«Природный альтруизм» или вынужденная рациональность? Должное, ожидаемое и реальное в (не)формальной экономике

Рецензия на книги: *Боулз С.* Моральная экономика. Почему хорошие стимулы не заменят хороших граждан / Пер. с англ. Д. Шестакова. М.: Изд-во Института Гайдара, 2017. — 336 с. ISBN 978-5-93255-472-2; *Элликсон Р.* Порядок без права: как соседи улаживают споры / Пер. с англ. М. Марков, А. Лащев; науч. ред. перевода Д. Кадочников. М.: Изд-во Института Гайдара, 2017. — 520 с. ISBN 978-5-93255-468-5

И.В. Троцук

Ирина Владимировна Троцук, доктор социологических наук, доцент кафедры социологии Российского университета дружбы народов; ведущий научный сотрудник Центра фундаментальной социологии НИУ ВШЭ; ведущий научный сотрудник Центра аграрных исследований Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, 119571, Москва, просп. Вернадского, 82. E-mail: irina.trotsuk@yandex.ru

DOI: 10.22394/2500-1809-2017-2-4-160-183

> ...Может быть, и на самом деле те люди скопились
> где-нибудь в овраге, скрытом от ветра и государства,
> и живут, довольные своей дружбой.
>
> *А. Платонов*

В последние годы в научной и публицистической литературе появляется все больше статей, с грустью констатирующих постепенное исчезновение (самый пессимистический прогноз) или существенное сокращение (более оптимистическая версия будущего) в нашей повседневности сферы неформальных практик. Как правило, в качестве свидетельства неизбежности сжатия ареала неформальности приводится феномен соседства: действительно, его значение как жизненной среды и способа решения многих бытовых проблем сегодня снижается, и рассказы о добрососедстве и высочайшем уровне обыденного доверия между соседями обычно составляют воспоминания старших поколений, а не жизненные реалии нынешней молодежи. Общеизвестно, что феномен соседской дружбы в советском обществе конституировался, с одной стороны, множеством ежедневных бытовых контактов, поддерживающих устойчивые коммуникативные

сети взаимной поддержки, с другой стороны — отсутствием иных возможностей организовать собственную жизнь. И наступление на сферу неформального началось скорее со второго фронта — любые необходимые нам сегодня услуги можно приобрести за деньги (перевезти груз, присмотреть за домашним питомцем, довести ребенка из школы домой, купить и принести продукты из магазина и пр.), в результате чего расширение сферы коммодификации в рамках повседневного жизненного мира сократило столь важную и нужную прежде сеть обыденных соседских взаимодействий и неформальных практик.

Вполне в духе обозначенной тенденции захвата инструментами рационализации сферы повседневных решений выступил Нобелевский комитет, присудив в 2017 году премию одному из отцов-основателей поведенческой экономики Р. Талеру[1]. Если очень условно суммировать суть его теории[2], то речь идет о признании того, что люди далеко не всегда действуют так, как предсказывает стандартная (неоклассическая) экономическая теория, т. е. не руководствуются исключительно экономическими мотивами. Люди вносят массу субъективного даже в финансовые вопросы, например, чрезмерно эмоционально реагируя на неожиданные новости, связанные с инвестициями, или заботясь о справедливости настолько, что готовы идти на убытки ради наказания несправедливых действий. Они мыслят не категориями некоего общего экономического эффекта, а принимают решение отдельно по каждому финансовому вопросу, опираясь далеко не только на экономические соображения (например, «эффект собственности/обладания» проявляется в том, что люди ценят больше то, чем обладают, а решения о вложении средств могут принять, ориентируясь на сиюминутные выгоды или под влиянием настроения, голода или погоды). Однако и эта область социальных действий может быть успешно формализована и рационально использована властями в интересах общественного развития[3] (сокращения бедности, повышения занятости, улучшения дорог и пр.), если настроить человека на принятие взвешенных решений (стратегия «либертарианского патернализма» учитывает реальное человеческое поведение и не опирается на модель принятия решений абстрактным Homo economicus), «подтолкнуть» его к выбору того, что лучше для него самого и для общества в целом[4].

1. *Божович М.* (2017). Экономика разума vs экономика глупости // http://hbr-russia.ru/biznes-i-obshchestvo/ekonomika/a23131.
2. См., напр.: *Thaler R.H., Sunstein C.R.* (2008). Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness. New Haven: Yale University Press.
3. См., напр.: *Leonard T.C.* (2008). Review of "Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein. Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness" // Constitutional Political Economy. Vol. 19. No.4.
4. См., напр.: *Basham P.* (2010). Are Nudging and Shoving Good for Public Health? A Democracy Institute Report. // ww.democracyinstitute.org/LiteratureRetrieve.aspx/3FID/3D69452&usg=AOvVaw02qYEzSUZ690j3t507ToFM.

Несмотря на мировое признание поведенческой экономики, о чем свидетельствует получение Талером Нобелевской премии, в ней далеко не все так однозначно[5], начиная с названия. Многие исследователи оспаривают правильность ее квалификации как «бихевиористской», призывая признать ее близость «когнитивной психологии»[6], хотя она отличается от последней чрезмерной концентрацией на эмоционально-чувственной сфере[7]. Общепризнанно, что поведенческая экономика фокусируется на введенном Г. Саймоном понятии «ограниченная рациональность»[8] (спектр ограничений в области знаний и решений людей, которые не позволяют предсказывать их поведение согласно неоклассической теории) и призывает изучать реальное поведение людей:

«В отличие от чистых теоретиков, мы не должны с самого начала предполагать, что рациональное поведение имеет место... Нам следует изучать экономическое поведение таким, каким оно предстает перед нами в реальности. Описывая и классифицируя различные реакции, как и обстоятельства их порождающие, мы всегда должны задаваться вопросом, вправе ли эти реакции называться “рациональными”, и если да, то до какой степени»[9].

Речь идет о рационализации повседневных практик («субоптимальности» принимаемых экономическими агентами решений), но на этапе после, а не до сбора эмпирических данных о реально наблюдаемом поведении, поскольку в современной экономической теории понятие рациональности оказывается чисто формальным и требует выполнения минимального набора условий, чтобы называть поведение рациональным (прежде всего не взаимоисключающие предпочтения, или транзитивность, и независимость от контекста, или незначимых альтернатив)[10].

Соответственно, «набор политик, поддерживаемых и одобряемых новыми патерналистами, представляет собой сложную смесь из законодательных и административных запретов, налогов, схем раскрытия информации, средств убеждения и манипуляций “архитектурой выбора”... В принципе бихевиористы рассматривают как желательные и допустимые любые формы государственного регу-

5. См. подробный обзор в: *Капелюшников Р.* (2013). Поведенческая экономика и новый патернализм // http://polit.ru/article/2013/11/12/paternalism.
6. См., напр.: *Lambert C.* (2006). The marketplace of perceptions // Harvard Magazine. No.2.
7. *Angner E., Loewenstein G.* (2007). Behavioral economics // Handbook of the Philosophy of Science / Ed. by D. Gabbay, P. Thagard, J. Woods, Vol. 13. Amsterdam: Elsevier.
8. *Simon H.A. (1987).* Bounded rationality // The New Palgrave / Ed. by J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman. New York: W.W. Norton, 1987.
9. *Капелюшников Р.* (2013). Поведенческая экономика и новый патернализм // http://polit.ru/article/2013/11/12/paternalism.
10. См., напр.: *Tversky A., Kahneman D.* (1986). Rational choice and the framing of decisions // The Journal of Business. Vol. 59. No.4.

