционной модели рационального выбора за то, что она нереалистична, излишне абстрактна, внеисторична, учитывает чрезмерно узкий набор мотивов и т.д. В поисках альтернатив они обращались за концептуальной поддержкой к другим социальным дисциплинам — социологии, психологии, антропологии, но результаты подобных попыток неизменно оказывались разочаровывающими: реальных конкурентов у Homo oeconomicus'а не возникало.

Однако после того, как в 1980–1990-е годы экономическая наука пережила методологический переворот, в ней, как в Греции, теперь «есть всё»: помимо нашего старого доброго знакомого конвенционального Homo oeconomicus'а сегодня по страницам академических экономических журналов разгуливает множество новых персонажей, как состоящих, так и не состоящих с ним в кровном родстве. На рис. 1 я попытался представить его новоявленных родственников визуально.

На этом рисунке конвенциональный Homo oeconomicus, воплощающий исходную («узкую») модель рационального выбора, изображен в виде ожившей скульптуры Аполлона Бельведерского, но только с неподвижной головой, всегда обращенной в одну и ту же сторону — в сторону корыстных материальных интересов. Однако рядом с ним мы обнаруживаем Супер-Аполлона, у которого голова может беспрепятственно поворачиваться во все стороны. Он может преследовать не только материальные, но и нематериальные цели и вести себя не только эгоистически, но и альтруистически. (На рис. 1 он представлен в виде скульптуры Аполлона с черным поясом и татуировкой «СУПЕР».) Единственное требование к его поведению — оно должно оставаться рациональным (иными словами, последовательным и внутренне непротиворечивым). Своим рождением Супер-Аполлон обязан упоминавшемуся ранее «экономическому империализму», выступившему с претензией на унифицированное объяснение любых возможных форм человеческого поведения исходя из расширенной модели рационального выбора.

Рис. 1. Homo oeconomicus и K°

Параллельно с этим экспериментальная экономика приступила к анализу условий, при которых недостаточно рациональные и недостаточно информированные индивиды (скажем, подростки) могут тем не менее вести себя так, как если бы они были полностью рациональны и обладали совершенной информацией. (На рис. 1 этой модели человека соответствует скульптура недоделанного Аполлона с булыжником вместо головы.) Речь может идти о действии таких факторов как накопление опыта, усиление мощности стимулов, особенности институциональной среды и т.д. (Как отмечал в свое время Ф. Хайек, в определенных институциональных условиях — прежде всего рыночных — люди начинают действовать более рационально, чем они могли бы действовать автономно, предоставленные самим себе.) Но в то же самое время поведенческая экономика начала поставлять в промышленных масштабах Homo oeconomicus'ов со всевозможными встроенными дефектами — разнообразными отклонениями (biases) от идеала совершенной рациональности. Это, если воспользоваться выражением из лесковского рассказа «Левша», Абалоны Полведерские — кривые, косые, лысые, одноногие, однорукие, беззубые, горбатые, неспособные по каким-то причинам принимать рациональные решения, которые более всего соответствовали бы их же собственным интересам. Поведенческой экономикой была разработана специальная политика «наджа» (подталкивания), имеющая целью снабжать этих уродцев костылями, инвалидными колясками, слуховыми аппаратами с тем, чтобы компенсировать их «природные» изъяны.

Но и это еще не все. Представим, что от удара кувалдой скульптура Аполлона разлетелась на куски и после этого своей самостоятельной жизнью зажили большой палец ее левой руки, правый глаз, левая ноздря, кусок затылка, шестой позвонок и т.д. В их изучение сегодня плотно погружена нейроэкономика, в которой базовой единицей анализа оказываются уже не индивиды, а те или иные составляющие их нервной системы — нейронные цепи, участки мозга и т.д. (См. на рис. 1 Аполлона, превращенного в груду обломков.) Наконец, если дело дойдет до оформления в качестве нового самостоятельного раздела геноэкономики, так что место людей в экономическом анализе займут их геномы, то на арене может появиться еще одна новая фигура (на рис. 1 ей соответствует Аполлон, сплетен-

ный из мотков проволоки). Очевидно, что от традиционного Homo oeconomicus'а все эти персонажи уже достаточно далеки.

Надеюсь, мне удалось дать примерное представление о том, с какими разными инкарнациями человека экономического (сильно отличающимися как от своего прародителя, так и друг от друга) приходится иметь сегодня дело современным экономистам. Правда, в последующем изложении я ограничусь более или менее подробным обсуждением только двух из тех персонажей, что изображены на рис. 1, — Аполлона канонического и Аполлона-Супер. Речь, таким образом, пойдет не столько о сегодняшнем, сколько о вчерашнем или даже позавчерашнем дне экономической науки. Но охватить в одном рассказе все существующее в ней на данный момент скопление Аполлонов, полу-Аполлонов и четверть-Аполлонов, увы, нереально. В любом случае мне представляется совсем не лишним еще раз обратиться к тому набору идей, который исторически составлял «твердое ядро» экономического подхода к человеческому поведению.

Формальный портрет

Концептуальное осмысление модель Homo oeconomicus получает в рамках теории полезности, с конца XIX в. образующей фундамент экономического анализа. Каждый индивид наделяется в ней упорядоченной шкалой предпочтений, отражающей то, что ему нравится или не нравится. Удовлетворяя свои предпочтения, человек извлекает «полезность». Полезность — это все, что он оценивает как благо для себя (все, от чего ему «хорошо»). Ее источником может выступать все что угодно: еда, одежда, знания, богатство, благополучие близких, алкоголь, наркотики, погода и т.д. (С точки зрения теории полезности даже наркоманы ведут себя полностью рационально, если их поведение удовлетворяет формальным критериям последовательности и внутренней непротиворечивости.)

В формализованном виде связь между количеством потребляемых нами благ и общей величиной «хорошести», которую мы от них получаем, описывается функцией полезности:

$$U = U(X_1, X_2, ..., X_i, ..., X_m),$$

где X_i – количество того или иного блага.

Ключевым в этом контексте оказывается понятие предельной полезности. «Предельной» называется полезность, которую человек получает от последней единицы любого потребленного им блага. Например, если вы съели 10 яблок, то предельная полезность яблок для вас — это та дополнительная «хорошесть», которую вам дало съедение 10-го яблока; если вы съели 20 груш, то предельная полезность груш для вас — это та дополнительная «хорошесть», которую вам дало съедение 20-й груши и т.д. (Если сегодня вы почему-либо съели только 9 яблок вместо обычных 10, то тогда предельной полезностью яблок для вас окажется полезность уже не 10-го, а 9-го яблока!)

