

© 2014 г.

Петр Ореховский

доктор экономических наук

главный научный сотрудник Института экономики РАН

профессор Финансового университета при Правительстве РФ

(e-mail: orekhovskupa@mail.ru)

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЧЕЛОВЕК И РОЛЬ ЗАВИСТИ В ЕГО ПОВЕДЕНИИ

Основная концепция модели поведения экономического человека основана на принципе методологического индивидуализма и предполагает независимость формирования предпочтений и рациональность в принятии решений. В силу этого модель игнорирует такое социальное чувство, как зависть. Данная концепция подвергалась критике уже Т. Вебленом. Результаты исследований современной школы поведенческой экономики также противоречат модели экономического человека.

В настоящей работе рассматриваются причины устойчивости традиционных представлений, которые связаны с пирамидой потребностей А. Маслоу, теорией справедливости Дж. Ролза и общим оптимистическим взглядом на прогресс человечества. Заодно предлагается расширить модель, включив фактор зависти в экономическое поведение.

Ключевые слова: экономический человек, зависть, статусное потребление, теория справедливости.

Понятие «экономического человека». Критика этого понятия

Т. Вебленом и поведенческой школой

Представление об «экономическом человеке» – это в первую очередь представление о поведении субъекта в процессе принятия экономических решений. В узком смысле – это некий алгоритм, позволяющий субъекту максимизировать его текущий доход в краткосрочном периоде и богатство в долгосрочном периоде. В широком смысле такой алгоритм предполагает оценку не только индивидуальных, «частных» издержек и выгод, но и общественных (cost – benefit analyses).

В отечественной экономической литературе, по-видимому, исчерпывающую характеристику экономического человека предложил В. Автономов. Обобщив огромное количество работ экономистов, использовавших это понятие, он показал, что общую схему модели экономического человека можно свести к следующим важным свойствам:

«1. Экономический человек находится в ситуации, когда количество доступных ему ресурсов является *ограниченным*. Он не может одновременно удовлетворить все свои потребности и поэтому вынужден *делать выбор*.

2. Факторы, обуславливающие этот выбор, делятся на две строго различающиеся группы: *предпочтения и ограничения*. Предпочтения характеризуют субъективные потребности и желания индивида, ограничения – его объективные возможности. Предпочтения экономического человека являются всеохватывающими и непротиворечивыми. Главными ограничениями экономического человека являются величина его дохода и цены отдельных благ и услуг. В ситуациях, далеких от модели совершенной конкуренции, ограничениями являются также действия других участников рынка.

Предпочтения экономического человека являются *более устойчивыми*, чем его ограничения. Поэтому экономическая наука рассматривает их как постоянные, абстрагируется от процесса их формирования и изучает реакцию индивида на изменение ограничений.

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

4. Делая выбор, экономический человек руководствуется собственными интересами, которые могут при этом включать и благосостояние других людей (например, членов семьи)... Важно то, что действия индивида определяются его собственными предпочтениями, а не предпочтениями его контрагентов по сделке и не принятыми в обществе нормами, традициями и т. д.

5. Находящаяся в распоряжении экономического человека информация, как правило, является *ограниченной*, – ему известны далеко не все доступные варианты действия, а также результаты известных вариантов, – и не изменяется сама по себе. Приобретение дополнительной информации *требует издержек*... Время, в течение которого необходимо принять решение, является наряду с доходом одним из ресурсных ограничений, а издержки поиска – одним из ценовых ограничений.

6. Выбор экономического человека является *рациональным* в том смысле, что из известных вариантов выбирается тот, который согласно его мнению или ожиданиям в наибольшей степени будет отвечать его предпочтениям или, что то же самое, *максимизировать его целевую функцию*¹.

В свою очередь, как модель экономического человека в целом, так и свойство его рационального выбора связаны с методологическим индивидуализмом, «согласно которому все анализируемые явления объясняются только как результат целенаправленной деятельности индивидов»². Это – логичное и важное добавление, т. к. в случае двух и более индивидов могут возникнуть противоречия между их предпочтениями. Последние, возмож-

¹ Автономов В.С. Модель человека в экономической теории и в других социальных науках. С. 24. Источник: <http://ecsocman.hse.ru/text/19151770/>.

² Там же, с. 31.

но, нельзя будет согласовать между собой. Поэтому каждый человек делает свой выбор индивидуально.

Модель экономического человека является важнейшим основанием *микроэкономики*. То обстоятельство, что индивид способен упорядочить свои предпочтения тем или иным способом и сделать рациональный выбор, лежит в основе решений как о покупке товаров и услуг (функция спроса), так и предложения труда. Используя представления С. Джевонса о негативной ценности трудовых усилий для индивида, можно получить модель равновесия, в которой субъективная отрицательная ценность предельного времени труда будет равна размеру почасовой оплаты данного работника. Соответственно, свойство ограниченности ресурсов, как и задаваемые рынком предпочтения, реализующиеся в ценах на товары, лежат и в основе модели поведения производителя (фирмы), которая является своеобразным частным случаем модели экономического человека. Поэтому последняя является весьма мощным методологическим инструментом, позволяющим решать целый ряд экономических задач.

В то же время у данной модели есть свои ограничения. Но дело не в том, что «многие критики резервируют термин «экономический человек» или «*homo oeconomicus*» ... для морального осуждения холодного рационального эгоиста, образ которого якобы лежит в основе экономической теории»¹. Важнее описанное В. Автономовым свойство под номером 4 – то, что экономический человек игнорирует нормы, традиции и руководствуется исключительно собственными предпочтениями. Но – откуда они, эти «собственные предпочтения», берутся?

