

МОДЕЛЬ ЧЕЛОВЕКА В СОВРЕМЕННОМ НАУЧНОМ ПОЗНАНИИ

М. В. Черников

Воронежский государственный технический университет

Д. А. Филатов

Аналитический центр правительства Воронежской области

Поступила в редакцию 26 января 2018 г.

Аннотация: *в настоящей статье анализируются модельные представления о человеке, характерные для современного научного познания. Прослеживаются истории становления и выявляются особенности наиболее разработанных моделей такого рода, а именно модели «человека экономического», модели «человека социологического», модели «человека психологического». Обсуждается недостаточность имеющихся модельных представлений для комплексной репрезентации поведенческих практик человека. Утверждается, что определенного прогресса в сложившейся ситуации можно достичь за счет введения в научный оборот специфической модели «человека, принимающего решения», представление и обстоятельное обсуждение которой проводится в завершающей части настоящей статьи.*

Ключевые слова: *современное научное познание, модель человека, «человек экономический», «человек социологический», «человек психологический», экономический империализм, праксиология, модель «человека, принимающего решения».*

Abstract: *in this article we analyze the model concepts of a man typical for the modern scientific knowledge. We study the history of formation and identify the features of the most developed models such as the model of the «economic man», the «sociological man» and the «psychological man» models. In the article we show that the existing model concepts are not enough for the complex representation of human behavioral practices. It is possible to achieve the progress in this situation by introducing a specific model of the «decision-maker man». We represent this model and give a thorough study of it in the concluding part of the article.*

Key words: *modern scientific cognition, human model, «economic man», «sociological man», «psychological man», economic imperialism, praxeology, model of «decision-making man».*

Человек, его природа и сущностные черты, принципы и логика его деятельности исконно интересовали познающую мысль. Долгое время вся такого рода проблематика была дана на откуп философии. Сложилась даже особая философская отрасль, а именно – философская антропология, призванная «создать цельный образ человека, раскрыть его сущность и дать адекватное ей определение человека» [1, с. 63; 2–3].

В то же время может быть прослежен и несколько другой путь к пониманию человека, который был связан со становлением и развитием част-

ных общественных и гуманитарных наук, вынужденных при решении своих специфических вопросов принимать за основу и руководствоваться особым рода «моделями человека», позволяющими придать методологическую унификацию и концептуальную легитимность используемым в этих науках операциональным методам. На этом пути наибольшую степень известности получили три модели человека, связанные: 1) с экономикой, в рамках которой была концептуализирована модель «человека экономического», 2) социологией – модель «человека социологического» и 3) психологией – модель «человека психологического».

Надо сказать, что ни один из вышеобозначенных путей не привел к очевидному успеху. Сделано немало, однако исчерпывающее понимание человека во всех его многогранных проявлениях еще не достигнуто. Философский образ человека, претендуя на полноту и целостность, страдает абстрактностью и излишней спекулятивностью, путь построения операционально-прикладных моделей человека, по которому пошли частные социально-гуманитарные науки, эмпирически более фундирован, но характеризуется принципиальной неполнотой. Каждая из имеющихся на сегодняшний день научных моделей человека репрезентирует, пусть и весьма важные, но лишь отдельные аспекты человеческой деятельности, а их простое суммирование отнюдь не ведет к построению непротиворечивой целостной картины.

Одновременно есть основания полагать, что обе познавательные исследовательские программы в понимании человека – и философская, и сугубо научная – не лишены определенных перспектив. В настоящей статье мы хотели бы обсудить такого рода перспективы лишь в отношении последней из вышеназванных программ. В центре нашего внимания будет вопрос – можно ли, продолжая путь научного моделирования, предложить более глубокую (нежели имеющиеся) модель человека, способную интегрировать в себе достоинства «человека экономического», «человека социологического» и «человека психологического».

Подобно тому, как (по Манхейму) современные виды идеологии (идеологические модели) обрели свою концептуализацию и самосознание только после того, как сначала «выстрелила» идеология либерализма, и уже потом – как реакция на нее – оформились идеологии консерватизма, а затем и социализма, в современном научном познании первой операционально используемой моделью человека стала модель «человека экономического», а модели «человека социологического» и «человека психологического» были концептуализированы в ходе критического реагирования на уже (с подачи экономики) утвердившуюся в современном научном познании модель *homo economicus*.

Если проследивать истоки модели «человека экономического», надо, конечно, вспомнить целый ряд мыслителей Нового времени: от Юма и Бентама до Адама Смита. Правомерным, однако, надо признать утверждение, что свое операциональное применение в рамках современной науки (экономики) модель человека находит, только начиная с так на-

зываемой маржиналистской революции, событие которой и следует, по нашему мнению, считать временем рождения модели «человека экономического» как реально «работающей» научно-методологической парадигмы.

Что же концептуально нового привнесла с собой маржиналистская революция? Очень и очень немало. Выход в свет трех ставших классикой маржинализма научных трудов (К. Менгер «Основания политической экономии» (1871), У. С. Джевонс «Теория политической экономии» (1871), Л. Вальрас «Элементы чистой политической экономии» (1874)) повлек за собой такие содержательно-методологические трансформации, что изменилось даже название экономической науки: если со времен А. Смита экономическая наука именовалась «политической экономией» (*political economy*), то после У. С. Джевонса и А. Маршалла в англоязычных странах ее стали называть «экономикс» (*economics*).

Следует подчеркнуть кардинальное концептуально-методологическое отличие экономикс от классической политэкономии.

Классическая политэкономия пыталась найти законы экономических процессов (под которыми в то время понимались процессы производства, обмена и распределения материальных благ в условиях рыночно организованного общества) в рамках так называемого субстанциального подхода. Искалась особого рода субстанция, ответственная за ценовую характеристику благ, производимых, обмениваемых и распределяемых рыночным способом. И соответствующая субстанция была найдена. Ею стала так называемая стоимость. В свою очередь, стоимость товара, согласно господствующей в то время теории трудовой стоимости (от Д. Рикардо до К. Маркса), выступала как результат затраченного на производство данного товара труда, позднее определяемого К. Марксом как абстрактный труд. Соответственно, обмен товарами в системе рыночного хозяйства трактовался с позиций эквивалентности: обмениваются друг на друга товары равной стоимости, воплощающие в себе одинаковый абстрактный труд, затраченный на производство данных товаров.

