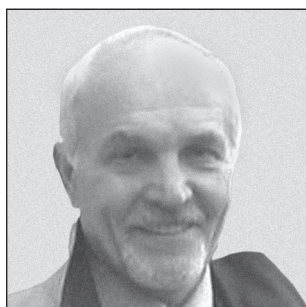




М

ОДЕЛИ ЧЕЛОВЕКА В СОЦИАЛЬНЫХ НАУКАХ¹

В.П. ФИЛАТОВ



В социальных науках необходимо объяснить две основные группы феноменов – человеческое социальное действие и результаты этих действий. Поэтому в каждой из этих наук есть общее представление о человеке, о характере и мотивах его действий. В результате в каждой из социальных наук складывается своя модель человека. От этих моделей нельзя требовать реалистичности, сходства с тем, что мы знаем о человеке из повседневного опыта или литературы. Они представляют собой продукт типизаций и идеализаций. Модели такого уровня нельзя проверить непосредственно, их плодотворность и эвристическая сила проявляются в возможности создать понятийный аппарат для более конкретной теоретической работы, нацеленной на осмысление и объяснение разрозненных фактов.

Ключевые слова: социальные науки, человеческое действие, экономический человек, социологический человек, психологический человек, модели и теории, модель и реальность, междисциплинарность.

Социальные науки не так просто выделить в кругу других наук, между тем это важно для преподавания курса философии науки многочисленному племени аспирантов, а с недавних пор и

¹ Работа выполнена при поддержке РГНФ, проект № 11-03-00015а.



магистров, специализирующихся по экономике, социологии, юриспруденции, психологии и менеджменту. Я думаю, их число заметно превышает число их собратьев, которые изучают физику и химию, историю и филологию. Эти науки отличаются от естественных наук, поскольку имеют дело с человеком и обществом, однако в них есть теории, нередко не уступающие по своему качеству теориям в биологии или в областях так называемого описательного естествознания. Известный специалист по методологии экономики М. Блауг писал, что экономические теории располагаются где-то посередине между теориями атомной физики и теориями психоанализа. Самый простой способ отделить эти науки от гуманитарных – определить их как «науки с законами». В свое время Г. Риккерт относил их к несколько гибридной области «ценностных номотетических наук» в отличие от занимающих более определенное место «идеографических» дисциплин, которые не ищут законов, а описывают неповторимые личности и их дела, а также неповторимые события. Еще один способ отличить от гуманитарных наук – подчеркнуть, что в этих науках исследователи имеют дело с типичными индивидами и типичными видами их поведения.

Все это необходимо учитывать, если приходится преподавать курс философии и методологии социальных наук. В достаточно большом гуманитарном университете я веду такой аспирантский курс в группе, в которую входят экономисты, социологи, политологи, юристы, психологи и специалисты по менеджменту. Одна из лекций посвящена моделям человека, которые используют эти дисциплины. Как представляется, это весьма интересная и важная тема. Ее изучение позволяет понять некоторые глубинные основания социального познания, а также прояснить отношения между различными социальными дисциплинами. Важно также, что по этой тематике слушателям можно порекомендовать для более глубокого изучения хорошие современные источники, написанные как зарубежными, так и отечественными специалистами².

В социальных науках необходимо объяснить две основные группы феноменов – человеческие социальные действия и результаты этих действий. Во-первых, нужно выяснить, почему люди действуют именно таким образом в социальных отношениях и во взаимоотношениях с другими людьми. Так, экономисты объясняют действия пред-

² См.: Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб., 1998; Даррендорф Р. *Homo sociologicus* // Р. Даррендорф. Тропы из утопии. М., 2002; Бруннер К. Представление о человеке: два подхода к пониманию общества // THESIS. 1993. Вып. 3; Вайзе П. *Homo economicus* и *homo sociologicus*: монстры социальных наук // Там же; Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // Г. Беккер. Избранные труды по экономической теории. М., 2003; Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. 1994. Вып. 4; Федотова В.Г. Человек в экономических теориях: пределы онтологизации // Вопросы философии. 2007. № 9.



принимателей и потребителей на рынке, политологи – действия политиков и граждан, правоведа – причины преступного поведения, социологи занимаются всем понемножку, кроме специфически экономических, политических и т.д. типов действия. Во-вторых, ученые должны объяснить результаты и последствия этих действий: почему сохраняются бедность и инфляция, почему растет преступность, почему возникают новые общественные движения, почему возрождаются этнические настроения, отчего происходит снижение рождаемости и т.п. Здесь важно, что в социально-экономической жизни много непреднамеренных, спонтанных процессов и результатов, которые нельзя объяснить через цели и мотивы действующих людей. Именно они представляют наибольший интерес для социальных исследователей.