Проблема в том, что в реально существующей системе предпочтений индивида присутствует критерий быть лучше (не хуже) других. Т. Веблен в свое время указывал на эффекты демонстративного потребления, праздности и т. д.² Это поведение (как и предпочтение) нельзя считать иррациональным, хотя «товары Веблена», «эффект сноба» и «эффект присоединения к большинству» в микроэкономике рассматриваются как специфические исключения, связанные с ограниченной рациональностью. К сожалению, заодно эти эффекты нельзя отнести к альтернативной модели «социологического человека», поскольку они проявляются уже на уровне индивидов, а не групп. И не зря В. Автономов в своем обзоре обходит эту проблему, не упоминая о критике Веблена в принципе.

Выбор товара, услуги или должности, учитывающий критерий «лучше выбора других», не противоречит требованию рациональности, зафиксированному в п. 6. При этом индивид не считается с общественными требовани-

¹ Там же, с. 61.

² Веблен Т. Теория праздного класса – М.: Прогресс, 1984.

ями «скромности» и интересами других индивидов, что соответствует характеристике п. 4. Однако, даже если он напрямую попирает интересы общества, разрушая некую «общественную мораль», индивид – используем расхожую марксистскую формулировку – «не свободен от общества». Другими словами, делая свой выбор – и зачастую пренебрегая имеющимися ограничениями (в том числе ресурсными; например, принимая на себя обязательства, которые он не сможет исполнить), человек, будучи «социальным животным», удовлетворяет и свои «духовные потребности» по А. Маслоу (речь о предложенной последним пирамиде потребностей пойдет ниже). Прелесть методологического индивидуализма в том, что данный принцип изначально отсекает эту вторую, социальную половину экономического человека, а заодно предполагает, что у экономического человека «нет ни прошлого, ни будущего»¹. Поэтому становится возможным игнорирование и целого ряда «вебленовских эффектов».

Как уже говорилось, вебленовские товары, спрос на которые не снижается при росте цены, рассматриваются в микроэкономике как относительно редкие исключения. Это позволяет сохранить теоретическую состоятельность модели спроса – предложения. Однако эксперименты представителей школы поведенческой экономики ставят под сомнение не только независимость формирования предпочтений, но и функциональную зависимость между потребностями и ценами спроса². Д. Ариели, характеризуя результаты своих экспериментов в известном бестселлере, указывает: «Во-первых, с точки зрения классической

¹ Сравн.: «Причина... неудачи австрийской школы, по-видимому, заключается в ложной концепции человеческой природы – ложной с точки зрения данной цели, однако, возможно, вполне адекватной другим задачам. Во всех имеющихся формулировках экономической теории, разработанных как английскими экономистами, так и учеными континентальной Европы, человек рассматривается с позиций гедонизма; иными словами, он представляется как пассивная и инертная, а также неизменная в своей данности человеческая сущность. Физиологические и антропологические концепции, из которых исходили экономисты, использовались уже несколькими поколениями исследователей в психологии и социальных науках. Гедонистическая концепция уподобляет человека быстродействующей машине для исчисления ощущений наслаждения и страдания, который вибрирует как некая однородная глобула стремления к счастью и приходит в движение под воздействием стимулов, оставаясь при этом неизменной. У него нет ни прошлого, ни будущего. Он представлен изолированным субъектом...». Веблен Т. Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной? В кн. Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса. – М.: ИД ГУ ВШЭ, 2006. – С. 25.

² Заметим, что задолго до «поведенческой экономики» независимость формирования кривой спроса от поведения производителя (затрат фирмы) стал отрицать Э. Чемберлин. По его мнению, на положение и форму кривой спроса основное влияние оказывают «издержки сбыта», основной удельный вес в которых принадлежит рекламе. Сравн.: «Издержки сбыта определяются нами как издержки, производимые с целью изменить положение или форму кривой спроса на продукт. Впоследствии мы постараемся провести четкое разграничение между подобными издержками и издержками производства» – Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции (Реориентация теории стоимости). – М.: Экономика, 1996. – С. 163.

экономики одной из двух составляющих рыночной цены является готовность потребителей заплатить цену (т. е. спрос). Но как показывает наш пример, достаточно легко манипулировать желанием потребителей выложить ту или иную сумму, а это означает, что потребители не могут полностью контролировать ни собственные предпочтения, ни желание заплатить ту или иную цену за продукт или полученный опыт. Во-вторых, классическая экономика предполагает наличие независимости между спросом и предложением, а манипуляции с «якорями», которые мы применяли в наших экспериментах, показывают, что на самом деле эти две переменные являются взаимозависимыми. В реальном мире «якоря» формируются за счет рекомендуемых производителями или указываемых в рекламных объявлениях цен или промоакций и других инструментов, использующихся со стороны предложения...

Но и на этом история не заканчивается. С точки зрения произвольной согласованности отношения между спросом и предложением на рынке (например, покупка большего объема йогурта при скидке на покупку нескольких упаковок) основаны не на предпочтениях, а на памяти... Я подозреваю, что изменение цен может оказать значительное воздействие на объем спроса только в тех случаях, когда люди помнят прошлую цену и замечают ее изменение, а также подозреваю, что при отсутствии воспоминаний о прежних ценах влияние изменения цен на величину спроса вряд ли будет значительным»¹.