Мы сейчас не будем подробно останавливаться на всех особенностях метода классической политэкономии [4]. С точки зрения преследуемых нами целей важнее понять, что привнес в экономическую теорию совершенно другой методологический подход, предложенный маржиналистами.

Маржинализм отказался от субстанциального рассмотрения, принятого в классической политэкономии, и перешел к позиции «методологического индивидуализма», согласно которой организация, характер и логика экономических процессов должны были быть выведены из действий реального человеческого индивида, принимающего решения о производстве, обмене и распределении соответствующих товаров. Так, пожалуй, впервые в центр конкретно-научного анализа оказался помещен принимающий решение человек, и исследовательское внимание оказалось сосредоточено на вопросе о том, как принимаются человеком решения. Правда, поскольку этим вопросом занялись преимуществен-

но экономисты, процесс принятия человеком решений рассматривался не в общем виде (прерогативу подобного рассмотрения экономисты, не без определенной доли скепсиса, отдали на откуп философии), а узко прагматически, речь шла о принятии решений лишь в сфере экономики. Соответствующая модель и получила название модели «человека экономического».

Первую эффективную концептуализацию модели «человека экономического» осуществил (по нашему мнению) К. Менгер, который сумел обстоятельно и достаточно убедительно рассмотреть с позиций «методологического индивидуализма» логику бартерного обмена в системе рыночного хозяйства.

Главной мотивацией действий индивида, вступающего в бартерный обмен, является, по Менгеру (здесь он находится в русле идей английского утилитаризма, в частности – Бентама), задача повышения данным индивидом совокупной ценности имеющихся у него материальных благ. При этом речь идет о так называемой субъективной ценности, т. е. ценности именно в глазах данного индивида. Такого рода субъективная ценность, отдавая дань традиции утилитаризма, была терминологически обозначена как полезность (*utility*), что, учитывая ассоциативную связь (особенно в русском языке) данного термина с узкой прагматичностью, вряд ли можно признать лучшим решением. Однако термин закрепился, и с этим нельзя не считаться.

Модель бартерного обмена с позиций максимизации полезности (субъективной ценности имеющихся у человека благ) «заработала» (и оказалась весьма плодотворной) в первую очередь потому, что Менгеру удалось показать механизм увеличения субъективной ценности имеющихся благ одновременно для всех участников бартерного обмена. И, хотя Менгер нашел лишь один – частный – вариант одновременного увеличения полезности всех участников бартера (на принципиальном уровне рассматривались два участника), нельзя не отдать должное австрийскому экономисту (более общий подход см.: [5]).

В модели Менгера за основу взят так называемый первый закон Госсена, согласно которому полезность (потребительская ценность) соответствующего блага уменьшается по мере увеличения количества имеющегося блага (первая кружка воды в жаркий день имеет для желающего напиться человека большую ценность, нежели вторая, которая, в свою очередь, по ценности превышает третью, и т. д.). Соответственно, для каждого из двух людей, имеющих в собственности определенное количество специфических (но ценимых обоими) благ только одного вида (сам Менгер рассматривает бартер между собственником лошадей и собственником коров [6, с. 154–162]), обмен оказывается выгодным обоим **одновременно**: поскольку последняя порция блага в каждом из двух рядов благ ценится существенно меньше, нежели первая порция, то каждый обладатель специфического набора благ будет заинтересован поменять последнюю порцию имеющегося у него вида благ на порцию (становящуюся первой) отсутствующего вида благ. При этом **каждый**

участник такого бартерного обмена увеличивает свою общую полезность – одновременно для обоих участников обмена субъективная ценность получаемого блага превышает субъективную ценность отчуждаемого блага. Понятно, что обмен будет происходить до тех пор, пока субъективная ценность очередной порции отчуждаемого блага не сравняется с субъективной ценностью получаемого блага. В этой точке возникает своего рода равновесие Парето: каждый из участников обмена достигает максимальной (для данного случая) величины своей общей полезности, так что любая последующая бартерная сделка лишь ухудшит положение дел, по крайней мере, для одного участника.

Такая логика сегодня кажется очевидной, но в свое время она – с методологической точки зрения – стала буквально революционной. Во-первых, на смену объективистскому (субстанциальному) подходу пришел субъективистский (субъективно ценностный) подход. Во-вторых (это подчеркнем особо), на смену парадигме эквивалентного обмена (по принципу равенства цены или стоимости) пришла парадигма неэквивалентного обмена: каждый участник обмена ведет себя предельно «корыстно», он получает (в ценностном отношении) больше, нежели отдает. Именно на этом методологическом пути нашла свое корректное научное обоснование парадоксальная логика капиталистической экономики: хотя каждый участник экономического взаимодействия преследует только собственный эгоистический интерес, максимизируя свою и только свою полезность, общая полезность растет для всех участников экономического взаимодействия, а следовательно, и для общества в целом.

Маржиналистский подход совершенно определенным образом очертил проблему выбора, которую решает человеческий индивид в качестве экономического агента. Стремясь максимизировать свою общую полезность, экономический агент выбирает из потенциально возможных сделок только те, которые приносят ему приращение полезности, и заканчивает сделочный процесс, когда такого рода сделки более не обнаруживаются.

В математическом плане деятельность такого экономического агента описывается путем приписывания последнему некой балансовой функции полезности, в которой приобретаемые сделочным путем блага рассматриваются как приходящие полезности (выгоды), а отчуждаемые блага – как исходящие полезности (издержки). Задача, стоящая перед экономическим агентом в этом случае, есть нахождение максимума данной балансовой функции, т. е. соответствующего экстремума, в котором предельное приращение данной функции (разница между маргинальным или предельным (последним по счету) значением приходящей полезности и маргинальным или предельным (последним по счету) значением исходящей полезности) будет равняться нулю.

Если реальная деятельность экономического агента соответствует логике максимизации соответствующей балансовой функции, то такая деятельность определяется маржиналистами как рациональная. В системе рыночного хозяйства, полагают маржиналисты, будут преуспевать

только рационально действующие агенты, эффективно максимизирующие свои функции полезности. Так и был концептуализирован homo economicus как (в терминологии М. Вебера) «идеальный тип» человека, преуспевающего в системе рыночного хозяйства.