Исходя из такого понимания предмета социальных наук можно предположить, что в них явно или неявно присутствуют определенные концепции или, как чаще говорят, «модели человека». Во время занятий я ставлю цель разобраться в следующих вопросах: как сформировались эти модели, какова их методологическая роль, насколько они реалистичны, чем отличаются в разных науках и стоит ли стремиться к некой единой модели человека в социальном познании.

homo economicus: генезис и характеристики. Экономическая наука со времени своего возникновения как самостоятельной научной дисциплины использовала модель экономического человека. На формирование этой модели большое влияние оказали дискуссии относительно «природы человека» в социально-политической философии XVII–XVIII вв. Дело в том, что Т. Гоббс, Дж. Локк, Ш. Монтескье и другие мыслители считали «природу человека» базисом, на котором нужно строить социальные теории. Споры шли в основном относительно того, какова сущность этой природы и как она проявляется в социальных взаимодействиях. Здесь взгляды мыслителей значительно расходились – от утверждения Гроция о том, что люди по своей природе тяготеют друг к другу, до противоположного мнения Гоббса, что природа людей эгоистична, что ими движет недоверие и соперничество. Примирить эти противоположности удалось Б. Мандевиллю и шотландским философам XVIII в. А. Фергюсону, Ф. Хатчесону, Д. Юму, которые показали, что свободная деятельность эгоистических индивидов, мотивированных собственным интересом, может вести не к анархии, но к социальному порядку и гармонии.

В этой среде сформировалось и представление о человеке А. Смита, которое он использовал в своей экономической теории. В хозяйственной деятельности человек «имеет в виду лишь свой собственный интерес, преследует собственную выгоду, причем невидимой рукой направляется к цели, которая совсем и не входила в его намерения... Преследуя свой собственный интерес, он часто более действенным



образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится к этому»³. Когда булочник, разъясняет этот механизм Смит, продает горячий и вкусный хлеб, это не означает, что он заботится о благе других людей. Он действует исходя из собственных эгоистических интересов: чтобы у него купили больше хлеба и в результате было больше прибыли. Но также действуют и его конкуренты. В результате хороших товаров производится больше, а цены на них падают. В итоге «невидимая рука» рынка ведет эгоистических индивидов к общественному благу.

Другим важным истоком модели «экономического человека» стал этический и политико-правовой утилитаризм И. Бентама. Основным недостатком предшествующей моральной философии он считал то, что ее главные категории – «добро», «благо», «зло» – не имеют ясного и однозначного смысла. Бентам же полагал, что мораль можно превратить в точную науку, в «моральную арифметику». Поэтому вместо неясных категорий добра и зла Бентам предложил использовать более ясные и эмпирически фиксируемые понятия – удовольствие и страдание. Человек всегда стремится к первым и старается избежать вторых. При этом Бентам приписывал человеку способность количественного измерения удовольствий и страданий и подсчета их суммы как результата определенного действия. Принято иронизировать над его рассуждениями о калькуляции таких характеристик удовольствий, как интенсивность, продолжительность, доступность и т.п. Может показаться сомнительной и его знаменитая формула о «максимальном счастье» как оправдании действия. Однако следует иметь в виду, что этический утилитаризм и идущая от Смита политическая экономия в тогдашнем британском обществе составляли некий единый стиль мышления. И для экономической науки идея возможности оценки и соизмерения субъективных потребностей была очень важна. Недаром известный экономист XX в. У. Митчел отмечал, что Бентам «помог экономистам понять, о чем они говорят».

Принято считать, что впервые ясную и развернутую характеристику «экономическому человеку» дал английский философ и экономист Дж.С. Милль в очерке «Об определении политической экономии и о методе, свойственном ей» (1836). «Политическая экономия, – пишет он, – рассматривает человеческое поведение в аспекте стремления к богатству и абстрагируется от любых проявлений человеческой страсти или побуждений, кроме тех, которые можно считать вечными антагонистами стремления к богатству, а именно – отвращения к труду и желания пользоваться в каждый данный момент удовольствиями... Человек в силу своей природы предпочитает больший объем богатства меньшему во всех случаях, а исключения объясняются лишь двумя указанными мотивами, противостоящими стремле-

³ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962. С. 332.