Сказанное не означает, что большинство микроэкономических моделей неверны. Они верны, но только в той степени, в которой модель экономического человека корректно отражает реальное поведение индивидов и хозяйственных акторов. Очевидно, что применение этой модели экономического человека требует дополнительных и весьма жестких условий, в которых желание быть «не хуже других» становится наиболее слабым или полностью незначимым мотивом по сравнению с другими мотивами поведения. Попытка распространить неоклассический подход на все сферы социальной жизни и с помощью кривых предельных издержек и дохода проанализировать поведение индивидов, например, на рынке сексуальных услуг, в лучшем случае вызывает улыбку, в худшем – подозрения в «лысенковщине»². С другой стороны, мощность применяемого авторами

¹ Ариели Д. Поведенческая экономика. Почему люди ведут себя иррационально и как заработать на этом. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – С. 63–65.

² Левин М.И., Покатович Е.В. Проституция и мораль: модельный подход к исследованию. Источник: http://www.hse.ru/data/560/907/1224/Publ6_Levin.pdf. Стоит отметить, что авторы исходят из весьма высокой степени рациональности акторов, вступающих в сделки на данном рынке. Они знают свои функции полезности, максимизируют удовлетворение, минимизируют издержки и риск. При этом предпочтения потребителей являются независимыми от производителей данных услуг, количество доступных ресурсов для потребителя ограничено, как и информация, они руководствуются исключительно собственными интересами и т. д. В общем, модель экономического человека в действии.

аналитического аппарата, как и серьезность академического изложения этой и других многочисленных микроэкономических работ как нельзя лучше характеризуют сегодняшнее состояние дисциплины, занимающейся прикладными исследованиями структур отраслевых рынков.

Со времени критики модели экономического человека Т. Вебленом (1898), представляющей нам весьма убедительной, прошло более 100 лет. Немногим меньше и срок появления работы Э. Чемберлина (1933), которая ввела в научный оборот издержки сбыта, предполагающие зависимость формирования потребительских предпочтений от решений фирмы-производителя. Идеи Веблена и Чемберлина ныне заново открываются и переосмысливаются современной поведенческой школой, однако пока это не оказывает сколько-нибудь заметного влияния на мейнстрим. В чем причина стойкости, влиятельности и распространенности рассматриваемой теоретической конструкции, которая может быть применена для решения крайне узкого круга прикладных задач? На наш взгляд, модель экономического человека связана с кругом иных, относительно независимых представлений, используемых в общественных науках. Вместе взятые, они представляют весьма оптимистический взгляд на человеческую природу и будущее человечества. Последнее, конечно, не делает модель экономического человека более инструментальной. Но связи свойствами экономического человека и такими концепциями, как пирамида потребностей А. Маслоу и теория справедливости Дж. Ролза обеспечивают сильную защиту рассматриваемой модели. Более того, рациональное, экономическое поведение становится самоочевидным и «по умолчанию» принимается большинством исследователей в качестве исходной правдоподобной гипотезы.

Пирамида потребностей А. Маслоу и зависть по Г. Шёку

Как известно, А. Маслоу упорядочивал потребности следующим образом: (1) физиологические; (2) потребности в безопасности – комфорт, постоянство условий жизни; (3) социальные – общение, привязанность, забота о других (иногда в этой же группе потребностей отдельно выделяют потребности в уважении и любви); (4) престижные – самоуважение, уважение со стороны других, признание, карьерный рост; (5) духовные – познание, самовыражение, самоактуализация (иногда среди них отдельно выделяют познавательные, эстетические потребности и потребности в саморазвитии). Основной принцип, положенный в основу данной классификации – это своеобразная «мера насущности»: действительно, трудно представить, чтобы человек, испытывающий по-настоящему острый голод или жажду, мог бы думать о чем-то еще, кроме пищи и воды. Естественно, что личные особенности людей накладывают на «возвышение потребностей» свой отпечаток – по мере роста дохода одни индивиды сразу начинают ис-

пытывать потребности в красоте и познании, а у некоторых эти потребности не возникают никогда. «Пирамида Маслоу»¹ является достаточно гибким инструментом анализа мотивации. Несмотря на критику со стороны ряда социологов², она по-прежнему широко используется экономистами при моделировании изменений потребительского спроса. Предполагается, что по мере роста дохода люди переходят к реализации все более широкого круга потребностей, при этом удельный вес потребления товаров и услуг, связанных с физиологией и безопасностью, постепенно снижается.

Пирамида Маслоу хорошо сочетается с моделью экономического человека. Пирамида предполагает наличие у индивида только «здоровых», «нормальных» потребностей, формирующих его предпочтения. Использование рациональности позволяет добиваться реализации этих предпочтений. Увеличение дохода сопровождается не просто ростом наслаждения – или гедонизма, который критиковал Веблен, – но всесторонним развитием личности. Тем самым сочетание пирамиды Маслоу и модели экономического человека неявно предполагает реализацию идеи *прогресса*. Это сочетание, дополненное концепцией справедливости по Дж. Ролзу (см. следующий раздел), позволяет сформировать и жизнеутверждающее представление о прогрессе общества (человечества).

Можно ли рассматривать чувство зависти и желание быть «не хуже (лучше) других» в качестве одного из элементов пирамиды Маслоу? На первый взгляд, зависть – это достаточно высокая «социальная» потребность, которая относится к четвертой «престижной» группе. Статусное потребление, совмещающее удовлетворение «первичных» потребностей с признанием заслуг индивида другими, а также с потребностью в самовыражении, требует весьма высокого уровня дохода. Индивиды в бедных обществах, таким образом, должны быть лишены зависти. Соответственно, предполагается, что доисторические племена, не знавшие частной собственности, были основаны на коллективизме и «равенстве в нищете». Рост производительности связан с постепенным развитием индивидуализ-

¹ В исходной работе А. Маслоу не приводится изображение пирамиды. См. Maslow A.H. *Motivation and Personality*. – New York: Harper & Row, 1954.

