

Талагаева Д.А., кандидат политических наук, доцент, МГИМО МИД России, г. Москва (Россия)

ИСТОРИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ ОБ ИРРАЦИОНАЛЬНОСТИ В АНТРОПОЛОГИЧЕСКИХ МОДЕЛЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

В статье рассматривается эволюция представлений об иррациональности в антропологических моделях экономической науки. Автор анализирует динамику развития экономтеории, начиная с классической политэкономии А. Смита и Д. Рикардо, и заканчивая современными направлениями, выделяя их попытки интерпретировать и преодолевать проявления иррациональности в человеческом поведении. Особое внимание уделяется трансформации понятий рациональности и иррациональности в трудовой теории стоимости К. Маркса, кейнсианской концепции психологических факторов в экономике и в неолиберальных подходах, рассматривающих рынок как механизм, преобразующий индивидуальную иррациональность в коллективную рациональность. Методологически исследование основано на интеллектуальной истории, которая трактует научные высказывания в их социальном контексте, а также на концепциях политической экономики культуры. Анализируя конфликтные моменты в развитии экономической науки, связанные с проблемой иррациональности, автор приходит к выводу, что экономическая теория неизменно стремится к моделированию рационального поведения, стремясь интерпретировать иррациональные явления в терминах экономической рациональности. Однако выбор моделей рациональности определяется не только научными аргументами, но и ценностными установками, что ослабляет претензию экономики на статус непредвзятой позитивной науки.

Ключевые слова: антропологические модели, неоклассическая экономическая теория, чикагская школа, экономический империализм

DOI: 10.22281/2413-9912-2023-09-01-134-148

Введение. В основе любой экономической теории лежит некоторое учение о человеке, необходимое для определения мотивов, движущих им. Без этого невозможно выделить объект измерения, который в экономике чаще всего заключается в степени влияния этих мотивов. Конечно, это сближает ее с другими общественными науками, но при этом экономика занимает особое положение, поскольку расценивается в современном обществе как наука, наиболее близкая к реальному управлению. В принципе, экономическая квалификация – основная среди тех, которые принимаются как подходящие для участия в управлении, а экономические

успехи – это то, что воспринимается как главный критерий деятельности политиков. Естественно, такое положение отражается на статусе самой экономики среди наук. Экономика – это самая многочисленная и популярная гуманитарная дисциплина.

Такая популярность и близость к управлению подразумевают способность решать две задачи. Первая – идеологическая – по сути, защита существующего положения дел. Для решения этой задачи нужна способность изображать существующую ситуацию как естественную, неизбежную. Вторая же задача – прогнозирование. Но важным в прогнозировании оказывается не точность прогнозов –

сразу можно сказать, что общая точность экономических прогнозов не превышает 50%, а есть мнение, что она даже ниже [9] – а то, насколько убедительно предсказатели создается видимость определенности, т.е. возможность действовать так, как будто будущее предопределено. Если это удастся, экономисты вносят свой вклад в важную функцию общественной мобилизации.

По сравнению с другими общественными науками, главное преимущество экономики в решении обеих задач, идеологической и прогностической, в том, что экономика математизирована – математика создает видимость полной определенности. Но для выстраивания математической экономики необходим измеримый параметр, на который человек устойчиво реагирует – всегда предпочитает больший показатель параметра меньшему. В зависимости от выбора этого параметра формируются разные антропологические модели, которые составляют основу экономических теорий.

Однако даже в случае, когда параметр считается обнаруженным, сохраняется проблема иррационального реагирования, когда, даже признавая однозначную предпочтительность большей ценности меньшей, человек отказывается делать выбор в пользу первой. И, можно сказать, что вся история экономической теории – это попытки совладать с этой иррациональностью, главное направление которых – реинтерпретации иррациональности в качестве разновидностей рациональности.

Методы исследования. В статье предлагается обзорная история этих попыток, завершающаяся характеристикой современного положения дел в экономической теории, которая характеризуется, с одной стороны, исчерпанием попытки превратить экономтеорию в универсальную науку о человеческом поведении

(так называемого «империализма экономики» [10]), с другой – ростом популярности «критической экономтеории», утверждающей возможность исходной позиции экономического исследования, отталкивающейся от представлений о справедливости [13]. В этом исследовании опирается на методологию интеллектуальной истории, предполагающей рассмотрение любого научного высказывания в качестве действия, совершаемого в значимом для автора высказывания социальном контексте, который составляют одновременно и индивидуальные интеллектуальные, и коллективные интересы [3]. В анализе же интересов исследование обращается к направлению «политической экономии культуры», интерпретирующей культурные феномены в их взаимосвязи с экономическими и политическими общественными тенденциями [21].