лирования, если они способствуют эффективному устранению когнитивных и поведенческих ошибок»[11] (например, законодательное закрепление периодов «охлаждения» — до или после принятия важных решений, как официальная регистрация брака не сразу после подачи заявления; обязательное раскрытие информации при заключении крупных сделок или сделок с высокорискованными товарами и услугами, опасными для здоровья). Смену прежнего «государства благосостояния» формирующимся «патерналистским» представители поведенческой экономики обосновывают необходимостью вмешательства государства (и экспертов) в решение людьми своих поведенческих проблем, неэффективностью стимулов, которые возлагают на людей ответственность за последствия их прошлых действий (предлагается заменить их вознаграждениями/наказаниями за текущие или будущие действия), и приоритетом того, как люди чувствуют себя в обществе, перед тем, чего они хотят или что делают[12].

Многие авторы справедливо отмечают, что поведенческая экономика открыта для критики по ряду оснований. Так, это слишком несистематизированное поле эмпирических наблюдений за психологическими феноменами (их результаты не всегда согласованы даже в лабораторных экспериментах), где отсутствует обобщенная оценка тех когнитивных и поведенческих ошибок (иррациональностей), с которыми предлагается бороться новой патерналистской политике. Последняя, в свою очередь, не владеет достаточным объемом информации, чтобы быть успешной, и преувеличивает позитивность и потенциал регулирующего воздействия государства как гиперрационального агента[13], т. е. роль формального экономического взаимодействия, хотя со времен А. Смита экономисты и не отрицают, что институты (прежде всего рыночные) действительно делают поведение человека более рациональным (формализуют правила жизни настолько, что экономические субъекты вынуждены вести себя рационально почти «на автомате»).

Преимущественно вся эта критика объясняется тем, что «поведенческая экономика сохраняет человека экономического в качестве отправной точки. Цель исследований и экспериментов — документирование исключений из доктрины, а одинокий индивид так и остается и идеалом, и исходным условием. Поведенческие экономисты рассуждают: поскольку очевидно, что человеку трудно вести себя рационально, ему надо помочь... поддерживать, толкать в нужном направлении... Поэтому задача государства — обеспечить

11. *Капелюшников Р.* (2013). Поведенческая экономика и новый патернализм // http://polit.ru/article/2013/11/12/paternalism.
12. *Saint-Paul J.* (2011). The Tyranny of Utility. Behavioral Social Science and the Role of Paternalism. Princeton: Princeton University Press.
13. См., напр.: *Glaeser E.L.* (2004). Psychology and the market // American Economic Review. Vol. 94. No.2.

нас эффективной структурой стимулов, что и научит действовать рационально, исходя из собственных преференций... И, разумеется, не вина представителей поведенческой экономики, что их предложениями часто злоупотребляют те политики, которые стараются избегать сложных решений»[14]. С другой стороны, следует признать, что обычные люди, не всегда принимая наилучшие для себя решения, посредством неформальных механизмов и вариативного использования нормативных и правовых инструментов, способны совершать разумные шаги, по крайней мере, не хуже, чем политики, чиновники и иные эксперты. Авторы подобных работ не провозглашают индивидов гиперрациональными существами, никогда не совершающими ошибок, или, наоборот, нерациональными, недальновидными и слабовольными, а подчеркивают, что люди обладают правом на ошибки, благодаря которым становятся более компетентными и ответственными (рациональными), и свободой выбора стратегии поведения, и обычно они предпочитают неформальные практики как наиболее удобные для жизни.

Аннотация книги Р. Элликсона «Порядок без права: как соседи улаживают споры» вызывает смешанные чувства. С одной стороны, автор справедливо отмечает, что право в повседневной жизни имеет гораздо меньшее значение, чем принято считать, поскольку «действия людей в значительной мере координируются средствами неформального контроля, т. е. социальными нормами, которые возникают без участия государства или иного централизованного координатора». Для подтверждения этой идеи автор обращается к «юриспруденции, экономической теории, социологии, теории игр и антропологии» и к «примерам из самых разных областей человеческой деятельности, включая китобойный промысел, копировальные центры и отношения между домовладельцами и арендаторами жилья», т. е. работает одновременно на теоретическом и эмпирическом уровнях (с. 4). С другой стороны, автор якобы «исследует неизвестный мир, где порядок успешно достигается без помощи права» (хотя в социологии и антропологии эта область обыденного права неплохо исследована), опирается на специфическую эмпирическую базу (взаимодействие неформальных и правовых норм в отношениях скотоводов округа Шаста в США) и претендует на создание «общей теории взаимодействия людей для взаимной выгоды» (что вряд ли возможно в принципе, не говоря уже об упомянутой эмпирической базе, впрочем, автор понимает сомнительность своей универсалистской позиции и приглашает критиковать ее с культурологических позиций).

14. *Марсал К.* (2017). Кто готовил Адаму Смиту? Женщины и мировая экономика / Пер. со швед. М.: Альпина Паблишер. С.160; *Троцук И.В.* (2018). Социологическая «калорийность»: кулинарное, культурное и пространственное «измерения» еды // Социологическое обозрение. Т.17. №1. (в печати).

Центральное положение книги таково: «право имеет гораздо меньшее значение, чем это утверждалось многими учеными», которые «рассматривали государство в качестве основного, а возможно и единственного источника прав собственности» и «преувеличивали влияние правовых институтов. В первую очередь в тех случаях, когда ставки малы, а взаимодействующие стороны рассчитывают на продолжение их отношений, маловероятно, что люди действительно станут обращаться к правовой системе в поиске норм или средств принуждения к их исполнению. В подобном контексте члены тесно связанных групп, такие как члены одной семьи или жители одной деревни, скорее всего, будут регулировать свои отношения на основе неформальных социальных норм. Чтобы принудить к исполнению этих норм, они не станут обращаться в полицию или суды, а обратятся к расплывчатым санкциям самозащиты, таким как распространение недоброжелательных сплетен или остракизм. А после того как мягкие средства самозащиты потерпят неудачу, они могут почувствовать себя вправе прибегнуть к ограниченному применению насилия... Право будет скорее всего применяться... когда ставки высоки, а стороны находятся на социальной дистанции» (с. 9-10).

Обратиться к поиску эмпирических подтверждений того, что люди часто разрешают споры на основе сотрудничества, а не законов, автора заставили его исследования практик землепользования на основе теории «права и экономики», точнее, «теоремы Коуза... согласно которой люди путем переговоров могут прийти к взаимной выгоде, исходя из любой начальной ситуации, заданной правовой системой» (с. 13). Интервью с сельскими жителями округа Шаста показали, что неформальные (адаптивные) нормы добрососедства применяются для разрешения споров, даже если не соответствуют закону (формальным юридическим правам), т. е. демонстрируют действенность неиерархических процессов координации и систем социального контроля (аналогично развитию языков, городов и рынков).