При этом маржиналисты отнюдь не утверждают (как впоследствии это начали делать некоторые не слишком умные апологеты экономикса), что homo economicus – реальный человек. Их позиция гораздо более умеренная: в рыночной экономике успехов будет добиваться субъект, действующий как рациональный максимизатор соответствующей целевой функции балансового типа. При таком – достаточно общем – подходе в качестве экономического агента может рассматриваться не только человеческий индивид, нацеленный на максимизацию своей целевой функции (функции полезности), но и агрегированные субъекты – фирмы и домохозяйства, которые также максимизируют свои целевые функции: прибыль в случае фирмы и благосостояние в случае домохозяйства.

Именно этот концептуально-методологический подход и лег в основу так называемой неоклассической экономической теории, ставшей мейнстримом экономической науки XX в. Использование в качестве основных экономических агентов агрегированных субъектов – фирм и домохозяйств – позволило создать достаточно успешные модели частичного рыночного равновесия (А. Маршалл) и даже модели общего равновесия, эксплицитным образом включающие в себя производство (Л. Вальрас, позже К. Эрроу и Ж. Дебре). В рамках неоклассической экономической теории был успешно осуществлен и анализ «денежной экономики». Получили научное признание выстроенные в неоклассической логике экономическая теория благосостояния (В. Парето, А. Пигу), теории распределения дохода (Дж. Б. Кларк, Ф. Г. Уикстид, К. Виксель), теории ликвидности (К. Виксель, И. Фишер).

Успехи неоклассической экономической теории убедительно продемонстрировали эвристический потенциал модели «человека экономического». Но это относилось только к сфере экономики. В том же случае, когда модель «человека экономического» начинала примериваться в качестве общей модели человека и покидать пределы экономической теории, ее встречала уничижительная критика.

Особенно возмущались представители социологии, которые заявили, что homo economicus просто не реалистичен. Разве реальный человек всегда эгоист, т. е. преследует только свои собственные интересы (а как же альтруизм, самопожертвование и другие добродетели)?! Разве реальный человек всегда рационален, т. е. постоянно калькулирует выгоды и издержки любого своего действия с целью максимизировать свое сальдированное удовольствие («Человека, – с пафосом писал, например, Т. Веблен, – нельзя представить в качестве молниеносного вычислителя удовольствий и неприятностей...» [7, с. 123])?! Разве реальный человек не является социокультурно зависимым, подпадающим под действие социальных норм и ценностей, умеющим вести себя не только (в терминологии М. Вебера) целерационально (как и предписывает модель

«человека экономического»), но и ценностнорационально, а также традиционалистски и аффективно?!

Все эти вопросы, как казалось, были по существу риторическими, т. е. не требовали ответа. Действительно, претендующая на полноту модель человека должна объяснять и возможность добродетельного поведения, и социокультурное давление, осуществляемое посредством принятых в обществе норм и ценностей, и логику отличных от целерационального типов поведения (ценностнорационального, традиционалистского, аффективного). Да и нейрофизиологический механизм перманентной калькуляции выгод и издержек, каковой фактически постулируется моделью «человека экономического», было бы – как считали критики последней – весьма полезным наглядно продемонстрировать, а не заниматься «фантазированием».

При этом вполне правомерным оказывался и обратный вопрос, обращенный уже к критикам *homo economicus*: а есть ли у вас, в вашем концептуальном запасе, модель человека, более (по сравнению с моделью «человека экономического») подходящая для репрезентации целостной природы *homo sapiens*?

По сути дела, именно этот, фактически витавший в воздухе вопрос и породил попытки оформить и концептуально артикулировать альтернативные (экономическому подходу) модели человека. С этой целью был произведен методологический анализ конкурирующих с экономикой наук о человеческом поведении, в частности – социологии и психологии. В результате были концептуализированы модели человека социологического и человека психологического. Что же обнаружилось?

Начнем с социологии. Отцом-основателем современной социологии принято считать Э. Дюркгейма, который, фактически, и заложил методологическую матрицу социологического понимания человеческого поведения. По Дюркгейму, сущность и специфика человека определяются его включенностью в общество, и только детерминация поведения индивида со стороны общества (за счет систем морали и социальных практик) придает поведению моральность, т. е. подлинно человеческий характер. Философ писал: «Действовать морально – значит действовать в соответствии с коллективными интересами» [8, р. 59]. При этом общество трактуется Дюркгеймом как самостоятельная онтологическая целостность, фактически независимая от отдельных индивидов и – в норме – определяющая индивидуальное поведение, которое, конечно, может – но не должно! – быть обусловлено эгоистическими мотивами. «Коллективный интерес, если он всего лишь сумма эгоистических интересов, – отмечает Дюркгейм, – сам по себе является аморальным. Если общество должно рассматриваться как нормальная цель морального поведения, тогда должна существовать возможность увидеть в нем нечто иное, нежели сумму индивидов; оно должно образовывать *sui generis* существо со своим собственным характером, который отличен от характера его членов...» [ibid, р. 60].

Придание моральности поведению человека происходит в процессе воспитания и социализации за счет интернализации, «делания (индиви-

дом) своим» принятых в данном обществе норм и ценностей. Контроль за этим процессом осуществляется через систему санкций морального и правового характера, которыми общество наказывает отклоняющееся (с точки зрения социума) от нормативного поведения конкретный индивид.

Методологический подход, разработанный Дюркгеймом, был развит и продолжен в рамках функционализма или структурно-функционального подхода (главная фигура – Т. Парсонс), составившего в 1930–1950-е гг. ведущую парадигму теоретической социологии. И уже в 1958 г. выходит в свет обстоятельная работа Дарендорфа, в которой «человек социологический» концептуализируется как, в первую очередь, исполнитель социальных ролей, контролируемый перманентной угрозой общественных санкций за их (ролей) недолжное исполнение [9]. Несколько позже появился акроним SRSМ, подчеркивающий три наиболее существенные характеристики модели «человека социологического»: социализированный человек; человек, исполняющий роль; и человек, который может быть подвергнут санкциям (socialized; role-playing; sanctioned man) [10].

