

**БЛЕКС И НИЦЕТА «НОМО ECONOMICUS»:
ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ
И ЕЕ ОНТОЛОГИЧЕСКИЙ СТАТУС ***

В.П. ВЕРЯСКИНА

Переход России в число стран, идущих по пути капиталистического развития, разразившийся мировой финансовый кризис, затрагивающий во взаимозависимом глобализирующемся мире как развитые, так и развивающиеся страны, и оказывающей на экономику этих стран и ее население негативное влияние, сохранение бедности как мировой и национальной проблемы и рост социального и экономического неравенства, поставившего под сомнение тезис этики утилитаризма о пользе, «приносящей наибольшее счастье наибольшему числу людей» (И. Бентам) — составляет исторический контекст нашей жизни. Этот современный социокультурный и исторический контекст жизни общества в настоящее время особенно актуализирует проблематику человека в экономической сфере. Среди этой проблематики можно выделить ряд возможных ракурсов анализа:

1. Качества человека, влияющие на экономическую деятельность в условиях становления капитализма, их адекватность духу капитализма.

2. Исторические и современные модели человека в экономике и других социальных науках, их связь и возможности междисциплинарного влияния.

3. Роль знаний философской антропологии, исследующей природу человека, для экономического дискурса.

4. Как возможно влияние этики и нравственности, духовных оснований на экономическую деятельность. Каково влияние социально-культурного контекста, в котором она реализуется.

5. Роль человеческих качеств, востребованных постиндустриальным информационным обществом: человек как

* Статья подготовлена в рамках проекта РГНФ «Человек в экономической и других социальных сферах», грант № 08-03-00175а.

ресурс экономики и как ценность и цель развития. Трансцендентные цели в самореализации человека.

Не претендуя на охват в рамках одной статьи всех возможных ракурсов анализа, наметим лишь возможные подходы к некоторым обозначенным проблемам.

Блеск и нищета экономического человека в трактовке В. Зомбарта

Становление капитализма как определенного типа социального порядка требовало и определенных, отличных от традиционного общества, мировоззренческих ориентаций и определенных типов человеческой личности, способных действовать на свой страх и риск, не полагаясь на блага, которые дает индивиду принадлежность к той или иной корпоративной структуре. Индивидуализм и антропоцентризм становятся императивами нового социального порядка. Вместе с тем, истолковываться они могут по-разному. В. Зомбарт, видный социолог и историк становления капитализма, пишет об этом так: «Торгаш и герой — они образуют два великих тезиса, как бы два полюса ориентации человека на Земле. Торгаш... подходит к жизни с вопросом: что ты, жизнь, можешь мне дать? Он хочет брать, хочет за счет по возможности наименьшего действия со своей стороны выменять для себя по возможности больше, хочет заключить с жизнью приносящую выгоду сделку; это означает, что он беден. Герой вступает в жизнь с вопросом: жизнь, что я могу дать тебе? Он хочет дарить, хочет себя растратить, пожертвовать собой без какого-либо ответного дара; это значит, что он богат. Торгаш говорит только о правах, герой — только о лежащем на нем долге; и даже выполнив все свои обязанности, он все еще «чувствует в себе склонность отдавать...»¹.

Торгашеский дух и дух героический как мировоззренческие ориентации имеют разные интенции. В. Зомбарт критикует нищету торгашеского мировоззрения и исповедующего его адепта — торгаша по всем социальным направлениям деятельности: хозяйственной, научной, государственной, военной. Торгашеский дух характеризуется направленностью всего мышления на практические цели, ему соответствует ярко выраженная тяга к телесным удобствам,

