Неформальные практики: иррациональное поведение или влияние культуры? Два контекстуальных «фрейма» для изучения неформальной экономики

Рецензия на книги: *Эльстер Ю.* Кислый виноград. Исследование провалов рациональности / Пер. с англ. И. Кушнаревой; науч. ред. А. Морозов. М.: Изд-во Института Гайдара, 2018. 296 с.; *Бегельсдейк Ш., Маселанд Р.* Культура в экономической науке: история, методологические рассуждения и области применения в современности / Пер. с англ. Н.В. Автономовой; науч. ред. В.С. Автономова. М.; СПб.: Изд-во Института Гайдара; Изд-во «Международные отношения»; Факультет свободных искусств и наук СПбГУ, 2016. — 464 с.

И.В. Троцук

Ирина Владимировна Троцук, доктор социологических наук, профессор кафедры социологии Российского университета дружбы народов; ведущий научный сотрудник Центра аграрных исследований Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ. 119571, Москва, проспект Вернадского, 82. E-mail: trocuk@ranepa.ru

DOI: 10.22394/2500-1809-2018-3-4-168-189

Значение человеческих жизней, опыта и реализации невозможно заменить информацией о существующих институтах и действующих правилах. Институты и правила весьма важны, поскольку влияют на происходящее, они неотъемлемая часть реального мира, однако действительность как таковая выходит далеко за пределы организационной картины и включает жизнь, которой людям удается — или не удается — жить[1].

Понятие «неформальная» экономика давно стало устойчивым обозначением самых разных аспектов повседневных социально-экономических практик, и его оценочная тональность варьирует от уважительного признания способности домохозяйств выживать в сложнейших ситуациях, налаживая хозяйственную деятельность семейного круга и местных сообществ, до критической оценки

1. *Сен А.* (2016). Идея справедливости / Пер. с англ. Д. Кралечкина; науч. ред. В. Софронов, А. Смирнов. М.: Изд-во Института Гайдара; Фонд «Либеральная Миссия». С. 56.

умения обходить институциональные правила «теневым» образом. Библиографический список по данной проблематике будет весьма внушительным, однако в нем с высокой вероятностью будут преобладать два типа работ: систематизации подходов к концептуализации и эмпирическим оценкам неформальных практик и конкретные «кейсы» (зарисовки разных траекторий становления и развития неформальной экономики), а также сочетания этих двух типов. Причем, как правило, фундаментальные и прикладные исследования неформальной экономики не содержат больших разделов по теоретико-методологическим основаниям ее анализа и/или ее категориальному аппарату, поскольку таковые считаются общеизвестными и даже само собой разумеющимися (вряд ли имеет смысл проводить интерпретационную работу в отношении понятий неформальности, локальности, сообществ, семейных домохозяйств, «орудий слабых» и т. д.).

Однако два понятия, которые широко используются в исследованиях неформальной экономики, требуют если не теоретической проработки, то, по крайней мере, концептуальной систематизации — это иррациональность (часто неформальные практики рассматриваются как формирующиеся вне или вопреки рациональному экономическому расчету) и культура (социокультурные аспекты экономической деятельности). Безусловно, второй контекст более очевиден, поэтому поясним первый высказыванием А. Сена: «Ряд экономистов... обратили внимание на систематическое отклонение от рациональности в реальных решениях, принимаемых людьми. Один из соответствующих аргументов, развиваемых в концепции, предложенной Г. Саймоном, носит название “ограниченной рациональности”. Он связан с тем, что люди не во всех случаях делают совершенно рациональный выбор, что обусловлено их неспособностью в должной мере сосредоточиться, а также правильно или с достаточным вниманием искать и использовать информацию, которая потребовалась бы для полного выполнения требований рациональности. Различные эмпирические исследования позволили получить данные, подтверждающие, что реальное поведение людей может отклоняться от полной максимизации их целей и выгод... Когда мы рассматриваем рациональность реального поведения, дело еще и в некоторых важных вопросах интерпретации, так что скоропалительное признание того или иного поведения иррациональным может оказаться поспешным. Например, бывает так, что представляющееся другим совершенно иррациональным или даже попросту глупым, на самом деле не является таким уж бессмысленным»[2].

В последние годы на русский язык были переведены работы, написанные достаточно давно и далеко не по теме неформальной экономики, но они имеют общеметодологический характер и могут стать хорошей концептуальной опорой для исследователей нефор-

2. *Сен А.* (2016). Идея справедливости. С. 240-241, 243.

мальных практик. Первая из них — книга Ю. Эльстера «Кислый виноград. Исследование провалов рациональности», которую, согласно аннотации, автор «начинает с анализа обозначений рациональности, чтобы затем взяться за понятия иррационального поведения, желаний и убеждений при помощи крайне изощренных аргументов, подрывающих ортодоксальные теории рационального выбора» (с. 4). В Предисловии Р. Холтон уточняет, что книга посвящена тем случаям, когда, вопреки привычной картине, где вы якобы действуете рационально, чтобы удовлетворить свои желания, действия и желания мешают друг другу, размывая эту картину. Такие ситуации возможны в двух случаях: либо к желаемой цели нельзя стремиться без того, чтобы не обречь себя на провал (скажем, невозможно быть спонтанным, если прилагать к этому усилия) — это концептуальная проблема; либо это аналогии попытки страдающего бессонницей заснуть — это каузальная проблема; все остальные ситуации находятся между этими условными «полюсами».

В заглавие книги вынесена проблема лисы, которая умирает от голода, но не может дотянуться до винограда, висящего слишком высоко, и тогда у нее есть выбор: лиса может перестать хотеть виноград или может сформировать желание его не есть (адаптивное предпочтение — желание, адаптировавшееся к тому, что доступно), но выбирает третий путь — объявляет виноград кислым (хотя он не таков). Согласно Эльстеру, лиса испытывает воздействие слепого каузального механизма, или влечения, которое подспудно сообразует ее желания с миром, т. е. в данном случае рациональность не действует, и утилитаристская теория (утверждающая правильность удовлетворения желаний агентов) терпит двойной крах: если у агентов бесконечно адаптивные предпочтения, то их будут удовлетворять любые действия, но удовлетворять их нет смысла (для голодной лисы явно предпочтительнее получить виноград). В кратком предисловии Эльстер подчеркивает, что книга посвящена действию как результату выбора (элемент свободы) в рамках заданных ограничений (элемент необходимости), но в нестандартных случаях это определение действия не работает. Прежде его интересовало, почему люди порой выбирают собственные ограничения, теперь же он хочет показать, что наши предпочтения, лежащие в основе выбора, могут быть сформированы ограничениями, поэтому нам необходимы понятия рациональности, иррациональности и оптимальности.