«Первый элемент, – комментирует Брунер, – выражает онтологическое главенство общества и вытекающую отсюда социальную детерминированность индивидуального поведения. Человек с самого рождения полностью запрограммирован своим социальным окружением. Можно использовать аналогию с пчелами и муравьями, однако нам следует признать, что запрограммированность муравьев и пчел в деталях их образа жизни обусловлена биолого-генетической основой. Социологическая модель неявно подразумевает, что эта основа не играет роли, и предполагает, что программирование полностью осуществляется обществом.

Исполнение ролей вытекает из самого процесса социализации. Общество структурировано в виде множества ролей, и индивиды приспосабливаются к конкретным ролям с социально детерминированными характеристиками и обязанностями. Система учрежденных ролей и ролевое поведение определяют стабильные ожидания. Члены общества могут в какой-то степени предвидеть поведение друг друга. Но поскольку человек с недостаточной степенью социализации может отклониться от своей роли, его поведение всё же необходимо контролировать. Процесс социализации дополняется и подкрепляется санкциями» [11, с. 59].

Наряду с происходящим в литературе процессом оформления модели «человека социологического» были предприняты попытки концептуализировать и модель «человека психологического». При этом сложились два методологических направления. Часть исследователей, вслед за американским психологом Ф. Риффом [12], конструировали модель «человека психологического» путем анализа фрейдизма. Представители второго методологического направления за основу модели «человека психологического» взяли теорию мотивации А. Маслоу.

В рамках первого направления, как отмечает В. С. Автономов, в «человеке психологическом» подчеркиваются его «импульсивность, эмоциональность, обусловленность его поведения внутренними, неосознан-

ными и не контролируемые им психическими силами, что делает его противоречивым и непредсказуемым» [1, с. 36–37]. Человек, по существу, лишается возможности рационально выбирать конкретную траекторию своего поведения, становясь заложником не осознаваемых им влечений и побуждений.

Модель человека психологического, выстраиваемая на базе теории мотивации Маслоу, апеллирует к бессознательному уже в меньшей степени, делая акцент на детерминации поведения тех рядом иерархическим образом организованных потребностей человека, которые Маслоу выделил в качестве фундаментальных. Ими, как известно, являются, во-первых, физиологические (наиболее приоритетные) потребности, а во-вторых, по мере убывания приоритетности: потребности в безопасности, потребности в любви и принадлежности к обществу, потребности в уважении и самоактуализации. Обладающая более высоким уровнем приоритетности группа потребностей удовлетворяется, по Маслоу, ранее менее приоритетной. Таким образом, согласно этим представлениям, человек в своей конкретной поведенческой ориентации всегда руководствуется теми потребностями, которые для него наиболее актуальны (или приоритетны) и которые теряют свою актуальность (передавая эстафету другой группе потребностей) только по мере своего полного удовлетворения.

Мы сейчас не будем детально разбирать все преимущества и недостатки каждого из двух подходов к построению модели «человека психологического». Укажем лишь их инвариантную часть, которая заключается в том, что «человек психологический», подобно «человеку социологическому», оказывается своего рода заложником определенного набора программ, «прошитых» на уровне глубинных, плохо осознаваемых структур человека, но в соответствующих условиях «включающихся» и детерминирующих поведение человека в той или иной ситуации.

Специфика и конкретный набор такого рода программ являются предметом обсуждения. Это могут быть выделяемые Фрейдом фундаментальные установки бессознательного; это могут быть специфицируемые Маслоу ключевые человеческие потребности; это – уже в случае модели «человека социологического» могут быть интернализированные индивидом ценности и нормы социального по своему характеру происхождения. Это, наконец, могут быть комбинаторные варианты соответствующих программ. Существенно иное: в логике обоих типов моделей человека, как «психологического», так и «социологического», предполагается, что человек практически не принимает решений, связанных с проблемой выбора между изначально представляющимися равноценными вариантами поведения и, соответственно, не производит рационального расчета выгод и издержек, которые имплицитно несет каждый из потенциально возможных вариантов (модель «человека экономического»). Модель «человека психологического», равно как и модель «человека социологического» полагают, что всегда «включается» соответствующая программа, делая для индивида неравноценными теоретически воз-

возможные варианты поведения уже изначально. Под давлением «включенной» программы и выбирается – фактически, независимо от любых рассудочных соображений – тот или иной вариант действий, а разум – в лучшем случае – осуществляет «рационализацию» (Фрейд), т. е. «придумывает» рациональное «оправдание» действию, истинную мотивацию которого сам не понимает.

В силу вышесказанного отнюдь не удивительно, что модель «человека экономического» демонстрирует свою предпочтительность в ситуациях, когда «вмонтированные» в человека (со стороны его психофизиологии или со стороны социума) программы плохо справляются (обнаруживают свою некомпетентность) при решении задачи выбора оптимальной для данного ситуационного ландшафта поведенческой траектории: в этом случае требуется соответствующий рациональный расчет, позволяющий обнаружить диктуемый ситуацией поведенческий оптимум. И наоборот, модель «человека социологического» и модель «человека психологического» оказываются более приемлемыми (по сравнению с моделью «человека экономического») когда человек оказывается в ситуационном ландшафте, позволяющем (делающем поведение достаточно эффективным) человеку опираться в принимаемых решениях на уже имеющиеся у него автоматизмы и «встроенные» программы.

Так возникает своего рода «принцип дополнительности», который фактически обнаруживается между моделями «человека экономического», с одной стороны, и моделью человека «социо-психологического» – с другой. Действием этого принципа и было обусловлено фактически сформировавшееся в науке XX в. разделение труда между такими поведенческими дисциплинами, как экономика, где основная роль отводилась модели «человека экономического», и социология, с ее ориентацией на модель «человека социологического».

Но такое положение дел отнюдь не могло быть признано удовлетворительным с методологической точки зрения. Даже сами представители обеих научных дисциплин – экономисты и социологи – выражали неудовлетворение тем параллелизмом, который установился в применении моделей «человека экономического» и «социологического». «Экономисты, в первую очередь институционального направления, – отмечает В. С. Автономов, – критиковали ортодоксальную экономическую теорию за игнорирование институциональных детерминантов экономического поведения. Социологи же были не удовлетворены тем, что структурно-функциональный анализ в социологии не отражает активной роли индивида, не исследует происхождения самих норм, причины их соблюдения и нарушения. При этом и экономисты, и социологи с надеждой смотрели друг на друга в поисках методологической поддержки, которая должна была обогатить модели “экономического” и “социологического” человека. Но разделение труда, отвечающее жизненным интересам двух научных сообществ, держалось достаточно крепко» [1, с. 55–56].