При этом исходный материал, который рассматривается в статье – это в большей степени состояние «истории экономических учений» как учебной дисциплины, предлагающей преимущественно «прогрессивную» картину развития экономической науки с точки зрения расширения ее способности объяснять общественные явления [5; 6; 17; 20]. В этом смысле экономические учения зачастую интерпретируются как дополняющие друг друга и, таким образом, способствующие общему прогрессу науки. Здесь же ставится задача высветить конфликтные моменты в истории науки, которые разворачивались вокруг проблемы иррациональности.

Классическая политэкономия и Маркс

Историю экономики как самостоятельной науки традиционно отсчитывают с труда Адама Смита «Исследование о природе и причинах богатства

народов» [4]. Основу его теории составляло представление о рациональном эгоизме, надолго ставшее центральным антропологическим положением экономтеории. Суть этого взгляда заключается в том, что человек, преследуя собственные интересы, тем самым способствует общему благу. В политэкономической интерпретации популярность этой идеи в XVIII веке напрямую связана с тем, что она становится главным теоретическим отражением стремления буржуазии избавиться от опеки духовенства и знати. Основанием для этой опеки выступало понимание эгоистичной природы человека как порочной, требующей коррекции со стороны тех, кто доказал свою приверженность христианским добродетелям. В пик этому британское Просвещение утверждает, что люди вполне способны к самоорганизации без участия пастырей – никакой исключительной добродетели для этого не требуется, достаточно банальной разумности.

Смит представляет собой особенно отчетливый пример связи идей с социальным положением автора. Близкий к шотландской элите, из которой он сам происходил и которая обеспечила его в конце жизни выгодной должностью таможенного комиссара в Глазго, Смит представлял интересы шотландской буржуазии, которая вышла на первый план экономической жизни Британской империи с развитием промышленности, начавшей приносить доходы, сопоставимые с заморской торговлей, которую контролировала английская аристократия. И все главные идеи Смита точно соответствовали интересам новой промышленной буржуазии. В частности, известный аргумент о «невидимой

руке», которая направляет преследующих собственные интересы производителей к общему благу, очевидно направлен против налогов и пошлин, взимаемых властями под предлогом общественных интересов. При этом широко известен эпизод, когда Смит в знак приверженности борьбе с контрабандой, демонстративно сжег свой гардероб, оказавшийся пошитым из контрабандной ткани [20, р. 28]. Понятно, что пошлины на импортный текстиль, которые он вопреки общему фритрейдерскому направлению своей мысли взялся защищать, прямо соответствовали интересам шотландской производственной буржуазии.

Таким образом, Смит – мыслитель эпохи расцвета буржуазии, который интерпретирует рациональность как эгоистичное поведение производственного класса, а иррациональным у него оказывается поведение правящей аристократии. Но позиции буржуазии ослабевают после наполеоновских войн, а позиции аристократии, напротив, усиливаются по всей Европе. И в 1816 г. в Великобритании под давлением землевладельцев принимаются так называемые «Хлебные законы», ограничивающие импорт зерна с целью поднять цены на продукцию местного сельского хозяйства. Это ведет к росту заработной платы, и эти законы становятся центром политической жизни. Вокруг них разворачивается долгий конфликт, который в итоге заканчивается победой промышленников – в 1846 г. Хлебные законы отменяют [12].

В этом конфликте известность приобретает Дэвид Рикардо, который считается основателем математической экономики – он первым сделал экономические рассуждения настолько абстрактными, чтобы их можно было выражать в формулах и графиках. Это хорошо сочеталось с его

профессией: он занимался спекуляциями с ценными бумагами, по сути дела, самой оторванной от реальной экономики, самая абстрактной формой экономической деятельности.