² Холл и Ноугейм (Hall and Nougaim, 1968), Лоулер и Шатл (Lawler and Suttle, 1972) показали, что теория иерархии потребностей не подтверждается и имеет низкую валидность. Главная проблема при проверке теории иерархии в том, что нет надежного количественного измерителя удовлетворенности потребностей человека. Вторая проблема теории связана с разбиением потребностей в иерархии, их последовательность. Сам Маслоу указывал, что порядок в иерархии может меняться. Тем не менее, теория не может объяснить, почему некоторые потребности продолжают быть мотиваторами даже после того, как они были удовлетворены. См. Холлифорд С., Уиддет С. *Мотивация: Практическое руководство для менеджеров*. – М.: ГИППО, 2008. – С. 111–120. См. также: https://ru.wikipedia.org/wiki/Пирамида_потребностей_по_Маслоу.

ма. Эти факторы обуславливают увеличение богатства, которое начинает распределяться весьма неравномерно. В качестве побочного негативного эффекта всех этих процессов возникает и развивается зависть.

Г. Шёк показывает, что это характерное представление неверно. Основываясь на работах А. Холмберга¹ и других антропологов, он показывает, что человеческих обществ, свободных от зависти, не существует и не существовало ранее: «представление о золотом веке, когда царила гармония, потому что все люди имели одинаково мало, а [заодно и. – П. О.] представления о щедром и теплом общинном духе простых обществ на самом деле по большей части были мифом, и социологи не должны были создавать на его основе набор утопических стандартов для критики их собственных обществ»².

Зависть к другим является проявлением человеческой злобы, поэтому естественно, что люди, которые могут оказаться объектами зависти, стремятся ее избежать, «не выделяться». Высокий уровень зависти в том или ином социуме может блокировать развитие. Как полагает Шёк, именно это имеет место в «застойных обществах». Избегание зависти не позволяет внедрять ни технические, ни социальные инновации. Рессентимент, злоба часто скрываются за требованиями равенства: «Обычно современная эгалитарная доктрина – вне зависимости от того, принимает ли она форму утверждения о фактах, морального требования или и того, и другого, – очевидным образом является продуктом рессентимента. Совершенно ясно, что во всех случаях без исключения невинное на вид требование равенства в любой форме, будь то равенство полов, социальное, политическое, религиозное или материальное равенство, на самом деле скрывает исключительно желание в соответствии с выбранной шкалой ценностей *понизить*

¹ «Сириано, племя, ведущее крайне скудное существование группами от 15 до 25 человек, демонстрирует несколько замечательных поведенческих черт, которые можно объяснить попыткой избежать зависти соплеменников. Индивид обычно ест один и ночью, потому что он не желает делиться своей добычей с остальными... По большей части сириано представляют собой свидетельство крайнего индивидуализма, хотя они подчиняются некоторым групповым нормам, зачастую неохотно... Пищей (особенной редкостью является мясо) практически никогда не делятся с членами группы, которые не принадлежат к нуклеарной семье... Сириано обвиняют друг друга в накоплении запасов пищи, но не могут сделать ничего, чтобы прекратить это. Обычно каждый человек прячет все, что съедобно. Женщины могут даже прятать кусочки мяса в вагине, чтобы не делиться ими. Возвращающийся с охоты прячет добычу за пределами лагеря и присоединяется к группе, всячески демонстрируя неудачу. Ночью он возвращается, иногда вместе с женой, к месту, где спрятана добыча, чтобы съесть убитое им животное». См. Holmberg A. Nomads of the Long Bow. The Siriono of Eastern Bolivia (Smithsonian Institution: Institute of Social Anthropology Publication, No. 10). – Washington, 1950. – P. 36–62. Цит. по: Шёк Г. Зависть: теория социального поведения. – М.: ИРИСЭН, 2010. – С. 53–54.

² Шёк Г. Зависть: теория социального поведения. – М.: ИРИСЭН, 2010. – С. 54.

тех, кто имеет больше преимуществ, и тех, кто находится в каком-либо отношении *выше*, и поместить их на уровень тех, кто находится ниже. Во время любой борьбы за власть, все равно – большую или ничтожную, ни один из участников не считает, что весы благоприятствуют ему. Только тот, кто боится, что *проиграет*, требует, чтобы это было универсальным принципом. Требование равенства – это всегда спекуляция на падающем рынке. Ведь оно означает закон, согласно которому люди могут быть равны только в отношении тех характеристик, которые имеют *наименьшую ценность*»¹.

Тем не менее, как указывает Шёк, «без зависти социальные группы любого размера не могли бы существовать. Ориентированный на другого процесс, который образует концепт зависти, состоит из эмоциональных и, вероятно, эндокринных процессов, влияющих на наше восприятие и на наши рационализированные когнитивные акты. Зависть в такой же степени является составляющей социальной жизни, в какой ее обычно скрывают, подавляют и запрещают... Угроза зависти, возникающая между людьми практически в любой момент времени в результате любого отклонения от стандарта или нормы, выполняет не только эту, необходимую саму по себе функцию; она также постоянно устанавливает пределы вариативности моделей социального поведения и социальных организаций»².