И все-таки, начиная где-то с 1970-х гг., негласно признаваемый «пакт о ненападении» между социологией и экономикой был нарушен. В ата-

ку пошел «человек экономический» [13]. Еще в середине 1950-х Г. Беккер и Э. Даунс предприняли попытку изучить политическое поведение с позиций, принятых в неоклассической экономической теории. В 1960-х такой подход стал применяться в области истории, права, демографии. А в середине 1970-х гг. оформилась особая концептуальная платформа «экономического империализма», провозгласившая в качестве универсальной методологической основы для всех поведенческих дисциплин современный экономический подход.

Современный экономический подход сохраняет представление о человеке как рациональном максимизаторе своей целевой функции, но в то же время отказывается от слишком жестких и, по сути, нереалистичных требований к человеку экономическому, которые постулировались неоклассической экономической теорией на ранних этапах своего развития.

Как известно, стандартная неоклассическая теория знала только два вида ограничений: физические, порожденные редкостью ресурсов, и технологические, отражающие уровень развития применяемых технологий. В неоклассике не учитывались особенности институциональной среды, не принимались во внимание издержки совершения и обслуживания сделок, т. е. транзакционные издержки, считалось, что все ресурсы распределены и находятся в частной собственности, что права собственников четко специфицированы и надежно защищены, что имеется совершенная информация, абсолютная подвижность ресурсов и т. д.

Современный экономический подход исходит из более реалистичного видения, полагая, что экономические агенты действуют в мире высоких транзакционных издержек, нечетко определенных прав собственности, неполных (недостаточно прописанных) контрактов, плохой прогнозируемости будущих событий и соответствующего риска.

Принципиально важно, что современный экономический подход исходит из понимания того обстоятельства, что приобретение знаний для человека никогда не бывает «бесплатным», оно требует соответствующих энергетических затрат и когнитивных усилий. Соответственно, при принятии решений человек, испытывающий, как правило, дефицит временных и энергетических ресурсов, далеко не всегда способен получить всю необходимую для принятия оптимального решения информацию. В этом смысле он, хотя и пытается вести себя рационально, но проявляет не полную, а так называемую ограниченную рациональность. Именно поэтому, как подчеркивает Саймон, человек частенько заменяет критерий оптимальности при принятии решений на критерий удовлетворительности [14].

Концепция ограниченной рациональности объясняет и возможность оппортунистического поведения, под которым понимается любое своекорыстное отклонение от обязательств, данных в рамках экономического взаимодействия. Стандартная неоклассическая теория, исходящая из концепции совершенной информации (экономические агенты не имеют ограничений в получении всего объема знаний, релевантных для дан-

ной ситуации), «не видела» возможности оппортунизма, поскольку, как считалось, оппортунистическое поведение не может остаться незамеченным, а предварительно оговоренное введение соответствующего наказания делает издержки оппортунизма запретительно высокими.

Однако, если экономические акторы обладают только ограниченной рациональностью, положение дел существенно меняется. В условиях «не-бесплатности» получения требуемой информации и, соответственно, чрезмерно высоких затрат на осуществление полного контроля, оппортунизм становится далеко не всегда наказуем. Соответственно, индивиды, максимизирующие полезность, будут вести себя оппортунистически (скажем, предоставлять услуги меньшего объема и худшего качества) всегда, когда с точки зрения данного индивида выгода от его оппортунистического поведения будет превышать издержки такого поведения.

Освобожденный от очевидно нереалистичных допущений о человеческой природе современный экономический подход продемонстрировал ряд впечатляющих успехов в деле «распространения сферы микроэкономического анализа на широкий круг человеческого поведения и взаимодействий между людьми, включая нерыночное поведение» (из мотивировочной части решения Нобелевского комитета о присуждении Г. Беккеру Нобелевской премии по экономике за 1992 г. [15, с. 26]). Сам Г. Беккер отмечал: «...Я пришел к убеждению, что экономический подход является всеобъемлющим, он применим ко всякому человеческому поведению – к ценам денежным и теневым, вмененным; к решениям повторяющимся и однократным, важным и малозначащим; к целям эмоционально нагруженным и нейтральным; к поведению богачей и бедняков, пациентов и врачей, бизнесменов и политиков, учителей и учащихся» [там же, с. 35–36]. «Экономический подход уникален по своей мощи, потому что он способен интегрировать множество разнообразных форм человеческого поведения» [там же, с. 31].

Если, однако, не слишком поддаваться пафосу Г. Беккера и более трезво взглянуть на успехи программы «экономического империализма», следует заметить, что все такого рода успехи получены, если так можно выразиться, индуктивным путем. Да, основная метода экономического подхода универсальна: применительно к конкретной ситуации моделируется некая балансовая функция выгод и издержек и ищется максимальное значение этой функции, достигаемое при ситуационно имеющихся ограничениях. Найденная таким образом точка максимума и будет служить аттрактором, к которому стягиваются поведенческие траектории рационально действующих индивидов.

Эта метода многократно доказывала свою эффективность. Но в каждой конкретной ситуации искалась своя балансовая функция, по-своему задавались цены (субъективные ценности) соответствующих выгод и издержек, индивидуальным образом определялись имеющиеся ограничения. Каждый раз моделировался специфический агент, действующий в специфических условиях. И то, что набор таких частных (и вполне эффективно действующих в этих частных случаях) моделей становился

в количественном смысле всё более представительным, само по себе отнюдь не способствовало построению целостной модели «человека, принимающего решения».

Кроме того, модель «человека экономического», даже будучи обновленной в рамках современного экономического подхода, по-прежнему не могла объяснить логику иных, нежели целерациональный, типов поведения, а именно – типов поведения, названных М. Вебером ценностнорациональным, традиционным и аффективным. В случае последних, как казалось, по крайней мере, на первый взгляд, человек вообще не принимает решения посредством калькуляции выгод и издержек, он просто реагирует функционально, реализуя в своем поведении соответствующий ценностный, нормативный или аффективный импульс.

