

УДК 330.34

М.А. БУХАРАЕВА,

кандидат исторических наук, доцент

Набережночелнинский филиал

Института экономики, управления и права (г. Казань)

E-mail: office@chl.ieml.ru

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ИНДИВИДА КАК ФЕНОМЕН ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена проблеме взаимосвязи психологического фактора и результатов институциональных преобразований. На основании анализа исторической практики показано, что институциональная структура хозяйства определяется, в первую очередь, специфическими качествами человеческой психики и соответствующим ей экономическим поведением индивида.

В отличие от естественных, законы социального развития, в том числе экономические универсалии, реализуются не напрямую, а через сложную систему опосредований, включающую в себя не поддающиеся строгому математизированному анализу поведенческие факторы. Социальные трансформации, кардинально изменяющие политическую, социально-экономическую, духовно-культурную конфигурацию социума и его элементов, в первую очередь, индивидов, объективно выдвигают императив изменения привычных поведенческих реакций в новом экономическом пространстве и задачу адаптации в нем человека. Это, в свою очередь, требует учета в экономической теории таких факторов, как ограниченные когнитивные возможности человека, стремление индивидов к справедливости, взаимодействию друг с другом, "стадное чувство", восприятие социального статуса и пр.

Наивная вера ранних реформаторов в автоматизм действия законов рыночной экономики натолкнулась на серьезные препятствия в виде сложившихся в эпоху административно-командной экономики привычных моделей экономического поведения индивидов, никогда не живших в условиях свободы. В связи с этим возникает необходимость последовательного форми-

рования адекватных цивилизованной рыночной экономике субъектных позиций человека как экономического агента и обретения новых личностных идентификаций. Понятно, что решение этой задачи не может быть быстрым в силу тяжести психологической ломки стереотипов и требует учета результатов современных исследований в области поведенческой экономики.

В настоящее время экономическая наука вступила в стадию ревизии существующих доктрин, основанных на смитианской концепции *homo economicus*, человека, руководствующегося в своем экономическом поведении соображениями рационального выбора. Стандартный подход, сложившийся еще в эпоху классики и неоклассики, трактует экономическую сферу как самостоятельную область, отделенную от прочей жизни социума, где "совершенные эгоисты" удовлетворяют свои потребности в интересах общего блага. Однако по мере развития рыночных институтов все более очевидной становилась истина, что экономические универсалии могут сильно трансформироваться под влиянием факторов внеэкономического порядка. Вместе с тем, по справедливому мнению Ф. Фукуямы, "в любом современном обществе экономика представляет собой одну из наиболее базовых и постоянно изменяющихся сфер челове-

ческого общения" [1, с. 19]. Следовательно, изучение природы и мотивов поведения человека в различных социально-экономических и стадийных условиях представляет собой одну из актуальных проблем современной экономической науки и междисциплинарного знания.

При всем стремлении строго следовать абстрактно-логическому методу в исследовании экономической деятельности субъектов рынка даже представители мейнстрима не могли игнорировать психологическую природу человека. Так, мотивы поведения и классификация психологических типов представителей предпринимательского класса исследовались Т. Вебленом, В. Парето, Й. Шумпетером, В. Зомбартом, Дж.М. Кейнсом. К примеру, Т. Веблен определял в качестве основного мотивирующего фактора хищнический инстинкт "праздного класса". В. Парето выделял "комбинационный инстинкт" как главную причину делового успеха, не дифференцируя предпринимательство по этическому признаку (честные и мошенники). В отличие от него Й. Шумпетер разделял всех предпринимателей на носителей психики "новаторов" и "рутинеров" (последних он называл "капиталистами"). Следует заметить, что социально-экономические реалии сегодняшней России настоятельно диктуют необходимость "вращения" психотипа предпринимателя-новатора, способного на риск и инновации, в то время как институциональные условия и ментальные характеристики россиян способствуют закреплению другого психотипа – капиталистов, ставящих во главу угла максимизацию прибыли любой ценой.

Основоположник макроэкономического подхода к анализу экономических проблем Дж.М. Кейнс, в свою очередь, не только опирался на фундаментальный "основной психологический закон" (склонность к сбережениям), но и подразделял предпринимателей на психически неустойчивых азартных игроков и органически оптимистичных инвесторов.

