

деятельность человеческого общества, и к модели человека как обычного человека из плоти и крови, отличающегося определенным уровнем рациональности;

– согласно Дж. М. Кейнсу, обладающий неполной информацией и находящийся в состоянии неопределенности экономической субъект – это человек, для рационализации ситуации прибегающий к помощи более информированного государства²;

– у Хайека имеется предпосылка, которая в более развитом виде появляется на выходе его теории. Его модель человека – «истинный индивидуалист», который вносит свой знаниевый вклад в общую копилку знаний людей, участвующих во взаимодействии на рынке. «Истинный индивидуалист», представленный у Дж. Локка, Д. Юма, А. Смита, рождается в результате спонтанной работы общественных институтов, их самоорганизации, в которой взаимодействует множество людей и не царит предзаданный план. «Ложный индивидуалист», в отличие от этого, является, согласно Хайеку, результатом чрезмерных рациональных притязаний, теорий, убеждений во всесии и всезнании человека. Он представляет собой продукт сверху возникающего порядка, имеющего конструктивистские претензии на создание особого человека. Этот тип человека восходит к физиократам, Руссо, Бентаму, Декарту³.

Онтологизация модели человека в экономике

Сделаем некоторые выводы. Они состоят в том, что имплицитно присутствующая в экономических теориях та или иная модель человека мысленно конструирует различные социальные реальности. И даже «истинный индивидуалист» либерала Хайека как продукт сложившейся саморегуляции общества и рынка в неолиберальных теориях предстает как конструируемый человек.

Теоретические модели дают разные онтологии не только экономических отношений, но и общества в целом. Процедура онтологизации всегда осуществлялась как частичная, многоступенчатая, при осуществлении которой отдается отчет в неедин-

ственности стоящей за ней реальности, корректируется поиском эквивалентных описаний, ограничением сферы своего распространения.

Особенность разбираемой проблемы состоит в том, что она рассматривается в условиях изменения отношения науки и практики. Традиционное разделение эпистемы и доксы начинает исчезать. Научное знание в области социальных наук теряет свою автономность и независимость от целей применения. Черты этих изменений отмечены в ряде направлений социологии знания и социальной эпистемологии.

Так, несколько экзотические идеи социологии знания Штарнбергской группы (Германия) 70–80 гг. XX в. о том, что цели функционирования знания влияют на его производство и что их концепт «финализация» – формирование научных теорий под влиянием внешних целей (борьбы с раком, демилитаризации, экологических задач, экономической эффективности) – характеризует не только прикладное, но любое научное знание, в том числе фундаментальное, сегодня представляются вполне обоснованными, хотя Штарнбергская группа уже не существует. Неолиберальные экономические теории (Дж. Бьюкеннана, М. Фридмана и др.) исходили из требования максимальной эффективности экономики. Их мотив наиболее ярко выразила апологетический прозелит Л. Пияшева, задавшись вопросом о том, «чьи пироги пышнее». Пироги оказывались пышнее там, где был экономический человек, и еще больше там и тогда, где и когда природа человека стала отождествляться с экономической. Используя эту концепцию, легко получить вывод, что «модель экономического человека», экономического по природе, и есть самая эффективная модель экономики, что не вполне согласуется с реальностью.

Важным для социальной эпистемологии является концепция полезного знания, предложенная А. Мокиром и существующая в сегодняшних теориях общества знания. Отмечается, что хотя человечество благодаря полезному знанию является наиболее успешным биологическим видом, контролирует среду и господствует над ней, доминирующая формула «чем больше, тем лучше» принесла немало бед экономике. Знание, равно как эпистемологическая база должны иметь не только утилитарную,

но и автономную ценность. Эпистемологическая база, которую нет возможности оценить как правильную или неправильную, может быть привлекательна своей широтой, дающей больше вариаций совершенствования и применения на практике полезного знания.

Победа практического разума над теоретическим делает осторожные шаги онтологизации, принятые в науке, более смелыми практическими шагами, если они поддерживаются политически и социально-технологически. Как показал В.А.Колпаков, либерализм в России мог возыметь действие только при наличии либералов у власти⁴.

Поиски моделей человека в современных направлениях экономики в зависимости от экономической парадигмы

Как показывает известный экономист, член-корреспондент РАН, заместитель директора ЦЭМИ Г.Б.Клейнер, «экономический человек» — модель неоклассики, в которой главным объектом исследования является экономический агент, а предметом исследования выступают его действия на рынке⁵. Но неоклассика и в ней неолиберализм — не единственная парадигма экономической науки. Есть две другие.

