

УДК 141.201

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПОДХОДЫ К ПОНИМАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧЕЛОВЕКА СЕРЕДИНЫ XX ВЕКА

Склярова Е.А., Козлова В.А.

ФГБОУ ВПО Ростовский (г. Ростов-на-Дону) юридический институт (филиал) Российской правовой академии Министерства юстиции Российской Федерации, Ростов-на-Дону, Россия (344000, 14-я линия, 50), e-mail: lera.konf@yandex.ru

В статье рассмотрены ключевые концепции экономического человека, сформированные в середине XX века. Авторами выделены основные элементы концептуальных подходов экономических школ к пониманию современного человека. Обращается внимание на специфику радикального субъективизма, наиболее непримиримо относящегося к неопределенности в ее неоклассической трактовке. Анализируя концепцию ограниченной рациональности, авторы делают вывод, что индивид, принимая решение, имеет ограниченные психические возможности, присущие природе человека, а в процессе принятия решения поведение человека невозможно назвать ни рациональным, ни иррациональным. В рамках концепции переменной рациональности, основное внимание уделяется стадии сбора и обработки информации. Причем, сам сбор информации является вторичным по отношению к способности человека осмыслить ее. Своеобразие неоавстрийского подхода, оказывающее воздействие на модель экономического человека, заключается в рассмотрении экономики как процессного явления. Институциональный подход, зародившийся как критика неоклассической школы, обладает рядом специфических черт, основной из которых является тяготение к другим общественным дисциплинам.

Ключевые слова: экономический человек, радикальный субъективизм, неоклассическая экономическая школа, концепция переменной рациональности, неоавстрийская школа, солипсизм.

ALTERNATIVE APPROACHES TO UNDERSTANDING HOMO ECONOMICUS OF THE MID-TWENTIETH CENTURY

Sklyarova E.A., Kozlova V.A.

The Rostov (Rostov-on-Don) juridical institute (branch) of The Russian Law Academy of the Russian Federation Ministry of Justice, Rostov-on-Don, Russia (14th line street, 50), e-mail: lera.konf@yandex.ru

The article considers the key concept of the economic man, formed in the mid-twentieth century. The authors highlighted the main elements of the conceptual approaches of economic schools to the understanding of modern man. Attention is drawn to the specifics of radical subjectivism, the most irreconcilable related to uncertainty in the neoclassical interpretation. Analyzing the concept of bounded rationality, the authors conclude that the individual decision has limited mental capabilities inherent in human nature and in the decision-making process human behavior cannot be called neither rational nor irrational. Within the concept of variable rationality, the focus is on collecting and processing information. Moreover, the collection of information is secondary to the ability of man to comprehend it. Originality neostriker approach affecting the model of economic man, is to consider the economy as a processual phenomenon. Institutional approach, which originated as a critique of the neoclassical school has a number of specific features, the main of which is the attraction to other social disciplines.

Key words: homo economicus, radical subjectivism, neoclassical school of Economics, the concept of variable rationality, neoaustrian school, solipsism.

В результате кризиса 1970-х годов возникла необходимость пересмотра ряда положений неоклассического подхода, что повлекло за собой формирование ряда альтернативных теорий модели человека. Основной тенденцией современной экономической науки стало усиление ее специализации, а также возвращение и пересмотр ряда отдельных теорий и течений. Большинство альтернативных подходов объединяет неприятие отдельных компонентов неоклассической модели человека.

Первым общим свойством альтернативных моделей является их меньшая абстрактность, снижающая уровень универсальности применения. Также большинство подходов абстрагируется от вопросов логического выбора из имеющихся вариантов, акцентируя внимание на познавательной деятельности индивидов, носящей личностный характер. Выбор исследуется с точки зрения самого процесса, а не результата. Вследствие чего, предметом становится не равновесие, а сам процесс. Присущий неоклассике ситуационный детерминизм используется минимально, действия человека обосновываются его внутренним миром, а не меняющимися условиями. Большое внимание уделяется неопределенности, которая трактуется двояко. С одной стороны, это ограниченность информации, которую невозможно преодолеть в существующей институциональной структуре. С другой, это непреодолимая неопределенность, связанная с невозможностью предопределения действий других субъектов. Данная ситуация усложняется ограниченной способностью обработки информации. Даже если бы индивид обладал полной информацией, ограниченность времени не позволяет сравнивать все возможные варианты.

Отдельным аспектом альтернативных теорий является вопрос, связанный с мотивацией. Помимо стандартных стремлений к благосостоянию, удовлетворению потребностей и полезности, выделяются также мотивы, относящиеся непосредственно к личности. Так, в данных подходах используются в качестве стимула к принятию решения самореализация, самосовершенствование, творчество, а также потребность в контроле над внешними обстоятельствами. Также авторы включают сюда вопросы душевного комфорта, избегание когнитивного диссонанса, перенапряжения.