материальному благополучию, комфорту; выгода, связанная с наибольшим удобством и соответствующим набором материальных благ, является важнейшим критерием состоявшейся успешной индивидуальной жизни. «С точки зрения утилитарно-эвдемонической этики это отдельное существо, этот человецишка заключает с жизнью своего рода пакт, по которому он обязуется совершать определенные действия, но только ввиду получения прибыльной оплаты (на этом свете или на том все равно). Самый гнусный клич, который когда-либо издавала торгашеская душа: поступай «хорошо», «чтобы все у тебя было благополучно и ты долго жил на этой земле», — стал девизом всех учений английской этики. «Счастье» есть высшая цель человеческих стремлений»². «Наибольшее счастье для наибольшего числа людей, который сформулировал Иеремия Бентам, В. Зомбарт назвал подлым «идеалом» на вечные времена. Именно потому, что «счастье» отождествляется с удобством вкупе с благопристойностью и респектабельностью, зарабатывание денег и досуг с каким-нибудь хобби. Это негативные добродетели, то, что следует не делать, повинувшись склонностям: умеренность, скромность, прилежание, искренность, справедливость, воздержание во всем, покорность, терпение. В. Зомбарт критикует также и социологические взгляды торгашеского духа на примере Г. Спенсера как его выразителя, который хвалит «истинно человеческие чувства»: уважение к праву собственности других людей, пунктуальность и порядочность, верность супружескому долгу, уважение к чужой индивидуальности, чувство независимости. «В этих низинах этики социальной взаимности рождаются и представления торгаша о «справедливости» и «свободе»... Формула справедливости звучит так: «Каждый свободен делать что захочет, пока он не наносит этим вреда такой же свободе всякого другого.» Таким образом, отмечает В. Зомбарт, свобода уравнивается с произволом (в позитивном) и независимостью (в негативном смысле) и выглядит как подведение баланса торговых сделок, а торгашество и респектабельность, выхолащивающие и принижающие человеческий дух и культуру, считаются следствием «естественного» развития, естественное истолковывается как нравственное, вы-

живает сильнейший и наиболее приспособленный к капиталистическому типу общества.

Противоположностью торгашескому является героический дух. (В. Зомбартом он идентифицируется прежде всего с духом немецким.) Его представляют люди долга. «Добродетели героя противоположны добродетелям торгаша: «все они позитивны, все будят жизнь»; это «дарящие добродетели»: готовность к самопожертвованию, верность, простодушие, почтительность, храбрость, благочестие, послушание, доброта...»³. Героическое понимание жизни связано с патриотической настроенностью, служением какому-то делу, чему-то надындивидуальному, например, идее народа, отечества. Оно связано с культивированием «внутреннего человека», с достоинством человека как его нравственной величиной, его творческим служением делу.

Этот анализ важен тем, что показывает неустранимость антитезы ценностных мировоззренческих ориентаций человека на Земле, с одной стороны, и, с другой стороны, введением мировоззренческой составляющей в качестве важнейшего компонента в трактовке типа экономического человека времен его становления. Экономический человек, занятый хозяйственной и другими видами деятельности, еще не превратился в одномерного «*Homo economicus*» как инструментальную модель экономической науки с ограниченным и абстрактным набором качеств, на основе которых возможна калькуляция эффективности производства материальных благ и прибыли.

Существует ли некая предрасположенность «по природе» в качестве определенных душевных свойств к предпринимательской деятельности? Да, «в каждом законченном буржуа обитают, как нам известно, две души: душа предпринимателя и душа мещанина, которые только в соединении обе образуют капиталистический дух»⁴.

Духовная предрасположенность в предпринимательской натуре — быть толковым, умным и одаренным человеком, имеющим желание, охоту к деятельности. *Толковым*, т.е. быстрым в схватывании, понимании, острым в суждении, основательным в обдумывании и одаренным надлежащим «чувством существенного». *Умным*, т.е. способным «узнать свет и

людей». Уверенным в суждении о людях, уверенным в обращении с ними; уверенным в оценке любого положения вещей; хорошо знакомым прежде всего со слабостями и пороками своих окружающих. Это духовное свойство называют как выдающуюся черту больших коммерсантов. **Одаренным**, т.е. богатым «идеями», «выдумками», сопряженными с полнотой «жизненной энергии». Перед глазами встает образ человека, которого мы называем предприимчивым. Все те свойства предпринимателя, с которыми мы ознакомились как с необходимыми условиями успеха: решительность, постоянство, упорство, неутомимость, стремительность к цели, отвага идти на риск, смелость — все они коренятся в мощной жизненной силе, стоящей выше среднего уровня жизненности или «витальности». Резюмируя, можно сказать, что предпринимательские натуры — это люди с ярко выраженной интеллектуально-волево-характеристической одаренностью, которой они должны обладать сверх обычной степени, чтобы совершить великое, и с зачахнувшей чувственной и душевной жизнью.

В. Зомбарт подчеркивает, что отличие мещанина от немещанина выражает глубокое различие существа двух человеческих типов. Можно сказать, что люди бывают либо отдающими, либо берущими, либо расточительными, либо экономными во всем своем поведении. Оба типа — отдающие и берущие люди, сеньориальные и мещанские натуры различно оценивают мир и жизнь. «У тех верховные ситуации, субъективные личные, у этих объективные, вещные; те от природы — люди наслаждения жизнью, эти — прирожденные люди долга, те — единичные личности, эти — стадные люди; те — люди личности, эти — люди вещей...»⁵. Вывод таков: противоположная предрасположенность находит выражение и в оценке деятельности человека. Одни признают только такую деятельность, которая делает высоким и достойным человека как личность. Другие объявляют все занятия равноценными, так как они полезны. Это различие жизнепонимания отделяет культурные миры друг от друга в зависимости от того, господствуют те или иные воззрения. Из соединения качеств предпринимательской и мещанской натур возникает образ буржуа и степень массовости у разных народов подобного типа людей различается.