В основу понимания любых форм человеческого поведения теория полезности кладет три очень простых регулярности, которые легко выразить формально.

Первая: функция полезности является возрастающей, то есть чем больше количество потребляемого блага, тем выше общий уровень полезности. Так, 12 яблок лучше, чем 11; 20 груш лучше, чем 19; и т.д. Одним словом, большее всегда лучше меньшего:

$$U(X_1 + 1) > U(X_1).$$

Ту же идею можно выразить иначе, сказав, что предельная полезность любого блага есть величина положительная, то есть потребление еще одной дополнительной единицы блага всегда обеспечивает сколько-то добавочной «хорошести». Говоря техническим языком, первая производная у функции полезности положительна:

$$\partial U/\partial X_1 = MU > 0.$$

Вторая: каждая следующая единица любого блага дает меньшую прибавку полезности, чем предыдущая. Это знаменитый закон убывающей полезности: от первого яблока мы получаем больше полезности, чем от второго; от второго — больше, чем от третьего; от третьего — больше, чем от четвертого и т.д. В формальной записи:

$$MU^1_{x1} > MU^2_{x1} > MU^3_{x1} \ldots > MU^n_{x1}.$$

Таким образом, хотя функция полезности является возрастающей (чем больше объем потребляемого блага, тем выше общий уровень полезности), ее возрастание идет затухающим темпом. Говоря техническим языком, вторая производная у функции полезности отрицательна:

$$\partial^2 U/\partial X_1^2 < 0.$$

Третья: люди ищут не просто, где им лучше, а где им *лучше всего*. Говоря иначе, они стремятся к максимизации полезности. Целью для них является достижение самого высокого уровня благосостояния из всех возможных (при данных ресурсных ограничениях):

$$\max U(X_1, X_2, ..., X_m).$$

Нетрудно убедиться, что условием максимизации общего уровня полезности является равенство предельных полезностей у всех потребляемых благ:

$$MU(X_1) = MU(X_2) = MU(X_3) = ... = MU(X_m).$$

Интуитивно этот вывод достаточно очевиден. Будем рассуждать от противного, предположив, что предельные полезности потребляемых вами благ не равны. Скажем, последняя частичка груш приносит вам меньшую полезность, чем последняя частичка яблок. Как вы должны поступить в таком случае, если стремитесь максимизировать полезность? Очевидно, что вам следует отказаться от последней частички груш и перебросить высвободившиеся средства на дополнительную частичку яблок. Вы должны действовать так до тех пор, пока предельная полезность, получаемая вами от груш, не сравняется с предельной полезностью, получаемой вами от яблок. Когда это случится, вы достигнете самого лучшего из всех возможных состояний и вам уже не нужно будет перебрасывать средства ни от груш к яблокам, ни от яблок к грушам.

Отсюда вытекает критически важная поведенческая характеристика Homo oeconomicus'а: он постоянно озабочен *замещением* (субституцией, «разменом») одних благ на другие. Ни одно из них не обладает для него абсолютным приоритетом, от любого он способен отказаться ради какого-то другого. Замещение идет по всем азимутам (он всегда, так сказать, готов поменять шило на мыло), поскольку у любого его решения есть издержки в виде упущенных возможностей (это то, что мы могли бы иметь, но не имеем, потому что приняли другое решение). Ведь *выбор* чего-то одного автоматически предполагает *отказ* от чего-то другого. Один Homo oeconomicus предпочтет сдать кровь в качестве донора вместо того, чтобы пойти на модную презентацию с последующим фуршетом, другой — просидеть лишний час за видеоигрой вместо того, чтобы пойти погулять с ребенком, и т.д. Все эти виды поведения укладываются в описанную схему.

В результате максимизирующий полезность Homo oeconomicus будет пытаться распределять свои ограниченные ресурсы таким образом, чтобы последние потребленные им единицы всех благ приносили ему одинаковую полезность (в противном случае он сразу же начнет замещать то, что для него менее ценно, тем, что для него более ценно).

В проблемном поле экономической теории именно этот вопрос — об оптимальном размещении ресурсов — является центральным: как распределить имеющийся у нас доход между благами *A* и *B* так, чтобы достичь максимума благосостояния (чтобы последний доллар, потраченный на покупку *A*, приносил нам такую же полезность, как последний доллар, потраченный на покупку *B*)? Знаменитое определение, сформулированное английским экономистом Л. Роббинсом, гласит, что экономическая наука занимается изучением *размещения ограниченных ресурсов между конкурирующими целями* (Роббинс, 1993).

Ситуация усложняется тем, что в вероятностном мире, в котором мы живем, большинство наших решений могут иметь несколько исходов. С учетом этого люди будут стремиться максимизировать не просто полезность, а *ожидаемую полезность* (expected utility), то есть полезность, взвешенную с учетом вероятностей различных возможных исходов. Если возможных исходов всего два, то ожидаемую полезность (EU) можно выразить так:

$$EU = p \times U(A) + (1 - p) \times U(B),$$

где p — вероятность наступления исхода A, а $(1 - p)$ — вероятность наступления исхода B. Соответственно, в вероятностном мире Homo oeconomicus должен не только уметь сравнивать полезности, но и уметь оценивать вероятности (иначе его поведение перестанет быть рациональным).

Пусть перед нами развилка двух дорог. На дороге, идущей налево, через километр есть камень, под которым лежит купюра в 50 долл., и про это нам известно с абсолютной достоверностью. На дороге, идущей направо, через километр тоже есть камень, но под ним с вероятностью 90% лежит купюра в 10 долл. и с вероятностью 10% купюра в 100 долл. По какой дороге пойдет Homo oeconomicus, стремящийся максимизировать ожидаемую полезность? Правильный ответ: по левой, потому что, решая, куда пойти, он будет взвешивать

вероятности получения купюр разного достоинства. Умножив 50 долл. на 100%, получаем для левой дороги выигрыш в 50 долл. Умножение 10 долл. на 90% дает 9 долл., а умножение 100 долл. на 10% дает 10 долл.; сложив эти суммы, получаем для правой дороги выигрыш лишь в 19 долл. А раз так, то человек экономический, конечно же, пойдет налево! Хотя приведенный пример предельно упрощенный (в работах по теории ожидаемой полезности часто бывает задействована зубодробительная математика), тем не менее он дает представление о базовых интуициях, направляющих наше экономическое мышление.