нию к богатству... Конечно, ни один политэконом не был настолько безрассудным, чтобы предполагать, будто природа людей в самом деле такова, но этого предположения требовал тот метод, которому необходимо должна следовать наука... Что касается тех областей человеческого поведения, для которых богатство не служит главным объектом, то к ним политическая экономия не имеет претензии прилагать свои заключения. Но есть также и такие области, где главную и признанную цель составляет приобретение богатства, – только их и рассматривает политическая экономия»⁴. Таким образом, Милль считал, что действия «экономического человека» являются абстрактным срезом человеческого поведения, которое приближается к реальному поведению людей, но только в сфере экономической жизни.

Дальнейшую конкретизацию модели «экономического человека» осуществили К. Менгер, У. Джевонс, Л. Вальрас, совершившие в 1870-е гг. «маржиналистскую революцию» в экономической науке. Замена старой трудовой теории стоимости на новую – теорию предельной полезности – позволила более точно, чем это было у Бентама с его расчетами удовольствий и страданий, выразить идею максимизации полезности. Изменилось и общее понимание экономической науки: под ней стала пониматься аналитическая наука о рациональном выборе и использовании людьми ограниченных ресурсов (труд, капитал, земля, деньги, предпринимательские способности) для производства и потребления товаров и услуг. Это отразилось и на трактовке предмета экономической науки, ядро которой стали видеть в определенном подходе к человеческой деятельности. В 1935 г. английский экономист Л. Роббинс предложил определение, которое стало практически общепринятым: «Экономическая наука – это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление»⁵.

В эти же годы началось формирование неоклассической экономической теории, которая рассматривается как «основное течение» (мейнстрим) современной экономической науки. В нее в модель «экономического человека» входят такие характеристики⁶:

существование совокупности предпочтений и ограничений, в связи с чем действие индивида всегда совершается в ситуации ограниченных ресурсов и носит характер выбора;

способность к оценке – субъект всегда способен сравнить альтернативные блага, они для него взаимозаменяемы – действует принцип «все имеет цену»;

⁴ Милль Дж.С. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии. М., 2007. С. 1026–1027.

⁵ Роббинс Л. Предмет экономической науки // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 11.

⁶ См.: Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб., 1998. Гл. 3.



субъект руководствуется только собственным интересом – прежде это называлось эгоизмом, ныне принято более нейтральное «безразличие к благосостоянию других людей»;

полная информированность как знание своих предпочтений и цен всех благ;

рациональность как способность в любой ситуации максимизировать полезность при рациональном выборе.

Последняя характеристика считается главной, поэтому «экономического человека» можно кратко охарактеризовать как «рационального максимизатора полезности».

Социологический человек. В 1959 г. известный немецкий социолог Р. Даррендорф написал эссе «Homo sociologicus». В нем он отмечает, что хотя социологию нередко называют наукой о человеке, она не единственная такая наука и ее цель не в том, чтобы познать человека во всей его целостности. Предметом социологии является определенная сфера, где человек и общество пересекаются между собой. Перебирая исходные аналитические категории для описания этого пересечения – «социальный факт», «социальное действие», «социальное отношение», – Даррендорф считает их недостаточно фундаментальными. На этот статус, с его точки зрения, может претендовать категория «социальная роль». «В точке пересечения индивида и общества находится Homo sociologicus – человек как носитель социально преформированных ролей. Индивид относится к его социальным ролям, но эти роли, со своей стороны, являются и неприятным фактом общества. Социология при решении своих проблем всегда должна соотноситься с социальными ролями как элементами анализа; предмет социологии состоит в раскрытии структур социальных ролей»⁷.

Таким образом, социология вводит модель человека, который ведет себя в соответствии с ролевыми ожиданиями, накладываемыми на него обществом, зная, что за выполнение своих ролей он будет награжден, а за невыполнение – наказан. Он ориентируется на ценности и нормы, принятые в обществе, а не на свой индивидуальный разум. Homo sociologicus предстает здесь конформистом, который в процессе социализации разучивает, интериоризирует, а затем покорно играет свои роли, минимизируя разницу между своим поведением и социально предписанными образцами.

Однако если мы вспомним, что говорилось ранее, то не получается ли у человека в социальных науках раздвоение личности. Ведь этот человек в ипостаси homo economicus, совершенно не заботясь об обществе, максимизирует свою полезность, делая всегда наиболее рациональный выбор в соответствии со своими, а не социальными предпочтениями.

⁷ Даррендорф Р. Тропы из утопии. С. 181.



Это различие стоит оговорить подробнее. Иногда его выражают так: человек экономический – «недосоциализирован», человек социологический – «пересоциализирован». Отсюда возникают противоположные способы объяснения в экономике и социологии, а поскольку это наиболее развитые в теоретическом отношении социальные науки, то у них эти типы объяснения нередко заимствуют и политология, и теория менеджмента, и правоведение.

