

## **Раздел 2. «Экономика и социум».**

### **Лекция 4. Модель человека в экономической социологии. Концепция «экономического человека» и «человека социологического». (4 часа)**

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 стремлению 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».

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».

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 характеристики:

1. существование совокупности предпочтений и ограничений, в связи с чем действие индивида всегда совершается в ситуации ограниченных ресурсов и носит характер выбора;
2. способность к оценке - субъект всегда способен сравнить альтернативные блага, они для него взаимозаменяемы - действует принцип «все имеет цену»;
3. субъект руководствуется только собственным интересом - прежде это называлось эгоизмом, ныне принято более нейтральное «безразличие к благосостоянию других людей»;
4. полная информированность как знание своих предпочтений и цен всех благ;

5. 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».

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.

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, сообществам 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 predeterminedены и, выбирая, он по существу ничего не выбирает.