Книга состоит из четырех частей, предисловий и библиографии — автор оставил читателя без введения и заключения, введя их элементы в каждый раздел. Первая часть посвящена рациональности — понятию «чересчур богатому» на коннотации, которые варьируют от «формальных понятий эффективности и непротиворечивости до содержательных понятий автономии и самоопределения» (с. 12). Автор понимает рациональность как непротиворечи-

вость в рамках слабой теории рациональности — она не объясняет, а оговаривает логическую непротиворечивость убеждений и желаний, образующих причины действия. Эти причины определяют действие, если человек убежден, что оно является наилучшим или единственным способом осуществить его желания: «Если агент испытывает навязчивое желание убить другого человека и полагает, что наилучший (или единственный) способ это сделать — воткнуть булавку в куклу, которая представляет последнего, то он будет действовать совершенно рационально, когда ее проткнет, но вы вправе усомниться в рациональности такого убеждения» (с. 15). Действия человека могут быть вызваны не декларируемыми причинами, а чем-то другим (случайное действие) или этими причинами, но «недолжным образом» (убийца промазал, но выстрел вспугнул стадо диких кабанов, которые затоптали жертву).

«Убеждения и желания могут быть причинами для действия только в том случае, если они непротиворечивы — в них не должно быть логических, концептуальных или прагматических противоречий» (с. 17). Для применения критерия непротиворечивости к желаниям нужно развести действия как делающие что-то (человек берет яблоко из вазы с фруктами) или вызывающие что-то (я разбил окно, запустив в него пепельницу). Разные критерии непротиворечивости применяются к действиям по предпочтениям (человек выбирает наилучший способ достичь цели) и к действиям по плану: в первом случае критерием непротиворечивости выступает транзитивность, но возможны и сложные случаи, связанные с вероятностью (выбор варианта, как в лотерее) и временем (последовательность вариантов, относительная важность, придание меньшего веса будущей полезности вследствие невоздержанности/нетерпения и т. д.).

Широкая теория рациональности опирается не на непротиворечивость, а на рациональность убеждений (основаны на фактах, тесно связаны с суждениями) и желаний. Такая теория требует, чтобы предпочтения были полными (по каждой паре вариантов агент должен выразить предпочтение), но возможен и иррациональный выбор, если мало что известно об имеющихся возможностях. Эльстер считает «постулирование предпочтений одновременно полных и устойчивых слишком далеким от реального мира» (с. 24) и отрицает непрерывность как часть рациональности: голодный человек, любящий музыку Баха, предпочтет буханку хлеба с прослушиванием записи Баха, а не Бетховена, однако если Бах будет предложен без хлеба, то очевиден выбор второго варианта.

Эльстер считает полезным сравнение рационального человека с экономическим: первый обладает непротиворечивыми предпочтениями и планами, второй — предпочтениями, которые непротиворечивы, полны, непрерывны и эгоистичны. Экономические объяснения объединили биологические аргументы и теорию игр в модели дилемм заключенного, чтобы показать эгоистические основания даже альтруистической мотивации: «Если люди ведут себя

как альтруисты, то либо потому, что они были запрограммированы заботиться о других (биологический редукционизм), либо потому, что они посчитали, что выгодно симулировать заботу о других» (с. 27) [социолог добавил бы сюда традиционное действие из веберовской типологии, хотя за ним может скрываться вторая мотивация]. «Вероятно, это хорошая научная стратегия: когда берешься за объяснение поведения, сначала предполагай, что оно эгоистично; в противном случае предполагай, что оно хотя бы рационально; если же и это не удается, то, по крайней мере, предположи, что оно намеренно. Но допущение, что все формы альтруизма, солидарности и самопожертвования [суть неформальной экономики] на деле являются крайне утонченными формами эгоистического интереса, в конечном счете оказывается обосновано банальной уловкой, согласно которой люди заботятся о других людях, потому что не хотят, чтобы чужие страдания причиняли страдание им самим. И даже на эту уловку... можно возразить, что рациональные минимизаторы страданий зачастую могли бы воспользоваться более эффективными средствами, чем помощь другим людям» (с. 27-28).

Действие может быть намеренным и нерациональным, поскольку планы человека могут не иметь смысла: рациональный план должен вести к логическому конечному состоянию и быть осуществим (например, невозможно реализовать план вести себя спонтанно). Поиск наилучшего плана и поведения зависит от характера среды (пассивная/параметрическая или стратегическая) и степени осведомленности агента (определенность, риск и неопределенность). Стандартная проблема оптимизации — поиск решения в условиях определенности в параметрической среде, хотя и здесь возможно множество решений и отсутствие оптимального. Если среда стратегическая, то мы попадаем в область теории игр, согласно которой в общественной жизни награда каждого зависит от наград всех остальных (влияние зависти, альтруизма и т. д.) и их действий (социальная причинность), и они же определяют действие каждого (стратегические рассуждения). Однако Эльстер не считает теорию игр решением всех проблем экономического планирования: «Индивидуальные предпочтения и планы социальны по происхождению, что не означает, что они обязательно социальны по своему охвату — цели индивида могут не включать в себя благосостояние других» (с. 32). Одни игры стремятся к точке равновесия (набор оптимальных стратегий друг против друга), у других игр таких точек несколько (сбой оптимальности), третьи игры требуют смешанных стратегий. Оптимальность не срабатывает в случае нестабильных множеств возможностей, неопределенности и игр без решения, когда приходится довольствоваться приемлемым планом вместо оптимального.

Эльстер полагает, что широкая трактовка рациональности позволяет говорить даже о самоубийстве, убийстве или геноциде как рациональном поведении, основанном на рациональных убежде-

ниях (столь же рациональны ритуальный танец вызывания дождя и возвращение с полпути, если черная кошка перебежала дорогу). Здесь критерий оценки убеждений и желаний — их сформированность релевантными причинами, а не психологическими порывами или неправильной каузальностью. Убеждение может быть истинным и нерациональным, рациональным и неистинным — главное его отношение не с миром, а с имеющимися фактами, хотя нельзя знать заранее, получение какого объема информации окажется оптимальным. Желания и предпочтения могут вызывать возражения из-за происхождения (неавтономные) или содержания (неэтичные): примеры первого типа — «кислый виноград», конформизм, чистая инерция, контрадаптивные предпочтения («с другой стороны забора трава всегда зеленее»), антиконформизм и одержимость новизной; примеры второго типа — агрессия, садизм и желание иметь статусные блага (что сокращает всеобщее благосостояние). В книге приведены четыре возможных искажения рациональности убеждений и желаний аффективными влечениями или когнитивными изъянами: неосознанное формирование адаптивных предпочтений (согласование желаний с имеющимися возможностями, чтобы снизить напряжение или фрустрацию); переформулирование предпочтений (относительная привлекательность вариантов меняется из-за другого описания ситуации); принятие желаемого за действительное (вера, что мир именно таков, каким мы хотим его видеть); ошибка в умозаключении (каждый из нас в повседневной жизни — «интуитивный ученый»).