Можно ли преодолеть вышеотмеченные трудности, возникающие при попытке разработать целостную модель человека, взяв за основу, модернизированную в рамках современного экономического подхода версию модели «человека экономического»?

Как представляется, достаточно перспективный вариант решения этого вопроса дает разрабатываемая автором ветвь современной прагматики, а именно – общая теория человеческих взаимодействий [16–17].

Мы сейчас не будем подробно останавливаться на всей концептуальной аргументации соответствующего плана. Отметим лишь, что такого рода аргументация имеет место и, по сути, вынуждает ввести обобщенную балансовую функцию (названную нами «функция благополучия»), которая, на наш взгляд, может быть положена в основу целостной модели человека, выстраиваемой в логике именно современного экономического подхода. Назовем эту модель – модель «человека, принимающего решения».

Человек, принимающий решения, может быть определен как субъект, руководствующийся задачей максимизации своей функции благополучия вида:

$$F = k_1 X_1 + k_2 X_2 + \dots + k_n X_n ,$$

где X_1, X_2, \dots, X_n – набор характерных для данного субъекта потребностей и интересов, а k_1, k_2, \dots, k_n – вес (значимость) соответствующих потребностей и интересов в общей функции благополучия.

Каждый вид потребностей и интересов удовлетворяется посредством «получения» (приобретения, овладения) данным субъектом соответствующих определенному виду потребностей и интересов «элементов благополучия» (например, потребность в пище удовлетворяется через получение порций пищи, и т. п.).

При этом обнаруживается, что и k_i и X_i выступают как функции от количества соответствующих элементов благополучия. Причем, если параметр X_i характеризуется в общем случае прямой пропорциональностью по отношению к количеству соответствующих элементов благополучия, то параметр k_i – обратной. Последнее обстоятельство отражает первый закон Госсена, согласно которому потребительская полезность (субъек-

тивная ценность) потребляемого блага уменьшается по мере увеличения количества данного блага (исключение, по-видимому, представляют так называемые наркотические блага, вес потребности в которых в общей функции благополучия только растет по мере увеличения количества потребленных благ этого рода).

Задача (неотступно стоящая перед человеком и выступающая главным мотиватором его поведения) максимизации функции благополучия является далеко не тривиальной. В условиях ограниченных временных и энергетических ресурсов (типичная для человека ситуация) направление ресурсов на обретение элементов благополучия одного вида порождает дефицит элементов благополучия другого вида. Применительно к формульному виду функции благополучия это означает, что прирост параметра X_i (соответствующие ресурсы направляются на обретение элементов благополучия i -го вида) сопровождается «проседанием», например, параметра X_k и наоборот. Кроме того, согласно закону Госсена, при увеличении числа элементов благополучия i -го вида уменьшается вес параметра X_i , т. е. k_i , что порождает дополнительные трудности в решении задачи нахождения эффективной аллокации имеющихся ресурсов для максимизации имеющейся функции благополучия.

Не стоит также забывать временной фактор. Задача максимизации функции благополучия может решаться в рамках различных временных горизонтов. При этом регулярно возникает ситуация, когда стратегический выигрыш (увеличение функции благополучия на длительном временном интервале) может быть достигаем через тактические проигрыши (локальные уменьшения функции благополучия на коротком временном интервале). В такого рода случае затраты ресурсов, не дающие немедленной отдачи (повышение функции благополучия), по сути, выступают как инвестиции, нацеленные на достижение серьезного успеха (существенного увеличения функции благополучия) в долгосрочном периоде.

Надо, таким образом, заключить, что задача максимизации собственной функции благополучия для человеческого субъекта не имеет простых и однозначных решений. Находить оптимальный поведенческий путь увеличения функции благополучия отнюдь не представляется легким делом, тем более если учитывать характерные для индивида и недостаточную степень рефлексии собственной функции благополучия, и, в целом, его ограниченную рациональность.

И, тем не менее, можно утверждать, что жизнь человека постоянно делает для него необходимым (вовлекает в «озабоченность» – Хайдеггер) искать возможности для максимизации своей функции благополучия. Основной вектор калькуляционных расчетов, более или менее сознательным образом осуществляемых человеком, нацелен именно в эту сторону. Более того, можно утверждать, что специфический профиль функции благополучия вместе с характерными для данного человеческого субъекта технологиями увеличения последней и составляют его личностную идентичность.

Важно подчеркнуть, что (согласно нашей модели) у индивида имеется одна – комплексная – функция благополучия. Так что максимизации – ведущему принципу экономического подхода – подвергается только одна функция. На методологическую важность такого положения дел указывали в своей классической работе по теории игр еще Нейман и Моргенштерн. Критикуя, в частности, известное положение философии утилитаризма: «Надо добиваться наибольших возможных благ для наибольшего возможного числа людей», – Нейман и Моргенштерн специально отмечали: «Ведущий принцип не может формулироваться в виде требования максимизации двух и более функций. Любой подобный принцип... является внутренне противоречивым. (Одна функция, вообще говоря, не будет иметь максимума там, где его имеет другая.)» [18, с. 37]. Представляемая нами модель человека, принимающего решения, не попадает в методологическую ловушку, на которую указывают Нейман и Моргенштерн и от которой, к сожалению, не свободны некоторые, применяемые в поведенческой экономике модели.

Есть серьезные основания утверждать, что характерная для индивида функция благополучия имеет свой когнитивный коррелят на уровне фундаментальных модельных представлений, при помощи которых происходит когнитивная регуляция человеческой деятельности. Речь идет о трех типах когнитивных моделей, а именно: модели настоящего (МН), модели вероятного будущего (МВБ) и модели потребного будущего (МПБ) [16, с. 64].

МН можно определить как интегративную когнитивную структуру, репрезентирующую для индивида его образ настоящего. МН включает в себя имеющиеся у индивида представления об устройстве, закономерностях, характерных особенностях жизненного мира, в который оказался включенным данный индивид.

МВБ можно определить как интегративную когнитивную структуру, которая репрезентирует индивиду вероятностную динамику изменения его жизненного мира на основе тех закономерностей среды существования индивида, которые отражены в МН данного индивида.