При этом Рикардо – это основатель трудовой теории стоимости. Если Смит считал, что доход на капитал изначально предопределен усилиями по его управлению, то, по Рикардо, капитал, то есть любое предприятие – это зафиксированный труд, затраченный на его создание. И капиталист, получая прибыль от своей фабрики, просто медленно возвращает затраченные на ее создание средства. Прибыли за пределами возврата затрат в условиях конкурентной экономики просто не может быть, потому что конкуренция вынуждает снижать цену до уровня окупаемости. Соответственно, труд – основа не только текущего производства, но и капитального роста экономики. Повышение же его стоимости, в том числе в результате роста цен на хлеб, ведет не только к росту цен на все другие товары, но и подрывает общее развитие.

Характерно, что для классиков политэкономии Смита и Рикардо политическая дискуссия, в рамках которой они рассуждают, разворачивается между промышленниками, выражающими рациональную позицию, и землевладельцами, претензии которых интерпретируются как иррациональные. Рабочие в этот период политической силой не являются. Но ситуация меняется с появлением рабочего движения и профсоюзов. Возникает новая политическая сила, и ее главным экономическим глашатаям становится Карл Маркс.

Маркс прямо называл Рикардо своим предшественником. Но если у Рикардо трудовая теория стоимости построена так, чтобы показать правомерность доходов от капитала, то у

Маркса она работает в прямо обратном направлении. Он принимает логику, что на конкурентном рынке не может быть прибыли на капитал. Все, что промышленник использует для производства, включая фабрику, станки и все остальное, обладает рыночной стоимостью, и он не может продать эти предметы дороже, чем купил. Но Маркс размышляет не абстрактно, как Рикардо, а исторически. На данном историческом этапе прибыль очевидно есть, и, коль скоро ее источником не может служить капитал, она производна от труда – прибавочную к капиталу стоимость производит рабочий. Но поскольку товары в существующей правовой системе контролирует собственник средств производства, это позволяет ему отбирать у рабочего всю произведенную прибавочную стоимость выше уровня его пропитания. Получается, что это узаконенный грабеж, и, характеризуя ситуацию таким образом, Маркс делает основой своего анализа представление о справедливости и возвращает этический взгляд на экономику, который ранее ассоциировался с антибуржуазной, аристократической позицией. В этом смысле не случайно, что отчеты о чудовищных условиях на британских фабриках, которыми использовали в своих работах Маркс и Энгельс, были составлены парламентариями, выступавшими против буржуазии на стороне аристократических интересов [7].

Маркс – мыслитель периода революций 1848 г., которые подвели итог эпохе раннего капитализма, выглядевшего действительно чудовищно. Однако после подавления революционной волны ситуация начинает смягчаться. Экономика продолжает расти и влечет за собой рост общего благопо-

лучия, а ситуация с рабочими переходит от острого конфликта к политическому торгу, в котором в их пользу делаются уступки.

В этой ситуации марксистская позиция теряет популярность. Для интеллектуалов все более значимой альтернативой публичной политической деятельности становится работа в университетах, которые в этот период быстро растут [18]. Можно сказать, что с расширением университетов интеллектуалы приобретают собственную экономическую базу и становятся отдельным профессиональным классом. А место идеологии этого класса занимает позитивизм. Главная идеологема здесь – это зависимость университета от достоверности производимого им знания. Утверждается, что общество обеспечивает университет именно как источник рационального знания, и, если знание перестает быть объективным, университет лишается поддержки. Соответственно, профессура внутренне заинтересована сохранять рациональный взгляд на вещи. В политэкономии это создает проблему: после Маркса трудовую теорию стоимости невозможно использовать, не затрагивая этического вопроса эксплуатации.

Новая теория появляется параллельно в университетах Великобритании, Австрии и французской Швейцарии: в 1871 г. выходят книги Джевонса «Теория политической экономии» и Карла Менгера «Принципы экономики», а в 1874 г. Леона Вальраса «Элементы чистой политэкономии». Главная идея всех трех работ «неоклассической революции» в том, что стоимость – это не производная от труда, а выражение полезности [12].

Естественно, что предшествующие неоклассикам мыслители, в част-

ности Смит, были в курсе, что полезность товара влияет на его стоимость. Но она считалась неподходящим критерием, так как по определению субъективна и ненадежна – в оценке полезности слишком много иррациональности. Это выражалось в известном парадоксе воды и бриллианта. Вода очень полезная, но ничего не стоит, а бриллиант абсолютно бесполезный, но очень дорогой.