Для экономики типично, что действующие всегда совершают рациональный выбор, максимизируют полезность приобретаемого ими набора благ и обладают устойчивыми предпочтениями. Более того, предполагается, что предпочтения человека не изменяются сколь-нибудь существенно во времени, а также не слишком разнятся в зависимости от принадлежности к разным культурам и социумам. Сила и одновременно слабость экономического объяснения состоит в способности отделить анализ действия, совершаемого в данный момент, от всего, что создало условия совершения действия. Предположения о максимизации полезности и стабильных предпочтениях не обязательно требуют сходства предпочтений у всех людей. Для той или иной совокупности действующих их «функции полезности» можно определять по-разному. Суть экономического объяснения заключается лишь в том, что действующие обладают определенными предпочтениями и подчиняются правилам рационального максимизирующего выбора, которые не зависят от социума и культуры. Можно сказать, что действующий здесь – социально инфантильный субъект, который только что родился, но обладает огромными рациональными способностями.

Социологическое и сходное с ним по сути антропологическое объяснение строится совершенно иначе. Социологи исходят из того, что действующие делятся на разного рода социальные слои и группы, относятся к разным культурам и субкультурам. Для социологов социальные действия различаются, потому что различаются сами действующие, принадлежащие к разным возрастным группам и полам, обществам и классам, религиям и культурам. Возможности выбора, которыми располагает «социологический человек», изменяются в зависимости от его ценностей, принятых им норм, от его ролей и места в социальной структуре, а не от непосредственной ситуации. В результате его решения предопределены и, выбирая, он по существу ничего не выбирает.

Это различие в подходах экономистов и социологов можно проиллюстрировать на примере объяснения преступного поведения. С позиции социолога, причины преступности заложены в самом обществе и бороться с ней можно, лишь изменяя общество, а вместе с ним и людей. Так приблизительно объяснял эту проблему Э. Дюркгейм в своей теории аномии. Напротив, в современной экономической теории преступности ее создатель Г. Беккер исходил из предпо-



сылки, что преступники – не жертвы социального неустройства, а вполне рациональные агенты, которые выбирают определенную преступную профессию, оценивая сопряженные с ней выгоды и издержки. Сюда входят разность доходов от возможной легальной и преступной деятельности, вероятность поимки и тяжесть наказания. Это, например, объясняет и высокий процент рецидивизма, поскольку ожидаемая продолжительность «отсидок» учитывается преступниками заранее, в момент выбора профессии.

Возникает, конечно, вопрос: а нельзя ли как-то сблизить эти позиции, совместить пересоциализированную и недосоциализированную модели человека, подобно тому, как повар может смешать пересоленную и недосоленную порции и получить вполне съедобное блюдо? Некоторые авторы считают, что такой междисциплинарный синтез недостижим, слишком принципиальны различия в моделях человека в экономике и в социологии. «Поэтому неудивительно, что дискуссия между социологами и экономистами после обмена первыми приветственными словами: “норма, санкции, роли”, с одной стороны, и “рынок, цена, предпочтения” – с другой, идет с большим трудом, а если все же ее удастся организовать, то экономист с усмешкой наблюдает, как тяжело в узком кругу экономических идей социологу, в то время как последний ошеломленно следит за быстрыми, но неправильными телодвижениями экономиста в сложной социологической постройке»⁸.

Психологический человек и другие «homo». В этой части лекции я обычно только кратко намечаю возможные трактовки модели человека в психологии, теории менеджмента и политологии и сравниваю их с рассмотренными моделями в экономике и социологии. Одна из проблем состоит в том, что выделить в этих дисциплинах определенные модели человека не так просто, поскольку они, особенно психология, существенно менее однородны в концептуальном плане, чем экономическая теория и даже социология. Кроме того, философ, читающий аспирантам курс философии науки, не должен делать вид, что он не хуже своих слушателей разбирается в тех многочисленных концепциях и методах, которые используются в их научных дисциплинах. Поэтому применительно к темам, в которых сравниваются понятия или методы из разных наук, целесообразно использовать диалогический способ проведения занятий, особенно если аудиторию составляют аспиранты нескольких специальностей. Не так уж сложно расшевелить их, заставить высказывать собственные соображения, если только не навязывать им сразу общепринятые схемы.

В психологии, если несколько упрощать картину, примерно через каждые 30–40 лет меняются ведущие парадигмы и соответственно

⁸ Вайзе П. Указ. соч. С. 116.



основные теории личности. Так, после кризиса в начале XX в. появились психоанализ и бихевиоризм, затем на месте последнего достаточно быстро утвердилась когнитивная психология. В более прикладных областях, в том числе в психологии управления, под «психологическим человеком» понимали весьма популярную модель мотивации и потребностей, выдвинутую известным психологом гуманистического направления А. Маслоу.