Представленные сходные черты разнообразных альтернативных подходов к модели человека, с одной стороны, дает возможность для их теоретического синтеза. С другой же, многообразие отдельных черт делает невозможным формирование единой теоретической системы.

Среди разнообразных подходов к проблеме экономического человека особое место занимает радикальный субъективизм, наиболее непримиримо относящийся к неопределенности в ее неоклассической трактовке. В центре внимания данного направления находятся субъектные ожидания и процесс принятия решения как этап, предшествующий непосредственному выбору. Экономический человек в этом подходе – солипсист. Он выбирает тот или иной вариант поведения не обладает достаточной информацией о настоящем и будущем. Его выбор также может меняться при поступлении новой информации или при получении нового опыта. Данное изменение может реализовываться и при планировании, и при выполнении планов. Сам выбор является первопричиной и первоисточником. Также, когда индивид принимает решение, он выбирает не из вещей, а из

намерения их приобрести. Целью становится не потребление, а достижение хорошего эмоционального состояния.

В модели ограниченной рациональности, автором которой является Г. Саймон, основой является поведенческая экономическая теория. Развитие модели экономического человека произошло в результате поиска ответа на вопросы о том, как происходит принятие решений в организациях и как повысить эффективность данного процесса. Подвергнув резкой критике подход «абсурдно всеведущей рациональности», автор доказал ее несвязность с реальностью.

Критикуя теории поведения рационального человека, Саймон отмечал, что неясным является то, какая прибыль должна максимизироваться: долгосрочная или краткосрочная. Также необходимо учитывать, что предприниматели, реализуя свою деятельность, получают помимо денежного вознаграждения также и «психический доход», связанный с удовлетворением различных социальных потребностей и реализацией творческого потенциала [4].

Также индивид может не ставить для себя целью максимизацию прибыли, ориентируясь на получения дохода, покрывающего его основные потребности. Более того, в реальной жизни управляющий зачастую является наемным лицом, что приводит к формированию двух групп целей: собственника и наемного работника. Но даже при совпадении этих целей ориентация на максимизацию прибыли будет являться не самым лучшим ориентиром в условиях несовершенной конкуренции, когда достижение любого результата зависит также от действий других субъектов рынка.

Концепция ограниченной рациональности, разработанной Г. Саймоном, заключается в том, что «способности человеческого мышления формулировать и решать комплексные проблемы в очень малой степени сравнимы с масштабом проблем, решение которых требуется для объективного рационального поведения в реальном мире или даже для приемлемой аппроксимации к такой объективной действительности» [1]. Автор делает вывод, что индивид, принимая решение, имеет ограниченные психические возможности, присущие природе человека. Следовательно, он не может принять оптимальное решение, но будет довольствоваться наиболее удовлетворительным для него. В процессе принятия решения поведение человека невозможно назвать ни рациональным, ни иррациональным.

Саймон считает, что процесс принятия решений также во многом зависит от той области, в которой он осуществляется. Приверженцам данной теории рациональность видится не в принятии решения, а в процедуре его принятия в конкретных организационных условиях. В отношении неопределенности, поддерживаемой представителями теории, она видится не как ограничитель способности экономического человека к рациональной оценке,

а как ограниченность рациональности. Она заключается в ситуации, когда индивид прекращает поиск, найдя первый удовлетворительный вариант. Приемлемость варианта описывается посредством категории «уровня притязания», заимствованного из психологии. Стоит отметить, что выбор первого достойного варианта не требует абсолютно полной информированности или дополнительных знаний [5].

В рамках концепции переменной рациональности, основное внимание уделяется стадии сбора и обработки информации. Причем, сам сбор информации является вторичным по отношению к способности человека осмыслить ее. Степень рациональности здесь не является фиксированной, она – переменная величина, определяемая факторами, побуждающими человека вести себя в большей или меньшей степени расчетливо и обдуманно. Степень рациональности зависит от двух взаимосвязанных сил. Животная природа человека требует экономии душевных сил и энергии. Соответственно, чем более продуманным будет решение, тем больше сил и труда будет затрачено. И если бы поведение человека определялось только этим фактором, то деятельность была бы минимально рациональной.

Второй силой выступает общественная природа человека, которая заставляет воспринимать стандарты и нормы как собственные, выступающие одновременно как внешние ограничители. Естественно, что данное воздействие также заставляет человека прикладывать усилия при обработке информации, что, в свою очередь, ведет к получению большего удовлетворения. Однако эти разнонаправленные силы не всегда приводят к максимальной рациональности, а формируют у индивида некий оптимум, приносящий душевный комфорт.