Неоклассики решают эту проблему с помощью категории уменьшающейся полезности. Для человека, который мучится жаждой, вода, конечно, полезнее любого бриллианта. Но с каждым выпитым стаканом эта полезность сокращается. И в нормальной ситуации уменьшающаяся полезность воды, а также пищи, одежды и других необходимых предметов доходит до минимума, и их полезность начинает соотноситься с относительно бесполезными предметами роскоши, которые для благополучного человека становятся желанными. Отсюда важный вывод: с виду иррациональные предпочтения на самом деле рациональны, но определяются предельной полезностью не самого оцениваемого предмета, а всех предметов, доступных в данный момент.

Математическое оформление этой картины придал Вальрас. Человек у него описывается как вычислительный аппарат, нацеленный на получение максимальной полезности, поведение которого можно предсказать путем решения задачи на вычисление экстремума – максимального показателя полезности.

Рынок же в целом движется к ситуации, когда предельная полезность, которая выражается в том, сколько человек готов заплатить за еще одну единицу товара, равняется стоимости производства этой единицы товара. Это

состояние рыночного равновесия, которое позиционируется как оптимальное – при нем все участники рынка получают возможность получить максимум полезности. И при равновесии нет прибыли, так как все обмены эквивалентны по полезности.

В неоклассической революции был еще один участник – это английский экономист Альфред Маршал. По свидетельству его студентов, в своих лекциях уже в 1870 г. он рассказывал свою версию теории уменьшающейся полезности, но из-за своей склонности по многу раз переписывать свои работы, он опубликовал свои умозаключения только в 1890 г. [20] Но именно он сделал неоклассику мейнстримом экономической науки в Великобритании, на тот момент ведущей мировой державе. И важной антропологической новацией Маршала было то, что в качестве главного субъекта экономики он заменил человека на фирму. Если раньше фирма рассматривалась как квазичеловек, то теперь человек стал рассматриваться как квазифирма, обозначаемая как домохозяйство.

Это был значимый шаг в сторону уравнивания положения капитала и труда. Получалось, что качественной разницы в их положении нет: обе стороны заняты балансированием покупок и продаж. И труд здесь не рассматривается как особого рода затраты, связанные со страданием, – этическое отношение к труду, таким образом, исключается из внимания.

Кейнс и чикагская школа

Важной заслугой Маршала было также то, что он привел в экономическую науку Джона Кейнса, которому в начале его университетской карьеры Маршал даже платил из собственных средств зарплату. Экономические

взгляды Кейнса сложились на фоне Великой депрессии, которая показала, что существующая рыночная система не только не создает равновесия, но способна приводить к катастрофам. После нее начинается поиск моделей, призванных не допустить повторения подобного, и основой этой новой экономической политики становится кейнсианство. Кейнс пользовался маршаловским теоретическим аппаратом, в том числе пониманием человека как квазифирмы, но добавил в эту модель важную психологическую поправку в виде склонностей – к сбережению и потреблению. По сути дела, кейнсианский человек может быть в двух состояниях – благодушном, оптимистичном и испуганном, пессимистичном. И от этого состояния напрямую зависит ход экономики.

Причиной для введения этой поправки было то, что падение экономики сопровождается падением и зарплат, и цен и, по идее, когда падение достигает дна, цены должны соответствовать зарплатам и экономика должна снова начать работать. Но итогом краха становится общий страх: люди не готовы расставаться с только что появившимися накоплениями, из-за чего экономика не может снова начать набирать обороты. И по Кейнсу задача государств – добиться преодоления этих страхов. Инструмент же – денежные вливания: денег в экономике должно стать столько, чтобы с ними нестрашно было расставаться.

Таким образом, Кейнс инкорпировал иррациональность в экономическую теорию, фактически обозначив ее двоичным кодом – оптимизм или пессимизм. Но, ожидаемо, такой подход был воспринят далеко не всеми экономистами. Базой Кейнса был Кембриджский университет, где среди эко-

номистов преобладали его сторонники. Центром же оппозиции стала Лондонская школа экономики, главной оппонирующей Кейнсу фигурой в которой стал приглашенный австрийский экономист Фридрих Хайек.