Многие, в том числе Даррендорф в упомянутом выше эссе, полагают, что «психологический человек», принципиально отличающийся от моделей человека в других социальных науках, впервые появился в психоанализе З. Фрейда. Хотя в этой широко известной «трехуровневой» модели есть и интериоризированные социальные нормы – Super-Ego, и собственно осознаваемое личностное ядро – Ego, специфику модели придает витальное бессознательное начало – Id. Для такого психологического человека главное – обусловленность его поведения неосознанными и неконтролируемыми им психическими силами.

Сравнивая эту модель с homo economicus, В.С. Автономов отмечает, что «употребляя категории Фрейда, можно сказать, что у экономического человека начисто отсутствуют как Super-Ego, так и Id. Он состоит из одного Ego, функция которого заключается в рациональной адаптации к внешней среде с целью наилучшего удовлетворения потребностей. Нормы задаются для него лишь в качестве внешних ограничений, т.е. не интериоризируются. Что касается самих потребностей, то они не погружены в бессознательное и не конфликтуют друг с другом, а приведены в непротиворечивую систему»⁹.

Если продолжить пользоваться этим языком, то нетрудно видеть, что у Homo sociologicus доминирует Super-Ego, формируя под себя и поглощая Ego. Что касается Id, то оно трактуется как биологическое начало, которое характерно для детства и преодолевается различными механизмами социализации.

Более близка как к экономической, так и к социологической модели человека упомянутая выше модель Маслоу. Ее стоит разобрать, поскольку она присутствует практически в любом учебнике по менеджменту, а эту популярную дисциплину изучает огромное число студентов и аспирантов. Достоинством этой модели личности является ее четкость и простота. По Маслоу, все потребности человека имеют иерархическую структуру, так как они могут быть упорядочены по мере возрастания их важности для человека. По степени этой важности потребности располагаются в следующем порядке: базисные физиологические потребности (питание, жилье и т.п.); потребности в безопасности; в принадлежности к социальной группе; в уважении и самоуважении; наконец, в самовыражении и самореализации. Со-

⁹ Автономов В.С. Указ. соч. С. 21.



гласно этой схеме, в первую очередь человек стремится удовлетворить базисные потребности, потом они уже перестают мотивировать человека и он переходит по этим ступеням к более высоким потребностям. Таким образом, следующий вид потребностей проявляется лишь после насыщения предыдущих потребностей.

Хотя «экономический человек» тоже строит определенный порядок потребностей (предпочтений), но он, во-первых, делает это сам, во-вторых, его потребности взаимозаменяемы, в-третьих, он не стремится полностью удовлетворить какие-то из них, но делает рациональный (максимизирующий) выбор в пользу определенной комбинации удовлетворения своих потребностей. Например, с точки зрения экономической теории человеческого капитала полуголодный, плохо одетый студент, откладывающий деньги для обучения перспективной профессии в престижном университете, совершает более рациональный выбор, чем щегольски одетый завсегдатай ресторанов.

Видимо, ближе эта модель к «социологическому человеку», она в чем-то напоминает обычную схему социализации человека, включая его профессиональную социализацию. Однако для социологов она слишком проста, поскольку не учитывает разнообразия социальных групп и социальных ролей. Поэтому она используется в основном в качестве модели «организационного человека» в теориях менеджмента.

Проблема реалистичности моделей человека. Мы выяснили, что в каждой из социальных наук есть свое представление о человеке и логике его поведения. Но если посмотреть внимательнее на характеристики, которые входят в эти модели, то невольно возникает сомнение: а о человеке ли вообще пишут экономисты и социологи? Неужели мы похожи на «рационального максимизатора полезности» или «ролевого человека»? Это скорее карикатуры, которые противоречат тому, что мы знаем о человеке на основе повседневного опыта и что говорят о человеке писатели и философы.

К тому же не так трудно эмпирически показать, что люди в собственно экономических ситуациях не всегда ведут себя подобно «экономическому человеку». Простую «фальсификацию» можно провести прямо в аудитории. Я предлагаю, например, любым двум аспирантам поучаствовать в таком эксперименте. Предположим, одному из них дается 1000 рублей, из этих денег он должен любую часть отдать другому. Если другой принимает эту часть, то поделенные так деньги остаются у каждого из них. Но если другой не принимает предложенную сумму – никто не получает ничего. Это условие сообщается обоим, так что они вполне могут осмыслить свой «рациональный выбор». Что же обычно получается? Первый готов отдать 500, или 300, или в крайнем случае 200 рублей, второй ждет от партнера примерно того же. Но ведь логика «рациональной максимизации» требует ино-



го: первый должен оставить себе 999 рублей, а другому отдать 1 рубль, или даже 1 копейку, второй – должен взять этот рубль, поскольку в ином случае он не получит ничего.