Из страсти к наживе и предпринимательского духа, из мешанства и отчетности строится сложная психика буржуа, которая при этом эволюционирует от раннекапиталистического к современному этапу развития. Сравним характерные черты буржуа старого стиля и современного экономического человека по В. Зомбарту⁶.

Подводя итог, оценивающий вклад В. Зомбарта, можно выделить следующее. В его концепции модель экономического человека представлена в дискриптивной и типологизирующей форме, вырастающей из многокрасочности исторической картины трансформации общества и человека, связанной со сменой ментальности, стержень которой — отход от заданных традицией образцов, индивидуализм и стремление к обогащению. Палитра человеческих типажей создает многообразие «*homo capitalismus*»: это не только благочестивые трудоголики-протестанты, но и маргиналы — грабители, откупщики, авантюристы, собирательный образ которых несет в себе такие человеческие качества, как изобретательность, организаторские способности, пренебрежение христианскими заповедями, решимость в достижении цели, невзирая на средства. Это образ человека, рациональный душевный механизм которого должен был постепенно перевернуть все жизненные ценности. «*Homo capitalismus*» представляет собой искусственное и искусное образование, являющееся следствием такого переворота⁷. Будучи наследником исторической школы, В. Зомбарт не принимал тезисы классической политэкономии, провозгласившей «естественным» поведение «разумного эгоиста», рационально подбирающего средства для достижения своих целей. «*Homo economicus*» в экономических теориях XIX в., а также и современных теориях, стремится к выгоде, тем самым способствуя общему благу, поскольку из эгоистических устремлений частных лиц «невидимая рука рынка» создает гармонию, именуемую равновесием спроса и предложения.

Можно солидаризироваться с оценкой В. Зомбарта, данной ему как теоретику⁸. Его можно считать одним из тех авторов, которые подготовили современный институционализм, для которого сами технические изобретения и инновации являются следствием стимулов, приходящих не от

экономики как таковой, но от многообразных социальных подсистем. Без юридической системы контроля за выполнением контрактов, без защиты прав собственности технические новшества не внедряются; без системы образования, без заботы о культуре и искусстве чахнет и инженерная мысль. Нам в России все это хорошо знакомо на практике последних десятилетий: никакая «невидимая рука» не работает, *пока нет тех людей, которые хотят и умеют действовать как рациональные производители*, пока проще заниматься захватом и переделом, никто не пользуется знаниями, почерпнутыми из самых лучших учебников. Социологи написали множество исследований о тех институтах азиатских «драконов», которые способствовали десятилетиям быстрого роста, включая и исследования, опровергающие взгляды М. Вебера на конфуцианство и буддизм. Социальная реальность не делится по факультетам, а потому серьезным экономистом может стать лишь тот, кто знаком с социологией и психологией, использует ее научный потенциал. Отсюда логично посмотреть на те модели человека, которые используются в экономической и других социальных науках.

Исторические и современные научные модели человека в экономике и других социальных науках.

Возможности их междисциплинарного взаимодействия

Как для исторических, так и для современных подходов к анализу экономической деятельности характерно обращение к антропологической проблематике, попыткам объяснить ее, опираясь на понятие «человеческой природы».

Уже Аристотель, автор термина «антропология», при объяснении меновой стоимости товаров обращался к «природе человека», связывая ее с потребностями. Обращение к естеству человека, его природным особенностям было основой сравнимости потребностей. В XVII – XVIII веках при создании экономической науки явно прослеживается влияние биологических аналогий. У В. Петти в работе «Анатомия человеческого общества», создавшего предпосылки трудовой теории стоимости, использованы аналогии функционирования человеческого и экономического организма, в