В. Зомбарт полагал, что анатомия психического строя "капиталистов" явилась результатом симбиоза предпринимательского (коренящегося в героической и разбойничьей психике древних римлян и германцев) и торгашеского (вос-

ходящего к традициям голландцев, швейцарцев, флорентийцев и др.) начал.

Отечественная экономическая мысль также не была чужда исследованию психологических аспектов экономического поведения индивида. Выдающийся российский экономист А.В. Чаянов в процессе изучения крестьянских хозяйств пришел к выводу, что большинству людей свойственно не стремление к накоплению капитала и денежной наживе, а к воспроизводству экономических условий существования [2, с. 35-36].

Экономическая теория, начиная с середины XX в., все более явно обнаруживает тенденцию соединения микро- и макроэкономического анализа с психологической природой экономического агента, наблюдаемого как в экономической реальности, так и в эксперименте. Богатый эмпирический материал, укрепивший позиции междисциплинарного подхода, стал результатом многочисленных и разнообразных психологических исследований. Еще в 50-х гг. прошлого столетия американским экономистом и психологом Г. Саймоном (лауреатом Нобелевской премии 1978 г. за пионерные исследования процессов принятия решений в экономических организациях) было установлено, что реальное поведение реальных людей в ходе экономических транзакций и принятия хозяйственных решений существенно отличается от субстантивного рационального поведения, описанного в неоклассических моделях, вследствие ограниченности когнитивных способностей человека. Все это позволило сделать вывод о необходимости перехода от стандартных моделей (представленных в учебниках), допускающих принятие на практике оптимальных с теоретической точки зрения решений, к концепции ограниченной рациональности.

Свидетельством плодотворности бихевиористской (субъектной) экономики (*behavioral economics*) стало присуждение в 2002 г. Нобелевской премии двум выдающимся представителям психологической и поведенческой экономической науки – Д. Канеману за интегрированное воздействие психологии на экономическую науку, в особенности в том, что касается человеческих суждений и принятия решений в условиях неопределенности, и В. Смиту за утвер-

ждение лабораторных экспериментов в качестве инструмента эмпирического анализа в экономике, в особенности при исследовании альтернативных рыночных механизмов [3, с. 4].

По словам декана экономического факультета Пристонского университета Дж. Гроссмана, Д. Канеман "впервые разработал модель того, как люди ведут себя экономически. Привычная модель состояла в том, что человек ведет себя рационально, преследуя собственный интерес и рассчитывая, он же предложил, что поведение людей определяется более широким кругом психологических мотивов, и это отражается во многих экономических явлениях" [4, с. 26]. Кроме того, он с психологических позиций объясняет действия экономических акторов, необъяснимые с точки зрения рационального выбора и асимметричности информации, а также "провалы" рынка без видимых причин.

Им были созданы приближенные к реальности психологические модели поведения, объясняющие многие экономические явления и опровергающие основополагающие положения нормативной теории выбора. Так, Д. Канеман приходит к выводу, что в сложных ситуациях с высоким уровнем неопределенности люди не способны к всестороннему анализу, более полагаясь на случайность, в результате чего принимаемое решение, как правило, противоречит теории вероятности.

Этот вывод можно успешно применить для объяснения таких широко распространенных фактов в экономическом поведении россиян, как покупка дорогого автомобиля престижной марки в ситуации неуверенности в сохранении стабильного уровня доходов или продолжение коррупционного поведения чиновника при увеличении его заработной платы.

Эмпирическим путем Д. Канеманом было установлено, что при оценке будущих доходов человек ориентируется на *reference level* (привычный уровень доходов), чем и объясняются такие факты, как нежелание снизить уровень расходов на личное потребление в условиях неблагоприятной конъюнктуры.

Совместно с А. Тверски Д. Канеман разработал альтернативную неоклассической теорию

перспективы (*prospect theory*), явившуюся результатом исследования эвристик и отклонений (*heuristics and biases*) индивидуальных суждений и поведения от нормативного стандарта экономической теории. Ими было установлено, что рациональные суждения в ситуации принятия решения нетипичны для большинства людей, руководствующихся интуитивными соображениями, которые были названы поведенческими эвристиками (репрезентативности и доступности) [3, с. 12-13].