Большое значение сегодня имеет парадигма институциональной экономики. Первый шаг в направлении к ней сделал Торстон Веблен (1857—1929) в «Теория праздного класса» (1899). Он пишет свою работу, когда на рубеже столетий американский фермер понял, что должен выйти на политическую арену, чтобы защитить себя от алчности монополий. Товаров по сравнению с деньгами стало много⁶. Джунгли в мире бизнеса стали невероятно разрастаться. Экономическая эволюция была представлена как часть истории человечества. Сегодня обнаруживается сходство с этой ситуацией: здесь «действия агентов разворачиваются не “ в чистом поле ” свободного рынка, а в сильно “пересеченной местности”, наполненной разнообразными институтами — организациями, правилами, традициями и т.п. Побудительными мотивами действий агентов являются не столько попытки обеспечения максимальной прибыли, сколь-

ко стремление к соответствию данного агента институциональным нормам и правилам, к улучшению своего положения в рамках этих институтов»⁷. Объектом исследования становится не агент, а институт. Предмет экономической науки — отношения агентов и институтов. Появляется новая модель человека — человек институциональный⁸.

Третья парадигма экономических исследований — эволюционная. В ее рамках «поведение агентов рассматривается в контексте факторов эволюционного характера и требует обнаружения и изучения механизмов, аналогичных механизму наследования генотипа агента, популяции агентов, общества в целом»⁹. Объект исследования — популяция агентов со сходным социально-экономическим генотипом. Предмет изучения — поведения агентов, исходя из наследственных и приобретаемых факторов¹⁰.

Можно предположить, что динамика парадигм экономического знания все больше соответствует переходу от восприятия экономики как системы хозяйства к встраиванию ее в общество и социальный порядок, чему посвящен институциональный подход, а также к рассмотрению ее в контексте исторической эволюции той или иной общественной системы и ее хозяйственной деятельности. Выделяемые в разных парадигмах типы агентов — экономический человек, институциональный человек и человек, одновременно наследующий и приобретающий новые навыки экономического и социального поведения, — свидетельствуют о расширении границ персональной модернизации. Экономический человек действует в узком пространстве потребительских ожиданий, которые в большей степени соответствует не мотивам агента капиталистических отношений, а персонажа, заполняющего пустоту досуга потреблением. Здесь рационализация поведения минимальная. Реальные же агенты экономических отношений могут ставить не только экономические, но и творческие задачи, ориентироваться не на этику успеха, а на этику дела и ответственности. Существует и другая возможность. Эпоха посткоммунистического грядущества породила «новых русских» и прочих «новых», отличающихся обликом не столько экономического (рационального) человека, сколько эгоизмом, алчностью, некультурностью, неумеренностью. По прошествии времен такие персона-

жи стали либо исчезать, не выдержав конкуренции с более рациональными производителями, либо эволюционировать в сторону большей рациональности.

Сравнивая «человека экономического» и «человека институционального», Г.Б.Клейнер отмечает направленность целей первой группы на максимизацию материальных благ, а второй — на упрочение своего положения и статуса в обществе. Но акторы капиталистического производства в своей реальности могут становиться экономическими людьми, только если они, работая за прибыль, живут ради прибыли, а, будучи ориентированы на максимум потребления, в том числе и символического престижного, живут ради этого потребления. Кроме того, «экономический человек» становится реальным продуктом неолиберальной политики, ее социальных технологий, полностью реализуясь в материальной сфере и сфере рынка, ограничивая при этом не только себя, но и эти сферы. Такая замкнутость экономической среды противоречит целям ее собственного развития. Работая на прибыль, можно, однако, не жить прибылью, равно, как, работая за деньги, не жить ради денег.

Бюрократический человек может быть обнаружен за пределами госслужбы, равно как экономический человек — за пределами экономической деятельности в потребительской массе, а институциональный — за пределами статусных отношений. Экспликации некоторого частичного человека из экономической теории, как правило, достаточно легко осуществимы. Может стоять задача построения экономической теории на основе понимания природы человека или, как у Смита, использования обществом людей с наилучшими качествами в лучших целях.

Бюрократ — это человек, которого интересует не дело, не его суть, а формальная правильность. Ведь он никогда не обсуждает дело, а только процедуры. Словом, он из тех, кто живет в реальности правил, формуляров, правильного. Спросишь или скажешь ему что-нибудь человеческое, он и растерялся. Не зря наш бюрократ, т. е. чиновник, бюрократов-то у нас нет, взятки берет: человеком хочет остаться. Вот в чем суть.

Но ведь и экономический человек в большей мере существует в потребительской массе, чем в экономике. А рациональный максимизатор может о маргинализме даже не знать. Выше

названы те модели человека экономических теорий, которые одновременно являются их же предпосылками.