Согласно первой части книги, жители сельского округа Шаста в Калифорнии решают споры, применяя чаще неформальные нормы, а не юридические правила, потому что стремятся быть хорошими соседями, и кооперация для них — норма. Эта часть книги написана весьма увлекательно — как «эпопея, в которой участвуют ковбои, злодеи, ограждения из колючей проволоки, петиции граждан, а также другие детали, связанные с почтенными традициями Соединенных Штатов» (с. 19) и перемежаемые поэтическими описаниями природы и юмористическими комментариями типа «для скотоводов с предгорий эти кусты [несъедобные для скота] столь же неприятны, как и мысли об импорте аргентинской говядины» (с. 44). В первых шести частях автор знакомит читателей с округом Шаста и местными скотоводами, описывает их горячие споры по поводу ущерба, наносимого соседским заблудившимся

скотом, раздела затрат на строительство и поддержание пограничных ограждений и трагических последствий дорожных столкновений со скотом.

Автор постоянно структурирует текст схемами и моделями, облегчая его восприятие читателем. Так, он выделяет два условных типа скотоводов в округе Шаста: традиционалисты следуют прежним практикам ведения сельского хозяйства (сложившимся в 1920-е годы), борются с предписаниями против закрытия пастбищ и позволяют скоту бродить летом почти без наблюдения в арендованных ими неогороженных горных районах; модернисты содержат скот за ограждениями, моложе, образованнее, активнее и экономически успешнее традиционалистов. Объединяет две группы уверенность, что «скотоводы ведут наилучший образ жизни из тех, что возможны на западе Америки... и противодействие предлагаемым законодательным изменениям об усилении ответственности владельцев за отбившийся скот» (с. 55).

В улаживании повседневных споров у скотоводов округа Шаста есть две возможности: во-первых, обращаться к формальным правовым нормам, не игнорировать ни один случай нарушения своих прав, избегать транзакционных издержек и разрешать споры в каждом случае отдельно, а не все сразу — все это соответствует теории Коуза, что люди стремятся структурировать свои взаимодействия к взаимной выгоде. Однако в сельской местности округа Шаста скотоводы предпочитают разрешать конфликты не в «тени правосудия» (впрочем, жертвы вторжения чужого скота обращаются и к юридическим правам), а за ее пределами, используя неформальный контроль, «следуя доминирующей норме кооперации соседей (сельский житель должен мириться с незначительным ущербом, добрососедская реакция на отдельное вторжение — обмен любезностями, норма взаимной сдержанности лежит в основе философии «живи и дай жить другим»)... и норме, что владелец скота отвечает за действия своих животных... приверженность этой норме не зависит от формальных юридических прав» (с. 103).

Философия «живи и дай жить другим» основана на том, что «сельские жители взаимодействуют друг с другом по самому широкому кругу аспектов, и большинство из них ожидает, что эти взаимодействия будут продолжаться и в будущем... В терминах теории игр они вовлечены в повторяющуюся, а не единичную игру... Там, где плотность населения низкая, каждый сосед имеет большое значение. В результате любой спор по поводу нарушения владений почти наверняка оказывается всего лишь одной из нитей в богатой ткани продолжающихся взаимоотношений... Участник мультиплексных взаимоотношений может вести примерный мысленный подсчет текущих требований и обязательств по каждому аспекту этих отношений... До тех пор пока сводный счет балансируется, ни одной из сторон не надо беспокоиться о том, что такой баланс отсутствует по одному из конкретных субсчетов... Соседи мирят-

ся с незначительной несбалансированностью их сводных счетов, особенно когда считают, что их будущие взаимодействия обеспечат подходящие возможности для урегулирования старых счетов» (с. 107-109).

Сельские жители округа Шаста используют четыре способа дисциплинировать нарушителей: самозащита (распространение правдивых недоброжелательных сплетен, угроза конфискации животных и т.д.), сообщение окружным властям (чтобы они потребовали удалить животное с чужих владений или озвучили угрозу организовать закрытые пастбища), неофициальное требование компенсации (без помощи адвокатов, поскольку их наем означает эскалацию конфликта и неспособность решить проблему самостоятельно) и возбуждение исков о компенсации (чаще всего в случае дорожно-транспортных происшествий — «когда ставки растут, тень права сгущается»). Два последних способа редки, потому что жители округа уверены, что «хороший сосед никогда не подает в суд» (с. 117). Также «для закрытия несбалансированных счетов соседи предпочитают платежи в натуральном виде, а не наличными. По мнению землевладельцев, денежные расчеты, применяемые в коммерческих сделках, символизируют недобрососедские отношения... перевод денег слишком холоден и слишком безличен» (с. 118-119).

Автор признает, что стремление землевладельцев сохранять «реальный естественный порядок» добрососедских отношений основано в том числе и на правовой безграмотности — они не осведомлены о соответствующих статьях (в том числе и профессиональные юристы, поскольку в округе не было судебных разбирательств об ограждениях). Например, мелкие скотоводы-традиционалисты отказываются от страхования ответственности, а многие доверяют ошибочным изустным сказаниям о нормах ответственности в случае дорожно-транспортных происшествий со скотом. Неформальные нормы — не только осознанный выбор землевладельцев, но и единственный им известный (пропорциональное разделение обязанностей по строительству и поддержанию ограждений, отказ от обидных наличных платежей, особенно если речь идет о личном труде): «хороший сосед должен стремиться поддерживать постоянные кооперативные отношения, а не заключать безличные сделки “на расстоянии вытянутой руки”» (с. 149).

Устойчивость неформальной системы контроля автор объясняет и тем, что скотоводы продолжают смотреть на мир «через испорченное стекло», «сопротивляются восприятию информации, которая противоречит их фольклору» (с. 217). Они «неоднократно имели возможность узнать, что страховые компании и суды не следуют поговорке “автомобилист покупает корову на открытом пастбище”. Получая такую информацию, скотоводы не изменяли своих убеждений, а ругали суды и страховые компании за их некомпетентность» (с. 218). «Ложный фольклор выгоден членам со-

циальной группы в том случае, если наносит им ущерб в гораздо меньшей степени, чем приносит пользы. Это... “полезный миф”. Недостаток ложного убеждения в том, что оно может привести к принятию решения, которое впоследствии окажется неразумным (скотоводы не уделяют страхованию должного внимания)... Ложный фольклор предоставляет скотоводам и важное преимущество... — искреннюю и спасающую их престиж инструментальную аргументацию, которую можно использовать в важных символических сражениях» (с. 223).

На основе приведенных в первой части книги концепций и данных во второй части автор показывает, что социальный порядок часто возникает спонтанно, и «обширные сегменты социальной жизни располагаются и формируются вне сферы действия права» (с. 23). Он разрабатывает «теорию того, как людям удается взаимодействовать к взаимной выгоде без помощи государства или иного иерархического координатора», чтобы «предсказать содержание неформальных норм, выявить процессы, посредством которых создаются нормы, а также разграничить те области деятельности, которые подпадают под действие закона, и те, которые остаются за его пределами» (с. 18). Вторая часть состоит из десяти глав, в которых автор разрабатывает «амбициозный проект теории норм». Он начинает с критического обзора систем социального контроля (модели «право и экономика» и «право и общество»), продолжает применением теоретико-игрового подхода для определения «социальных несовершенств», которые могут подорвать систему неформального контроля, и завершает анализом функций и содержания норм, необходимых для выработки неиерархической группой системы неформального порядка.