Итак, теория полезности исходит из того, что человеческое поведение подчинено трем простейшим закономерностям: больше лучше, чем меньше; каждая следующая единичка любого блага приносит меньше удовлетворения, чем предыдущая (закон убывающей полезности); людям свойственно стремиться к максимуму «хорошести», которого они способны достичь. Перед нами крайне экономная, непритязательная, стройная и задействующая минимум «природных» человеческих свойств аналитическая конструкция, отвечающая здравому смыслу и элементарному житейскому опыту.

Эта конструкция включает несколько опорных строительных блоков, причем для каждого из них существуют облегченные версии, упрощающие анализ. Схематически они представлены на рис. 2.

Шкала предпочтений. Homo oeconomicus стремится максимизировать сумму «хорошестей», которые доставляют ему различные блага, исходя из имеющейся у него шкалы предпочтений. Чтобы ее можно было назвать рациональной, она должна удовлетворять определенным формальным требованиям: быть полной, транзитивной (если благо *A* предпочтительнее блага *B*, а благо *B* предпочтительнее блага *C*, то благо *A* должно быть предпочтительнее блага *C*), упорядоченной, независимой от контекста и т.д. В упрощенной версии предпочтения предстают как экзогенно заданные и стабильные (не меняющиеся во времени). Другое широко распространенное упрощение: если предположить, что человек движим только корыстными интересами и озабочен получением только материальных благ, мы получаем конвенционального Homo oeconomicus'а (с головой, всегда обращенной в одну сторону, как на рис. 1).

Способности. Способности определяют нашу сравнительную производительность в разных видах деятельности. Они могут быть как

врожденными, так и благоприобретенными. С одной стороны, они подвержены естественному процессу физического и морального износа. С другой, мы можем развивать их, накапливая опыт и инвестируя в свой человеческий капитал. В упрощенной версии Homo oeconomicus оказывается наделен сверхчеловеческими способностями – бездонной памятью и неограниченными счетными возможностями, позволяющими принимать решения любой степени сложности за миллиардные доли секунды. По сути, это предполагает, что издержки принятия решений для него отсутствуют.

Информация. При выработке индивидом решений критическое значение может иметь любая доступная информация — о ценах, доходах, технологиях, своих способностях, своих предпочтениях и т.д. В реальности знания человека всегда «кусочны». Соответственно, поиск дополнительной информации оказывается для него важнейшим направлением деятельности. Работники ищут на рынке труда лучше оплачиваемые рабочие места; потребители ищут магазины, где цены ниже, и т.д. В упрощенной версии Homo oeconomicus наделяется совершенной информацией, то есть знанием обо всем и обо всех.

Представления. Homo oeconomicus строит субъективные оценки вероятности наступления значимых для него будущих событий. При поступлении новой информации он сразу приступает к их пересмотру. Иначе говоря, его представления о том, какой вариант действий обеспечивает максимизацию ожидаемой полезности, меняются. В упрощенной версии предполагается, что он с точностью знает объективные вероятности наступления всех значимых для него будущих событий.

Ограничения. Ограничения определяют открытый перед нами набор возможностей. Он задается существующими ценами, имеющимся у нас доходом, доступностью ресурсов (в том числе временны́х и информационных), институциональной средой, особенностями психологии. В упрощенной версии учитывается лишь один класс ограничений — денежных.

Суммируя: предпочтения говорят о том, что мы *хотим*, способности — что *умеем*, информация — что *знаем*, представления — что *предвидим*, ограничения — что нас *окружает* и нам *мешает*. По каждому из этих пунктов существуют облегченные версии, упрощающие и схематизирующие человеческое поведение настолько, насколько это необходимо, чтобы стало возможно прилагать к нему имеющи-

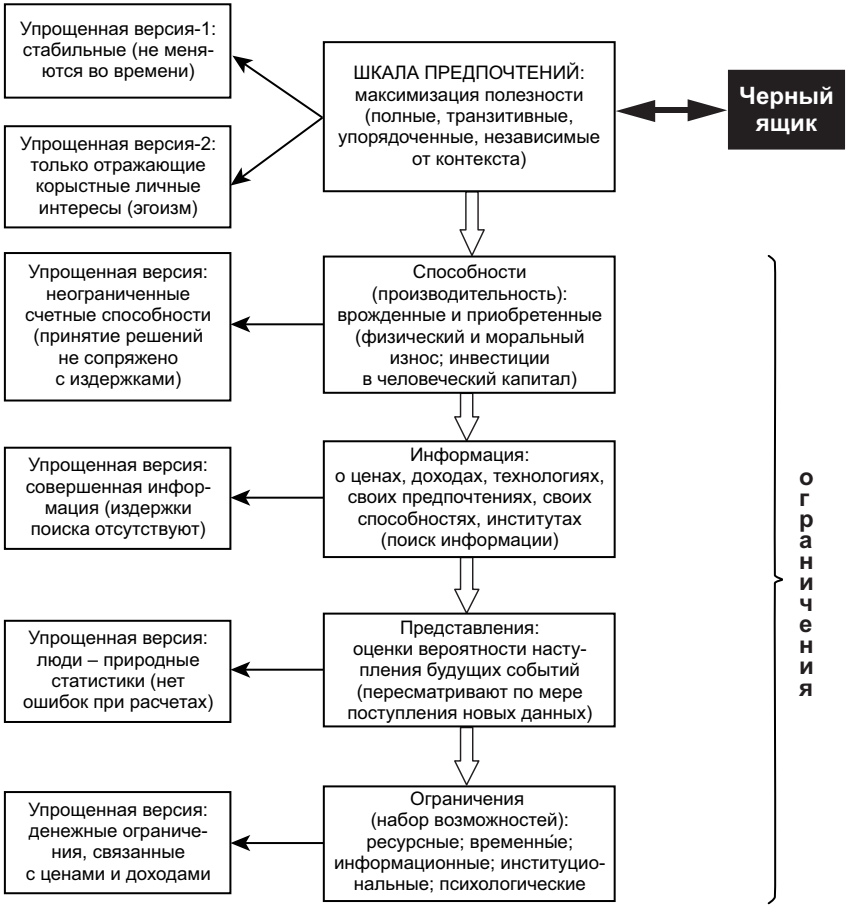

Рис. 2. Анатомия модели Homo ooeconomicus

еся в нашем распоряжении аналитические инструменты. В случае предпочтений — это предположение, что они отличаются стабильностью во времени, а также являются эгоистическими и материалистическими; в случае способностей — что индивиды обладают идеальной памятью и безграничными счетными возможностями; в случае информации — что она является совершенной; в случае представлений — что индивиды наделены даром абсолютного предвидения будущего; в случае ограничений — что они носят исключительно денежный характер. Существует много проблем, при анализе

которых подобного рода упрощения оказываются полезными и оправданными, но есть также проблемы, при анализе которых они становятся контрпродуктивными. Расширенный вариант модели рационального выбора (Супер-Аполлон на рис. 1) предполагает отказ, по крайней мере, от части этих упрощающих предпосылок. Поэтому некорректно, как это нередко делают, ставить знак равенства между конструктом Homo oeconomicus как таковым и его облегченной канонической версией: на самом деле его аналитические возможности значительно шире, чем кажется на первый взгляд.