Стремясь к положению в обществе и статусу, можно быть институциональным человеком, живущим этим статусом, а можно не быть им, стремясь к статусу как рациональному средству осуществления иных целей, например, творческих, социально-преобразующих, дающих новые степени свободы, экономических, позволяющих больше сделать и, следовательно, не быть институциональным человеком.

Экспликация моделей человека в экономике из неэкономических теорий и междисциплинарный синтез представлений о человеке в экономике

Выше было показано, что модели человека в экономике нередко предстают в форме предпосылочного знания, полученного в других дисциплинах, и уточняются в экономических теориях. Это приводит к опасению, что концепция экспликации моделей человека из экономических теорий, разделяемая такими известными экономистами, как Автономов и Клейнер, не использует идеи предпосылочного знания, в качестве которого может быть взята модель человека. «В определенной цепи исследовательских попыток, включающих этику (ethics), моральную философию, экономику (economics), теория базируется на образе человека как цели и ответственном акторе»¹¹. Некоторые экономисты признают это. Так, А.В.Полетаев отмечает, что экономическая теория «не может обойтись без “рабочей модели человека”, т.е. определенных допущений о том, как люди ведут себя в процессе экономической деятельности»¹² или — иначе — существуют «основные теоретические модели человека, на которые опираются современные экономические социальные исследования»¹³. Возникает вопрос: кто же строит такие модели для экономики и социальных исследований?

Иногда они эксплицируются из тех или иных социальных теорий, давая новый повод к рассмотрению модели человека в экономике. Как отмечает Полетаев, они могут быть жестко построены в самой экономике или в социальных исследованиях,

но чаще они являются результатом междисциплинарного синтеза. (Заметим в скобках, что это изменение места представлений о человеке не как эксплицированном из теории, а как предпосланном ей, не вносит изменений в самое понимание модели человека. Последняя в любом случае трактуется как условный аналог реальных процессов). Классическим примером выработки модели человека является историко-социологическое исследование М.Вебера о формировании духа капитализма, где полученная в социологии модель человека переносится в экономику.

Согласно М.Веберу, генезис капитализма был обеспечен рутинизацией идей протестантской секты, искавшей пути спасения в условиях разрушения правил средневековой жизни. Человек, рутинизировавший протестантскую идею, мог раньше жить, подобно протестанту, а теперь уверовал в правильность своего пути. Модель такого человека — следование трудовой аскезе, бережливость, скромность и нахождение в своих материальных успехах признака угодности богу. Однако, как отмечает Б.Селигмен, «если бы социальные учения Реформации действительно строго применялись, то это затормозило бы развитие капитализма, к чему, быть может, Лютер и стремился, ибо он рассматривал торговлю как возвращение к язычеству»¹⁴. У Кальвина принимались и получали одобрение все современные ему формы хозяйственной деятельности, успешность которой была признаком религиозной добродетели. Однако Селигмен склонен согласиться со специалистом по экономической этике Р.Х.Тони (1880—1962), считавшим, что не столько религия удерживала строгие нормы протестантских стран, сколько «жадность городов Северной Италии явилась главным фактором усиления строгих нравственных правил в Швейцарии и Германии»¹⁵.

Другим случаем формирования модели человека в социологической теории была более адекватная истории капитализма в католических странах концепция Дюркгейма и влияние учения Фомы Аквинского на трансценденцию реально сложившихся экономических отношений. Этот путь, по существу, показал, что рутинизация харизматических идей как способ проникновения этики в капиталистическую экономику и капиталистическое общество в ходе его генезиса — случай уникальный.

Гораздо более распространенной является ситуация стихийного складывания капиталистической экономики и попытка поднять, трансцендировать ее до некоторых религиозно-этических идей. Возможно, такой способ исторически сложился в капитализме католических стран. Ведь капитализм на Западе возник не только в протестантских странах, но и в католических. Обычно капитализм в католических странах Запада объясняется не из концепции Вебера, а из открытий Эмиля Дюркгейма: разделения труда, рационализации, органической солидарности. Очевидно также влияние опыта протестантских стран на католические в плане приобретения обществом относительной самостоятельности от государства. Но этический источник — скорее всего, Фома Аквинский. Такие черты его учения, как богоподобие человека, естественный закон тождества божественного и человеческого, рассуждения о приемлемом и неприемлемом в финансовой деятельности, признание роли государства в достижении общего блага, порядка и рациональности, тождества сущего и блага, морального добра как меры, снятия противоречий порочных склонностей, сыграли роль в становлении этики при формировании капитализма в католических странах Запада. Главное тут — рациональность и мера как принципы этики. Человек в экономике здесь рационален, подчинен разделению труда. Исторически встраиваясь в культуру этих стран через католицизм, учение Фомы Аквинского подготовило в католических странах почву для капитализма. И все же католик сопротивлялся капитализму как дисциплине, порядку, твердому заданию. Поэтому протестантские страны остаются более успешными в экономике, чем католические.