Согласно Лайбенштайну, анализ поведения человека необходимо осуществлять через экономико-математические модели, основной из которых является аппарат кривых безразличия. Именно они показывают зависимость душевного комфорта индивида от степени рациональности и силы давления извне. Причем, зависимость в обоих случаях будет обратной[2].

Своеобразие неоавстрийского подхода, оказывающее воздействие на модель экономического человека, заключается в рассмотрении экономики как процессного явления. И если неоклассика рассматривает равновесие системы как результат, то данная школа изучает процесс становления равновесия. Трактовка теоретиков неоавстрийского подхода к ограниченности информации исходит из «принципиальной непознаваемости» ряда экономических переменных, в силу того, что они являются субъективными, недоступными внешнему наблюдателю. К этой категории относятся не только потребности индивидов, но и имеющиеся у них знания. Так, в работах Хайека, центральное место занимает знание:

неявное и рассеянное, включающее также привычки, навыки и т.д. [3] Получение рассеянного знания происходит в рамках рыночных отношений, через систему конкуренции. Отвергая идею открытости и понятности рынка, Хайек настаивает, что рыночная экономика априори не может быть понятой или обладать симметричностью информации. Раскрывая черты «расширенного общества», автор отмечает, что ни отдельный человек, ни группа индивидов не могут обладать доступом ко всей информации. Следовательно, индивид не может учесть все имеющиеся факторы, но его поведение должно соответствовать традициям, под которыми подразумеваются привычки и имеющийся опыт [6].

Анализируя рынок как основной вид социальной интеграции, Хайек пишет, что на сегодняшний день рынок перестал быть частью экономической сферы, став глобальной системой управления обществом. Также он выступает в качестве базиса, дающего возможность индивидуумам свободно реализовывать собственные цели.

Идеологические принципы расширенного общества, определенные в рамках рынка, противопоставляются конструктивизму. Хайек определял данное направление как идеологию, основанную на вере в возможность преобразования общества, когда общественные институты служат человечеству. Но, подчеркивает автор, существует ограниченность знания, вследствие чего данная теория переоценивает возможность индивидов в планировании и управлении обществом [7].

Институциональный подход, зародившийся как критика неоклассической школы, обладает рядом специфических черт, основной из которых является тяготение к другим общественным дисциплинам. Многих известных представителей данного направления, таких как К. Боулдинг, Дж.К. Гэлбрейт, чаще относят к социологам, нежели экономистам. Объяснение образа экономического человека происходит посредством применения функциональных объяснений, характерных для структурно-функциональной социологии. Человеческая природа не является данностью, она формируется и эволюционирует, что и становится предметом исследования. Факторы, предопределяющие поведение индивида, уходят своими корнями в историю всего человечества, а сам человек рассматривается как биосоциальное существо, живущее в противоречии своей биологической и общественной природы. Представители институционализма вводят в экономическое исследование природу получаемых удовольствий, которая ранее не входила в экономический анализ, а была заимствована из психологии. Также вводится категория привычки, и отмечается, что природа человека состоит из природных импульсов и привычек, которые постигаются человеком в процессе обучения посредством получения положительной или отрицательной реакции со стороны общества.

Несомненно, представленные альтернативные подходы расширили сферу исследования модели экономического человека, включив в себя многие свойства индивидов, ранее не включаемых в экономические подходы. Расширение экономического анализа посредством включения опыта прошлого, эмоциональных, этических, социальных факторов приблизили теорию к реальной экономике. Однако конвергенции неоклассического и альтернативных подходов до сих пор не произошло. Однако сейчас, учитывая опыт, накопленный начиная с XVIII века, современная экономическая наука сформировала общее, усредненное представление о человеке, являющееся совокупностью ключевых черт. Ряд из них характерен для большинства существующих теорий, однако большинство параметров и характеристик заимствовано из неоклассического подхода. Но унификация подходов к образу человека в экономической науке не дала ответ на многие дискуссионные вопросы.

Но необходимо обратить внимание и на то, как взаимодействуют между собой компоненты модели человека. Так, характер имеющейся информации определяет способ рационального выбора. Как было отмечено в предыдущем параграфе, экономическая рациональность стала рассматриваться в период маржиналистской революции, придя на смену предпосылке собственного интереса. Уточнение ее посредством математического анализа трансформировало в аксиому максимизации полезности, что подогрело интерес к вопросу доступности информации экономическому субъекту и степени его рациональности. Маржиналистская теория опосредовано предполагала полную информированность о потенциальных альтернативах выбора, их полезности. Применительно к индивиду имелась ввиду информация о ценах и полезности различных благ. Таким образом, предполагалась абсолютная симметричность информации на рынке, дающая возможность совершенного предвидения. А доступ к информационному потоку должен был быть свободным и безвозмездным.