Традиционно экономисты исходили из предположения о стабильности индивидуальных предпочтений, потому что если это так, то тогда любые изменения в нашем поведении будут обуславливаться изменениями в ограничениях, в которых нам приходится действовать. По большей части шкала предпочтений воспринималась ими как «черный ящик», внутрь которого они старались не заглядывать, поскольку объяснения, апеллирующие к особенностям устройства этого «ящика», открывали широкое поле для исследовательского произвола. Отказ от объяснений через сдвиги в структуре предпочтений дисциплинирует анализ, требуя искать причины любых поведенческих изменений в изменениях набора ограничений (нижний блок на рис. 2), а не в изменениях шкалы ценностей индивидов (верхний блок на рис. 2).

И все же некоторые типы предпочтений учитывала и изучала даже традиционная экономическая наука. Во-первых, это выбор между трудом и досугом: кому-то больше по душе бить баклуши, а кому-то упорно трудиться, получая за это больше денег и имея поэтому больше возможностей для потребления. Во-вторых, это отношение к риску: одни избегают рискованных решений, другие любят их, третьи к ним нейтральны. В-третьих, это предпочтение времени: одни люди терпеливы, другие нетерпеливы; кто-то готов поместить на банковский счет крупную сумму даже под 1%, а кто-то только мелкую и только под 20%. (Отсюда видно, что второй индивид гораздо сильнее, чем первый, ценит текущие блага по сравнению с будущими.) В-четвертых, это соотношение между альтруизмом и эгоизмом.

Исходно Homo oeconomicus'у вменялся абсолютный эгоизм. Но на деле ничто не мешает ему быть и чистым альтруистом. Ведь альтруизм — это не что иное, как положительная взаимосвязь между функциями полезности двух людей. С формальной точки зрения это

означает лишь то, что уровень благосостояния другого человека входит в качестве еще одного дополнительного аргумента в мою функцию полезности (скажем, родители радуются, когда радуется их ребенок). Но возможна также и отрицательная взаимосвязь: садизм — мне хорошо, когда другому плохо; зависть — мне плохо, когда другому хорошо. Разные агенты обладают неодинаковыми запасами альтруизма, и эти различия необходимо учитывать.

В свете такого понимания чисто эгоистическое поведение предстает как точка абсолютного морального нуля (рис. 3). Оно означает отсутствие какой-либо связи (как положительной, так и отрицательной) между моей функцией полезности и функциями полезности других людей: мне полностью безразлично, плохо им или хорошо. Стоит также отметить, что если общество, состоящее из одних только чистых эгоистов, по крайней мере, гипотетически представимо, то общество, состоящее из одних только чистых альтруистов, представляет собой явный нонсенс: ведь альтруист получает удовлетворение от *эгоистического* поведения тех, чье благосостояние ему небезразлично и кому он направляет свои дарения с целью их «поедания»! В сообществе, не знающем эгоизма, альтруистам было бы просто-напросто нечему радоваться: ведь в нем были бы исключены все случаи эгоистического поведения, по поводу которых они могли бы испытывать альтруистические чувства (см. выше пример с родителями и ребенком).

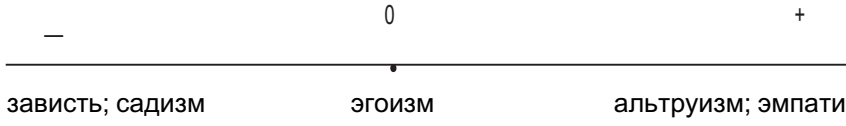

Рис. 3. Эгоизм как точка морального нуля

Впрочем, в последние десятилетия экономическая наука стала все больше выходить за традиционные рамки, включая в сферу своего анализа все новые и новые типы предпочтений. Де-факто современные экономисты перестали относиться к шкале предпочтений как к «черному ящику»: из экзогенного они стали превращать ее в эндогенный фактор.

В качестве итоговой характеристики Homo oeconomicus'а приведу высказывание главного поборника и проводника «экономическо-

го империализма», лауреата Нобелевской премии Гэри Беккера, которое показывает, насколько широки аналитические возможности этой, на первый взгляд, такой незамысловатой конструкции: «Индивиды максимизируют свое благосостояние таким, *каким они его себе представляют*, независимо от того, являются ли они эгоистами или альтруистами, лояльными людьми, недоброжелательными или мазохистами. Их поведение устремлено в будущее (forward-looking), так что предполагается, что оно отличается согласованностью во времени. В частности, они стараются, насколько это возможно, предвидеть неопределенные последствия своих действий. Вместе с тем такое ориентированное на будущее поведение может уходить своими корнями в прошлое, ибо прошлое способно отбрасывать длинную тень на установки и ценности человека. Действия индивидов ограничиваются размерами дохода, имеющимся у них временем, несовершенством памяти и счетных способностей, доступностью других ресурсов, а также возможностями, открывающимися в экономике и иных сферах. <...> В различных ситуациях решающее значение приобретают разные ограничения, но наиболее фундаментальным из них является недостаток времени» (Беккер, 2003, с. 583).

Неформальный портрет: человек экономический и его антиподы

Перейдем от формального к неформальному портрету Homo oeconomicus'а, сравнив его с его антиподами — альтернативными концепциями человека, имплицитно или эксплицитно присутствующими в других социальных дисциплинах. В свое время развернутое сопоставление такого рода было преставлено в серии статей двух замечательных американских экономистов К. Бруннера и У. Мельцера (Meckling, 1976; Brunner, Meckling, 1977; Бруннер, 1993). Модель человека экономического они обозначили акронимом REMM — Resourceful, Estimating, Maximizing Man (изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек) (Meckling, 1976). Каковы же его отличительные поведенческие черты?

REMM не безразличен к альтернативным состояниям мира: имея согласованную и внутренне непротиворечивую шкалу предпочтений, он все на свете оценивает, ранжирует, упорядочивает. При этом его

нельзя считать стопроцентным материалистом или эгоистом: в систему его предпочтений входят как материальные, так и нематериальные блага. Он не пассивен, изобретателен и креативен: встречая на своем пути ограничения, он не принимает их как данность, а начинает думать о том, как бы их обойти, чтобы добиться лучшего результата (говоря иначе, он включается в поисковую активность и принимается экспериментировать с целью их преодоления). Степень его изобретательности во многом определяется тем, насколько значимой для себя он считает ту или иную проблему. Он способен к обучению и накоплению новых знаний (обучение, подражание, экспериментирование, инновативность, нащупывание предпочтительных решений путем проб и ошибок — все это проявления его изобретательности).