частности, посредством понятий энергетических, ресурсных затрат, меры их ценности и условия ограниченности. У Ф. Кэне в «Экономической таблице» изложены основы народнохозяйственного баланса, где используется биологическая аналогия обмена веществ у человека — ассимиляция и диссимиляция. Так возникла основа для анализа оборота и воспроизводства капитала. А. Смит — основатель классической английской школы политэкономии, был профессором нравственной философии, на которого оказали влияние взгляды Гельвеция. Гельвеций считал эгоизм естественным свойством человека и фактором общественного прогресса. Эти идеи А. Смита применил для объяснения экономических явлений. Согласно А. Смицу, главным мотивом хозяйственной деятельности является эгоистическое стремление человека к удовлетворению своекорыстного интереса, он не думает об общественной выгоде. Стремление к собственной выгоде, взаимодействуя с аналогичным движением каждого, способно привести общество к благосостоянию, направляемое «невидимой рукой» рынка, которая выступает как объективный закон. Состояние успешного взаимодействия своекорыстного интереса и законов экономического развития А. Смит считал естественным порядком, обусловленным «природой человека». Именно взгляды А. Смита на природу человека и влияние ее на экономические отношения общества легли в основу понятия «человек экономический» — «*Homo economicus*», возникшего у его последователей.

Антропологическая проблематика и различные свойства и параметры «человеческой природы» присутствуют у многих видных экономистов. Современные представители экономических школ Запада Д.К. Гелбрейт, М. Фридмен, П.А. Самуэльсон, Ф. Хайек продолжают обращаться к антропологии, психологии, антропобиологии. «Внимание к природе человека в западной экономической науке скорее правило, чем исключение, стало устойчивой традицией, основанной преимущественно на эмпирических наблюдениях, на интуиции авторов. В настоящее время можно попытаться, пользуясь достижениями антропологии, психологии, экспериментальной нейропсихологии, генетики, этологии найти аргументы в пользу влияния особенностей

природы человека на экономическое поведение»⁹. Можно добавить, что данное взаимодействие наук, естественных и общественных, создает предпосылки для возникновения нового типа знания и демонстрирует теоретическую установку современной философии науки на междисциплинарность в исследованиях одного и того же объекта.

Вместе с тем «Экономический человек» — «Homo economicus», достаточно специфическая конструкция. Экономическое поведение реальных экономических индивидов в определенной социокультурной среде, на определенном этапе исторического развития общества, индивидов, обремененных специфическими свойствами и общими качествами, характерными для биосоциальной природы человека, имеет онтологический статус. Для исследования этой социальной реальности, наука, в данном случае экономика, предлагает свою модель человека, которая является инструментом исследования, элементом метода соответствующей теории. «Термину «экономический человек» (homo economicus) отдельные авторы придают разные значения. Хорошее определение дает известный экономист и методолог Ф. Махлуп: «Homo economicus» — это метафорическое или образное выражение, обозначающее предпосылку гипотетико-дедуктивной системы экономической теории»¹⁰. Место обитания нашего экономического человека — это, прежде всего, теоретические труды ученых — экономистов. В этом смысле в параллель «экономическому человеку» можно поставить «социологического», «психологического», «политологического» и других. Отношение между экономическим человеком и человеком, участвующим в реальной хозяйственной жизни, — это отношение даже не между теорией и практикой, а между предпосылками теории и практикой. Это отношение представляет собой серьезную методологическую проблему»¹¹. Прежде чем обсуждать эту проблему, обратимся к характеристикам самой модели.

Единогласного, классического определения модели «homo economicus» в современной экономической науке не существует. В общем виде она содержит три группы факторов, представляющих *цели* человека, *средства* для их достижения, как вещественные, так и идеальные, и *информацию*,

знание о процессах, посредством которых средства, ведут к достижению целей. Большинство исследователей принимают следующую схему модели экономического человека¹²:

1. Экономический человек находится в ситуации, когда количество доступных ему ресурсов в целом **ограничено**. Он не может одновременно удовлетворять все свои потребности и поэтому вынужден делать **выбор**.

2. Факторы, обуславливающие этот выбор, делятся на две, строго различающиеся группы: **предпочтения** и **ограничения**. Предпочтения характеризуют субъективные потребности и желания индивида, ограничения – его объективные возможности. Предпочтения экономического человека являются всеохватывающими и непротиворечивыми. Главными ограничениями экономического человека можно считать величину его дохода и цены отдельных благ и услуг. Предпочтения экономического человека являются **более устойчивыми**, чем его ограничения. Поэтому экономическая наука рассматривает их как величины постоянные, абстрагируется от процесса формирования и изучает реакцию индивида на изменение ограничений.

3. Экономический человек наделен способностью оценивать возможные для него варианты выбора, с точки зрения того, насколько их результаты соответствуют его предпочтениям. Другими словами, альтернативы всегда должны быть **сравнимы между собой**.