Таким образом, в концепции Г. Шёка зависть по отношению к социально-экономическому развитию выполняет двоякую роль. С одной стороны, она может тормозить развитие, приводить к острым социальным конфликтам, подавлять стимулы к инновациям. С другой стороны, она лежит в основе любого социального контроля, по сути – любого социального института, включая сюда и рыночный обмен, и конкуренцию, и заимствование инноваций, принуждая членов общества действовать согласно принятым правилам. Кроме того, зависть, злоба, рессентимент являются такой же неотъемлемой частью человеческой природы, как альтруизм и любовь (жалость). Зависть не является *одной из* потребностей в пирамиде Маслоу, она является базовым *свойством* формирования *всех* потребностей, включая физиологические. Зависть оказывает влияние на формирование предпочтений, поэтому процесс удовлетворения потребностей индивидов невозможно отделить от одновременного процесса реализации их социального статуса.

Такой «человек завистливый» принципиально отличается от человека экономического. Во-первых, реализация модели завистливого поведения на потребительском рынке означает, что все товары и услуги становятся «вебленовскими», функциональная связь между объемом покупок и ценой разрушается. Закон спроса, предполагающий такую зависимость, становится

¹Scheler M. Das Ressentiment im Aufbau der Moralen (Gesammelte Werke, Vol. 3.) – Bern: Francke, 1955. – P. 121. Цит. по: Шёк Г. Зависть: теория социального поведения, с. 338–339.

²Шёк Г. Зависть: теория социального поведения, с. 133.

частным случаем и описывает поведение индивидов, имеющих одинаковый социальный статус и доход; оговорка «при прочих равных условиях» должна быть в этом случае существенно расширена¹. Во-вторых, предположение о наличии в природе человеческих индивидов неустранимых пороков – онтологического зла – делает идею прогресса весьма спорной, а будущее различных государств – неопределенным. Рост национального дохода в таком случае отнюдь не означает автоматический переход к реализации более высоких потребностей по А. Маслоу, как, впрочем, не исчезает и вероятность последующего застоя и деградации «передовых стран». Более того, возникают сомнения и в казалось бы очевидной со времен К. Маркса идеи «совершенства институтов», обеспечивающих равенство прав всех социальных групп, включая разного рода религиозные (атеистические) и сексуальные меньшинства. Признание существования онтологического зла означает, что относительно лучшей будет та социально-экономическая система, которая позволяет минимизировать ущерб, приносимый завистью и рессентиментом, однако такое требование существенно отличается от «равенства прав».

Эти обстоятельства поясняют причины существования указанного Г. Шёком «слепого пятна зависти в современных науках о поведении». Оптимистический взгляд на природу человека и неизбежность социального прогресса является, по-видимому, бессознательным убеждением для большинства экономистов и социологов. Это же является основанием для экономического реформирования и социального конструирования, что также связано с попытками ответить на извечный вопрос «что делать». Именно это обстоятельство, а не повышенная степень рессентимента и нонкомформизма представителей данных наук, как утверждает Шёк, лежит в основе игнорирования зависти².

С другой стороны, по-видимому, следует согласиться с Г. Шёком, что способ, с помощью которого феномен онтологического зла удаляется и из экономики, и из социальной жизни вообще, – это объявление зависти спе-

¹ Тем не менее закон спроса полностью сохраняет свое значение для производственных благ и ресурсов. В этом случае цена, согласно мейнстриму, отражает не спорные предпочтения индивидов, но предельную производительность, которая является результатом совокупности реализуемых фирмами технологий (в данном месте и в данное время).

² «Можно легко показать, как исследователи избегают феномена и концепта зависти, как они прикрывают его эвфемизмами, как, если они очень отважны, то кратко упоминают о нем в качестве отдельной гипотезы, которую тут же отбрасывают с выражением жалостливого презрения... В американской социологии и антропологии, можно сказать, вошло в поговорку, что большинство ученых – это люди, недовольные собственным местом в обществе и культуре, бывшие представители какой-либо дискриминируемой группы или класса, – иначе говоря, люди, бунтующие против общества». Шёк Г. Зависть: теория социального поведения, с. 156.

цифической душевной болезнью, а людей, которые ей обладают, – ненормальными исключениями: «Любые исследования человека, практически без исключения, рассматривали зависть как серьезную болезнь. Известна латентная повсеместность этого недуга, но известно также, что ни одно общество, в котором зависть имеет статус нормативной добродетели, не могло бы существовать. Неизменно подчеркивается, что зависть, единожды укоренившись, становится неизлечимой, несмотря на то, что в норме она не свойственная человеку... Нигде, за очень малым исключением, мы не находим веры в то, что общество должно приспособиться к завистливому человеку, и постоянно – веру в то, что оно должно стремиться защититься от него»¹. Напрашиваются прямые параллели с «вебленовскими эффектами», в основе которых, строго говоря, лежит завистливое сравнение. Логично, что экономисты рассматривают такие эффекты как исключения и казусы иррационального поведения, связанного с неким душевным нездоровьем; в то время как нормальный, экономический человек лишен зависти и вполне, хоть и ограниченно, рационален.

Теория справедливости Дж. Ролза и социальные законы в интерпретации А. Зиновьева

Дж. Ролз был знаком с концепцией зависти Г. Шёка и критикой идеи равенства М. Шелером и характеризовал концепцию социального контроля, основанного на зависти, определенно негативно: «Многие консервативные авторы полагают, что тенденция к равенству в современных общественных движениях является выражением зависти. Таким образом, они стремятся дискредитировать это стремление, относя его к коллективно ущербным импульсам... однако, нужно сначала доказать, что отрицаемые формы равенства на самом деле несправедливы и с необходимостью приведут к тому, что все, включая и менее удачливых, проиграют. Однако упор на равенстве, определяемом двумя принципами равенства [равенства прав и равенства возможностей (открытого доступа) – **П. О.**], вовсе не означает проявления зависти. Это видно из содержания этих принципов и характеристики зависти. Это также следует из природы сторон в исходном положении: концепция справедливости выбирается при условиях, в которых, по предположению, никто не движим недоброжелательством и злобой»². Действительно, концепция Ролза рассматривает индивидов как *моральных личностей*, а зависть, по его мнению, не относится к моральным чувствам, но является *пороком*: «зависть не является моральным чувством. Ни один моральный принцип не приводится для ее объяснения. Достаточно сказать,

¹ Шёк Г. Зависть: теория социального поведения, с. 158–159.