Автор предлагает «таксономию системы социального контроля, различая: два типа санкций (положительные и негативные); пять контроллеров (первое лицо, второе — на которое оказывается воздействие, и третьи лица — правительства, организации и неиерархические социальные силы), администрирующих санкции (личная самозащита, самозащита с внешней поддержкой, организационное и государственное принуждение) и разрабатывающих пять типов правил (личная этика, контракты, законы, организационные правила и нормы)» (с. 231); три типа поведения — исходное (обычное), вторичное (меры социального контроля в ответ на поведение или его ожидание) и третичное (меры социального контроля в ответ на вторичное поведение). Основываясь на этой таксономии, в последующих главах автор рассматривает систему неформального контроля и ее пересечения с правом.

Для «систематического анализа проблемы человеческого порядка» автор использует (и предлагает следовать его примеру) теорию игр, поскольку она «вынуждает делать явные допущения о мотивации и способностях человека, а также устанавливать характеристики “игр”, т. е. межличностных взаимодействий» (с. 285). Свою

приверженность теории игр автор объясняет тем, что принадлежит кругу позитивистов и «ему интересно делать и проверять предсказания» (очень своеобразная трактовка позитивизма), опираясь на модель рационального актора, согласно которой каждый индивид действует исходя из корыстных целей (максимизации собственного выигрыша), рационально просчитывая способы их достижения. В определенных обстоятельствах актор может предпочесть «кооперативный», «максимизирующий благосостояние группы» исход (наибольший объективный выигрыш группы независимо от его распределения между игроками), если иные, более эгоистические стратегии оказываются неэффективны (так, стратегия «око за око» легко опознается оппонентами, быстро вознаграждает кооперацию и наказывает предательство, но срабатывает при ограниченном наборе условий).

Остальные главы книги конкретными примерами подтверждают гипотезу автора о том, что «члены тесно связанной группы поддерживают и развивают нормы, которые служат для максимизации совокупного благосостояния (неформально поощряют кооперативное поведение)» (с. 302), т. е. что «децентрализованные социальные силы вносят существенный вклад в социальный порядок» (с. 304), поскольку утилитарны и рациональны в оценке соотношения целей и средств. Несмотря на привлекательность этой гипотезы, автор справедливо отмечает ее несовместимость с массой классических и доминирующих сегодня моделей социальности, не считая это проблемой для собственных теоретических построений. Он не позиционирует их как «всеохватывающее нормативное утверждение», потому что далеко не всегда мы имеем тесно взаимосвязанные и устойчивые социальные группы; повышение благосостояния членов одной группы необязательно благотворно сказывается на ее не-членах; благосостояние как набор объективных показателей не воспринимают те, для кого важны критерии справедливости, защиты личных свобод и прочие ценностно (субъективно) нагруженные версии благосостояния, т. е. гипотеза может иметь сильную и слабую формы. Последняя допускает существование нормы «сотрудничества» как способа минимизировать безвозвратные потери группы и имеет ограниченное значение для повседневного взаимодействия (группа может придерживаться и норм чистой благотворительности). Строгая версия гипотезы гласит, что «все нормы тесно связанных групп будут в сущности максимизирующими благосостояние» (с. 314), и акцентирует наличие транзакционных издержек при использовании неформального контроля для максимизации общего «пирога для дележа», поэтому повседневные нормы неизбежно определяет скрытая рациональная минимизация издержек, особенно в торговле и соседских связях.

Для автора тесно связанные социальные группы — это пронизанные сетью обоюдных взаимоотношений, близких и длительных,

которые влияют на неформальный контроль несколькими способами: формируют сеть передачи информации о действиях участников в прошлых социальных взаимодействиях (сплетни), развивают систему объективной оценки пригодности норм для роста общего благосостояния и способствуют выявлению и награждению «борцов за общественные интересы», принуждая остальных к соблюдению норм. Работа этого механизма продемонстрирована на примере материально-правовых норм округа Шаста, которые заставляют его сельских жителей быть «хорошими соседями», побуждая к кооперативному поведению (стратегия «выравнивания» посредством корректирующих правил минимизирует транзакционные издержки и безвозвратные потери, и принцип «живи и дай жить другим» примиряет с незначительными потерями), а также на примере развития китобоями XVIII–XIX веков неформальных норм определения прав собственности на кита, пойманного с помощью нескольких кораблей. Эти примеры призваны убедить читателя, что «порядок может иметь место и без права», хотя неформальное принуждение ненадежно в больших городах, а судебные процессы больше подходят для сторонних лиц, высоких ставок и технически сложных решений, требующих экспертных оценок и дополнительных затрат (их проще возложить на государство). В целом вовлеченные в систему неформального контроля быстрее обнаруживают факты и точнее оценивают достоверность свидетельств (здесь Левиафан не всесилен, его правовые интервенции могут быть бесполезны), но специалисты в области права лучше в сборе экспертных оценок и обеспечении их нейтральности. Однако «правовая и неформальная система контроля могут характеризоваться эффективностью (или неэффективностью) масштаба» (с. 448).

Автор понимает, сколь легко его модель и примеры могут быть подвергнуты критике как неубедительные, наивные и слишком оптимистичные, поэтому в самой короткой третьей части книги отвечает на критику, приводя два контрпримера. Они показывают, что «тесно связанные группы способны генерировать такие нормы, которые снижают благосостояние их членов» (с. 469), хотя при ближайшем рассмотрении племя ик в Северной Уганде и крестьяне в итальянской деревне Монтеграно в меньшей степени опровергают его концепцию, чем может показаться. Так, в трагической истории племени ик кооперация между членами племени сходит на нет по мере распада их связей и утраты перспектив продолжения взаимоотношений.

Необходимость обновленной концептуальной модели социального контроля автор объясняет тем, что исследователи «права и экономики» недооценивают роль внеправовой системы в достижении социального порядка, а правовые централисты убеждены, что «государство — важнейший источник правил и принуждения к их исполнению» (так, Т. Гоббс считал, что общество без правителя придет к хаосу, а Р. Коуз — что государство обладает монопо-

лией на создание правил). Правовому централизму противостоит концепция «общества и права», которая эмпирически подтверждает, что люди часто обращаются не к законам, а к нормам. Автор критически оценивает оба направления в их крайних проявлениях (правовые централисты недооценивают роль норм, а правовые перифериста — роль законов), потому что законы и нормы совместно определяют наше поведение. Впрочем, критика школы общества и права за ее неспособность создать теорию норм выглядит чрезмерной, особенно когда речь идет о якобы «устаревшей функционалистской социологии и антропологии», несмотря на ряд верных замечаний об избирательной функциональности норм (выгодных не для всех членов группы) или неопределенности механизмов их создания и манипулирования, да и с критикой социобиологической трактовки ряда норм как врожденных нельзя не согласиться. Автор прав и в том, что «законодательство, которое служит более широкому и равному распределению власти, скорее всего, укрепит системы неформального контроля», а «законодатели, не учитывающие благоприятные для неформальной кооперации социальные условия, скорее всего, создают мир, в котором больше закона и меньше порядка» (с. 505-506), что очень точно характеризует нынешние российские реалии.