4. Делая выбор, экономический человек руководствуется собственными интересами. Важно то, что действия индивида определяются **его собственными предпочтениями**, а не предпочтениями его контрагентов по сделке, и не принятыми в обществе нормами, традициями и т.д. Эти свойства позволяют человеку давать оценку своим будущим поступкам исключительно по их последствиям, как предполагает утилитаристская этика, а не по исходному замыслу, как предполагает этика деонтологическая. В этом смысле экономический человек и по сей день остается утилитаристом. Благодаря предпосылке собственного интереса всякое взаимодействие между экономическими субъектами принимает форму **обмена**.

5. Находящаяся в распоряжении экономического человека информация, как правило, **ограничена**. Приобретение дополнительной информации **требует издержек**. Один из доступных ему вариантов выбора состоит в том, чтобы отложить решение на потом и заняться поиском новой информации. Время, в течение которого необходимо принять решение, является наряду с доходом, одним из ресурсных ограничений, а издержки поиска – одним из ценовых ограничений.

6. Выбор экономического человека **рационален** в том смысле, что из известных вариантов выбирается тот, который **согласно его мнению или ожиданиям, в наибольшей степени будет отвечать его предпочтениям или, что то же самое, максимизировать его целевую функцию.**

Эта модель экономического человека сложилась в ходе более чем двухвековой эволюции экономической науки. За это время некоторые признаки экономического человека, считающиеся основополагающими, отпали как необязательные, такие, как непременный эгоизм, полнота информации, мгновенная реакция. **Главная характеристика современного экономического человека заключается в максимизации целевой функции. Это свойство, которое можно назвать экономической рациональностью.** Главным признаком экономических явлений, по мнению Роббинса¹³, определение которого до сих пор считается классическим в экономической науке, называют рациональный выбор, соизмерение целей и ограниченных ресурсов для их достижения в какой бы то сфере деятельности этот выбор не осуществлялся.

«Homo economicus» — это абстрактная инструментальная модель, которая носит редукционистский характер, поскольку не учитывает множество социокультурных и исторических переменных, в которых реализуется ранее выделенные признаки. Именно поэтому отношение между «homo economicus» и человеком, участвующим в реальной хозяйственной жизни, не изоморфное отношение между теорией и практикой, а отношение между предпосылками теории и практикой. Расширение предпосылочной базы теории за счет, например, воздействия на выделенные параметры «homo economicus» социокультурной среды, социальных ценностей, принятых в данном историческом сообществе, особенностей национального характера, характеристик человеческого и социального капитала, может обогатить образ экономического человека, повысить эффективность его экономической деятельности, и, возможно улучшить, его социальное самочувствие. Культуры, в которых модернизация соединяется с нравственным потенциалом человека и народа, дают значительный экономический прогресс. Примером может служить Япония. Тезис — «этика и

экономика должны составлять одно целое» — принадлежит Сибусаве Эйти, повлиявшего во многом на облик модернизации Японии и заслужившего звание «отца японского капитализма». «Сибусава предвидел возможные гуманитарные последствия модернизации, предостерегал от опасности развития экономики с упором только на технические достижения и при ориентации только на правовое регулирование экономических отношений. Он одним из первых поставил вопрос об ответственности предпринимательства перед обществом и государством. Экономика должна строиться на основе нравственности, иначе она обречена на самоуничтожение»¹⁴.

Дискуссии о моделях человека в социальных науках

Среди современных теоретиков-обществоведов ведутся дискуссии относительно возможностей моделей человека, используемых в социальных науках, объяснять социальную жизнь. Одни считают редуccionистские модели человека — «*homo economicus*», «*homo sociologicus*» недостаточными для объяснения социальных процессов в нестабильном мире и объявляют их «монстрами социальных наук»; другие ищут универсальную модель человека социальных наук, опираясь на образ экономического человека. Социальные нормы и рынок трактуются как различные координирующие механизмы. Социологи оперируют понятиями «норма, санкции, роли», экономисты — «рынок, цена, предпочтения», и характерные черты моделей человека этих наук имеют различные интенции.

«*Homo economicus*» как бы изолирован от остальных людей, поддерживает с ними только отношения обмена и располагает совершенно независимой от других людей функцией полезности, все ограничительные моменты сводятся для него к издержкам, которые он сравнивает со своей личной выгодой. Он подсчитывает ожидаемые стоимостные значения соответствующих показателей и принимает рациональные решения: совершать или не совершать такие действия как нарушение обязательств, обман, воровство, развод, уклонение от налогов, оскорбление, убийство и т.д. На его взгляд, это совершенно корректно, поскольку он не

имеет никаких внутренних оценок, возникающих из социальной взаимозависимости: чувства стыда и сострадания чужды ему. Мораль — фетиш, проповедуемый философами; этика — ограничение, налагаемое на простофиль; социализация в детстве — осталась в далеком прошлом; мир — огромный универмаг... Однако, как оценивает «homo economicus» действия других людей? «Все наносящие ущерб действия других людей не должны иметь место!».