² Ролз Дж. Теория справедливости. – М.: Издательство ЛКИ, 2010. – С. 466–467.

что лучшая ситуация других привлекает наше внимание. Мы удручены их удачей и не ценим того, что имеем, столь же высоко, как прежде; и это чувство ущерба и потери возбуждает нашу злобу и враждебность. Таким образом, надо быть осторожным, чтобы не спутать зависть и негодование. Негодование – моральное чувство. Если мы негодуем по поводу того, что имеем меньше, чем другие, то это потому, что мы думаем, что их лучшее благосостояние является результатом несправедливых институтов или неправильного поведения с их стороны. Те, кто выражает негодование, должны быть готовы показать, почему некоторые институты несправедливы или в чем заключается причиненное им зло. Зависть отличается от моральных чувств другим способом объяснения, углом зрения, под которым рассматривается ситуация»¹.

Любопытно отметить, что Ролз, уже исключив зависть и злобу, присущую индивидам, из своей концепции справедливости, все же оговаривается: «пороки суть распространенные нежелательные черты, явными примерами которых являются злоба и зависть, поскольку они наносят ущерб каждому. Стороны, конечно, предпочтут концепции справедливости, реализация которых не возбуждает этих наклонностей... Однако иногда обстоятельства, возбуждающие зависть, непреодолимы, так что если брать людей такими как они есть, никаким разумным образом нельзя преодолеть их злобные чувства... Действительно, мы можем негодовать, если ситуация вызывает в нас зависть, так как общество может допускать настолько большие несоразмерности в благах, что при существующих социальных условиях эти различия не могут не вести к потере положительного самоуважения. Для страдающих от этого ощущения чувство зависти не иррационально; удовлетворение их злобы сделало бы самочувствие лучшим. Когда зависть является реакцией на потерю чувства собственного достоинства в обстоятельствах, где было бы неразумным ожидать, что человек будет чувствовать иначе, я буду говорить, что она извинительна...»².

Эта оговорка не случайна. С одной стороны, теория справедливости Дж. Ролза полностью отвечает модели экономического человека и согласуется с мейнстримом, с другой – само понятие справедливости требует от индивида признания существования и учета интересов других людей. Для того чтобы согласовать модель и объект исследования, приходится ввести неявное допущение о том, что эти экономические индивиды имеют примерно те же потребности и ту же шкалу формирования предпочтений, что и субъект, требующий справедливости. Другими словами, Ролз неявно вводит *посылку однородности*, характерную для неоклассических моделей.

¹ Там же, с. 462–263.

² Там же, с. 463.

Отсюда он логично приходит к замечательному выводу о том, что справедливость в своей основе тождественна *честности*. И действительно, в условиях равенства прав и равенства возможностей «однородных экономических людей» получить одностороннее преимущество, не связанное с более высокими затратами труда и более высокой индивидуальной производительностью, возможно только за счет обмана (т. е. оппортунизма и использования асимметрии информации). Нечестность индивидов и позволяет сформироваться несправедливым институтам, в которых негодование и даже зависть могут оказаться морально оправданными. В таком случае естественным представляется и совершенствование институтов, а построение справедливого общества будет сочетаться и с долгосрочным ростом эффективности, и с развитием индивидуальной свободы (обязательное условие по Ролзу). При этом либеральные свободы могут сочетаться даже с общественной собственностью (социализмом), если соблюдаются основные принципы справедливости¹.

Любопытно отметить, что в обширном предметном указателе к книге Дж. Ролза отсутствуют два важных понятия – однородность и власть. Понятно, что однородность является нерелевантной посылкой, а власть в условиях справедливого общества не нужна и даже невозможна, заменяясь нейтральными организацией и управлением. Если общество устроено справедливо, то отношения господства – подчинения между индивидами исключаются, это противоречит принципам равенства. Тем самым, несмотря на свой анализ зависти, Дж. Ролз не допускает реального присутствия зла ни в природе отдельных индивидов, ни в обществе в целом.

Но индивиды, как и общество, неоднородны. Как показывает С. Жижек, достаточно ввести в анализ хотя бы половое различие, как эта оптимистическая концепция справедливости начинает ломаться: «Когда Джон Роулз, начиная рассуждать о дистрибутивной справедливости утверждает, что его гипотеза исключает наличие зависти у рациональных субъектов, он тем самым исключает желание как таковое в его конститутивном отождествлении с желанием Другого. Однако логика «зависти» вовсе не одинакова для обоих полов. В чем же тогда различие в «желании, которое является желанием Другого» для мужчин и женщин? Мужской вариант, выражаясь проще, – это вариант соревнования/зависти: «Я желаю это, потому что ты желаешь это получить, и желаю в той мере, насколько ты этого желаешь» – т. е. степень желанности объекта для мужчины определяется тем, насколько он уже желаем другим. Целью здесь является окончательное унижение Другого, что, разумеется, обесценивает и сам объект – в этом и состоит парадокс диалектики мужского желания. Женский же вариант желания –

¹ Там же, с. 242–245.