Книга С. Боулза «Моральная экономика. Почему хорошие стимулы не заменят хороших граждан» также отвергает концепцию экономического человека как основу моделирования реакций людей на стимулы и наказания, потому что она вытесняет этические и альтруистические мотивы, как бы сообщая человеку, что от него ожидается эгоистическая (и аморальная) реакция. На исторических и современных примерах автор показывает, что стимулы могут дополнить и подкрепить моральные и гражданственные мотивы, на которых и основывается хорошее (эффективное) управление.

В предисловии к русскому изданию автор отмечает, что большинство его читателей живут в Европе и Северной Америке — странах с долгой историей либеральных институтов, основанных в том числе на принципе невмешательства государства в предпочтения и ценности людей — как в форме суждений об их природе, так и посредством изменения политического курса (принцип «либеральной нейтральности»). Теперь его читателями стали россияне, которые имеют непосредственный или исторический опыт жизни в условиях режима, который проводил активную политику по созданию нового советского человека, поэтому автор убежден, что «российские читатели способны разделить его глубокое уважение к принципу либеральной нейтральности как барьеру на пути подавления государством личного пространства и свободы строить свою жизнь по собственному желанию. Но многих из них могут удивить или даже возмутить его сомнения в том, что принцип либеральной нейтральности способен послужить хорошей основой для экономиче-

ского анализа и публичной политики» (с. 12). Автор отказывает ему в этом по двум причинам: во-первых, накоплено множество научных свидетельств, что широкое использование денежных стимулов (субсидии, штрафы и пр.) переключает людей на эгоистичные предпочтения; во-вторых, большинство экономистов (и политиков) считают людей эгоистичными и игнорируют «нравственные чувства», что приводит к отсутствию результатов или их контрпродуктивности (в духе идеи Дж. Скотта о бессмысленности «благих намерений государства»).

В 1980-е годы модели исследования культурных эффектов рынков были неполны, данных было недостаточно для тестирования гипотез о неэкономических мотивах и влияний на них стимулов, у экономистов и биологов в принципе были сомнения в распространенности подобных мотивов в достаточных для изучения масштабов. В 1990-е годы автор смог собрать каталог поведенческих экспериментов со всего мира и провел серию собственных, чтобы эмпирически подтвердить свою теорию. В 2000-е годы он приступил к изучению археологических, генетических и этнографических данных об эволюции общественного поведения, чтобы объяснить, почему человечество — «кооперативный вид», в котором мотивы к этичному и великодушному поведению широко распространены.

В первой главе «Проблемы с Homo economicus» автор соглашается, что «хорошее управление невозможно без понимания того, как люди реагируют на законы, экономические стимулы, информацию или моральные призывы, которые составляют систему управления; их реакция зависит от их желаний, целей, привычек, убеждений и моральных качеств, которые определяют и ограничивают их действия» (с. 20), но оспаривает традиционную междисциплинарную идею, что люди «преследуют лишь собственный интерес и аморальны», хотя уточняет, что в нее «никто на самом деле не верит... а принимает из соображений благоразумия, а не реализма» (с. 21). Неразумность модели Homo economicus в качестве основы законодательства, политического курса и деловой организации автор объясняет тем, что эта посылка «приближает ситуацию к всеобщей аморальной эгоистичности», а наказания, поощрения и прочие материальные стимулы не всегда хорошо работают. Более того, предпочитаемые экономистами меры (детализированные права собственности, рыночная конкуренция и денежные стимулы) нередко размывают этические мотивы, подрывают «гражданскую культуру кооперирующихся и великодушных граждан» и разрушают нормы, необходимые для функционирования рынков (так, взаимное недоверие приведет к потере выгод для всех сторон сделки, если для ее заключения недостаточно ударить по рукам).

Иными словами, модель Homo economicus не описывает «людей как они есть»: поведенческие эксперименты показали, что этические и альтруистические мотивы распространены во всех об-

ществах, но иногда вытесняются стимулами, апеллирующими к материальному интересу (так, штраф за опоздание родителей за детьми в детский сад увеличивает, а не сокращает долю опаздывающих, потому что играет роль цены за опоздание и подрыв этических обязательств). Автор предлагает отказаться от парадигмы, отводящей приоритетное значение экономическим стимулам, и взять на вооружение модель синергии стимулов/ограничений и этических/альтруистических мотивов, основанную на эмпирически обоснованном подходе к «людям как они есть»: «традиционные инструменты — поощрения и наказания — могут усиливать, а не подрывать этические и альтруистические мотивы людей, что, в свою очередь, увеличит эффективность законодательных ограничений и материальных стимулов». Речь идет о признании экономистами очевидного (в повседневности) факта, что люди не столь уж дальновидны, расчетливы и последовательны[15], а сама «идея, что законы и мораль могут взаимно усиливать друг друга, высказывалась еще два тысячелетия назад» (с. 27).

Вторая глава «Конституция для мошенников» начинается с примеров, что явные экономические меры и ограничения иногда неэффективны и даже контрпродуктивны для стимулирования социально ответственного поведения, а если срабатывают, то весьма ограниченно, потому что большие штрафы и драконовские наказания не могут мотивировать на самоотверженный труд и укреплять гражданскую гордость. От современных примеров автор переходит к Макиавелли, который «принимал синергетическую парадигму»: законы «создают стимулы и ограничения для сдерживания собственного интереса во имя общественного блага и в то же время поддерживают добрые нравы, от которых зависит эффективность законов (хорошие законы и хорошие обычаи дополняют, а не заменяют друг друга)» (с. 36). Соответственно, хорошее управление зависит не от «хорошести» граждан, а от того, насколько хорошо социальные институты организуют взаимодействие между ними.

Автор противопоставляет аристотелевское представление, что хорошие законы создают хороших граждан, теории А. Смита, согласно которой правильные институты могут использовать низкие мотивы для достижения высоких целей: преследуя собственные интересы, человек часто лучше служит интересам общества, чем когда сознательно стремится делать это, и обеспечивают это конкурентные рынки и защищенные права собственности, которые невидимой рукой направляют общество к «волшебству» порождения правильными институтами возвышенных последствий из обыденных

15. См., напр.: *Kahneman D., Tversky A.* (1994). Choices, Values, and Frames. Princeton: Princeton University Press, 2000; *Kahneman D.* New challenges to the rationality assumption // Journal of Institutional and Theoretical Economics. No.1.

мотивов. Д. Юм дополнил эту картину «максимой», что «человек должен предполагаться мошенником, т. е. во всех своих действиях не имеющим иного интереса, кроме частного... Мы должны управлять им посредством сего и делать его, независимо от его неутолимой алчности и амбиций, союзником в достижении общей пользы» (с. 40). Однако классические экономисты не верили, что экономические агенты действительно аморальны: предлагаемые ими политические меры не отвергали этические и альтруистические мотивы и наказания в виде «моральных уроков». Несоответствие модели Homo economicus реальности не вызывала у экономистов беспокойства. Они понимали, что это упрощение, отличающееся от того, что они знали о поведении, но необходимое для понимания влияния политических мер на изменение экономических стимулов и поведения, поскольку оно отражало реалии роста городов и консолидации национальных государств. Индивиды взаимодействовали уже не с несколькими десятками знакомых, а с сотнями незнакомцев, этические и альтруистические мотивы оказались недостаточны для управления, и возникла необходимость в системе универсальных ограничений и стимулов.