Иной вариант расширения рациональности — переход на коллективный уровень: рационален либо процесс принятия коллективного решения, либо агрегированный исход индивидуальных решений — в обоих случаях рациональность выступает как соотношение предпочтений и социальных исходов. Соответственно, коллективная иррациональность — саморазрушение посредством пошаговых улучшений. Эльстер приводит пример деревни, где под давлением демографического роста для расширения земельных участков каждая крестьянская семья вырубила часть леса, но это вызвало эрозию почв и привело к сокращению земельных участков, чего бы не случилось, если бы лес вырубили не все семьи, — это «интерперсональный аналог интертемпоральной иррациональности» (с. 56).

Коллективная рациональность может быть экономической — посредством индивидуально рациональных действий люди создают неплохой результат для всех (провал этого типа рациональности возможен из-за социальных противоречий, изоляции или недостатка информации); и политической — посредством согласованных действий люди преодолевают противоречия (обычно этот тип рациональности обеспечивает государство). Теория коллективного выбора ищет ответ на вопрос, как прийти к социально оптимальным результатам на основе индивидуальных предпочтений в ситуации обширного набора альтернатив. Здесь Эльстера смущает не-

возможность наблюдать коллективные предпочтения — их всегда выражают индивиды: некоторые способы агрегирования предпочтений толкают индивидов ко лжи; понимая ответственность за выбор, человек может предпочесть «ставку с меньшей ожидаемой ценностью», если она сократит или устранит неопределенность. В теории общественного выбора коллективная рациональность «призвана мешать индивидам ставить друг другу подножки или выбрасывать мусор друг у друга на заднем дворе, но... рациональность индивидов и моральность их предпочтений... не проблематизируются... теория зиждется на посылке о суверенности гражданина, как и экономика благосостояния — на посылке о суверенности потребителя» (с. 65).

Автор реконструирует теорию коллективной рациональности в широком смысле, основываясь на произведениях Х. Арендт, Ю. Хабермаса и других сторонников «вычищения частных эгоистических предпочтений посредством открытых и публичных дебатов», и кладет в ее фундамент два положения: определенные политические аргументы нельзя высказывать публично (например, нельзя требовать льгот для себя — только для всех групп аналогичного статуса); со временем забота об общем благе заставляет менять взгляды (нельзя выразить предпочтения без того, чтобы их не усвоить). Таким образом, публичные рациональные дискуссии способствуют общему благу, но при условии, что в политических дебатах участвуют только те, кто исполняет важные гражданские обязанности (не только голосует на выборах), на дебаты выделяется достаточно времени, их институциональное и конституционное устройство продумано, их итогом является рациональное, а не конформное соглашение.

Эльстер оспаривает утверждение, что иррациональность — это пренебрежение агента рациональными указаниями, поскольку рациональность лишь исключает некоторые альтернативы, но не дает четкие указания для выбора какого-то варианта из оставшихся. Во второй части книги описаны побочные продукты/состояния действий, свидетельствующие о пределах достижения цели методами планирования: «от представления о том, что можно быть хозяином своей душе, веет гордыней (моральное заблуждение), равно как и представление о том, что все следствия действия могут быть объяснены им же (интеллектуальное заблуждение), попахивает интеллектуальной ошибкой» (с. 9). В качестве примера приведена запись из дневника Стендаля, которого преследовала навязчивая мысль стать естественным, однако он либо перебирал, либо недотягивал, поэтому в итоге обратился к литературе (осуществил желание через своих героев). Другие примеры невозможности «вызвать тьму фонариком»: советские диссиденты желали преследований как формы признания, и государство оказывалось в ловушке (непреследование означало признание их правоты, преследование привлекало внимание к их взглядам); римляне верили в божественность императора, как дети в Санта-Клауса, а христиане всерьез ее воспри-

нимали, чтобы отрицать. «Учение или идея могут выжить, только если существуют у кого-то в голове, пускай даже будучи отрицаемыми. Они полностью мертвы лишь тогда, когда никто не удосуживается их оспаривать... Ярый антикоммунист или воинствующий атеист потеряют смысл жизни, если их усилия увенчаются победой» (с. 90-91).

Эльстер признает, что иногда можно целенаправленно добиться побочного состояния, но лишь по счастливой случайности или путем нестандартной каузальной цепочки (например, парадоксальная цель буддийского воспитания характера — отсутствие воли по своей воле). Так, в отсталых странах попытки перескочить через стадии экономического развития обычно ведут к катастрофе, хотя можно использовать и «преимущество отсталости» — страна, пропустившая некоторые стадии развития, может усвоить результаты, уже полученные другими. Впрочем, даже если побочный продукт предсказуем, желателен и предвосхищаем, он остается побочным продуктом действия с иной целью. Это правило не работает в юриспруденции (агент несет ответственность за намеренные и предвосхищаемые желательные эффекты), но крайне важно в повседневной жизни (хочу, чтобы мной восхищались, — совершаю действие с иной целью, но в итоге мной восхищаются). Нельзя забывать и о проблеме издержек: «не все, что возможно технически, экономически рационально... если я планирую развить смелость при помощи хитроумной схемы самосовершенствования, я могу частично растерять беззаботную спонтанность, которую тоже ценю» (с. 101). Существует и «проблема гамака»: при приближении сна тело настолько расслабляется, что не может поддерживать усыпившее его движение, — человек просыпается и вынужден все начинать заново. Попытки вызвать по приказу состояния, которые могут родиться только спонтанно (например, чтобы кто-то полюбил вас), иррациональны, но иногда срабатывают: «приказ быть спонтанным, отданный супругой, которая вас пилит, поставит вас в тупик, когда же его отдает мастер дзена, он, наоборот, может из тупика вывести» (с. 117).

Нельзя вызвать у человека ментальные состояния при помощи приказов, но можно при помощи других форм вербального и невербального поведения, помня, что «ничто не впечатляет так мало, как поведение с целью произвести впечатление» (с. 118): например, подданные в эпоху античности воспринимали своих правителей как богов или полубогов, потому что те вели себя с нарциссическим безразличием к тому, какое впечатление производят на других (как истинные боги). Эльстер считает вульгарной теорию праздного класса Т. Веблена за убеждение, что этот класс испытывает потребность и прилагает усилия, чтобы производить впечатление на тех, кто трудом зарабатывает себе на жизнь, т. е. «социология Веблена полностью упускает из виду... совершенно нарциссическую позицию богачей» (с. 122). Более близка Эльстеру позиция

П. Бурдье, что нувориши и мелкая буржуазия, в отличие от богачей и крупной буржуазии, не производят впечатления, потому что слишком стараются, им не хватает «самоуверенного невежества». Впрочем, и теорию Бурдье автор критикует — за мешанину из феноменологических прозрений и ошибочную теоретическую структуру, в которой культурное поведение классов объясняется сначала как результат стратегий отличия (сочетание интенционального и функционального описаний), а затем как результат адаптации к необходимости (каузальное объяснение) (с. 123), т. е. за навязчивые поиски смысла.