Иначе обстоит дело с «homo sociologicus»: его личность совершенно «засоциализирована», перегружена и придавлена социальными требованиями, которые он полностью интернализировал, завывсив тем самым их ценность. Он вращается в мире добронравия, морального долга, пристойности, добродетели, ожиданий, предъявляемых окружающими, запросов общественной системы, стыда и страданий и знает только санкции за нарушение норм: эндогенно-психические и экзогенно-штрафные. На призыв действовать согласно собственным представлениям о пользе при условии возмещения ущерба другим он отвечает: «кто я такой, чтобы свободно действовать?» После такой реакции проникнутые сочувствием социологи вообще выпускают этого субъекта из поля зрения теории — они вполне обходятся и без него»¹⁵. Таким образом, экономический анализ, основанный на модели «homo economicus», и социологический, исходящий из существования «homo sociologicus», действительно являются противоположными точками зрения. Первая позиция сводит все социальные явления к действиям как бы изолированных индивидов и не учитывает других социальных взаимосвязей, вторая позиция — объясняет индивидуальные действия давлением социальной взаимозависимости, и не допускает, что последняя, в свою очередь, возникает из общения между отдельными людьми. Автор данной точки зрения П. Вайзе осознает редукционистский характер этих моделей и, как следствие, их ограниченные эпистемологические возможности и фактически предлагает идти по пути интеграции, создавая единую «модель человека социальных наук».

Предлагается новый образ — «homo socioeconomicus» роли координатора, в отличие только от социальных норм

и рынка, как координирующих механизмов. «Homo socioeconomicus» как теоретическая модель индивида должна обладать свойствами, адекватными как для экономистов, так и социологов. Ответы на эту проблему, сводятся к наделению «человека социальных наук» психологическими чертами, тем самым социальные взаимодействия и их координация отчасти переносятся внутрь индивида и сложность межчеловеческого общения объясняется сложностью внутренней жизни человека¹⁶. Однако для понимания социальных взаимодействий это имеет значение лишь в том случае, если «человек социальных наук» обладает способностью согласовывать свои действия с другими людьми.

Следование по этому пути анализа приводит не только к учету психологических черт человека, но и актуализирует проблематику философской антропологии, предметом которой является анализ сущностных параметров «природы человека», исследования их трансформации в определенных социокультурных контекстах. Теоретические достижения философской антропологии, особенно XX века, представленные именами М. Шелера, Х. Плеснера, Э. Кассирера, Н.А. Бердяева, проблематизирующие саму сущность человека, могут иметь важное методологическое звучание для построения синтезирующих моделей «человека социальных наук».

Сама новая модель «человека социальных наук», «homo socioeconomicus» — представляется в следующем виде¹⁷: он имеет внутренние и усвоенные (интернализированные предпочтения). Внутренние предпочтения связаны с нейрофизиологическими свойствами организма; усвоенные предпочтения отражают опыт в обращении с благами и последствия предпринятых действий, наблюдения за образом действий других людей, а также влияние норм. Благодаря этим предпочтения «homo socioeconomicus» становится зависимым от того, что делают другие люди. Он уже больше не «homo clausus» (человек замкнутый): усвоенные предпочтения опираются на социальную взаимозависимость. «Homo socioeconomicus» имеет измерения, отсутствующие у «Homo economicus» и «Homo sociologicus»: он говорит, завидует, любит, ненавидит, клеветает, обескураживает, он мо-

жет действовать по усвоенным нормам, которые не закрепляются никакими внешними санкциями. Иными словами, **человек значителен сам по себе, он теперь действительно социальное существо.**