Таким образом, «условное определение человека» Дж.С. Миллем как «существа, которое желает обладать богатством» (мотивировано эгоистическим интересом), автор считает «удобной, но эмпирически неверной абстракцией» (с. 46). Тем не менее она была взята на вооружение, в результате чего «хорошие институты заменили хороших граждан в качестве главного условия хорошего управления; в экономике цены стали выполнять работу морали» (с. 51). Задачей управления стало принятие таких законов и политических мер, которые позволяли бы индивидам преследовать собственные интересы, но учитывая влияние своих действий на других. Обеспечить это предлагалось этическими предписаниями, которые якобы формируют альтруистические предпочтения, и принципом «не суйся в чужие дела», что на рынке означает работу цен вместо морали, и этот подход срабатывает, если все, что важно для принятия решений, имеет цену, включая общественные выгоды и издержки. Смит довел эту идею до модели «невидимой руки рынка», в которой при наличии правильных институтов не нужен и «ловкий политик», а картели и монополии даже опасны: полные контракты обеспечивают Парето-эффективные результаты (невозможен иной исход, при котором одному индивиду стало лучше, а всем остальным не стало хуже). В итоге рынки обрели «моральную экстерриториальность» — «алчность в обертке собственного интереса была укрощена и из порока превратилась в еще один мотив, вроде предпочтения в выборе мороженого» (с. 56).

Автор, опираясь на труды предшественников, разрабатывает иную модель общественного поведения, основанную на следующих принципах: на моральное и иное просоциальное поведение

может влиять (в том числе неблагоприятно) политика, призванная сдерживать эгоистический интерес; неверно, что стимулы и мораль «аддитивно сепарабельны», потому что стимулами против эгоистического интереса можно подорвать гражданские добродетели, но этические и альтруистические соображения могут действовать совместно, обеспечивая выгодные для общества результаты. В качестве объективного основания модели выступает то, что на рынке неполные контракты являются правилом, а не исключением (информация об объеме и качестве товара/услуги часто несимметрична или неверифицируема), т. е. «провалы» возникают в каждодневных обменах, на рынках труда и кредита. «В договоре не все договорно... повсюду, где существует договор, он подчинен регламентации, являющейся делом общества»[16]. Когда контракты неполны, фактические условия сделки определяются социальными нормами, прежде всего взаимным доверием, поэтому «за исключением учебников по экономике, люди стараются не иметь дела с Homo economicus: работодатели предпочитают нанимать работников с сильной трудовой этикой; банки предпочитают одалживать деньги тем заемщикам, которые будут вести свои дела, как обещано, а не ввязываться в более выгодные, но и более рискованные проекты» (с. 63). В экономике неполнота контрактов все возрастает, но «главные ее рынки — труда, кредита и знаний — иногда работают сравнительно неплохо, потому что социальные нормы и альтруистические мотивы воспитывают в людях положительную трудовую тику, обязательство говорить правду о качествах проекта или информации и стремление выполнять обещания» (с. 64).

Подытоживая вторую главу констатацией, что «этические и альтруистические мотивы всегда были неотъемлемой частью хорошо управляемого общества, а в будущем они станут еще более значимыми» (с. 66), третью главу о «Нравственных чувствах и материальных интересах» автор начинает с утверждения, что стимулы иногда работают так, как предсказывает классическая экономическая теория (как будто мы заботимся лишь о собственной материальной выгоде). Однако «экономика из учебников работает не всегда», потому что неверна ее посылка о сепарабельности и аддитивности стимулов и нравственных чувств. Опираясь на экспериментальные данные (например, в игре «Дилемма заключенного» предательство максимизирует выигрыш игрока безотносительно действий другого, но от 40 до 66% игроков сотрудничают, т. е. действуют вопреки посылке об эгоистичном интересе), автор показывает, что немногие индивиды всегда преследуют собственные интересы, а моральные и альтруистические мотивы широко распространены, но могут быть вытеснены явными стимулами.

16. *Дюркгейм Э.* (1996). О разделении общественного труда. М.: Канон. С. 218.

Эксперименты подтверждают, что Homo economicus «не только не одинок на экономической сцене, но часто даже не составляет на ней большинства... “Общественно ориентированные предпочтения” — альтруизм, реципрокность, внутренняя удовлетворенность от помощи другим, неприятие неравенства, этические обязательства и прочие мотивы побуждают людей помогать другим в большей степени, чем это совместимо с максимизацией их собственного богатства или материального выигрыша... даже в тех ситуациях, когда это сопряжено с издержками» (с. 76). В стандартной экономической модели вклад граждан в общественное благо зависит от субсидий или иного экономического стимула, который снижает издержки, но в реальности общественно ориентированные предпочтения нередко заставляют людей совершать действия, от которых остальные выиграют, даже если они сами потеряют, и устойчивость этих предпочтений относительно эгоистичных мотивов зависит от ситуации (предпочтения и стимулы могут быть не сепарабельны).

Совокупное влияние стимулов на индивидуальный вклад в общественное благо — сумма прямого и косвенного влияния стимула через ценности на действие. Однако косвенное влияние может быть различным: если оно отрицательно, т. е. меньше прямого влияния, то стимулы и общественно ориентированные предпочтения вытесняют друг друга (финансовое поощрение не срабатывает); если оно отрицательно или достаточно велико, чтобы компенсировать влияние стимула, то производит обратный эффект (штраф увеличивает количество и/или тяжесть проступков); если оно положительно, то стимулы и общественно ориентированные предпочтения дополняют и подкрепляют друг друга (супераддитивны). Причем вытеснение может быть категорическим — когда на ощущаемые ценности влияет само наличие стимула (готовность помочь незнакомцу погрузить диван в кузов грузовика была ниже при небольшом вознаграждении), а не его величина, и предельным — когда величина стимула тоже имеет значение (вознаграждение среднего размера увеличивало готовность помочь с погрузкой дивана).

В четвертой главе «Стимулы как информация» автор «открывает черный ящик скрытых причин эффекта вытеснения (таких мотивов, как реципрокность, щедрость и доверие) использованием явных стимулов», вследствие чего конституция для мошенников может заставить и хороших людей действовать так, будто они «порочны». Проанализировав 51 исследование о сепарабельности общественно ориентированных предпочтений и стимулов, автор обнаружил, что эксперименты измеряют не предпочтения напрямую, а действия людей при разных ограничениях и ожидаемых материальных выгодах. Соответственно, возникла задача реконструировать по действиям альтруистические предпочтения и их влияние на общественное поведение. Автор пришел к выводу, что «поли-

тические меры, основанные на убеждении, что граждане или наемные работники преследуют исключительно собственный интерес, чаще всего вынуждают людей именно так и действовать» (с. 122) под влиянием одного из двух каузальных механизмов: 1) стимулы намекают на природу ситуации и заставляют человека использовать другие предпочтения; 2) стимулы изменяют процесс приобретения предпочтений. Зависимость от ситуации определяет выбор предпочтения: мы по-разному ведем себя с начальником, продавцом или соседом; деньги считаются лучшим подарком, потому что предоставляют одариваемому возможность купить себе идеальный подарок, но без предварительной договоренности неприемлемы для семейного и дружеского круга. Иными словами, «стимулы вводятся с какой-то целью, и поскольку эта цель часто очевидна тем, для кого вводятся стимулы, из нее можно сделать выводы о том, кто вводит стимулы, о его представлениях о тех, на кого стимулы нацелены, и о природе задач, которые нужно выполнить (эффект фрейминга)» (с. 125). В большинстве ситуаций люди ищут указания на то, какое поведение наиболее приемлемо, ориентируясь на стимулы, и реакцией может быть «моральное отчуждение» (бонус будет сочтен взяткой и отвергнут) или отказ выполнять задание как подрывающее чувство личной автономии.