Побочные состояния можно вызвать в других, подделав соответствующее неинструментальное поведение (сымитировав беззаботность, безразличие, щедрость или спонтанность), и на этом основаны якобы искренние приемы соблазнения. Но такая подделка может быть крайне сложной (мелкая буржуазия не может сымитировать привычки высших классов, потому что слишком старается), невозможной (перед коллегами в науке или искусстве невозможно симулировать оригинальность или талант; в древности правителям сходила с рук откровенная дискриминация, потому что подданные не ждали от них справедливости или рациональности, а сегодня демократические правительства создают искусственные сложности для всего населения, чтобы не быть обвиненными в дискриминации отдельной группы) или самоподрывной (демократии менее пригодны для долгосрочного планирования, чем аристократии, но превосходят их, поскольку в первых время фиксируют акторы, а во вторых — наблюдатели; ритуальная деятельность в политике приносит незаслуженное самоуспокоение ее участникам, и следует различать политические действия во имя цели и ради самоуважения).

Эльстер полагает, что распространенные интеллектуальные и моральные заблуждения нашего времени связаны с навязчивыми поисками смысла во всем — он либо находится, либо создается посредством объяснения действий их последствиями. Дотеоретическая форма подобных объяснений — основа нашей повседневности: в политике, семье и на рабочем месте мы все время ищем некий смысл действия, перспективу, в которой оно кому-то выгодно, и «такому образу мышления совершенно чужда идея, что в общественной жизни также могут присутствовать шум и ярость, незапланированные и случайные события, которые не имеют никакого смысла. И даже если сказку рассказывает идиот, всегда существует код, который, будучи найден, даст возможность ее расшифровать — эта установка пронизывает недостаточно рефлексивные формы функционалистской социологии... и поддерживается повсеместным распространением психоаналитических понятий» (с. 175). В истории идей подобная установка имеет два истока: теологическую традицию обоснования, что наш мир — лучший из возможных, каждая его черта — неотъемлемая часть оптимальности; и дарвиновскую модель биологической адаптации (органическая аналогия

в социологии). По сути, речь идет о сомнительных функциональных объяснениях, которые не предлагают механизмы или аргументы, а опираются на допущение, что люди занимаются деятельностью, приносящей награду, чтобы ее получить. Чувство удовлетворения или самореализации не может быть мотивацией действия, это побочный его продукт, но он закрепляет мотивацию заниматься теми видами деятельности, которые дают такие побочные продукты (искусство, наука и т. д.).

Третья часть книги посвящена адаптивным предпочтениям — «кислому винограду». Цель автора — «пролить свет на проблему, возникающую у основания утилитаристской теории: почему удовлетворение индивидуальных желаний должно служить критерием справедливости и общественного выбора, если сами эти желания могут формироваться процессом, предвосхищающим этот выбор? И почему выбор из допустимых вариантов должен учитывать только индивидуальные предпочтения, если люди склонны приспосабливать свои стремления к своим возможностям (не будет никакой потери благосостояния, если лиса будет отлучена от потребления винограда, раз она все равно считает его кислым, но она считает его кислым из-за убежденности, что все равно будет отлучена от его потребления)» (с. 187-188). «Кислый виноград» Эльстер считает способом ослабить когнитивный диссонанс (по Л. Фестингеру) и опирается на концепцию П. Вена, согласно которой в ситуации выбора люди склонны перебарщивать и ударяться в крайности. Так, полная противоположность «кислого винограда» — контрадаптивные предпочтения («запретный плод всегда сладок»): «фрустрация может входить в счастье и в этой мере быть объектом планирования предпочтений, но лишь только она не составляет счастье... благодаря своей неугомонности можно обрести богатство, опыт и даже мудрость, а также способность в конце концов угомониться, но эти выгоды будут по сути своей побочными продуктами, достигнутыми в ходе рационального планирования характера» (с. 191).

Также в третьей части книги рассмотрены: изменение предпочтений через обучение — если я выбираю из набора альтернатив незнакомый вариант и пробую его, то могу передумать (если человек предпочитает сельский образ и не готов переехать в город, это не значит, что он не может передумать); предварительное связывание себя обязательствами — целенаправленное формирование множества допустимых решений таким образом, чтобы исключить из него определенные варианты (угнетенные не изобретают угнетение, но могут стихийно изобрести идеологию, его оправдывающую); манипуляция — кому-то выгодны угнетение и эксплуатация («кислый виноград» делает смирение выгодным и подданным), и правящие классы успешно влияют на умы, действуя не с расчетом, а со страстью; планирование характера — «стратегия освобождения» или свобода принимать неизбежное (стоицизм, буддизм, теории самоконтроля и пр.) посредством высокой оценки доступ-

ных вариантов и формирования потребностей так, чтобы они точно совпадали с возможностями или оптимально отличались от них; зависимость — изменение предпочтений потому, что люди подсаживаются на некоторые блага (возможны, но необязательны периодические угрызения совести или сожаления); изменение предпочтений по ситуации (человек предпочитает жить в городе, а не в деревне, но какую-то разновидность сельской жизни он предпочтет некоторым разновидностям городской); рационализация — работа с когнитивными элементами, которые формируют восприятие, а не оценку ситуации (если я не получаю повышения по службе, то могу решить, что начальники боятся моего таланта или что работа начальника того не стоит). Таким образом, «в краткосрочной перспективе принятие желаемого за действительное и адаптивные предпочтения ведут к одному и тому же результату — уменьшению напряжения и фрустрации, однако в долгосрочной перспективе эти два механизма не эквивалентны и могут работать в противоположных направлениях» (с. 212-213).

Завершает третью часть анализ структуры власти и свободы: власть рассматривается в категориях каузальности, свобода — как варьирующая от возможности делать что-то до жизни свободного человека в свободном обществе. «Степень свободы зависит от количества и важности вещей, которые человек (1) свободен делать и (2) автономно желает делать... Если я живу в обществе, предлагающем мне множество важных возможностей, которые совершенно не пересекаются с тем, что я хочу делать, ошибкой было бы считать, что у меня есть большая степень свободы» (с. 218). Свобода — это производная от числа и важности вещей, которые человек свободен делать, свободен не делать и хочет делать. На агрегированном уровне свобода — это производная от суммы свобод индивидов, распределения свободы среди индивидов и степени, в которой они ценят свою свободу: «Свободным будет такое общество, в котором есть много индивидуальной свободы, которая распределяется равномерно и высоко ценится» (с. 222).