Его враждебность к идеям Кейнса была связана с личным опытом. 1920-е годы он провел в разоренной войной Австрии и в полной мере ощутил на себе послевоенную гиперинфляцию, в которой к тому же сгорели все накопления его родителей. И предложение Кейнса эту инфляцию разгонять вызвало у него отторжение [22]. Хайек считал, что такое искусственное увеличение потребления, без сопутствующего роста сбережений, превращающихся в инвестиции, не может заставить экономику работать. Без инвестиций предложение не сможет соответствовать увеличившемуся спросу, и вливания обернутся инфляцией.

Основу же собственной теории Хайек изложил в ходе так называемой дискуссии о расчетах, развернувшейся в 1930-е гг. Речь шла о возможности функционирования социалистической экономики, в которой все производство находится в государственном управлении. Это означает, что управляющие этим производством ведомства должны сами устанавливать цены на товары, причем так, чтобы не было ни избыточного спроса, ни избыточного предложения.

За то, что это возможно, выступал польский экономист Оскар Ланге, который в то время работал в США. Особенность его взглядов заключалась в том, что он считал, что обоснование социализма следует искать не в марксизме, а в неоклассической экономике. По его мнению, рыночное равновесие не просто не является проблемой для

социализма, а только при нем и достижимо. Такое состояние, когда нет никакой прибыли, а все получают исключительно стоимость своего вклада, если вообще возможно, то только при централизованном управлении экономикой. К тому же, в версии неоклассической теории Вальраса есть такой интересный персонаж – глашатай, который собирает и непрерывно оглашает цены на все товары, изменяя их, пока спрос не сравняется с предложением. Эта условная фигура указывает на то, что кто-то должен заниматься таким распространением информации, иначе достигнуть равновесия невозможно. И как считал Ланге, этот глашатай и есть социалистическое правительство, которое постепенно меняет цены, добиваясь равновесия на всех рынках [23].

Хайек, оценивая эту картину, указывал на две серьезные проблемы. Первая заключалась в том, что для сбора данных одного крикуна не хватит, а понадобится гигантская бюрократия. Помимо технических сложностей, связанных со сбором данных, этому аппарату придется еще иметь дело с халатностью, злоупотреблениями и просто обманом. И чтобы докопаться до подлинного состояния дел во всех отраслях экономики понадобится мощнейший полицейский аппарат. Таким образом, социалистическое государство автоматически превращается в репрессивное.

Вторая же проблема – в том, что, помимо сопоставления цен, нужно еще планировать и производство новых товаров. А полезность нового товара останется неизвестной, пока он не начнет продаваться и конкурировать с др. товарами. Эта информация возникает только в ходе рыночных отношений.

Здесь Хайек использует прямую аналогию между рынком и мозгом. В

мозге вся основная информация заключена в отношениях между клетками, а не в самих клетках, которые, по сравнению с мозгом, устроены довольно просто. Попытка централизовать действие подобного механизма, будет означать пере замыкание всех связей через некоторые «клетки», которые выделены в качестве «управляющих», что, конечно же, абсурдно.

Эта аналогия имела серьезное значение. Фактически здесь все отдельно взятые участники рынка признавались, по крайней мере, способными на иррациональное поведение. Рациональность же приписывалась не индивиду, а рынку как всеобъемлющему механизму по обработке информации [15]. Таким образом, из двухуровневой системы рациональности по Смиту – рациональный эгоизм на индивидуальном уровне и рациональность на уровне общественной организации труда – Хайек оставлял только второй уровень. Причем эта рациональность ставится подчеркнута выше любого человеческого разума: целенаправленная организация экономики людьми всегда будет значительно хуже, чем спонтанная рыночная организация.

Однако после завершения Второй мировой войны идеи Хайека практически полностью утратили популярность. Сторонники свободного рынка были вытеснены из мейнстрима под сохранявшимся впечатлением от депрессии 1930-х гг., и основная конкуренция за влияние в экономической науке шла между кейнсианцами и социалистами,

В США и во всех западных странах победило кейнсианство. Рыночный социализм ушел в фундаментальные исследования и в военную экономику: подходы, которые предлагали

социалисты, использовались в планировании военного заказа, в определении соотношения видов вооруженных сил и т.п. В дальнейшем в этой сфере зародилась теория игр [14].