Ссылаясь на работу Дж. Грина[17], автор разводит осознанные/когнитивные процессы, которые ориентируют на результат и утилитарны, и интуитивные/эмоциональные реакции, поскольку экономические стимулы способствуют первым, снижая значение вторых, но первые менее просоциальны. Согласно этой теории, эффект одновременной активации аффективных и осознанных процессов может быть меньше суммы отдельных эффектов, потому что эмоции (например, желание пожертвовать на благотворительность) могут быть подавлены осознанной системой (знание статистики). Так, «картинка с бедной девочкой позволяет собрать больше пожертвований, чем предоставление статистических данных о бедности, и больше пожертвований, чем статистика вместе с картинкой» (с. 151). Впрочем, автор критически оценивает нейробиологическую часть «теории дуального выбора», считая маловероятным, что доброта происходит из лимбической системы мозга (схожа у человека и животных), а не уникальной префронтальной коры; сомневается, что эгоистическое поведение меньше связано с эмоциями, чем с осознанностью; признает, что пока можно быть уверенным лишь в том, что «осознанная система поддерживает устойчивую заботу об остальных, основанную на моральных и этических принципах того, как должно себя вести; а аффективная система, напротив, ко-

17. *Green J.* (2014). Moral Tribes: Emotion, Reason, and the Gap between Us and Them. London: Penguin.

леблется между чистым эгоизмом и крайним альтруизмом в зависимости от степени вызванного сочувствия»[18].

Завершая четвертую главу, автор задается вопросом: если стимулы могут вытеснять общественно ориентированные предпочтения (посредством плохих новостей, морального отчуждения и неприятия контроля), а без щедрости, реципрокности, трудовой этики и пр. немыслимы хорошо функционирующие институты, то каким образом современным рыночным обществам, в которых широко используются экономические стимулы, удалось сохранить свои культурные основания? Ответ дан в пятой главе: «в странах старого капитализма присутствует живая гражданская культура, для которой характерно повсеместное следование социальным нормам сотрудничества и щедрости» (с. 161). Автор подчеркивает, что не преувеличивает добродетели старых капиталистических обществ и не отказывается от убеждения, что экономика с большим количеством стимулов может оказывать долгосрочное отрицательное влияние на гражданские предпочтения, а считает, что «достойная восхищения гражданская культура многих старых капиталистических экономик связана в большей мере с либеральным социальным порядком (формальное равенство политических прав, верховенство закона, общественная толерантность и незначительные барьеры для географической мобильности)... а не с широким использованием рынков и стимулов самих по себе» (с. 162).

Стимулы и прочие стороны экономической организации влияют на эволюцию предпочтений, потому что люди перенимают способы поведения, которые считают распространенными (социальный конформизм), независимо от их материальной выгоды (социальное обучение), интерпретируют щедрые и альтруистические действия как результат эгоистических предпочтений, обусловленных стимулами (интернализация устойчивых поведенческих паттернов и ценностных ориентаций в ходе социализации). «Отрицательные эффекты стимулов могут сохраняться даже после того, как стимул устраняется... поскольку влияние стимулов на предпочтения не просто зависит от ситуации (стимулы дают ситуационные подсказки), но составляет часть среды обучения (прошлый опыт), внутри которой предпочтения изменяются на продолжительный срок» (с. 171).

Завершает пятую главу проверка автором предположения, что значительная роль рынка сокращает общественно ориентированные предпочтения. Кросс-культурные исследования показали, что готовность вносить вклад в общественное благо широко распространена и в рыночных обществах, хотя в разной степени, т. е. опровергли господствовавшее убеждение, что рынок делает людей эгоистичными, распространяет «всеобщую продажность» и ведет

18. *Loewenstein G., O'Donoghue T., Sudeep B.* (2015). Modeling interplay between affect and deliberation // Decision. No.2.

к отмиранию гражданской добродетели. В ходе исследований оценивались три типа поведения: щедрость (готовность вносить вклад в общественное благо), поддержка социальных норм (готовность наказывать тех, кто вклад не вносит) и стыд от нарушения социальных норм (готовность к издержкам и положительный отклик на наказание других) — все они сильнее развиты в рыночных обществах. Причину автор видит в том, что, в отличие от традиционных и сегментированных по критерию родства сообществ, в либеральных обществах задача морального образования и поддержания порядка возлагается на «чужаков» — «легитимность учителей, полицейских и судей базируется на их анонимности и отсутствии родства с теми, с кем они взаимодействуют» (с. 195). «Либеральные государства не обладают ни информацией, ни потенциалом насилия, чтобы искоренить оппортунизм и злоупотребления. Но они могут защитить своих граждан от наихудших исходов, таких как вред здоровью, утрата имущества и прочие беды... через верховенство закона, профессиональную и прочие формы мобильности, которые позволяют людям избегать катастрофических потерь, а также, с недавних пор, через социальное страхование. Снижая риск, эти стороны либерального общества замещают семейные и древние узы, на которых основывается родовая и прочие традиционные идентичности» (с. 199). В результате «обобщенное (а не семейное) доверие» — характерная черта стран с долгой историей либеральных политических институтов[19].

Все сказанное объясняет «дилемму законодателя», рассмотренную в шестой главе. Она начинается с фразы, что «политические меры, основанные на экономических стимулах, могут быть контрпродуктивными, так как принуждают людей принимать “рыночную ментальность” и могут подрывать... ценности, побуждающие действовать во благо общества» (с. 207-208). В 1970-е годы это утверждение было подвергнуто сомнению, потому что было недостаточно свидетельств влияния общественно ориентированных предпочтений на эффективность рыночной экономики и доминировала концепция «дизайна механизмов», согласно которой даже для эгоистичных людей грамотно сконструированные стимулы вместе с рыночными ценами способны обеспечить Парето-эффективность. В последующие десятилетия исследования подтвердили широкое распространение этических и альтруистических мотивов, а также способность стимулов их вытеснять в микроэкономике труда и кредита (социальные нормы и моральные кодексы побуждают людей интернализировать издержки и выгоды, когда их нельзя прописать в контракте) и в макроэкономике, где налоги и прочие госу-

19. См., напр.: *Yamagishi T., Cook K.S., Watabe M.* (1998). Uncertainty, trust, and commitment formation in the US and Japan // American Journal of Sociology. No.104.

дарственные интервенции влияют не только на издержки и выгоды граждан, но и на их убеждения.