REMM сознает ограниченность имеющихся у него ресурсов (в том числе временны́х) и старается экономить на всем, на чем только можно (включая сами издержки принятия решений). Он максимизатор: в любой ситуации он стремится к тому, чтобы занять наилучшую – в его субъективном восприятии! – позицию из всех возможных. С этой целью он непрерывно занимается замещением («разменом») по всем направлениям, жертвуя тем, что для него менее ценно, ради того, что для него более ценно. Он ориентирован на будущее, приписывая предстоящим ожидаемым событиям субъективные вероятности. (Это означает, что REMM стремится к максимизации своего благосостояния не на данный момент, а на всем интервале предстоящей жизни.) При столкновении с разными типами ограничений (например, в разных институциональных контекстах) он демонстрирует разные типы поведения: «Человек является оценивателем. Он не безразличен к окружающему его миру. Он дифференцирует, сортирует и упорядочивает состояния мира и в процессе этого упорядочивания сводит все объекты, с которыми сталкивается, к сравнимым величинам. Вещи, которые оцениваются им положительно, он предпочитает иметь в больших количествах. Более того, то, как он их оценивает, зависит от контекста. Любая данная добавка положительно оцениваемого блага оценивается индивидом все ниже и ниже по мере того, как растет общее количество этого блага, которое ему доступно. Человек стремится вступать в «размены» (trade-offs) по всем направлениям. Он всегда готов поступиться некоторым количеством любого имеющего ценность предмета ради некоторого количества другого предмета, который он ценит

выше. Его оценки тяготеют к тому, чтобы быть транзитивными, что служит выражением непротиворечивости его системы ценностей» (Brunner, Meltzer, 1977, p. 71–72).

Важнейшая («онтологическая») особенность модели REMM состоит в том, что источником ценностей выступает в ней сам человек: его оценки формируются в соответствии с его собственными субъективными суждениями, представлениями и интерпретациями. Он отказывается делегировать право выбора, когда речь идет о его благосостоянии, каким-либо третьим лицам, предпочитая сохранять контроль над решениями, затрагивающими лично его, за собой. При этом признание его рациональным агентом вовсе не предполагает «рациональности» преследуемых им целей. В данном пункте экономическая наука воздерживается от каких бы то ни было оценочных суждений. Рациональность понимается ею чисто формально: как согласованность между имеющимися у человека целями, а также между его целями и используемыми им средствами.

Обратимся теперь к главному антиподу Homo oeconomicus'а — человеку социологическому. Ключевая характеристика традиционного социологического подхода — перенос акцента с интересов индивида на интересы общества (Бруннер, 1993). При таком подходе человек предстает как продукт культурной среды (традиций, табу, нравов, обычаев), в которой он вырос и функционирует (Meckling, 1976). Но если все решает она, то понятия целей, адаптивного поведения, индивидуального выбора, фундаментальные для модели REMM, отпадают по причине их полной ненадобности (де-факто все за человека решает среда).

Человек социологический не принимает самостоятельных решений, поскольку разделяемые им ценности имплантируются ему социумом (имеющаяся у него шкала предпочтений формируется внешними по отношению к нему силами, без его прямого участия). Любые ценности, присутствующие в головах людей, задаются извне: они находятся за пределами инициативы и решений индивидов (Durkheim, 1961). Хотя у каждого человека имеются определенные предпочтения (вкусы), они диктуются социумом и с точки зрения выявления причинно-следственных связей выступают, таким образом, как излишнее промежуточное звено, которым при научном анализе можно безболезненно пренебречь.

По сути, человек социологический представляет собой пассивную игрушку в руках безличных социальных сил: он не адаптивен, не креативен и не способен ничего оценивать. Он либо имитирует то, что видит вокруг себя, либо делает то, что скажут ему другие. По замечанию У. Меклинга, его можно считать оценивателем «не в большей мере, чем муравьев, пчел или термитов» (Meckling, 1976, p. 552). В этом контексте само понятие индивидуального благосостояния (сверх удовлетворения физиологических потребностей) лишается смысла.

Базовую версию человека социологического удобно обозначить акронимом SRSM — Socialized, Role-playing, Sanctioned Man (социализированный, играющий роли, подлежащий санкциям человек) (Lindenberg, 1985). SRSM с рождения запрограммирован социальным окружением. Предполагается, что общество структурировано в виде множества ролей и что в процессе социализации люди обучаются конкретным ролям с вмененными им обязанностями и характеристиками. Система ролевого поведения формирует у членов общества стабильные ожидания, так что благодаря ей они становятся способны предвидеть реакции друг друга. Однако социализация не всегда проходит успешно. В случае неудачной социализации человек начинает демонстрировать девиантное поведение, отклоняясь от принятых в обществе норм. Соответственно, в целях контроля за таким поведением процесс социализации дополняется/подкрепляется санкциями — как положительными, так и отрицательными. В ходе социализации индивид научается *хотеть* делать то, что он *должен* делать: при расхождениях в дело вступают санкции, восстанавливающие соответствие между желаемым и должным (Lindenberg, 1985, p. 101). Благодаря этому девиации купируются, и люди в своем большинстве начинают вести себя так, как предписано социумом.

SRSM ничего не оценивает и ничего не изобретает: он слепо подчиняется ограничениям, порождаемым санкциями и ролевыми ожиданиями. В этом смысле он выступает как конформист и блюститель условностей (он и сам их блюдет и готов наказывать за их несоблюдение других) (Meckling, 1976). В процессе социализации он лишь интериоризирует предписываемые ему нормы и ценности, не принимая сам прямого участия в формировании собственных предпочтений. (Можно сказать, что SRSM предстает как чистый лист, на котором общество записывает все, что сочтет нужным (Lindenberg, 1985).) Он всегда действует исходя из ситуационных ролевых ожида-

ний, оценивая любые события исключительно в терминах соответствия/несоответствия предписанным ролям. Естественно, что в подобных условиях ни о какой максимизации (то есть выборе наилучшего варианта из имеющихся) вопроса не возникает: возможности замещения исключаются и ничто не максимизируется. При этом SRSM парадоксальным образом оказывается свободен от любых *иных* типов ограничений («несоциальных»): согласно традиционному социологическому подходу, ограниченность временны́х или физических ресурсов никак не будет влиять на его поведение.