Стоит отметить, что условия этого простенького эксперимента я позаимствовал из арсенала современной экспериментальной экономики – направления, которое в лабораторных условиях исследует экономические решения людей в различных контролируемых ситуациях. Многие из этих экспериментов (а среди них есть весьма оригинальные и сложные, за разработку которых лидер этого направления В. Смит получил в 2002 г. Нобелевскую премию) показывают, что поведение людей существенно отклоняется от норм, предписываемых стандартной моделью «экономического человека».

Такие результаты, а еще более критика со стороны альтернативных подходов в экономической теории привели к обвинениям в адрес современной ортодоксальной экономической науки в том, что она стала «экономикой классной доски» и оторвалась от реальной жизни.

Однако не все здесь так просто. Мы ведь не ожидаем, например, что все тела, включая пушинки, будут падать на землю по закону ускорения Галилея или что все газы будут вести себя в соответствии с формулами, полученными для модели «идеального газа». Аналогично этому можно рассматривать модель «экономического человека» как весьма абстрактную идеальную модель, которая связана с эмпирией многими промежуточными звеньями. Поэтому можно утверждать, что непосредственной эмпирической фальсификации абстрактной модели «экономического человека» препятствует известный тезис Дюгема–Куайна. Чем выше уровень обобщения, тем сложнее его верификация и фальсификация.

Аналогична ситуация в социологии. Ее ярко описывает Даррендорф: «Эту абстракцию – научную модель социологии – мы можем назвать *Homo sociologicus*. Если мы хотим быть злыми, мы можем сказать, что социология – это наука и потому “орудие конформизма”; не столь злобно и строже это можно выразить так: социологические теории основываются на допущении, что социальные роли можно приравнять к человеческому поведению. Ясно, что гипотеза о том, что все люди ведут себя сообразно ролям, эмпирически неверна. Едва ли существует хоть один человек, который более или менее часто не нарушал бы связываемых с его социальными позициями ожиданий. Значит, можно заключить, что, поскольку все социологические теории оперируют этим допущением, они исходят из ложных предпосылок. Фактически этот вывод делают такие непрофессионалы и даже ученые, которые не понимают логики социологического исследования. Однако такое непонимание, собственно говоря, не тревожит. В экономической теории продолжительная дискуссия о том, является ли модель *Homo economicus*, постоянно взвешивающего прибыли и убытки, реалистическим отображением хозяйствующего человека,



сегодня решена однозначно в том смысле, что такой реализм совершенно не нужен, пока теории, работающие на основе этой модели, дают эффективные объяснения и применимые на практике прогнозы. Крайние представители современной дедуктивной логики науки – и среди них в первую очередь К.Р. Поппер – иногда высказываются об этом положении вещей даже так: чем менее реалистичны допущения какой-либо теории, тем лучше сама теория»¹⁰.

Такой характер социальных и экономических моделей осознавали и классики социальной науки. Как уже говорилось, Милль считал, что поведение «экономического человека» – это абстрактный срез человеческого поведения. Об этом же писал и самый известный отечественный экономист М.И. Туган-Барановский, считавший, что без идеализации и упрощения невозможно строить теории: «Упрощение это заключается в том, что экономист отказывается от совершенно безнадежной попытки изучать народно-хозяйственные явления во всей их сложности, как они наблюдаются в эмпирической действительности. Вместо этого он ставит себе более скромную задачу. Он конструирует упрощенного человека, действующего в упрощенной социальной среде. Таким образом, создаются основные посыпки политической экономии, исходя из которых экономист приходит к своим выводам. В центре всех экономических построений лежит определенное представление о мотивах, управляющих человеческим поведением... Предполагая человека действующим под влиянием только определенных мотивов, в согласии с хозяйственным принципом и при полном знании всех обстоятельств дела, экономист, конечно, упрощает действительность. Но без такого упрощения задачи экономическая теория обойтись не может. Теоретическая дедукция возможна только от строго определенных посылок – и никакая точная наука не может обходиться без упрощения действительности»¹¹.