Переход к ординалистской теории полезности и теории предпочтений повлек к использованию рациональности вместо эгоизма как основного свойства модели человека. Полная информация и выбор описывались с помощью «бинарных соотношений», предполагающих наличие упорядоченной системы предпочтений. Данная система обладала следующими свойствами: полнота, транзитивность, рефлексивность, монотонность, замещаемость, выпуклость. Сформулированные аксиомы основывались на последовательных, непротиворечивых и строго определенных предпочтениях. Но даже в условиях полной информации существовали исключения.

В результате, проблемы неопределенности, риска, поиска и обработки информации стали получать ключевое место в экономической науке в XX веке. Одной из первых работ, где данные проблемы выходят во главу угла, стали работы Ф. Найта, который

абстрагировался от модели совершенной конкуренции, отмечая, что в реальной экономике существует ситуация «истинной неопределенности». Она характеризовалась неизвестным распределением вероятностей для новых предприятий, не обладающих прошлым опытом, и не имеющих возможность предопределить вероятность того или иного исхода.

Начиная с 1930-х годов, данный феномен стал рассматриваться на макроэкономическом уровне, что было связано с Великой депрессией. В этот период в полном объеме в капиталистических экономиках раскрылся весь потенциал их неопределенности и нестабильности. Результатом нового направления стал выход работ Г. Мюрдаля и Дж.М. Кейнса, где во главу угла были поставлены проблемы равновесия инвестиций и сбережений.

Как было сказано выше, Кейнс исходил из роста неопределенности и проблемы ожиданий, что подстегнуло развитие и конкретизацию образа экономического человека. В рамках неоклассического подхода доминировало рассмотрение проблемы рисков, но не неопределенности, что давало возможность использования традиционного анализа. Аспекты рисков и неопределенности также стали рассматриваться в рамках теории общего равновесия. За пределами нее данные феномены исследовались в теории ожидаемой полезности и теории поиска на микроуровне, и теории рациональных ожиданий на макроуровне.

Опыт экономистов был обобщен и внедрен в модель человека посредством гипотезы рациональных ожиданий. В рамках нее предполагается, что участники экономического процесса оптимально используют всю имеющуюся информацию, собственный опыт, либо ориентируются на существующие теоретические модели. Однако данная теория была подвергнута критике, и трансформировалась в рамках альтернативных подходов.

Таким образом, рабочая модель человека, сформировавшаяся в рамках неоклассического течения экономической мысли, применяется в мейнстриме в мало изменяемом виде. Также сохраняются общие методологические принципы, характерные для неоклассики, и определяющие модель человека. Основной причиной доминирования этого подхода стала его способность единообразно объяснить явления, относящиеся к экономической сфере, а также процессы, выходящие за рамки хозяйственной деятельности. Но критики данного подхода так и не смогли предложить единой концепции, достигающей ранга всеобъемлющей системы.

Однако сохранение и продолжение использования базовой неоклассической модели экономического человека не может быть реализовано в неизменной форме. Процессы, связанные с изменением экономических систем национальных государств, формирование постиндустриальных обществ требуют пересмотра образа человека.

В последнее десятилетие XX века появилась модель «сервисного человека», которая является наиболее близкой к идее информационного общества. Она зародилась в рамках системы представлений о «сервисном обществе». Феномен сервиса, как правило, связывается с перспективами грядущего мироустройства, так как ему отводится особая роль в секторальной модели постиндустриальной экономики. Он также связывается с третичным сектором экономики. Ж. Аттали при описании модели будущего использовал дефиниции «сервисная культура» и «сервисный человек».

Список литературы

1. Simon H.A. The new science of management decision / H.A. Simon N.Y. : Harperand Row Publishers, 1960.
2. Автономов В.С. Эволюция концепции экономического субъекта в буржуазной политической экономии // Экономика и математические методы. 1985. №2.
3. Капелюшников Р. Философия рынка Ф. Хайека // Мировая экономика и международные отношения. 1989. №12.
4. Козлова В.А. Генезис теории информационного общества в XX-XXI веке. // Современные проблемы науки и образования. 2014. №5.
5. Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической теории и в науке о поведении // Вехи экономической мысли. / Под ред. В. М. Гальперина, С.М. Игнатъева, В.И. Моргунова. - СПб.: Экономическая школа, 2000.
6. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок. М.: Изограф, 2000.
7. Хайек Ф. Контрреволюция науки. Этюды о злоупотреблениях разумом. — М.: ОГИ, 2003.

Рецензенты:

Несмеянов Е.Е., д.филос.н., профессор, руководитель отдела гуманитарных исследований ООО «Интерплэй», г. Ростов-на-Дону;

Коломиец Н.В., д.филос.н., профессор, ведущий научный сотрудник отдела гуманитарных исследований ООО «Интерплэй», г. Ростов-на-Дону.