МПБ можно определить как интегративную когнитивную структуру, репрезентирующую для индивида образ желаемого им будущего. МПБ, как и МВБ, представляет собой (своего рода) пролонгацию МН, но фактором пролонгации служат не объективные (представляющиеся индивиду как объективные) закономерности окружающего мира, но желания и потребности, имеющиеся у данного индивида.

Учитывая, что функция благополучия индивида есть не что иное как комплексное отражение системы потребностей и интересов данного индивида, представляется правомерным утверждать, что непосредственным когнитивным коррелятом функции благополучия индивида является его МПБ. В то же время динамика функции благополучия репрезентируется через МВБ, которая выстраивается путем прогнозной оценки изменения его МН.

Задача максимизации своей функции благополучия (главный мотиватор человеческого поведения) на когнитивном уровне выступает как задача «стягивания» друг к другу МВБ и МПБ. Причем для решения этой задачи индивид способен применять как экстравертивную, так и интровертивную стратегии.

В первом случае индивид за счет своих действий соответствующего рода пытается преобразовать объективную реальность. Изменяемой оказывается МВБ при сохранении неизменной МПБ. Во втором случае индивид, понимая ограниченность своих возможностей для целенаправленного воздействия на объективную реальность, пытается изменить свою МПБ, «подтянув» ее тем самым к остающейся независимой от действий индивида МВБ.

Теперь мы уже можем описать, как (согласно нашей модели) человек принимает решение совершить действие – выстроить поведенческую траекторию – X , выбирая таковое из ряда априори возможных. Отметим, что последнее обстоятельство, а именно наличие более чем одного варианта поведения для достижения имманентной человеческому существованию цели – повышения функции благополучия данного человеческого субъекта – принципиально. Только ситуация выбора возможных поведенческих траекторий делает осмысленным выражение «принять решение». Если человек оказывается в безальтернативной ситуации, никакого решения просто не принимается. Так, человек, выпав из окна, не принимает решения: память или не память цветы, растущие под окном. Ситуация не оставляет ему выбора, в ней он лишен, как бы сказал Кант, главного человеческого достоинства – автономии воли – и, соответственно, не способен, приняв соответствующее решение, совершить про-из-вольное действие.

В подавляющем, однако, случае типичных для человеческого существования ситуаций индивид принимает решения. Так, идя в магазин за продуктами, он, прицениваясь к товарам, решает, купить ли ему, допустим, кусок сыра за ту цену, которая указана в ценнике, или отказаться от покупки, потратив неиспользованные деньги другим способом. Общий ответ, который дается для объяснения выбранного им решения, звучит так: если субъективная ценность данного куска сыра в глазах данного индивида выше, чем субъективная ценность той суммы денег, которая указана в ценнике, индивид купит сыр, если ниже – откажется от покупки. Но как определяются и, главное, сопоставляются величины субъективной ценности, в данном случае – куска сыра и денежной суммы, указанной в ценнике? Экономическая наука, в рамках которой обычно и разбираются подобного рода задачи, отсылает для ответа на этот вопрос к теории рынков и теории денег как всеобщего товарного эквивалента.

Отметим, однако, что при всём уважении к экономической науке последняя в данном случае просто уходит от ответа и переходит к рассмотрению совсем другой задачи, а именно – как устанавливаются цены в системе рыночного хозяйства, но не как сравниваются субъективные

ценности товара и указанной в ценнике суммы денег при принятии индивидуальным решением о покупке.

Характерно, что такой «отвлекающий маневр» экономическая наука уже не может совершить, если рассматривается ситуация, индифферентная к функционированию рынков. Например, планируя вечер, индивид выбирает, пойти на концерт, который дает захвативший на один день в их город известный артист, или посвятить вечер ремонту сломавшейся машины. Общий ответ опять очевиден: если субъективная ценность концерта в глазах индивида выше, чем субъективная ценность ремонта, то выбирается концерт, если ниже – ремонт. Но как определяются и сопоставляются субъективные ценности концерта и ремонта? Здесь экономическая наука, не имея возможности перевести разговор в рыночную систему координат, ничего определенного сказать не может.

Однако модель «человека, принимающего решения», вполне убедительно справляется с обеими вышеприведенными ситуациями. Субъективная ценность каждого из возможных вариантов поведения определяется путем когнитивного проецирования данного варианта на общую функцию благополучия, специфицирующую личностную определенность данного индивида. Соответствующие (характерные для данного варианта) векторы прироста функции благополучия сравниваются между собой (ординалистская концепция), и принимается решение о поведенческой реализации того варианта, который дает наибольший по величине вектор прироста функции благополучия.

На основе проведенного анализа и всего сказанного выше можно сделать следующие выводы.

Современное научное познание социально-гуманитарного направления в течение XX в. добилось впечатляющего прогресса на пути моделирования человека как деятельного существа, специфическим способом выстраивающего свое поведение в определенных социокультурных условиях.

Наибольшее развитие на этом пути получили модели «человека экономического», «социологического» и «психологического». В то же время каждая из этих моделей относительно удачно «схватывала» лишь определенный аспект поведенческих практик человека. Модель «человека экономического», в основе которой лежало представление о человеке как рациональном максимизаторе некоей целевой функции балансового (выгоды минус издержки) типа, специализировалась на описании принятия человеческим субъектом решений в условиях товарно-рыночного хозяйства и испытывала трудности при анализе человеческого поведения вне рыночного типа. В последнем случае обычно применялись модели «человека социологического» и «человека психологического». Их общей чертой (обеспечивающей их совместимость и позволяющей говорить о модели человека социо-психологического) являлось понимание человека как реализатора «встроенных» в него либо биологическим, либо социокультурным способом «программ», запускающихся при определенных

ситуационных условиях и детерминирующих поведение человека в данной ситуации.

Исторически сложившееся «разделение труда» между экономической и социологической (социо-психологической) методологическими парадигмами было в значительной степени нарушено течением «экономического империализма», в рамках которого модель «человека экономического» была освобождена от слишком жестких (и нереалистичных) допущений о природе человека (концепция полной рациональности принимающего решения человека была заменена концепцией ограниченной рациональности, позволившей включить в концептуальный анализ феноменологию оппортунистического поведения), что обусловило достаточно эффективное распространение так называемого современного экономического подхода на широкий круг вне рыночных поведенческих практик человека.