Кто-то может сказать, что все цитируемые здесь ученые придерживались позитивистской или близкой к ней методологии. Однако можно привести рассуждения по этой проблеме ученого из противоположного лагеря. Родоначальник феноменологической социологии А. Шюц в статье, в которой он полемизирует с видными представителями неопозитивизма К. Гемпелем и Э. Нагелем, ярко описывает свое понимание метода, относящегося к обсуждаемой здесь теме: «Как же работает социальный ученый? Он наблюдает определенные факты и события в социальной реальности, относящиеся к человеческому действию, и конструирует типичное поведение или образцы исполнения действия, которые он наблюдает. В соответствии с этими образцами исполнения действия он создает модель идеального типа действующего или действующих, вообразая их наделенными сознанием.

¹⁰ Даррендорф Р. Тропы из утопии. С. 270–271.

¹¹ Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии. М., 1998. С. 51.



Однако содержание такого сознания ограничено лишь элементами, относящимися к образцу наблюдаемого типа исполнения действия. Таким образом, он приписывает этому вымышленному сознанию набор типичных понятий, задач и целей, которые считаются постоянными для этой воображаемой модели действующего. Предполагается, что такие гомункулы, или марионетки, вступают в образцы взаимодействия с другими гомункулами подобным же образом. Среди таких гомункулов, которыми социальный ученый населил свою модель социального мира повседневной жизни, – набор мотивов, целей и ролей, – словом, систем релевантностей, распределенных таким образом, как того требует изучаемая научная проблема»¹².

Таким образом, от моделей человека в социальных науках нельзя требовать реалистичности, сходства с тем, что мы знаем о человеке из самых разных форм вненаучного опыта. Не надо требовать от социальных теорий того, что они не могут дать. Так, есть экономическая теория брачного выбора, социологическая и экономическая теории семьи. Но при всем желании они не заменят нам «Анны Карениной».

Научный подход к объяснению и предсказанию человеческого поведения требует от социальных наук типизаций и идеализаций. В логически согласованном виде последние могут складываться в определенную модель «человеческой природы». Важно понимать, что эта модель является не предметом изучения той или иной науки, но ее инструментом исследования. Модели такого уровня нельзя проверить непосредственно, их плодотворность и эвристическая сила проявляются в возможности создать понятийный аппарат для более конкретной теоретической работы, нацеленной уже на осмысление и объяснение разрозненных фактов.

В этом плане модели человека можно, на мой взгляд, трактовать как компоненты «твердого ядра» различных исследовательских программ в социальных науках, поскольку они относятся к онтологии или метафизике социального мира, так как строятся в ответ на вопросы об основах социального порядка и природе человеческой деятельности. В этом плане их можно сравнить с такими базисными теоретическими схемами в естественных науках, как, например, набор фундаментальных взаимодействий в физике или генетическая модель наследственности.

Модели человека и проблема междисциплинарных исследований. В заключение полезно хотя бы кратко обсудить проблему междисциплинарности в социальных науках. В XIX в., в период становления социальных наук, преобладало представление, что предметы этих наук – социум, хозяйство, душа, власть, право – достаточно четко разделены. С тех пор ситуация существенно изменилась. Ныне

¹² Шюц А. Формирование понятия и теории в общественных науках // А. Шюц. Избранное: мир, светящийся смыслом. М., 2004. С. 65.



ясно, что это разделение основано не столько на предмете, сколько на подходах и методах исследования: социальная реальность одна, но она может изучаться в разных перспективах и разными инструментами. Выше я намеренно подчеркивал различия в моделях человека в разных науках, поскольку именно они во многом определяют эти разные перспективы и разделение труда между социальными науками.

Однако эти различия не абсолютны, социальные науки тесно переплелись. Об этом свидетельствует то, что в этой области сформировалась сеть дисциплин, в названиях которых встречаются практически все возможные комбинации слов экономика, социология, психология, политика, право. Есть экономическая социология и социальная психология, политическая социология и социология управления, экономическая психология и юридическая социология и т.п. Это одна из форм междисциплинарности. В ней преобладает сохранение исходной для базисной дисциплины модели человека с включением некоторых факторов из другой модели. Это хорошо видно, например, в современной экономической социологии. Ее представители готовы включить в свой арсенал понятие рационального выбора, характерное для «экономического человека». Однако от своей модели человека они не отказываются, чтобы не потерять специфику своего подхода. Ключевое понятие здесь ныне – «укорененность»: «Экономическое действие рассматривается как укорененное в социальных структурах – сетях взаимодействия, организационных иерархиях, социальных группах, локальных сообществах, которые порождают устойчивые различия в реализации экономических действий»¹³. Против такой стратегии трудно возражать, поскольку это ведет к более реалистичным концепциям. Однако нужно учитывать и старые правила: теория должна объяснять многое из немногих основных положений; чем четче модель, тем строже теория. Поэтому нагружая модель человека дополнительными свойствами, можно утратить теоретичность и перейти от объяснений к эмпирическим описаниям.