Если данная точка зрения нацелена на синтез знаний, исходящих от различных социальных наук, и формирование модели «человека социальных наук», способную более адекватно описывать социальную реальность, то другая точка зрения обосновывает позицию о том, что по новому сформированная экономическая модель человека может открывать перспективы выработки единого подхода в социальных науках. Этот подход так же выступает против того, что социальные науки представляют собой набор отдельных ящиков, ассоциирующих с отдельными сферами нашей жизни. «Экономический человек» владеет ящиком с ярлыком «экономика», «социологический человек» ящиком под названием «социология», «политический» и «антропологический» представляет особые случаи «социологического», а принимающие схему А. Маслоу говорят о «психологическом человеке». Развиваемая в данном подходе концепция так же исходит из основополагающей роли определенной гипотезы о «человеческой природе», так как именно она в значительной мере формирует представление о ценностях и социальном порядке. Усеченная модель «экономического человека», ограничивающая сферу его действия только экономическими мотивами, обедняла экономический анализ и оправдывала применение «социологического человека» при анализе преобладающей части социальной реальности. Наблюдаемое в реальности поведение человека всегда свидетельствует о наличии не экономических мотивов, имеет очевидное проявление озабоченности и внимания по отношению к другим людям и ставит под сомнение трактовку человека как эгоиста. Модель человека, обеспечивающая широкие перспективы для выработки единого подхода в социальных науках, ведет свое начало от шотландской школы философов-моралистов, работ А. Смита¹⁸. В русле этой традиции предлагается модель Меклинга и Бруннера¹⁹, сокращенная аббревиатура которой REMM («resourceful, evaluative, maximizing man»), т.е. **изобретательный, оценива-**

ющий, максимизирующий человек. Центральными блоками для построения модели являются поле предпочтений с его специфической структурой и ограничения, которые задают набор возможностей.

Изобретательность, оценивание и максимизация имеют общую основу. Данные эволюционной теории, социобиологии, биоэкономики свидетельствуют, что индивид появляется на свет не как чистый лист бумаги, а имеет широкий потенциал и общую предрасположенность к поведению определенного рода. Это биолого-генетическая наследственность обнаруживает большое разнообразие специфических черт, и мы наблюдаем огромное разнообразие в индивидуальных способностях. Эти различия налагают большие ограничения на возможности социализации. Изобретательность и индивидуальные различия проявляют себя в биологической, культурной и социальной эволюции человеческого рода. Изобретательный человек еще и оценивает. Здесь важны три ракурса оценки: форма поля предпочтений, разделение между экономическими и неэкономическими мотивами и значение личного интереса и эгоизма. Оценка выходит за рамки **только максимизации материального** благосостояния, например, развлечения или наслаждения общественным положением, влиянием, дружбой. Никакое априорное отделение «экономического» от «неэкономического» не может создать полезной основы для анализа. Признание неограниченности сферы обмена или замещения является важным условием анализа общих социальных условий. Это более всего применимо к эволюции социальных институтов. Модель REMM исходит из принципа методологического индивидуализма, считая, что именно индивид оценивает и осуществляет выбор, а процессы социализации и интернализации действуют при наличии фильтра, каковым являются биолого-генетические способности.

Третья составляющая модели REMM – **максимизирующий человек.** По мнению авторов модели, «максимизирующий человек признает, что все ресурсы, включая его собственное время, ограничены. Каковы бы ни были эти ресурсы, человек стремится обеспечить себе наилучшее по-

ложение при тех ограничениях, с которыми он сталкивается. Такая оптимизация осуществляется на основе несовершенной информации, и при этом человек познает, что само по себе принятие решений связано с издержками»²⁰. Модель формирования максимизации может быть полезной при описании поведения человека во множестве ситуаций и применительно к широкому кругу проблем.

Социологическая модель, современной репрезентацией которой может служить позиция Линденберга²¹, противопоставляется им модели REMM. Его модель «социологического человека» – SRSM обозначает аббревиатуру трех главных элементов, где человек как «чистый лист» произвольно заполняется обществом: социализированный человек, человек, исполняющий роль, и человек, который может быть подвержен санкциям. (socialized, role-playing, sanctioned man).

Сторонники модели REMM приводят аргументы в ее пользу в качестве единой поведенческой гипотезы для социальных наук: «невидимая рука» (термин, введенный А. Смитом) означает возникновение социальных явлений из взаимодействия между индивидами; объяснение с помощью этого понятия образует ядро любого анализа социальных институтов и форм социальной включенности, основанной на модели REMM. Это относится и к анализу абстрактных объективных правил поведения, как условия жизнеспособных обществ (Хайек) и типов морального порядка. Аргументы в пользу данной модели как единой для социальных наук таковы:

– исследования ситуаций типа «дилеммы заключенного»²² показывает, как может возникнуть сотрудничество даже между эгоистическими индивидами, каждый из которых преследует свои корыстные цели;

– в модели REMM акцент делается на изобретательной адаптации, которая выражается **в поведении, основанном на рациональном выборе**. Сила и интенсивность изобретательности меняется в зависимости от ощущения индивидом значимости проблемы и применима к эволюции человека;

– унаследованный капитал общества в виде норм и правил, как социальных ценностей, оказывает влияние на поведение индивида. Влияние социальных ценностей реализуется через более или менее сознательное и намеренное принятие их индивидами в

качестве части, касающейся их ограничений или предпочтений. Эта связь, безусловно, образует важный компонент социокультурной эволюции;

– амбивалентность человеческой природы такова, что каждый человек оставляет за собой всегда право выбора в поведении, а так же руководствуется предпочитаемыми ценностями.