Следовательно, онтологические воплощения человека из моделей экономических теорий могут быть разными, в том числе и противоречащими самим этим моделям, опирающимися на модели человека других социальных наук.

Однако в любом случае заявленная в них функциональность, частичность ставит вопрос о том, как человеку в ходе персональной модернизации, особенно экономической, не потерять свою универсальную сущность.

Этому способствуют три процесса: межпарадигмальный синтез, приводящий к модели более целостного человека; пересмотр перспектив капиталистических отношений и появле-

ние неокapиталистических теорий, в частности, связанных с иным прочтением Смита, введением понятий внеэкономического капитала; осознание роли идеальных факторов в экономическом развитии и тем более в развитии человека.

А.В.Полетаев указывает на три модели синтеза, которые существуют в публикуемых им статьях в журнале «Thesis»¹⁶:

– Герберт Саймон (США). Применяет модель рационального принятия решений. Максимизация полезности заменена здесь достижением приемлемого результата.

– Юн Эльстер (Норвегия). Предлагает модель взаимного обеспечения норм и интересов, рассматриваемых как в экономике, так и в обществе. Анализ действующих и там и там норм связан с таким набором понятий, как зависть и честь.

– Петер Вайзе (Германия). Считает социальные нормы и рынок координирующими механизмами. «Экономический человек» и «социологический человек» представляются ему монстрами социальных наук. Действительно, «экономический человек», которого, как было показано, можно обнаружить лишь в одной экономической теории – неoлиберализме, полностью «очищен» от социокультурных политических характеристик, от моральных императивов и по существу является некой упрощенной экономической машиной, максимизирующей монизм которой обеспечивает в этой теории экономический успех. Социоэкономический человек как модель человека в социальных науках отличается подобным же упрощением.

«Общество знания» и «экономика знания»

Переход Запада в постиндустриальную стадию существенно расширил применение терминов «информация» и «знание» для описания общества и экономики. Появились термины «общество знания», «сообщество знания», «экономика знания». В совокупности в их описание включается рост производства и значимости знания, инноваций, революция в инструментах получения знания, ускоренное изменение роли знаний в экономике, в том числе рост математических методов, расшифровка «черного ящика» знания, включающая разделение знания и

информации, кодификацию знания. Формируются «общества знания», роль которых в обществе непрерывно растет, превращая их в «общества знания», а экономику в «экономику знания»¹⁷. Речь идет как о качественных, так и о количественных сдвигах в роли знания в экономике и обществе. Важно отметить, что роль знания в экономике и в обществе постоянно имела место и находила разное концептуальное выражение.

Так, К.Маркс предвидел технологическое применение фундаментальных наук, нашедшее выражение в НТР 70-х гг. прошлого века. Если паровая машина была изобретена без термодинамики, а летательные аппараты без аэродинамики вследствие саморазвития техники, то атомная энергетика могла появиться лишь на основе применения ядерной физики, а полеты в космос — на основе расчета космических скоростей и пр. А.Шюц феноменологически исследовал повседневное знание и показал его значимость в социальном конструировании реальности, в учете различий жизненных миров. Дж. М.Кейнс, как уже было отмечено, считал, что частичность знаний каждого человека пополняется более осведомленным государством. Кейнс считал индивидуализм проигравшим экономическое соревнование и полагал, что сознательное управление денежным обращением со стороны государства выражает коллективную волю и коллективный разум.

Хайек относится к рынку как к эпистемологической проблеме, сравнивая рынок и науку (институциональный план) и применяя к рынку концепцию рассеянного знания (он считал ее своим открытием). Рассеянное знание — это разным образом распределенное среди людей и качественно различное знание: абстрактное — конкретное, кратковременное — долговременное, своевременное — несвоевременное, локальное — общее, явное — неявное¹⁸. Подобно разделению труда Дюркгейма, ставшему основой органической солидарности капиталистических обществ в отличие от механической солидарности традиционных, рассеивание (разделение и распределение) знаний, употребляя дюркгеймовский термин, создает на рынке нечто подобное органической солидарности. Хотя Хайек против натуралистической парадигмы¹⁹, рассеянное знание создает органическую солидарность рынка, делает рынок самоорганизованным и в какой-то мере квази-