прямая противоположность: «я желаю посредством Другого», в том смысле, что «пусть Другой делает это (владеет и наслаждается объектом, и так далее) за меня» (пусть мой муж, мой сын... достигнет успеха вместо меня), а также и в смысле «Я желаю то же, что желает он, я лишь хочу исполнить его желание»»¹.

В соответствии с приведенной логикой индивиды могут получать удовольствие от унижения других, возникающего как результат конкуренции (соревнования, зависти). При этом *способы* такой конкуренции различаются уже «по половому признаку». Но гендер – только одно из возможных социальных различий. Все разнородные индивиды, участвующие в процессе конкуренции, имеют свои способы получения удовольствия от «унижения Другого». Последнее, вообще говоря, предполагает, что человек «наслаждается злом», удовлетворяя не только свои «нормальные потребности» по Маслоу, но и унижая других.

Именно такой взгляд на социальные отношения отстаивал столь неоднозначный российский социальный мыслитель, как А. Зиновьев: «Приято думать..., что человеческое общество есть одно из самых сложных явлений и что по этой причине его изучение сопряжено с необычайными трудностями. Это заблуждение... с чисто познавательной точки зрения... законы общества примитивны и общедоступны. Если бы это было не так, общественная жизнь вообще была бы невозможна, ибо люди живут в обществе по этим законам и по необходимости осознают их... Это действует удручающе на современного ученого человека, которому голову забили идеями математизации, формализации, моделирования... Социальные законы суть определенные правила поведения (действия, поступков) людей друг по отношению к другу. Основу для них образует... стремление людей и групп людей к самосохранению и улучшению условий своего существования в ситуации социального бытия. Примеры таких правил: меньше дать и больше взять; меньше риска и больше выгоды; меньше ответственности и больше почета; меньше зависимости от других; больше зависимости других от тебя и т. д.

Социальные законы не фиксируют явно вроде правил морали, права... Но они и без этого общеизвестны и общедоступны. Легкость, с какой люди открывают их для себя и усваивают, поразительна. Это объясняется тем, что они естественны, отвечают исторически сложившейся природе человека... Нужны исключительные условия, чтобы тот или иной человек вырабатал в себе способность уклоняться от их власти и поступать вопреки им. Нужна длительная кровавая история, чтобы в каком-то фрагменте челове-

¹ С. Жижек. Чума фантазий. – Харьков, Изд-во Гуманитарный Центр, 2012. – С. 211–212.

чества выработалась способность противостоять им в достаточно ощутимых масштабах...

Хотя социальные законы соответствуют природе человека и групп людей..., люди предпочитают о них помалкивать... Почему? Да потому, что прогресс общества в значительной мере происходил как процесс изобретения средств, ограничивающих и регулирующих действие социальных законов. Мораль, право, искусство, религия, пресса, гласность, публичность, общественное мнение изобретались людьми в значительной мере... как средства такого рода. И хотя они, становясь массовыми организациями людей, сами попадали под действие социальных законов, они так или иначе выполняли и выполняют... антисоциальную роль. Социальный прогресс общества был прежде всего прогрессом антисоциальности. Людей веками приучали облекать свое поведение в формы, приемлемые с точки зрения морали, религии, права, обычаев, или скрывать от внешнего наблюдения как нечто предосудительное. И неудивительно, что социальные правила поведения представляются им как нечто, по меньшей мере, неприличное, а порой даже преступное...

Примем мы концепцию, согласно которой зло необходимо, а добро случайно, или противоположную концепцию, согласно которой добро необходимо, а зло случайно, мы тем самым не решаем вопроса о том, что чаще встречается – зло или добро, а указанные концепции сами по себе обе не объясняют ни того, ни другого, а значит, в равной степени могут быть использованы для того и другого»¹.

Последнее положение несколько противоречит предыдущей логике, в которой правила жизни «за счет других» (зло) объявлялись естественными социальными законами, а мораль, религия, право (добро, справедливость по Ролзу) – «антисоциальными». Подход, при котором «зло является необходимым, а добро – случайным», напоминает манихейскую доктрину доминирования зла в материальном мире, поэтому Зиновьев смягчает свою позицию. Однако в целом предложенная интерпретация социальных законов не противоречит сказанному в предыдущем разделе – прогресс общества не достигается автоматически, с ростом дохода и внедрением все новых социальных и технических инноваций. Соответственно, неоднородность общества и онтологическое зло не позволяют реализовать оптимистическую концепцию справедливости Дж. Ролза (удовольствие, которое получают индивиды и элитные группы от унижения других, проигравших им в конкуренции, не может быть компенсировано общим приростом дохода, даже если последний распределяется относительно равномерно).

¹ Зиновьев А. Зияющие высоты (книга первая). – М.: ПИК, 1990. – С. 42–45.

Антиблага и прогрессивный налог на потребление

Кроме «вебленовских товаров», в микроэкономике выделяется еще одна категория благ, которая рассматривается как исключение. Это – антиблага, т. е. блага, обладающие отрицательной полезностью. С точки зрения последовательного проведения в жизнь принципов методологического индивидуализма, антиблага представляет собой оксюморон: если нечто имеет для человека отрицательную полезность, приносящую страдание вместо удовольствия, то рациональный индивид откажется от такого потребления, а тем более – от затрат на приобретение такого товара. Конечно, можно привести различные паллиативные объяснения феномена антиблаг, например, попытаться свести их к внешним негативным эффектам, в то время как непосредственный потребитель все-таки получает желаемое удовольствие, или использовать концепцию ограниченной рациональности, в соответствии с которой индивид знает о краткосрочном наслаждении и не может принять в расчет страданий, которые ожидают его в длительной перспективе. Вне зависимости от вопроса о логической обоснованности таких аргументов это позволяет сохранить адекватность модели экономического человека, защитить неоклассический анализ спроса – предложения, а заодно и вновь укрепить оптимистический взгляд на рыночные механизмы, спонтанно обеспечивающие прогресс человечества.