Данная модель формирует курс дальнейших исследований. Это связано с формулировкой базовых идей и их обоснованием: возникновение социальных ценностей, их эволюция и влияния на социальные процессы; природа связи между социальными ценностями, индивидуальным поведением и социальным взаимодействием индивидов; включение социальных норм и правил в фундаментальную модель выбора; исследование условий, ведущих к модификации норм и ценностей как социального капитала, обладающего свойствами общественного блага; понимание более глубокого процесса износа данного вида социального капитала.

Рассмотрение различных моделей «экономического человека» и моделей «человека социальных наук» — дескриптивных и типологизирующих, учитывающих исторический и социокультурный контекст (В. Зомбарт), редуционистских «*homo economicus*» и «*homo sociologicus*», инструментальных, но позволяющих использовать статистические и математические методы в анализе социальной реальности, аналитических (РЕММ), способствующих формированию теоретической картины социальной реальности и синтезу социального гуманитарного знания, позволило выявить различный онтологический и методологический статус этих моделей. Все они связаны, так или иначе, с вопросом о «природе человека», с пониманием человека как **субъекта, способного делать рациональный выбор** и в экономической деятельности и в других сферах своей жизни. Сама же эта философско-антропологическая проблема, проблема «природы человека», приобретает новое звучание в современном социокультурном контексте в связи с успехами наук о жизни и подвергает испытанию тезис о способности субъекта делать самостоятельный рациональный выбор, важный не только в экономической деятельности, но и других сферах человеческой жизни.

Примечания

- ¹ Зомбарт В. Торгаши и герои. Раздумья патриота // Собр. соч. в 3-х т.: Т. II. – СПб., 2005. – С. 52.
- ² Там же.
- ³ Там же.
- ⁴ Зомбарт В. Буржуа: к истории духовного развития современного экономического человека. Собр. соч. в 3-х т.: Т. I. – СПб., 2005. – С. 250.
- ⁵ См. там же. – С. 254.
- ⁶ См. там же. – С. 196 – 212.
- ⁷ Sombart W. Die juden und das Wirtschaftsleben. Munchen und Leipzig: Duncker & Humblot. 1913. – S. 281.
- ⁸ См.: Руткевич А.М. Вернер Зомбарт – историк капитализма // Зомбарт В. Буржуа: к истории духовного развития современного экономического человека. Собр. соч. в 3-х т.: т. I. – С.5 – 21.
- ⁹ Гаджиев А.Г. Очерки экономической антропологии. Введение. – М., 1999. – С. 13.
- ¹⁰ Maclur F. The Universal Bodey//Essays in Honour of Lord Robbins. – L., 1972. – P. 113.
- ¹¹ Автономов В.С. Экономическая антропология и модель человека // Очерки экономической антропологии. – М., 1999. – С. 17 – 18.
- ¹² Там же. – С. 18 – 20.
- ¹³ Роббинс В. Предмет экономической науки // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – М., 1993. – С. 18.
- ¹⁴ См.: Карелова Л.Б. У истоков японской трудовой этики. История в портретах. – М., 2007. – С. 196.
- ¹⁵ См.: Вайзе П. Номо economicus и Номо sociologicus: монстры социальных наук// THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. – С. 120.
- ¹⁶ См.: Xogarth R.M., Reder M.V. The Behavioral Foundations of Economic Theory// The journal of Business, 1986. – P. 59.
- ¹⁷ Вайзе П. Номо economicus и Номо sociologicus: монстры социальных наук. – С. 128.
- ¹⁸ См.: Смит А. Теория нравственных чувств. – М., 1977.
- ¹⁹ См.: Brunner K., Meckling W.H. The Perception of Man and the Conception of Government // Journal of Money, Credit and Banking, February 1977. – P. 60 – 85.
- ²⁰ Brunner K., Meckling W.H. The Perception of Man and the Conception of Government // Journal of Money, Credit and Banking, February 1977. – P. 72.
- ²¹ Lindenberg S. An Assessment of the New Political Economy: Its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular// Sociological Theory, Spring 1985. – P. 99 – 113.
- ²² Эта дилемма показывает, как взаимное согласование интересов «заключенных» приводит к оптимальному удовлетворению эгоистических интересов каждого из них.