Влияние же на экономическую политику захватили кейнсианцы. Главной фигурой этого течения стал экономист из Массачусетского технологического института Пол Самуэльсон с его знаменитым учебником «Economics», который начиная с 1950-х гг. играл роль главного пособия по государственному управлению. Причем сам Самуэльсон роль экономики хорошо осознавал. Широко известна его цитата: «Мне все равно, кто будет писать государственные законы или составлять сложные международные соглашения, если я буду писать учебники по экономике». [19, p. ix]

Монополия кейнсианцев закончилась в 1970-е гг. с началом стагфляции в США – сочетания инфляции и безработицы, что с точки зрения кейнсианской теории было парадоксом – эти два параметра полагались обратно пропорциональными. И к этому моменту сложился сильный лагерь недовольных слишком активной гос. эк. политикой, главным оплотом которого стал Чикагский университет, а лидером – Милтон Фридман. Стагфляцию он объяснял одновременным вливанием денег в экономику и усилением регулирования производства, в том числе – ростом влияния профсоюзов, из-за которого искусственно растут зарплаты, а значит усиливается безработица [11].

С этого момента начинается наступление неолиберализма. Его выход на первый план связан с победами на выборах в Великобритании Маргарет Тэтчер в 1979 г., а в США Рональда Рейгана в 1980 г. Оба были поклонни-

ками Хайека, как и экономисты чикагской школы. Без преувеличений можно сказать, что неолиберализм представляет собой культ рынка. Рынок обладает чудодейственным свойством – конкуренцией. И лучшее решение практически любой проблемы – это ее превращение в предмет рыночной конкуренции. Объясняется это тем, что таким образом запускается информационный механизм рынка, который обладает большими возможностями выработки оптимальных решений, чем любой отдельный человек или группа людей. И чем интенсивнее работает рынок, тем лучше. С этим было связано, в частности, дальнейшее увлечение глобализацией, то есть географическим расширением рынков, и ускорением работы рынков, которое резко подхлестнули компьютерные технологии. По сути дела, идеал неолиберализма – это компьютеризированная биржевая торговля, в которой каждую секунду совершаются тысячи сделок и в которую непрерывно вовлечен весь мир.

Из понимания рынка как механизма превращения индивидуальной иррациональности в коллективную рациональность вытекает то, что рыночная организация, вообще-то говоря, способна улучшить любую сферу жизни. Главный идеолог такой экспансии был представитель следующего после Фридмана поколения чикагских экономистов – Гари Беккер. В рамках его взглядов любое человеческое решение объясняется как сопоставление прибыли и издержек, а любой общественный процесс может анализироваться как рыночный.

Характерный пример дает первая книга Беккера «Экономика дискриминации», увидевшая свет в 1957 г. В ней он начинает с того, что бессмысленно

оценивать дискриминацию с моральной точки зрения. Предубеждения, в том числе расизм – это факт, расизм существует. И Беккер предлагает рассматривать его просто как разновидность иррациональных предпочтений.

Если же такой расист оказывается в роли работодателя, то из-за своих предпочтений он ограничивает круг претендентов на предлагаемые им рабочие места. Из-за этого доступное ему предложение труда сокращается, а зарплата, которую ему придется платить, повышается. Соответственно, бороться с дискриминацией по Беккеру следует путем расширения мобильности труда. Чем шире рынок, тем очевиднее и ощутимее будут издержки от дискриминации, а крупные предприятия с большим числом персонала они вообще могут сделать неконкурентоспособными. Главная идея здесь в том, что изолированный индивид вполне может быть склонен к иррациональному поведению, но, если он хочет участвовать в рыночном процессе, ему придется вести себя рационально [8].

На основе таких же принципов Беккер рассматривает преступность. В его видении решение совершить правонарушение принимается по принципу сопоставления выгоды с издержками. Издержки здесь оцениваются как ответственность, помноженная на вероятность того, что к ней привлекут [1]. Этот подход работает прямо против взгляда, согласно которому бороться с преступностью с помощью наказаний практически бесполезно. Преступники не переведутся, пока есть социально-экономические причины совершать преступления, прежде всего, бедность. А по Беккеру преступники не переведутся в принципе, но на них можно влиять с помощью наказаний. И в этом его теория идет против

еще одного гуманистского тезиса, согласно которому важна не тяжесть наказания, а его неотвратимость. У Беккера же – тяжесть наказания равнозначный фактор, с его точки зрения, когда нет возможности реально привлечь к ответственности всех нарушителей, их оправданно запугивать страшными приговорами.