Однако успехи модернизированной модели человека экономического носили частный характер. Умножая примеры эффективного моделирования конкретных ситуаций и процессов современный экономический подход не находил возможности унифицированным образом представить целостную модель человека, принимающего решения как в рыночных, так и в нерыночных условиях.

Как нам представляется, эта трудность может быть преодолена на пути приписывания человеческому субъекту некой комплексной функции балансового вида, названной нами функцией благополучия данного субъекта.

Можно утверждать, что основной мотивацией всех без исключения поступков человеческого субъекта является задача максимизации данной функции благополучия.

Эта задача в силу соответствующей (рассмотренной выше) организации функции благополучия является нетривиальной, поскольку направление (всегда ограниченных) ресурсов человека на увеличение одного параметра функции ведет к «проседанию» других ее параметров, и, кроме того, вес данного параметра в общей функции благополучия (как правило) уменьшается при росте этого параметра.

Тем не менее есть основания утверждать, что задача максимизации функции благополучия – более или менее осознанно, более или менее удачно, – но постоянно решается человеком при построении своей поведенческой траектории. Соответствующая калькулятивная работа, по сути, никогда не прекращается. Однако рациональный и (еще менее) рефлексивный характер имеет только небольшая часть проводимой калькулятивной работы. Ее осуществляет (в терминологии Канемана: [19]) система 2. Однако многие расчеты (как представляется, подавляющее большинство) проходят на уровне системы 1 и на еще более глубоких уровнях бессознательного.

Соответствующее облегчение (и убыстрение) калькулятивной деятельности достигается за счет выработки «автоматизмов» (как биологического, так и социокультурного по своему происхождению характера),

отражающих (и закрепляющих) в себе постоянно повторяющиеся расчетные результаты (на такого рода автоматизмы и делают основной упор модели «человека социологического» и «человека психологического»). Эти автоматизмы и ответственны за то, что в условиях постоянно воспроизводимого ситуационного ландшафта человеку кажется, что он принимает решения «не задумываясь». Правомерно, однако, утверждать, что калькуляционная работа, связанная с анализом текущего и потенциального возможного состояния имеющейся у индивида функции благополучия, никогда не затихает. Но в сферу (как правило, всегда ограниченной) рефлексии такого рода работа попадает лишь при вовлечении человека в относительно нештатную ситуацию.

Конечно, скажем в заключение, модель «человека, принимающего решения», подлежит дальнейшей разработке и совершенствованию. В частности, мы надеемся, что будет выявлен и описан нейрофизиологический механизм расчетной деятельности человека по отношению к своей функции благополучия. Но это уже тема другой статьи.

Литература

1. Автономов В. С. Модель человека в экономической теории и других социальных науках / В. С. Автономов // ИСТОКИ. Вып. 3. – М. : ГУ ВШЭ, 2001. – С. 24–71.
2. Проблема человека в западной философии. – М. : Прогресс, 1988. – 552 с.
3. О человеческом в человеке. – М. : Изд-во полит. лит., 1991. – 384 с.
4. Черников М. В. Проблема «экономического империализма» : философско-методологический анализ / М. В. Черников // Вестник Воронеж. гос. ун-та. Сер.: Философия. – 2010. – № 1. – С. 101–118.
5. Черников М. В. Логика социальных взаимодействий в свете двух условий справедливости / М. В. Черников // Полис. – 2004. – № 5. – С. 71–85.
6. Австрийская школа в политической экономии : К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. – М. : Экономика, 1992. – 493 с.
7. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М. : Прогресс, 1984. – 501 с.
8. Durkheim E. Moral Education : a Study in the Theory and Application of the Sociology of Education / E. Durkheim. – N. Y. : Free Press, 1961.
9. Dahrendorf R. Homo Sociologicus. Ein Versuch zur Geschichte, Bedeutung und Kritik der Kategorie der sozialen Rolle / R. Dahrendorf. – Opladen, 1958.
10. Lindenberg S. An Assessment of the New Political Economy : Its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular / S. Lindenberg // Sociological Theory. – Spring, 1985. – P. 99–113.
11. Брунер К. Представление о человеке и концепция социума : два подхода к пониманию общества / К. Брунер // THESIS. – 1993. – Вып. 3. – С. 51–72.
12. Rief Ph. Freud. The Emergence of Psychological Man / Ph. Freud. Rief. – N.Y. : L., 1960.
13. Капелюшников Р. И. В наступлении – homo economicus / Р. И. Капелюшников // МЭМО. – 1989. – № 4. – С. 142–148.

14. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления / Г. Саймон // THESIS. – 1993. – Вып. 3. – С. 16–38.
15. Беккер Г. С. Человеческое поведение : экономический подход / Г. С. Беккер. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
16. Черников М. В. Общая теория человеческих взаимодействий (концептуальное введение) / М. В. Черников. – Воронеж : ИММиФ, 2013. – 116 с.
17. Chernikov M. V. Theory of Human Interaction : a Conceptual Framework / M. V. Chernikov. – Raleigh, North Carolina, USA : Open Science Publishing, 2017. – 165 p.
18. Нейман Дж. фон. Теория игр и экономическое поведение / Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн. – М. : Наука, 1970. – 708 с.
19. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро / Д. Канеман. – М. : АСТ, 2014. – 656 с.

Воронежский государственный технический университет

Черников М. В., доктор философских наук, профессор кафедры философии, социологии и истории

E-mail: mv.chernikov@gmail.com

Тел.: 8 (920) 463-76-11

Аналитический центр правительства Воронежской области

Филатов Д. А., кандидат, экономических наук, начальник аналитического отдела

E-mail: daf2020@mail.ru

Тел.: 8 (961) 184-64-64

Voronezh State Technical University

Chernikov M. V., Doctor of Philosophical Sciences, Professor of the Philosophy, Sociology and History Department

E-mail: mv.chernikov@gmail.com

Тел.: 8 (920) 463-76-11

Analytical Center of the Government of the Voronezh Region

Filatov D. A., Candidate of Economical Sciences, Head of the Analytical Department

E-mail: daf2020@mail.ru

Тел.: 8 (961) 184-64-64