Эльстер возражает против теории утилитаризма, опираясь на два критерия, которым должна отвечать теория справедливости/коллективного выбора: во-первых, она должна быть руководством к действию в сложных ситуациях; во-вторых, не слишком попирать наши интуитивные представления об этике в конкретных случаях. Утилитаризм не соответствует этим требованиям по причине нехватки информации — он не всегда может дать решение или же дает плохие решения. Подобная критика утилитаризма оказывается критикой теории справедливости как конечного состояния: «Мы должны не принимать желания как данность, но изучать их рациональность или автономность... а также возможность их изменения через рациональное и публичное обсуждение. На временно́й оси это процедура, обращенная вперед, а не назад. Исторический подход необходим для диагностирования того, что не так со структу-

рой действительных желаний, но лекарство может потребовать ее изменения» (с. 238).

Заключительная и самая короткая часть книги призвана «дать микрооснования для марксистской теории идеологии»: Эльстер считает недостаточными структурный (каузальные связи между убеждениями и социальной структурой) и функциональный (убеждения соответствуют классовому интересу) подходы и утверждает необходимость учета психологических механизмов, посредством которых идеологические убеждения формируются и закрепляются. Во-первых, убеждения, сформированные социальным положением, необязательно служат интересам человека в этом положении. Носитель убеждений обобщает некоторые особенности локальной среды (частичное видение), ошибочно полагая, что они выполняются повсеместно: так, эксплуатируемые и угнетенные классы верят в справедливость или необходимость социального порядка, который их угнетает (результат рационализации или иллюзии). Во-вторых, убеждения, сформированные социальным положением, не служат и правящей группе, т. е. класс капиталистов склонен к тем же иллюзиям, что и рабочие. Убеждения часто искажаются аффектами, прежде всего принятием желаемого за действительное, рационализацией, пессимизмом и самообманом. В-третьих, убеждения, сформированные интересами, необязательно им служат: так, своекорыстные теории о необходимости неравенства часто вредят высшим классам, а стихийно изобретенная низшими классами для оправдания своего положения идеология служит интересам высших классов. Некоторые иллюзии полезны, поскольку воздействуют на мотивацию, например, согласно Й. Шумпетеру, капиталистическая система эффективна благодаря нереалистичным ожиданиям успеха, которые стимулируют б*о*льшую энергию, чем трезвый взгляд на вещи. В-четвертых, убеждения, служащие определенным интересам, необязательно должны ими объясняться, т. е. если убеждение выгодно его носителю, высока вероятность, что оно служит интересам других людей, пример — стихийное изобретение религии, хотя «умный правящий класс должен нанимать независимых идеологов для ведения пропаганды, а не заниматься прозелитизмом самостоятельно» (с. 278).

Иную теоретико-методологическую «оптику» для изучения неформальной экономики предлагает «путеводитель по культуре для экономистов» [уверенно можно назвать его и «путеводителем по экономике для социологов»] — книга Ш. Бегельсдейка и Р. Маселанда «Культура в экономической науке: история, методологические рассуждения и области применения в современности», которая вышла в серии «Новое экономическое мышление», призванной «включить в предметную область экономической науки те сюжеты, которые традиционно недооценивались (а то и вовсе игнорировались) профессиональными экономистами и тем самым оказывались в ведении философии, психологии, социологии, культурологии

и других наук» (с. v). Авторы расширяют предметную область экономической науки, обосновывая правомерность и необходимость экономического анализа социокультурных факторов и реконструируя историю многочисленных попыток развести и (ре)интегрировать экономическую науку и культуру. Научный редактор издания В. Автономов справедливо подчеркивает его важность для российского читателя: «В ходе рыночных реформ вначале господствовала вполне материалистическая и даже марксистская вера в то, что изменения экономической системы с плановой на рыночную могут быть вполне самодостаточными (особенно если общественная, а точнее государственная, собственность будет заменена частной). Но введение свободных цен и приватизация, хотя и создали важные предпосылки для рыночной экономики, обернулись в постсоветских странах серьезными и затяжными трансформационными кризисами... Прямой импорт формальных институтов не дал хороших результатов: отлично зарекомендовавшие себя в развитых странах, будучи пересажены на российскую почву, они давали очень своеобразные и малосъедобные плоды... Формальные институты становятся реально действующими только при легитимации неформальными, прежде всего моральными нормами» (с. xii).

Структурно книга состоит из пролога, объясняющего необходимость учета экономистами норм и ценностей, «задающего контекст для дискуссии о значении культуры в экономической науке и обрисовывающего дополнительную ценность ее включения в экономическую теорию» (с. 2); девяти глав, объединенных в две части — в первой представлены размышления по истории неровных взаимоотношений экономической дисциплины с культурой, во второй — четыре области применения «культурологических» наработок в экономических исследованиях; и заключения, или итоговой оценки «статуса» культуры в экономической науке (методологических проблем, концептуальных противоречий и эмпирических возможностей). В первой части книги рассмотрены три взаимосвязанные проблемы: соотношение целенаправленных индивидуальных решений и заданных культурой институциональных структур; соотношение микроэкономического поведения акторов (предмет большинства экономических теорий) и макроуровня коллективных свойств в культуре (проблема агрегирования данных и перемещений между микро- и макроуровнем); соотношение экономического поиска универсальных принципов с многообразием культурных практик и субъективных смыслов. Во второй части книги эти проблемы обретают конкретное выражение — рассмотрены в исследованиях предпринимательской культуры, социального доверия, международного бизнеса и корпоративного управления (эти четыре области авторы считают актуальными, репрезентативными и минимально пересекающимися, что «максимизирует уроки, которые можно из них извлечь»).

Итак, в первой главе авторы пытаются дать определение культуры, подчеркивая, что оно не может быть всеобъемлющим, однознач-

ным и общепринятым, учитывая многообразие методологических подходов и дисциплинарных различий (культура как нечто искусственное и противоположное природе; как совокупность идей, норм и ценностей, определяющих мировоззрение и поведение; как отличительный признак группы/сообщества или образ жизни народа; как наследуемая бесспорная данность коллективной идентичности), поэтому систематизируют повторяющиеся ключевые характеристики культуры (создана человеком, связана с идеями и мировоззрением, определяет различия между коллективными идентичностями и считается данностью для индивида) и ее отличия от родственных понятий (неожиданно вместе с идеологией и институтами здесь оказались национальность и этническая принадлежность). «Вопрос не в том, что такое культура, но в том, как культура производится, кем и почему... Создание культуры (корпоративной, национальной) имеет важный политический и экономический эффект... Именно потому, что люди считают культуру данностью и не сомневаются в своей культурной идентичности, культура может мобилизовать и заставлять их принимать культурно специфичные институты, которые не всегда служат им самим на благо» (с. 23-24). В качестве рабочего и «приблизительного» определения, не снимающего все вопросы относительно концептуализации культуры, в книге принято следующее: «те поведенческие и умозрительные структуры, которые считаются неотъемлемыми для создаваемой идентичности сообщества» (с. 27).