Влияние теории перспектив на развитие экономической мысли оказалось весьма плодотворным, поскольку эта теория удачно соединила теоретические конструкции с явлениями экономической практики, где связующим звеном стали универсальные качества человеческой психики, выходящие далеко за рамки нормативного *homo economicus* ортодоксальной экономической науки.

Таким образом, Д. Канеман и А. Тверски соединили психологический эксперимент с экономической теорией и определили перспективы будущей целостной теории человеческого поведения, тем самым положив конец монополии на истину одного, хотя и доминирующего, научного направления.

В. Смит считается основателем самостоятельной области экономического знания – экспериментальной экономики. Он проверял положения экономической теории в действиях реальных людей в контролируемых ситуациях, считая их, а не мотивы и действия людей, центральным пунктом своей концепции, таким образом разделяя мнение своего великого однофамильца о природной склонности человека к обмену.

Кроме того, к заслугам В. Смита следует отнести его критическое отношение к установлению формальных правил и переоценке их значения в установлении институционального порядка (чем весьма грешит современная российская реальность – *sancta simplicitas!*). По его мнению, формальные нормы и правила всего лишь отражают существующую экономическую практику, имеют пассивный характер и, что самое важное, не способны радикально изменить природу человека. Эта позиция

В. Смита переключается с идеями, сформулированными Н.Д. Кондратьевым еще в начале 30-х гг. XX в., но по известным причинам остававшимся неопубликованными до 90-х гг. прошлого века. Великий российский экономист, признавая определенное влияние социальных условий (а, стало быть, и институтов) на психофизическую организацию человека, тем не менее полагал, что общественные условия ограничены психической природой человека [5, с. 33]. Эту фундаментальную позицию вполне осознанно и часто игнорировали в прошлом и продолжают игнорировать сейчас российские реформаторы всех уровней (от организаций до высших ветвей власти) при институционализации новых форм социально-экономических отношений.

Возможно, этот вывод позволит понять истинные причины неуспеха институциональных преобразований в России при активной законотворческой деятельности всех ветвей власти. Может быть, следует не наполнять правовое пространство дополнительными, часто противоречащими друг другу нормами, а пойти по пути их редукции и приближения к реальным мотивам экономического поведения реального человека.

В результате научных исследований представителей поведенческой экономики экономический эксперимент был утвержден в качестве признанного и едва ли не единственного способа верификации практически всего спектра теорий в рамках данного направления (теории общественного выбора, теории игр, теории финансовых рынков) и методом аккумуляции эмпирического материала о поведении людей. В этом смысле Д. Канеман и В. Смит оказались теми, кто вслед за институционалистами вышел за рамки чистой экономической науки, обозначил долгосрочную тенденцию постепенного сжимания поля классического мейнстрима, чей отрыв от реалий экономической жизни становится все больше по мере развития глобальных тенденций в мировой экономике [6].

Несмотря на тяжелое наследие советского прошлого экономического знания, передовые и перспективные идеи западных ученых оказались востребованы и развиты современной россий-

ской экономической наукой. Одним из наиболее ярких исследователей экономико-психологической проблематики является Ю.А. Ольсевич, перу которого принадлежит целый ряд интересных разработок по вопросам воздействия факторов внеэкономического характера на экономическое поведение индивида применительно к современной российской социально-экономической реальности. Признавая, что "психология все более решительно и успешно вторгается в сферу объяснения поведения хозяйствующих субъектов", на основе выводов ученых, представляющих неэкономический блок гуманитарного знания, он подчеркивает, что "именно нерыночные институты составляют основу рынка" [2, с. 31].

Достоинством подхода Ю.С. Ольсевича является его стремление ответить на фундаментальный вопрос о границах пластичности адаптационных возможностей человеческой психики и ее реакции на изменение институциональных условий человеческого существования. Разрешение этой методологической проблемы, наряду с чисто теоретическим, имеет громадное прикладное значение для практики трансформационного переустройства в современной России, поскольку опыт проведения реформ и революций "через колени" накоплен достаточно большой, а практики тонкой настройки реформационных устремлений на особенности внутреннего мира и природы человека почти нет.

Ю.А. Ольсевич констатирует, что, с одной стороны, поведению людей во всем мире свойственны некие общие характеристики, мало изменяющиеся на протяжении человеческой истории, а с другой – наукой установлена способность к изменению отдельных устойчивых качеств человеческой психики, что, в свою очередь, ставит перед социальными институтами задачу учета особенностей психофизической организации человека. Для поведенческой экономики это означает назревшую потребность разработки проблем взаимосвязи и взаимовлияния психофизической структуры человека в различных институциональных системах хозяйства.