В свою очередь, расширение указанной модели за счет включения онтологического зла позволяет изменить угол зрения как на антиблага, так и на обычные товары и услуги. Так, важнейшей характеристикой потребления алкоголя, участия в азартных играх или даже потребления слабых наркотиков, разрешенных в отдельных странах, является *мера*. Именно превышение меры потребления антиблаг вредит физическому и душевному здоровью; напротив, использование «яда» в малых дозах может приносить пользу. Однако то же самое справедливо и в отношении потребления «нормальных» благ: превышение норм потребления пищи ведет к ожирению, превышение времени досуга, отпущенного для компьютерных игр, ведет к развитию игромании и т. д. В этот список можно добавлять самые разные, хорошо известные феномены, включая трудо- и шопоголизм. Несмотря на то что в данных случаях вроде бы удовлетворяются нормальные, естественные потребности, и здесь превышение меры может оказывать такое же разрушительное воздействие на состояние индивида, как и неумеренное потребление алкоголя, наркотиков, «сексуальных услуг», участие в азартных играх и т. д.

Признание обществом тех или иных товаров и видов деятельности «вредоносными» приводит к тому, что в их отношении вводятся налоги. Высокие акцизы на табак и алкоголь, как и дороговизна лицензий на игровой бизнес – обычные экономические мероприятия, призванные, с одной

стороны, обеспечить соблюдение некоторой общественно приемлемой меры потребления тех или иных антиблаг, а с другой – обеспечить перераспределение средств для удовлетворения (по А. Маслоу) потребностей более высокого порядка – познавательных, эстетических и т. д. Существенная часть благ, необходимых для удовлетворения потребностей такого рода, производится либо за счет бюджетных средств, либо при государственной поддержке.

Но сторонники поведенческой экономики идут гораздо дальше. Они признают, что зависть является неотъемлемой частью экономического поведения, что приводит к вебленовским эффектам демонстративного расточительства. Как уже неоднократно указывалось, невозможно отделить «нормальные» потребности от потребности в статусе. Если рассматривать – вполне в соответствии со взглядами Дж. Ролза – зависть как порок, то этот порок также следует облагать налогом, как алкоголизм и наркоманию. Р. Фрэнк предлагает ввести прогрессивный налог на «позиционное потребление»: «В основе этого подхода лежит наблюдение о том, что позиционность в гораздо большей степени свойственна предметам роскоши, чем предметам первой необходимости. В причислении конкретных благ к предметам роскоши скрываются очевидные ловушки. Но с учетом того, что роскошь – это явление, по своей природе зависящее от контекста, мы не впадем в особое противоречие, если будем считать, что последние доллары, потраченные теми, кто тратит больше всех, пойдут на оплату предметов роскоши. Таким образом, резко прогрессивный налог на потребление будет представлять собой налог на роскошь, устраняющий необходимость объявлять конкретные блага предметами роскоши.

Собирать прогрессивный налог на потребление будет несложно... им придется заплатить налог на свое «налогооблагаемое потребление», представляющее собой разницу между доходом и годовыми сбережениями, за вычетом стандартных налоговых льгот. Величина налоговой ставки будет расти вместе с ростом налогооблагаемого потребления. В том случае если налог нейтрален к величине налоговых поступлений, предельные ставки налога в верхней части шкалы должны быть значительно выше, чем нынешние предельные ставки налога на доход, с тем чтобы компенсировать поступления, недополученные из-за освобождения сбережений от налогообложения...»¹.

Стоит отметить, что идею такого налога поддержал М. Фридман, «который вплоть до своей смерти в 2006 г. был святым покровителем амери-

¹ Фрэнк Р. Дарвиновская экономика: Свобода, конкуренция и общее благо. – М.: Изд. Института Гайдара, 2013. – С. 135–137.

канских консерваторов, выступавших за ограничение роли государства»¹. По-видимому, учитывая нынешнюю структуру доходов и потребления российских домохозяйств, введение «прогрессивного налогообложения потребления» (наряду с резким снижением налога на прибыль юридических лиц) является для России гораздо более актуальным, чем для США.

На наш взгляд, включение в модель экономического человека таких свойств, как зависть, позволит существенно приблизиться к тому, что Т. Веблен называл «эволюционной наукой». Конечно, это потребует отказа или, по крайней мере, существенного пересмотра применения принципа методологического индивидуализма, укорененность которого в мейнстриме напрямую противоречит достижениям не только социологии, но и поведенческой экономики².

¹ Там же, с. 144.

² См.: «Социальный атомизм, служивший на протяжении трех веков историческим основанием для изучения общества, предполагает существование элементарной единицы, индивида, исходя из которого образуются любые группы и к которому, в конечном итоге, эти группы всегда могут быть сведены. Подобный подход, опровергнутый идущими уже более столетия социобиологическими, экономическими, антропологическими и психоаналитическими исследованиями (но является ли это аргументом с точки зрения истории?), не имеет ничего общего с нашим исследованием». Серто М. Изобретение повседневности. 1. Искусство делать. – СПб.: Изд-во Европейского университета в СПб., 2013. – С 39.