Во второй главе представлен исторический обзор работ о роли культуры в экономической науке и обозначен момент их окончательного расхождения, до сих пор определяющий споры экономистов: «культура, или, возможно, лучше сказать, нравственность, потому что именно этот термин был более распространен в прошлом, была неотъемлемой частью экономических исследований со времен ранних трудов Адама Смита, однако в начале XX века она была отдана на откуп социологии и антропологии» (с. 6). Основную причину расхождения экономической науки и культуры авторы видят в том, что экономисты изучают поведение и общество с точки зрения индивидуального рационального выбора и в поисках универсальных принципов, а культура находится за пределами инструментального планирования, связана с коллективными идентичностями и интересуется особенностями разных мировоззрений и способов восприятия реальности.

Расхождение не является единственной формой взаимоотношений культуры и экономических исследований, о чем свидетельствуют работы ранних экономистов (например, в трудах А. Смита экономическая наука была одновременно социальной, нравственной и политической дисциплиной), где поднимались вопросы нравственности, убеждений и традиций, т. е. культура (пусть даже так не называемая) считалась релевантной категорией для понимания экономической сферы (кстати, начиная с этой главы в кни-

ге появляются обширные справочные вставки, посвященные ученым — А. Смиту, М. Веберу, Д. Норту, К. Поланьи, исследовательским подходам — исторической школе, марксизму как «научному социализму», теории модернизации, и проектам — Г. Хофстеде, Ш. Шварца, Р. Инглхарта). В XVII–XVIII веках культура начала означать не только «индивидуальный процесс нравственного и интеллектуального развития», но и продукт социальной эволюции, период Просвещения обогатил ее коннотацией нормативного стандарта, к которому устремлен последовательный и поэтапный прогресс конкретного общества (наука отказалась от классической модели сравнения обществ с идеалом социального устройства).

В конце XVIII века формируется эссенциалистская трактовка культуры (прежде всего в рамках немецкой исторической школы), достигшая расцвета в XIX веке, она утверждает специфичность и неотъемлемость культуры для идентичности группы/общества, поэтому поиск универсального пути развития сменился плюралистической интерпретацией культуры и исследованием множественных историй разных народов: такие понятия, как «немецкая нравственность» или «британская культура», стали выражением «методологического национализма» и привели к появлению в XIX веке национальных государств. За эссенциализацией культуры последовала ее политизация (критический политэкономический анализ культуры «извне» — как отражения и легитимации социально-экономического порядка) и традиционализация, после того как империализм разделил мир на цивилизованный и «дикий» (культура стала характеристикой традиционных обществ, отклоняющихся от шаблона модернизации, т. е. превратилась в стабильную иррациональную традицию или «плен уникальных культурных привычек», которые мешали универсалистской поступи рациональной западной цивилизации).

Превращение экономической теории в «бескультурную» авторы связывают с распадом общественной науки на разные дисциплины: граница между социологией и экономической теорией была зыбкой еще в период М. Вебера и Э. Дюркгейма, ситуацию усугубили «спор о методе» между экономическим маржинализмом и описательным эмпиризмом исторической школы и вытеснение теорий социоэкономистов (не сводили экономический анализ к поиску предельной полезности и пытались изучать капиталистическое поведение как исторически специфичное) и институционалистов (отстаивали всесторонний, исторически и культурно контекстуализированный подход, призывали дополнить экономический анализ изучением культуры, институтов и психологии) на периферию экономической мысли. «Эволюция экономической теории как науки, определяемой скорее методом, чем объектом, впоследствии достигла пика в знаменитом определении... Л. Роббинса: “...это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами”. ...Он выносит различия в предпо-

чтениях за пределы экономических исследований... — экономисты занимаются исключительно структурой рационального выбора; объяснение всех контекстуальных и индивидуальных расхождений отдается на откуп другим наукам» (с. 59-60).

После разведения культурных факторов и экономических явлений «неортодоксальные авторы» были признаны ненастоящими экономистами (в частности, Вебер стал считаться социологом), а экономическая наука была разделена на настоящую экономическую теорию (предмет — универсальные принципы рационального поведения) и экономическую социологию и антропологию (предмет — конкретный социокультурный контекст экономических процессов), в терминологии В. Парето — на исследования экономического поведения (результат логических рассуждений) и поведения, определяемого «обычаем», в общепринятой трактовке — на экономическую логику (конкуренция и эффективность) и социальную логику (нормы, смыслы, ценности, законы справедливости). Водораздел укрепила математизация экономической теории в 1950-е годы, а также антимарксистский консенсус экономистов: «Все отклонения от учений, откровенно поддерживающих капитализм, подавлялись. Было выгодно говорить о теории, на которой основывалась рыночная модель, как о признанной истине, чтобы экономические вопросы были предметом только технократических споров. Посыл был простым: капиталистическая система не только превосходит коммунистическую с нравственной точки зрения — потому что гарантирует свободу, — но и объективно и доказуемо лучше с точки зрения экономической науки» (с. 68-69). Интерес экономистов к обществам, которые раньше изучались этнологией и антропологией, не изменил ситуацию, потому что был произведен раздел стран на развитые и третий мир: его изучал специальный раздел экономической науки — теория развития — исключительно через сопоставление с западной моделью (сегодня теории модернизации отказались от жесткого противопоставления традиционной культуры и современности и от подхода «всех под одну гребенку», но сохранили идею универсального пути развития).

Завершает вторую главу самокритичное замечание авторов, что они предложили читателям «лишь одну из версий истории культуры и экономики... и можно было бы написать много других... Мы не пытаемся представить всеобъемлющий обзор истории экономической мысли, историографии или генеалогии культуры; представленная история — ограниченный результат нашей ориентации на определенные темы» (с. 76). Здесь же авторы задают вопрос, на который будут искать ответы на протяжении последующих трех глав: почему экономисты вновь заинтересовались культурой и как пытались возродить интерес к ней, хотя уже к 1950 году культура практически исчезла из экономической теории?