Соответственно, предсказать эффект политической меры можно лишь с учетом косвенного влияния на убеждения граждан, а не только прямого воздействия на экономические действия. Господствовавшая прежде концепция утверждала, что возможности политика ограничены: он (дизайнер) должен предлагать набор социальных правил и контрактов (механизмов), которые сгладят или устранят провалы рынка, но из уважения к частной жизни ему приходится действовать в условиях недостатка информации об индивидах, опираясь на три принципа: итоговое распределение должно быть Парето-эффективным; политика должна опираться на добровольное участие индивидов в экономической деятельности; нельзя ограничивать предпочтения (механизм должен работать даже для аморальных и эгоистичных агентов) (с. 215-217). Однако основанная на этих принципах конституция для мошенников не работает, потому что «базовая идея дизайна механизмов заключается в направлении частных стимулов для достижения эффективности применительно к широкой группе людей... Это состояние Робинзона Крузо на острове; он один “владеет” всеми результатами своей деятельности, принятых на себя рисков и полученных знаний. Трюк в том, чтобы заставить каждого действовать так, как если бы он был Робинзоном Крузо» (с. 222), что маловероятно.

Оставшуюся часть шестой главы автор посвящает доказательству того, что «три условия — нейтральность к предпочтениям, добровольное участие и Парето-эффективность — в общем случае несовместимы» (с. 230). Каждая диада вершин делает недостижимой третью: сочетание добровольного участия с нейтральностью может срывать взаимовыгодные сделки, что противоречит Парето-эффективности; она и нейтральность достижимы, если людей заставляют участвовать в механизме вопреки их воле; добровольное участие с Парето-эффективностью нарушает принцип нейтральности предпочтений. Отказ от нейтральности был сочтен выходом из положения, теория дизайна механизмов была вынуждена признать неудобный для нее факт, что предпочтения имеют значение, и выбрала «эффективность по стимулам» — как наилучшую из достижимых при данных предпочтениях.

«Дилемма законодателя» состоит в том, что, с одной стороны, политика эффективного воздействия на личный интерес для достижения общих целей может подорвать этические и альтруистические предпочтения; с другой стороны, политические меры, способствующие распространению подобных предпочтений, могут снизить эффективность явных стимулов. Автор приводит данные экспериментов, подтверждающие зависимость доверия от типа рынка: лояльность торговым партнерам и забота о репутации возникали только в случае неполных контрактов, т. е. общественно ориенти-

рованные предпочтения улучшают работу рынков при неполных контрактах, а сделки, совершаемые на их основе, создают условия (долговременные личные отношения) для формирования общественно ориентированных предпочтений. Так возникает «благотворный круг: доверие, которое является ключевым условием для взаимовыгодных обменов, когда контракты неполны, приобретается людьми как раз в таких торговых отношениях, которые возникают, когда контракты неполны» (с. 244).

Однако проблема остается: хорошо определенные права собственности, гибкость и мобильность рынков при полных контрактах могут подорвать социальные нормы, обеспечивающие взаимовыгодные обмены в ситуации неполных контрактов. Предлагаемое автором решение представлено в заключительной главе: чтобы «издавать законы, должно изучить те случаи, в которых стимулы и общественно ориентированные предпочтения работали вместе, а не против друг друга» (с. 259). Мотивы действия являются не только материалистическими (получить что-то), но и конститутивными (стать кем-то), что давно признали психологи и социологи, но игнорировали экономисты. Иногда конститутивные и материалистические мотивы переплетаются (торговец хочет быть честным человеком, и такая репутация поможет ему заключать прибыльные сделки), и задача законодателя — «разрабатывать правила, которые позволили бы определять итоговый результат гражданственно ориентированным, а не эгоистичным агентам» (с. 289), потому что «альтруистически настроенные граждане при разумных правилах заставят “порочных” действовать так, как если бы они тоже были “хорошими”» (с. 290).

Таким образом, долгое время господствовавшая идея конституции для мошенников оказалась нежизнеспособной, несмотря на механизм невидимой руки, направлявший личный интерес к общему благу посредством конкурентных обменов (или государственного регулирования цен, если рынок не справлялся). Конституция для мошенников не способна эффективно распорядиться ресурсами общества и имеет неприемлемые социальные и культурные последствия. Безусловно, общественно ориентированные предпочтения (щедрость, справедливость и пр.) — ненадежный политический ресурс, однако «хорошие политики и конституции обеспечивают достижение ценных для общества результатов, не только обуздывая личный интерес, но также пробуждая, культивируя и усиливая гражданственные мотивы» (с. 299).

Завершая обзор книги С. Боулза, следует предупредить читателя, что она написана по материалам лекций и в значительной степени сохранила лекционный формат — текст логичен и последователен, автор постоянно резюмирует сказанное, уточняя используемые категории. Однако это лекции по экономике, поэтому, скажем, социологу, использующему качественный подход в анализе сельской повседневности, нужно быть готовым, что текст по-

кажется ему сложным — по терминологии и чрезмерной экономоцентричности. С другой стороны, читатель с социологической подготовкой (и воображением) обнаружит в книге и важные для себя моменты, и то, с чем он принципиально не согласится. Так, несомненное достоинство книги — методическая рефлексия автора: например, он признает, что любой поведенческий эксперимент измеряет лишь действия его участников, но не то, что они думали и чувствовали, поэтому эксперименты следует дополнять данными, отвечающими на вопрос «почему»; а обобщение лабораторных экспериментов — всегда проблема (так, никогда не участвовавшие в благотворительности люди в эксперименте отдавали на нее в среднем 65% выигрыша). Автор объясняет разрыв между поведением в ходе эксперимента и вне лаборатории: люди ориентируются на подсказки ситуации; знают, что за ними наблюдают, поэтому могут вести себя иначе, чем в условиях анонимности или, наоборот, под давлением соседей, семьи или коллег; изучаются обычно социальные дилеммы, которые не часто встречаются в чистом виде в действительности; в большинстве случаев испытуемым платят, что может повлечь отбор участников с определенными ожиданиями (с. 106-107). Весь этот «шум» ставит под сомнение внешнюю валидность экспериментальных данных, хотя многие получили подтверждение в повседневных реалиях, однако автор не упоминает, что в действительности количество «шумов», которые влияют на решения и поведение человека, еще более многочисленно (по сути, вся его биографически детерминированная ситуация), поэтому обобщения здесь не менее сложны и по определению крайне схематичны.

В книге встречаются спорные утверждения и помимо ее предсказуемого и оправданного аналитической оптикой экономоцентризма. Так, автор крайне биологизаторски заявляет, что «дети обладают естественным стремлением помогать, но внешние поощрения могут ослабить его, поэтому практики социализации должны... работать в союзе, а не в конфликте с природной предрасположенностью детей действовать альтруистично» (с. 25).

Несмотря на логичность, последовательность, теоретическую и эмпирическую обоснованность рассуждений авторов обеих книг, сложно избавиться от ощущения, что человек в них предстает чрезмерной абстракцией. Безусловно, иная модель вряд ли удобна и приемлема для экономических исследований на макро- и микроуровне, однако мотивы человека все же не столь предсказуемы даже для него самого, не говоря уже о внешних наблюдателях, о чем убедительно свидетельствуют не только психология и история, но и художественная литература, воспитывающая именно те этические и альтруистические ценности, которые ставят под сомнение нашу сугубо рыночно-эгоистическую рациональность.

“Natural altruism” or forced rationality? Proper, expected and real behavior in (in)formal economy

Irina Trotsuk, DSc (Sociology), Associate Professor, Sociology Chair, RUDN University; Senior Researcher, Centre for Fundamental Sociology, Higher School of Economics, Senior Researcher, Center for Agrarian Studies, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration. 119571, Moscow, prosp. Vernadskogo, 82. E-mail: irina.trotsuk@yandex.ru.