Альтернативная версия человека социологического обозначается акронимом OSAM — Opinionated, Sensitive, Acting Man (высказывающий мнения, сензитивный, действующий человек) (Lindenberg, 1985). Примерно по такой схеме ведут себя реальные люди, когда принимают участие в опросах общественного мнения. Хотя OSAM формирует представления о событиях окружающего мира, он делает это по большому счету не сам, так как крайне податлив (сензитивен) к влияниям извне. Говоря иначе, его оценки находятся в прямой зависимости от преобладающих в обществе мнений и меняются вместе с ними. При этом, высказывая свои мнения, он не чувствует себя скованным какими-либо ограничениями (временны́ми или ресурсными), поскольку их выражение не налагает на него в будущем никаких издержек (Ibid.). Отсюда такая отличительная черта его поведения как безответственность: из-за отсутствия издержек, которые могли бы быть следствием высказываемых им суждений, ничто не мешает ему придерживаться одновременно взаимоисключающих точек зрения или выдвигать заведомо нереалистичные, астрономически затратные предложения. Понятно также, что в мире без ограничений нет необходимости заниматься замещением (менять шило на мыло), поскольку в нем возможно все (чтобы получить шило, не обязательно отказываться от мыла). Этим в конечном счете объясняется та легкость, с какой OSAM готов менять свои мнения по любому вопросу. По той же причине ему не свойственна изобретательность, поскольку при отсутствии ресурсных ограничений заниматься поиском и экспериментированием попросту незачем (Ibid.).

Итак, модель OSAM предполагает, что индивиды действуют напрямую исходя из имеющихся у них мнений без учета выгод и издержек, которые могут за этим последовать. Соответственно, их ожидания и оценки оказываются никак не связаны ни с актами выбора, ни

с процессом максимизации (Lindenberg, 1985). В подобных условиях социальные изменения будут полностью определяться изменениями в ценностях (мнениях) людей (верхний блок на рис. 2), тогда как изменения в окружающих их ограничениях (нижний блок на рис. 2) не будут иметь никакого значения.

Парадоксально, но при определенных условиях REMM может начать вести себя неотличимо от OSAM или SRSM (Ibid.). Будучи освобожденным от всех ограничений, он станет действовать как социологический человек № 2, а будучи помещенным в малые, стабильные и слабо дифференцированные общества (составляющие основной предмет интереса антропологов) — как социологический человек № 1.

В таких обществах практически все значимые ограничения оказываются уже прочно закреплены в санкциях и ролевых ожиданиях. По этой причине максимизирующее поведение совпадает в них с конформным, поскольку именно последнее обеспечивает максимально высокий уровень благосостояния. Во-первых, в малых стабильных обществах интериоризированные моральные нормы и санкции задают такое соотношение выгод/издержек, при котором индивиды оказываются заинтересованы в максимально точном исполнении предписанных ролей. Во-вторых, в малых стабильных обществах индивиды оказываются невосприимчивы к колебаниям в соотношении выгод/издержек, порождаемым изменениями в окружающей среде, поскольку знают по опыту, что эти колебания носят краткосрочный характер и что рано или поздно все вернется на круги своя. В результате REMM начинает вести себя так, как если бы он был SRSM!

Но стоит только стационарному обществу выйти из состояния стационарности, как модель SRSM — в отличие от модели REMM — теряет объяснительную силу. Тогда поведение, максимизирующее разность между выгодами и издержками, перестает совпадать с конформным поведением и на авансцену выходит REMM, «дремавший» за спиной SRSM: «Есть все основания полагать, что в очень стабильных обществах большинство значимых ограничений (если не все они) окажутся воплощены в ролевых ожиданиях и санкциях. В подобных ситуациях модель SRSM будет представлять собой сжатую стенографическую запись взаимодействия институтов, структурных ограничений и социального поведения, взятых как единое целое. Все сведется к ситуациям, в которых ожидаемое поведение будет всегда при-

надлежать к множеству доступных альтернатив и в которых способ поведения, предписываемый ролевыми ожиданиями, всегда будет обеспечивать наибольшую разность между ожидаемыми выгодами и ожидаемыми издержками. Представим себе организацию, в которой все ведут себя так, как им сказано. Тогда все, что нам потребуется, чтобы предсказать поведение любого индивида, занимающего ту или иную позицию, — это ознакомиться с внутренним распорядком данной организации (то есть описать взаимосвязь ролевых ожиданий). Не удивительно, что антропологи часто следовали такому «стенографическому» подходу при изучении малых стабильных обществ, используя SRSM в качестве своей модели человека. Важно, однако, отметить, что в подобных ограничениях REMM будет вести себя так, как если бы он был SRSM. Но как только эти ограничительные условия перестанут действовать, SRSM уже не сможет дать нам никакого ключа к пониманию того, как станет меняться поведение людей» (Lindenberg, 1985, p. 102).

Примером модели *человека психологического* может служить тип поведения, который подразумевается знаменитой пирамидой потребностей А. Маслоу (Maslow, 1954)[3]. Это существо, во многом похожее на REMM: оно также движимо потребностями, которые стремится удовлетворять, и также действует в условиях ограниченности ресурсов (Meckling, 1976). Однако хотя его желания и побуждения четко структурированы (делясь на низшие и высшие), они всегда остаются несоизмеримыми. В отличие от шкалы предпочтений REMM потребности человека Маслоу располагаются в жестком иерархическом порядке: пока полностью не удовлетворены потребности низшего порядка, он не переходит к удовлетворению потребностей высшего порядка (рис. 4). В экономической литературе подобную структуру предпочтений принято называть лексикографической, поскольку в ней потребности располагаются в строгой последовательности подобно буквам алфавита. В этих условиях проблема максимизации тривиализуется: весь дополнительный доход человек Маслоу будет направлять на удовлетворение потребностей более низкого порядка, остававшихся еще не до конца удовлетворенными (Meckling, 1976).

---

[3] Конечно, обозначать пирамиду потребностей Маслоу в качестве «человека психологического» значит сильно упрощать реальную ситуацию, существующую в психологии, предлагающей целую коллекцию самых разных моделей человека, среди которых модель Маслоу лишь одна из многих.