Другой формой является попытка представителей какой-либо науки распространить свой подход на смежные области или даже на всю социальную реальность. Обычно это называют «империализмом». В свое время программу такого социологического империализма выдвинул Конт, а реализовать ее пытались Дюркгейм и его школа. Ныне происходит сходная экспансия модели экономического человека. Экономисты в рамках экономического империализма создали экономическую теорию права и экономические теории практически всех важных сфер социальной жизни: брака и семьи, образования, преступности, расовой дискриминации, политического выбора, сохранения здоровья. Среди этих теорий есть достаточно интересные, напри-

¹³ Радаев В.В. Экономические империалисты наступают! Что делать социологам // Экономическая социология. 2008. Е. 9. № 3. С. 28.



мер экономические теории права или образования (человеческого капитала), но есть и весьма сомнительные, вроде экономических теорий посещения церквей или предпочтения классической музыки.

Есть также весьма туманная перспектива возможного синтеза социальных наук на основе новой модели человека, которая предположительно вырабатывается в современных когнитивных науках. Если это так, то может начаться сдвиг от расчетливого Homo economicus, во многом иррационального psychological man и нормативно контролируемого исполнителя ролей Homo sociologicus к Homo cogitans – «человеку знающему», в своем поведении и принятии решений опирающемуся на субъективные мысленные конструкции, при помощи которых он обрабатывает информацию о реальности и использует коллективные запасы знаний.

Но пока предпочтительной, видимо, является все же стратегия сохранения разных моделей человека в социальных науках, не исключая анализа одних и тех же явлений с разных позиций и разными методами.

* * *

По своей тематике эта лекция может быть рекомендована для аспирантов, прежде всего экономистов и социологов, изучающих курс «Философия и методология социальных наук», который обычно следует за курсом общей философии науки. С 2012 г. курс философии и методологии науки вводится и в программы магистров. Представляется, что и для них эта тема при некоторой адаптации может быть полезной и интересной, так как затрагивает проблему оснований социального познания. Поскольку тема достаточно объемная и непростая, я бы посоветовал заранее давать слушателям материалы к ней, например, в электронном виде. Я бы в первую очередь порекомендовал упомянутые в сносках статьи из альманаха THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем (<http://igiti.hse.ru/Editions/THESIS>) и относящиеся к теме статьи в электронном журнале «Экономическая социология» (www.ecsoc.msses.ru). Эти материалы, а также приведенная ниже литература могут использоваться для подготовки рефератов аспирантами и магистрами.

Темы рефератов

- Специфика теорий в социальных науках
- Истоки и формирование модели «экономического человека»
- Методология политической экономии Дж.С. Милля
- Экономика как наука, изучающая человеческое поведение



Характеристики «экономического человека» в современной экономической теории
Социология и природа человека
Модель человека в современной экономической социологии
Проблема социальной укорененности экономического действия
Сравнительный анализ моделей человека в социологии и экономической теории
Понимание рациональности в социологии и экономической науке
«Экономический империализм» как исследовательская программа
Экономическое и социологическое объяснение действия
Экономическая теория человеческого капитала
Модель человека в феноменологической социологии
Проблема реалистичности модели человека в социологии (экономической науке)
Возможности и трудности междисциплинарного подхода в социальных науках

Дополнительная литература

- Алле М.* Современная экономическая наука и факты // THESIS. 1994. Вып. 4.
- Бурдые П.* Экономическая модель в социальных науках // Экономика и общество. 1998. № 10.
- Грановеттер М.* Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // Экономическая социология. 2002. Т. 3, № 3. (Электронный журнал: www.ecsoc.msses.ru)
- Зомбарт В.* Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М., 1994.
- Колпаков В.А.* Социально-эпистемологические основания современного экономического знания. М., 2008.
- Коулман Дж.* Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3.
- Коулман Дж.* Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора // Экономическая социология. 2004. Т. 5, № 3.
- Маслоу А.* Мотивация и личность. СПб., 2001.
- Мизес Л.* Человеческая деятельность. Челябинск, 2005.
- Очерки экономической антропологии. М., 1999.
- Радаев В.В.* Что такое «экономическое действие»? // Экономическая социология. 2002. Т. 3, № 5.
- Саймон Г.А.* Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Вып. 3.
- Уайт У.* Организационный человек // Личность. Культура. Общество. 2002. Т. 4, вып. 3.
- Федотова В.Г.* Социальная философия и науки об обществе // Эпистемология и философия науки. 2004. Т. II, № 2.