Третья глава продолжает историческую реконструкцию развития экономических исследований, но уже после возвращения в них

культуры. Основную причину реинтеграции двух областей авторы видят «в общих тенденциях в экономической науке и вокруг нее». Так, после Второй мировой войны она стала столь успешной, что начала проникать в те области, которыми экономисты прежде не занимались. В то же время в экономической реальности появились проблемы, которые не могли ни объяснить, ни решить модели рациональных акторов и эффективных рынков: рост экономики Восточной Азии потребовал взглянуть на экономику и проблемы развития с иных позиций, крах коммунизма обнажил противоречия между рыночными странами, стали очевидны губительные последствия политического национализма и колониализма, разразился финансовый кризис 2008 года и т. д. Экономисты стали выходить за традиционные границы своей науки, обратились к когнитивным наукам и психологии (чтобы усовершенствовать постулат о рациональности и эмпирические наблюдения), к историческому и социальному контексту (новая институциональная экономика, изучение видов капитализма, создание кросскультурных массивов данных), а встречное движение общественных наук (политологи заинтересовались культурными различиями, антропология отказалась от крайних интерпретативных и постмодернистских идей в пользу функционализма и от колониального восприятия чужой культуры с точки зрения стороннего наблюдателя) облегчало сближение экономической теории с культурой. Разрыв между культурой и экономической наукой был преодолен в середине XX века, когда экономисты, выйдя за привычные теоретические рамки, обнаружили, что «культура, определявшаяся как противоположность всему, что раньше представляла собой экономическая наука, естественным образом стала частью общей картины» (с. 81).

Авторы выделяют в возвращении экономической науки к «гуманитарным вопросам» два этапа: (1) экспансия экономической теории — она стала применяться в тех областях, которыми традиционно занимались другие дисциплины (например, проблемы семьи и брака стали рассматриваться по аналогии с потреблением и торговлей), а они, в свою очередь, начали использовать элементы модели рационального выбора; (2) реакция на экспансию, которая вскрыла ограниченность экономической модели (например, оказалось, что однотипные неолиберальные рецепты плохо работают в бывших коммунистических странах) и вынудила экономистов дополнить свой анализ идеями психологии, социологии и культурологии. «С конца 1980-х годов исследователи начали уделять больше внимания комплементарному контексту экономического поведения. В результате произошла… социологизация экономической науки. В ходе этого процесса экономическая наука приобрела более реалистичный характер и бо́льшую практическую релевантность, поскольку начала учитывать влияние дополнительных, более “мягких” факторов» (с. 93-94). На макроуровне новая институциональная экономика стремилась сочетать изучение институтов

с учетом культурных различий, а на микроуровне теория игр позволила экономистам показать, что люди часто нарушают требования рациональности, на их поведение систематически влияют объективно неважные детали, люди требуют справедливости и не всегда выбирают то, что в их интересах, поэтому небольшие различия в исходных институтах оборачиваются крупными различиями в достигнутых результатах.

Подытожив третью главу утверждением, что экономизация общественных наук, социологизация экономической науки и спор об «азиатских ценностях» возродили интерес экономической теории к культуре, а новый институционализм и поведенческая экономика задали направление для теоретического обоснования контекстуально ориентированного экономического анализа, в четвертой главе авторы задаются вопросом, каким именно образом культура важна для экономической науки, и дают на него три варианта ответа: «культура и экономика» — культура как экзогенный фактор для экономики (источник предпочтений, ограничений или отклонений), «культура как экономика» или «экономика как культура» — одна из них рассматривается как всеобъемлющее целое, охватывающее все сферы жизни, и «культура экономической науки».

В модели «экономика и культура» поведение актора считается ограниченно рациональным, потому что все мы страдаем от нехватки информации и неопределенности. Культура здесь выступает как источник предпочтений/целей и убеждений актора, источник ограничений (транзакционные издержки институтов, невозможность их свободно адаптировать или переделать по успешному образцу, культурные препятствия для институциональной эволюции/формальных правил) или причина отклонений от экономической модели рациональности. Для каждой роли культуры авторы обозначают важные ограничения: например, чтобы включить в экономическую модель культурные предпочтения, нужно уточнять, какие именно предпочтения считаются культурными и как они соотносятся с другими типами предпочтений.

Подход «экономика как культура» (или «культура как экономика») состоит из разнообразных попыток объединить экономическую теорию и исследования культуры в некоей всеобъемлющей модели. Одни авторы (этнографы, антропологи и социологи) рассматривают экономическое поведение как культурный феномен, скажем, подчеркивая необходимость определенной системы норм и ценностей для каждой экономической системы: рыночная экономика не может считаться универсальной поведенческой структурой — она специфична для конкретного места и времени. Другие авторы стремятся расширить границы экономической теории, включив в нее социокультурные явления — расовую дискриминацию, преступность, наркоманию, брак и развод, этническую и культурную идентичность, религию, формирование вкусов, моду и потребление, исследование которых вышло за рамки трактовки индивидов как

рациональных, максимизирующих полезность акторов и стало учитывать наличие у них иных мотивов, например, заботы о других. Ограничением обоих путей авторы считают то, что они пытаются создать единую теорию культуры и экономики посредством отрицания какой-то из них, т. е. следует «говорить об узурпации, а не об интеграции».

Подход «культура экономической науки» представляет собой метаанализ научных исследований как экономического явления («процесс взвешивания издержек и прибыли, а не поиск научной истины») или экономической теории как способа отражения и создания экономики («культурный артефакт капиталистического общества», «идеология правящих классов»). Авторы фокусируются на второй трактовке в ее разных проявлениях (например, теория нового капитализма П. Бурдье), будучи убеждены, что «экономические соображения нужно рассматривать как исторически и социально обусловленное явление и перестать по умолчанию считать экономическую рациональность универсальной» (с. 142).

Обосновав мейнстримный статус подхода «экономика и культура» как способа возвращения культуры в экономическую теорию, в оставшейся части книги авторы систематизируют основные направления исследований в его рамках. Однако прежде завершают первую часть книги методологической главой, где обозначены методические особенности экономической теории, вобравшей в себя социокультурную проблематику. Авторы ограничивают свой анализ самыми распространенными методами изучения того, как культурные различия влияют на экономическую эффективность (опросные исследования ценностей и кросскультурные эксперименты, для которых характерны проблемы репрезентативности выборки, конструирования шкал, выбора параметров, агрегирования/дезагрегирования и культурной необъективности/предубежденности), и рассматривают три ключевые методологические проблемы — соотношение культурных структур (данность для индивидов) и экономических действий (основаны на целенаправленных решениях индивидов), микроуровня (поведение акторов) и макроуровня (культура), универсального (экономистов интересуют универсальные принципы) и частного (культурологи изучают многообразие контекстов).