Рис. 4. Пирамида потребностей Маслоу

Принципиальное отличие человека психологического от человека экономического заключается в том, что его поведение исключает возможности замещения («размена») одних благ на другие: он не готов пожертвовать даже крошкой хлеба ради достижения сколь угодно высокой степени безопасности! Пока он голоден, он не начнет заботиться о безопасности; пока он не почувствует себя в полной безопасности, он не станет обзаводиться социальными связями; пока не будут удовлетворены его потребности в любви и принадлежности, он не станет стремиться к признанию и уважению; пока он не добьется признания и уважения, он не займется самоактуализацией. (Грубо говоря: о смысле жизни он станет задумываться только после полного удовлетворения своих сексуальных влечений...) Отсюда следует, что человек Маслоу не изобретателен и, по сути, действует как автомат: все его оценки уже сформированы за него чисто биологическими факторами. Стоит также отметить, что эмпирические предсказания, следующие из пирамиды Маслоу, настолько противоречат элементарному житейскому опыту, что даже странно, как такая искусственная конструкция могла завоевать всемирную известность и

на протяжении многих десятилетий оставаться предметом обязательного изучения в школах бизнеса.

Последний персонаж из нашей галереи — *человек политический*. Это главное действующее лицо «классической» политической теории, традиционно строившейся вокруг понятия общественного интереса. Подобно человеку экономическому, человек политический также изобретателен и также подвергает все оцениванию и упорядочиванию, но максимизация осуществляется им исходя из коллективных, а не индивидуальных целей (Brunner, Meckling, 1977). Это альтруист, стремящийся к наибольшему благу для всего общества. Проблематичность подобной конструкции связана с тем, что неявно она вменяет человеческому поведению шизофреническую раздвоенность: получается, что пребывая в экономической сфере, люди руководствуются эгоистическими соображениями, но стоит им переместиться в политическую сферу, как они мгновенно преображаются в альтруистов, думающих только о благе общества. Картина странная и интуитивно малоправдоподобная.

Школа public choice, связанная с именами таких выдающихся экономистов как Дж. Бьюкенен, Г. Таллок и другие, поставила своей целью преодолеть это шизофреническое раздвоение. Она исходит из базового представления о том, что на политических рынках люди движимы теми же мотивами, что и на экономических. Эта идея получила широкое признание в современной политологии, которая сегодня уже не склонна описывать избирателей, регуляторов, бюрократов, законодателей и политиков как стопроцентных альтруистов. (В самом деле, хорошо известно, что едва ли не худшие проявления эгоистического поведения, такие как коррупция, характерны как раз-таки для сферы политики.) Гораздо естественнее полагать, что у политических агентов также имеются корыстные частные интересы и что, принимая решения, они будут исходить из полного набора предпочтений, включающего также и их[4].

---

[4] Во многих политологических исследованиях — как бы в подражание максимизирующему поведению REMM — политическим агентам вменяются специфические целевые функции, такие как максимизация партийной кассы (партийные функционеры), максимизация голосов избирателей (публичные политики), максимизация влияния на законодательный процесс (лоббисты), максимизация ведомственного бюджета (бюрократы) и т.д. Следует, однако, иметь в виду, что подобные цели являются промежуточными и сами по себе ничего не говорят о том, какова на самом деле природа поведения, направленного на их достижение. Теоретически

Как ни странно, но этот концептуальный поворот прошел практически не замеченным для мейнстрима современной экономической теории — точнее, для его нормативной составляющей. Здесь, как и до появления школы public choice, доминируют «классическое» представление о человеке политическом, ставящем превыше всего благо общества. В государстве представители экономического мейнстрима продолжают по умолчанию видеть благожелательного диктатора (своего рода deus ex machina), вмешательство которого необходимо везде, где рынок терпит «провалы», не справляясь с задачей оптимального размещения ресурсов. Исправляя их, оно, как предполагается, всегда будет действовать в интересах общества. Нельзя, однако, не заметить, что в тех случаях, когда «провалы» терпит само государство, современная нормативная теория не склонна призывать к ослаблению государственного вмешательства и предоставлению большей свободы рынку. Вместо этого она, как правило, поступает наоборот, призывая к замене менее жесткой формы регулирования, продемонстрировавшей свою несостоятельность, более жесткой, которая и решит все проблемы. При такой интеллектуальной игре в одни ворота не нужно удивляться, если в ближайшие десятилетия мы станем свидетелями нарастающей эскалации государственного интервенционизма.

Вместо заключения: этап деконструкции

С конца 1980-х — начала 1990-х годов теория рационального выбора стала объектом активной деконструкции (об этом уже упоминалось в разделе, посвященном методологическим особенностям экономического подхода к человеческому поведению). Однако этот процесс не означал отказа от модели человека, выработанной экономической наукой, в пользу альтернативных моделей, предлагавшихся другими социальными дисциплинами: из той междисциплинарной «схватки» человек экономический, напомню, вышел несомненным победителем. Сегодня о его былых конкурентах — челове-

---

политик может стремиться к максимизации голосов избирателей исходя из чисто альтруистических конечных целей — чтобы, придя к власти, как можно лучше отстаивать интересы общества.

ке социологическом, человеке психологическом, человеке политическом — уже мало кто вспоминает.

Дело в том, что радикальная деконструкция стандартной модели рационального выбора была предпринята не извне, а изнутри экономической науки: силами самих экономистов в союзе с психологами. Ее основной посыл сводился к тому, что в действительности человеческое поведение значительно менее рационально, чем был готов допускать традиционный экономический анализ. К настоящему времени накоплено уже несколько сотен поведенческих аномалий, свидетельствующих о том, что человек далеко не всегда действует в собственных интересах, принимая наилучшие для себя решения: реальные люди непоследовательны, недальновидны, невнимательны, иллогичны, подвержены эмоциям, зависимы от контекста, неверно оценивают вероятности наступления будущих событий, страдают от недостатка самоконтроля и т.д. и т.п.

И все же списывать на этом основании каноническую («узкую») модель Homo oeconomicus в архив было бы преждевременно — не говоря уже о ее более полной («расширенной») версии. Во-первых, основной поток экономических исследований продолжает использовать ее в качестве полезной аппроксимации при решении множества конкретных задач.

Во-вторых, если раньше экономисты занимались объяснением и описанием усредненного *рыночного* поведения, то сейчас в тандеме с психологами они активно включились в исследование *индивидуального* поведения. По поводу этой переориентации, символом которой можно считать рождение поведенческой экономики, замечательный американский экономист, лауреат Нобелевской премии Вернон Смит заметил: «Это не экономика, это – психология». Но кто сказал, что междисциплинарные границы высечены на камне? В последние десятилетия экономисты начали в массовом порядке пересекать эти традиционные границы, обращаясь к темам, относящимся скорее к области психологии, причем сегодня это воспринимается как самый передний край экономической науки. И, наверное, нет ничего удивительного в том, что из-за переключения с проблем рыночного на проблемы индивидуального поведения от некоторых прежних элементов конструкта Homo oeconomicus пришлось отказываться и вводить вместо них новые. Однако распространенное мнение о том, что поведенческая экономика «похоронила» модель рационального вы-

бора, ошибочно. Вместо того, чтобы перестать ею пользоваться, поведенческие экономисты начали ее модифицировать и усложнять за счет включения в нее разнообразных когнитивных «поломок». В результате никакой целостной альтернативной модели человека ими предложено не было (если, конечно, такая цель ими вообще ставилась).