Действительно, одни и те же качества индивида могут по-разному проявляться в различ-

ных экономических системах: стремление к наживе воспринимается как норма в рыночной экономике и выглядит как аномалия в традиционной экономике, хотя сам человек изменился мало. Одна из причин быстрого развития рыночных структур в Западной Европе XV-XVI вв. состояла в радикальном социально-психологическом переломе, выразившемся в "золотой лихорадке" и утверждении концепции меркантилизма. В то же время Россия, избежавшая этапа денежного меркантилизма, до сих пор тяжело воспринимает реалии рыночной экономики и норовит сбиться на привычные феодальные формы экономического поведения (коррупция, "крышевание", клановость и др.).

По мнению Ю.А. Ольсевича, ответ на поставленные вопросы возможно получить, используя наработки, сделанные психогеномикой – новой отраслью генетики, исследующей основные психогенетические типы личности, механизмы действия индивидуальных и коллективных инстинктов, систему "воспитанных" инстинктов, норм и ценностей, привычки [2, с. 32].

Так, исследуя личность капиталиста, основанную на абсолютном доминировании потребности и инстинкта присвоения и накопления богатства, он выделяет четыре типа психики:

1. Хищный тип, капиталист-агрессор, накапливающий богатство за счет перераспределения того, что накоплено другими.

2. Новатор, создающий новые эффективные комбинации факторов производства и продукты, открывающий новые технологии, ресурсы и рынки.

3. Рутинер, использующий существующие технологии и методы производства, следующий сложившимся традициям, нормам и правилам хозяйствования.

4. Оппортунист (комбинатор), стремящийся извлечь выгоду любыми, честными и преступными, способами и готовый в этих целях нарушить любые нормы, правила и контракты" [2, с. 36].

Понятно, что даже при поверхностном взгляде на современное российское бизнес-сообщество очевидно преобладание в нем хищника, рутинера и оппортуниста при объективной потреб-

ности в первую очередь в типе новатора. Таким образом, преобразования институциональной среды должны, на наш взгляд, идти в направлении создания условий, минимизирующих воспроизводство первых трех типов и максимизирующих воспроизводство новаторов.

Стало быть, игнорирование психологического фактора автоматически приводит к принятию неверных управленческих решений и утверждению неактуальных институциональных условий. Отсутствие необходимого знания законов психологии человеческого поведения (как индивида и как члена больших и малых социальных групп) привели не просто к наивной вере в возможность формирования "нового человека" в исторически короткий промежуток времени, но и к практическому воплощению этой веры в различных социально-экономических практиках. Это касается как "богатого" опыта формирования коммунистической личности в СССР и других социалистических странах, так и посткоммунистических практик реформирования – "шоковой терапии", "монетизации льгот", пенсионной реформы и др., результатом которых явилось формирование бюрократическо-олигархической модели капитализма с тяжелыми социальными и духовными последствиями, блокирующими конструктивное и созидательное начало в поведении человека и чреватые негативными деволюционными последствиями в будущем.

Анализируя отношения собственности, Ю.А. Ольсевич приходит к выводу, что фактическую природу собственности определяют два фактора: 1) психика собственников; 2) характер институтов, регулирующих реальные отношения [2, с. 39].

На основании анализа исторической практики можно сделать вывод, что институциональная структура хозяйства определяется, в первую очередь, временными и пространственными специфическими качествами человеческой психики, а не наоборот. По всей видимости, это и является главной причиной того, что отработанные в поле протестантских и католических социально-психологических особенностей модели рыночного переустройства общества в России работают плохо или не работают

вообще. Резкое изменение привычного жизненного уклада оказывает негативное воздействие на психику большого количества людей и тем самым блокирует инициированные сверху институциональные преобразования. Даже улучшение материального статуса способно придавать позитивный импульс экономическому поведению людей лишь до той степени, пока не нарушается равновесие "между их экзистенциальными потребностями и инстинктами, то есть в ограниченных рамках" [2, с. 38].