Авторы не предлагают окончательных решений, а лишь намечают способы преодоления методологических проблем, указывая на их преимущества и ограничения. Например, для перехода с макро- на микроуровень можно свести коллективную переменную (культуру) к фактору принятия экономических решений индивидом (культурный багаж) или же, напротив, агрегировать и усреднить экономические поведенческие паттерны индивидов для характеристики общества (национальная культура). Каждый путь имеет свои опасности, обусловленные несоответствием уровню концептуализации либо культуры (например, не каждый житель католи-

ческой страны является католиком), либо экономической сферы (поведение индивидов зависит от давления группы, но изменяется и под влиянием других индивидов). Так, решая проблему соотнесения точки зрения своей культуры с мировосприятием иных культур, можно идти по идиографическому или номотетическому пути: первый изучает экономическое поведение в его специфических контекстах (парохиальный, этноцентрический и полицентрический подходы); второй — универсальные поведенческие паттерны (компаративистский, геоцентрический и синергический подходы). «Универсалистские подходы конфликтуют с частными, а культурная объективность — неизбежная проблема для культуро-исследовательских подходов» (с. 166).

Вторая часть книги показывает, как обозначенные методологические проблемы и решения подхода «культура и экономика» выглядят на практике: этот раздел представляет собой набор кратких, но концептуально и методически насыщенных путеводителей по отдельным тематикам экономических исследований, на которых нет смысла останавливаться подробно, поэтому обозначим лишь их содержательные акценты. Авторы начинают вторую часть с обсуждения предпринимательской культуры — соотношения общественных структур и индивидуальных действий и трудностей переноса идей с индивидуального уровня на коллективный. «Пока что не существует убедительных эмпирических доказательств тезиса, что предпринимательская культура объясняет национальные или региональные различия в уровне предпринимательской активности; нет и убедительных доказательств фундаментальной эмпирической связи между предпринимательской культурой и экономическим ростом. Отчасти подобные неоднозначные результаты связаны со сложностью отношений между предпринимательской деятельностью как таковой и экономическим ростом. Другая причина неоднозначности: чтобы связать предпринимательство с экономическим успехом, нужно связать индивидуальный уровень с коллективным, что представляет собой громадную методологическую проблему» (с. 215).

В седьмой главе культура охарактеризована в терминах обобщенного доверия (важнейший показатель социального капитала) — читателю предложен обзор исследований доверия как «объясняющего иррациональное остаточное экономическое поведение», показаны сильные и слабые стороны разных подходов (экономистов интересует, как доверие способствует росту экономики, социологов — почему в разных странах уровни доверия различаются, но в обоих случаях существуют проблемы с установлением каузальной связи между доверием, его источниками и последствиями), отмечен конфликт между разными аспектами доверия — экзогенным (задан культурой) и индивидуальным (обусловлен рациональным расчетом). Привлекательность доверия как показателя культуры для экономической науки авторы объясняют тем, что оно

«содержит компонент расчета, который можно изучать при помощи теории рационального выбора, что делает доверие концепцией, относительно легко вписывающейся в общепринятые экономические модели» (с. 359). Авторы признаются, что «если эта глава что-то и демонстрирует, так это то, что как теоретически, так и эмпирически культура доверия и (хорошо работающие) институты тесно связаны между собой... Однако взаимоотношения между доверием, культурой, институтами и экономическим развитием весьма сложны, и эмпирические исследования в этой области страдают от разнообразных проблем, связанных с идентификацией [причинно-следственных связей]» (с. 267-268).

В восьмой главе рассмотрена роль культуры в международном бизнесе, свидетельствующая о расхождении универсальных подходов и контекстуально обусловленной рациональности. Наиболее интересующие авторов вопросы — возможности концепции культурной дистанции в объяснении того, как различия в ценностях определяют выбор экономических акторов (а не как некие «абсолютные» ценности влияют на экономическое поведение народов), и потенциал сравнительных исследований в принятии экономических решений и в управлении. Завершает вторую часть книги глава о причинах различий в режимах корпоративного управления (правовых, культурных и институциональных порядках) в разных странах и поиск ответа на вопрос, что же для нас важнее — единая уникальная и идеальная с экономической точки зрения (оптимальная) культура или множество одинаково успешных случаев равновесия. Авторы определяют культуру в целом и правовые традиции в частности как «наследуемые [в социальном смысле], специфичные, экзогенные, антропогенные системы мышлений, которые касаются ценностей и норм» и считают, что сравнительный анализ моделей корпоративного управления «заставляет нас задуматься о культуре как об оптимальном результате преднамеренного выбора, поднимает вопрос об оптимальности ценностей, обсуждает явление бесконечной логической регрессии и вызывает ряд вопросов, связанных с измерением и оценкой» (с. 310).

Таким образом, очень сложная книга Эльстера (несмотря на множество прекрасных примеров, которые порождают у читателя мимолетные иллюзии понимания авторской аргументации) убедительно показывает, что люди (абсолютно все мы, невзирая на свой интеллектуальный уровень и «регалии») — иррациональные существа, действия которых практически никогда не укладываются в модель рационального объяснения. Мы не можем преодолеть свою иррациональность, но можем ее описать, понять и принять, сочетая множество исследовательских «оптик» и признавая, что социокультурные ограничения не диктуют нам выбор поведения, а конструируют те наши предпочтения, что определяют и рассматриваемые нами альтернативы, и принимаемые нами решения. Бегельсдейк и Маселанд, по сути, уточняют, что мы не столь-

ко иррациональные существа (кстати, подтверждая и свою «иррациональность» нетипичными для научного дискурса аналогиями: «культура — в глазах смотрящего», «культура — очень странный зверь», «связи между доверием, культурой, институтами и экономическим развитием так же запутаны, как спагетти в тарелке», «когда экономисты начинают изучать культуру, они ступают на методологическое минное поле» и др.), сколько социокультурные, поэтому даже наша сугубо экономическая деятельность (и на микроуровне неформальной экономики, и на макроуровне институциональных паттернов инвестиций и сотрудничества международных корпораций) — это сложное и многомерное сочетание универсальных культурных норм и контекстуально (исторически и ситуативно) обусловленной рациональности.

Informal practices: Irrational behavior or cultural influence? Two contextual “frames” for the study of informal economy

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

Review of the books: Elster J. Kisly vinograd. Issledovanie provalov ratsionalnosti [Sour Grapes. Studies in the Subversion of Rationality]. Per. s angl. I. Kushnarevoy; nauch. red. A. Morozov. Moscow: Izd-vo Instituta Gaydara, 2018. 296 p.; Beugelsdijk S., Maseland R. Kultura v ekonomicheskoy nauke: istoriya, metodologicheskie rassuzhdeniya i oblasti primeneniya v sovremennosti [Culture in Economics. History, Methodological Reflections, and Contemporary Applications]. Per. s angl. N.V. Avtonomovoy; nauch. red. V.S. Avtonomova. Moscow; Saint Petersburg: Izd-vo Instituta Gaydara; Izd-vo “Mezhdunarodnye otnosheniya”; Fakultet svobodnykh iskusstv i nauk SPbGU, 2016. 464 p.