В-третьих, Homo oeconomicus сохраняет свое значение в качестве нормативного идеала рационального поведения. Даже критики, которые отвергают модель рационального выбора в качестве эмпирически адекватного описания процесса принятия решений реальными людьми, сохраняют ее в качестве целевого ориентира для государственной политики. Государство, по их мнению, должно направлять поведение недостаточно рациональных индивидов в рациональное русло, защищая их тем самым от самих себя.

Так что пусть в «снятом» виде, но концепт Homo oeconomicus остается точкой отсчета даже для новейших экономических и психологических исследований!

Литература

Автономов В.С. (1998) Модель человека в экономической теории и других социальных науках // Истоки. Вып. 3. С. 27–71.

Автономов В.С. (2003) Человек в зеркале экономической теории. М.: Наука.

Беккер Г.С. (2003) Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. Изд. дом ГУ ВШЭ.

Бруннер К. (1993) Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // THESIS. Вып. 3. С. 51–72.

Капелюшников Р.И. (1989) В наступлении homo oeconomicus! // Мировая экономика и международные отношения. № 4. С. 142–148.

Капелюшников Р.И. (2013a) Поведенческая экономика и «новый» патернализм. Ч. I // Вопросы экономики. № 9. С. 66–90.

Капелюшников Р.И. (2013b) Поведенческая экономика и «новый» патернализм. Ч. II // Вопросы экономики. 2013. № 10. С. 1–19.

Капелюшников Р.И. (2017) Статус принципа рациональности в экономической теории: прошлое и настоящее // Журнал Новой экономической ассоциации. № 2. С. 162–166.

Капелюшников Р.И. (2018) Вокруг поведенческой экономики: несколько комментариев о рациональности и иррациональности // Журнал экономической теории. Т. 15. № 3. С. 359–376.

Роббинс Л. (1993) Предмет экономической науки // THESIS. Вып. 1. С. 10–23.

Шаститко А.Е. (2006) Модели человека в экономической теории. М.: ИНФРА-М.

Benjamin D.J., Chabris C.F., Glaeser E.L., Gudnason V., Harris T.B., Laibson D.I., Launer L.J., Purcell Sh. (2007) Genoeconomics // Biosocial Surveys. Committee on Population, Division of Behavioral and Social Sciences and Education / M. Weinstein, J.W. Vaupel, K.W. Wachter (eds). Washington: The National Academies Press. P. 304–335.

Benjamin D.J., Cesarini D., Chabris C.F., Glaeser E.L., Laibson D.I., Gudnason V., Harris T.B., Launer L.J., Purcell Sh., Smith A.V., Johannesson M., Magnusson P.K.E., Beauchamp J.P., Christakis N.A., Atwood C.S., Hebert B., Freese J., Hauser R.M., Hauser T.S., Grankvist A., Hultman C.M., Lichtenstein P. (2012) The Promises and Pitfalls of Genoeconomics // Annual Review of Economics. Vol. 4. P. 627–662.

Brunner K., Meckling W.H. (1977) The Perception of Man and the Conception of Government // Journal of Money, Credit and Banking. Vol. 9. No. 1. P. 1. P. 70–85.

Durkheim E. (1961) Moral Education: A Study in the Theory and Application of the Sociology of Education. N.Y.: Free Press.

Economic Imperialism: the Economic Approach Applied Outside the Field of Economics (1987) / G. Radnitzky, P. Bernholtz (eds). N.Y.: Paragon House Publishers.

Ingram J.K. (1967) A History of Political Economy. N.Y.: Augustus M. Kelley.

Keynes J.N. (1963) The Scope and Method of Political Economy. N.Y.: Augustus M. Kelley.

Lindenberg S. (1985) An Assessment of the New Political Economy: Its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular // Sociological Theory. Vol. 3. No. 1. P. 99–114.

Maslow A.H. (1954) Motivation and Personality. N.Y.: Harper & Row, Publishers.

Meckling W.H. (1976) Values and the Choice of the Model of the Individual in the Social Sciences (REMM) // Schweizerische Zeitschrift fur Volkswirtschaft und Statistik. Vol. 112. No. 4. P. 545–560.

Mill J.S. (1967) On the Definition of Political Economy; and on the Method of Investigation Proper to It // Collected Works. Toronto: University of Toronto Press. Vol. 4. P. 120–164.

Persky J. (1995) The Ethology of Homo Economicus // Journal of Economic Perspectives. Vol. 9. No. 2. P. 221–231.

Kapeliushnikov, R. I.

Who is Homo oeconomicus? [Text] : Working paper WP3/2019/07 / R. Kapeliushnikov ; National Research University Higher School of Economics. – Moscow : Publishing House of the Higher School of Economics, 2019. – 40 p. – (Series WP3 "Labour Markets in Transition"). – 46 copies.

The paper is a revised version of the lecture delivered on InLiberty educational platform as a part of public lecture series "Human nature: what does science know about us?" (Moscow, November 26, 2018). Author traces historical roots of the concept "economic man" and reveals main methodological characteristics of the rational choice model that traditionally constituted the "hard core" of economic approach to human behavior. The paper examines transformation of modern economics from mono-paradigmatic into multi-paradigmatic discipline and emergence within it a lot of competing models of man. It provides also a comparative analysis of different perceptions of man intrinsic to economics and sister social sciences. The author concludes that in modified and truncated form conventional Homo oeconomicus continues to be a point of departure even for the most advanced contemporary studies in economics and psychology.

Препринт WP3/2019/07
Серия WP3
Проблемы рынка труда

Капелюшников Ростислав Исаакович

Кто такой Homo oeconomicus?

Зав. редакцией оперативного выпуска *А.В. Заиченко*
Технический редактор *Ю.Н. Петрина*

Отпечатано в типографии
Национального исследовательского университета
«Высшая школа экономики» с представленного оригинал-макета
Формат 60×84 1/16. Тираж 46 экз. Уч.-изд. л. 2,2
Усл. печ. л. 2,4. Заказ № . Изд. № 2313

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»
125319, Москва, Кочновский проезд, 3
Типография Национального исследовательского университета
«Высшая школа экономики»