В этом контексте интересное звучание приобретает актуальная и для России проблема отсталости и бедности (старая проблема "богатства народов"). В экономической науке господствует точка зрения, что отсталость есть следствие плохо определенных прав собственности (особенно ярко она выражена у Э. де Сото). Вместе с тем эта проблема напрямую связана с качеством "психики руководящей элиты общества – законодателей, чиновников, судей, партийных и профсоюзных лидеров. Если эта психика однородна с психикой капиталистов-хищников и капиталистов-оппортунистов – страна обречена на отсталость. Если же эта элита способна жестко противостоять таким капиталистам в силу своего качественно иного типа психики – тогда у страны есть реальный шанс встать на путь техногенного роста" [2, с. 42].

Представляется актуальным использование индетерминистического подхода при исследовании нематериальных составляющих хозяйственной деятельности, где индивиды рассматриваются как "атомарные элементы социально-экономической системы, обладающие свободой выбора" [7, с. 172], что позволит получить позитивные результаты в исследовании процессов индивидуального принятия решений в ситуациях риска и неопределенности. Особый интерес представляет попытка разработки интегративной модели поведения человека как индивидуального экономического агента в условиях действия социально-экономических институтов [8].

Эти вопросы также являются предметом изучения сравнительно новой дисциплины на

стыке экономических и психологических наук – наноэкономики, исследующей экономическое поведение индивида, функционирование и взаимодействие индивидов и факторы, определяющие это поведение, благодаря чему становится возможным установление взаимосвязи между деятельностью индивидуального экономического агента и поведением микроэкономических объектов [8, с. 75-76].

Экономическая система как органическая часть социальной системы в целом существует не сама по себе и не ради достижения неких абстрактных экономических целей (экономический рост, удвоение ВВП и т.д.). Она начинается с человека, действующего ради удовлетворения своих насущных потребностей и должна стремиться к созданию такого экономического порядка, в котором максимальному количеству индивидов было бы комфортно жить. Поэтому именно в человеке, то есть на наноуровне "заложены и препятствия, и стимулы экономического роста. Меры по обеспечению устойчивого экономического и социального подъема страны также должны быть ориентированы, в первую очередь, на наноэкономiku" [8, с. 93].

Таким образом, само время настоятельно диктует как необходимость смены исследовательских парадигм и нацеленность их на изучение человеческого поведения во взаимодействии с другими людьми в экономической сфере, так и переориентацию политико-экономического курса (что особенно важно для России) на человека как исходный пункт и цель любой гуманистически устроенной экономической системы. Несмотря на то, что проблема экономического поведения индивида все еще достаточно далека от окончательного решения, бесперспективность упования на ортодоксальные модели, далекие от реалий экономической жизни, чаяний и ожиданий обывателя, предопределяет неизбежную модификацию экономической теории. На наш взгляд, ее важнейшей задачей становится изучение поведенческих стереотипов частично иррационального, нелогичного, творческого человека, не совпадающего с классическими описаниями *homo economicus*.

Список литературы

1. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: пер. с англ. – М.: ООО "Издательство АСТ": ЗАО НПП "Ермак", 2004. – 730 с.
2. Ольсевич Ю. Экономическая теория и природа человека: становится ли тайное явным? // Вопросы экономики. – 2007. – № 12. – С. 27-42.
3. Белянин А., Канеман Д., Смит В. Экономический анализ человеческого поведения (Нобелевская премия за чувство реальности) // Вопросы экономики. – 2003. – № 1. – С. 4-23.
4. Воронов Ю.П. Нобелевская премия за рынок с человеческим лицом // ЭКО. – 2003. – № 1. – С. 23-36.
5. Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статистики и динамики: Предварительный эскиз. – М.: Наука, 1991. – 570 с.
6. Худокормов А. Современная экономическая теория Запада (обзор основных тенденций) // Вопросы экономики. – 2008. – № 6. – С. 20-43.
7. Петросян Д.С., Фаткина Н.Л. "Экономический империализм" и метатеория управления поведением человека // Общественные науки и современность. – 2009. – № 1. – С. 166-175.
8. Петросян Д.С. Интегративная модель поведения человека // Общественные науки и современность. – 2008. – № 3. – С. 39-51.

В редакцию материал поступил 07.09.09.

Ключевые слова: экономическое поведение, личностная идентификация, психологическая природа, бихевиористская экономика, экономический фактор, психогеномика, наноэкономика.