Взгляд Беккера на человека получил развитие у его ученика – Стивена Левитта, одного из авторов популярной книги 2000-х гг. «Фрикономика». После успеха «Фрикономики» Левитт и его соавтор журналист Стефан Дабнер написали продолжение – «Суперфрикономика», а затем еще две книги – «Думай как фрик» и «Когда лучше ограбить банк». По мотивам первой книги сделали четырехсерийный фильм, а сами Левитт и Дабнер открыли станцию интернет-вещания «Радио Фрикономика», пользовавшуюся популярностью.

Исходно Левитт и Дабнер рассматривают человека как изначально predisposed к обману: «На каждого толкового человека, перед которым стоит задача создать схему стимулирования, испокон веков находится целая армия людей, готовых потратить кучу времени на то, чтобы обмануть эту схему. Неизвестно, насколько обман изначально присущ человеческой природе. Однако вполне очевидно, что обман можно встретить практически в любом направлении человеческой деятельности. Обман представляет собой первичный экономический акт: получение большего в обмен на меньшее». [2] Возможность же обмана связывается с информационной асимметрией, иначе говоря, обманывать может тот, кто обладает информацией, того, кто ее лишен.

В этом смысле в выгодном положении находятся профессионалы

рынка, которые обычно играют роль посредников – брокеры, маклеры, агенты и другие подобные персонажи. Они позиционируют себя как продавцы специального знания, которые могут помочь неспециалисту совершить выгодную сделку. Но, как выясняется, цена, которую бы определил их знанию открытый рынок, не в пример ниже того, на что они претендуют. Реальную же прибыль эксперты извлекают из эксплуатации страха, вызванного незнанием. Пример Левитта и Дабнера – риэлторы. Основу их заработка составляют комиссии, выплачиваемые главным образом продавцами недвижимости. Главный же аргумент риэлторов в пользу того, что они заслуживают доверия, заключается в том, что они получают процент от цены сделки, а значит заинтересованы добиваться максимально высокой цены. На самом же деле после всех вычетов изменение их реальной комиссии, зависящее от цены, оказывается небольшим, и их главным образом интересует не заключение максимально выгодных сделок, а заключение максимального числа сделок, которые, соответственно, нужно проводить как можно быстрее. И их основным приемом оказывается запугивание продавцов – преувеличением недостатков продаваемой недвижимости, «сгущением красок» по поводу состояния рынка и т.д. Учитывая же, что для большинства людей продажа или покупка дома – это самая большая сделка, которая совершается за всю жизнь, они изначально находятся в беспокойном состоянии, которое риэлторами целенаправленно усугубляется.

По мнению Левитта и Дабнера, лучший способ противодействовать такого рода злоупотреблениям – это распространение информации. Они

приводят в пример резкое падение средних цен на целый ряд товаров с появлением интернета, причем еще в 1990-е гг., до бума интернет-продаж. Например, в 1996 г. простое опубликование информации о стоимости страховых полисов разных компаний на общедоступном сайте снизило объем ежегодных страховых выплат только по одной категории полисов – срочному страхованию жизни – примерно на миллиард долларов. И такое распространение информации – это главная мера в расширении действия рыночных механизмов, которые сокращают возможности злоупотреблений.

В принципе, здесь повторяется тезис о том, что рынок изначально стремится к равновесному, то есть бесприбыльному состоянию. Но Левитт и Дабнер добавляют сюда заметные этические нотки: рынок стремится не просто к равновесию, а искореняет обман и страх, он способствует рациональной организации еще и в том смысле, что благодаря ему распространяется честное поведение. Если Беккер нейтрализует этический посыл «левых» мыслителей, то Левитт и Дабнер заявляют об этическом превосходстве рыночной организации. В принципе, марксистская точка зрения здесь буквально переворачивается: у Маркса человеческие пороки – продукт отчуждения, вызванного рыночными отношениями, а здесь человек изначально порочен, а рынок заставляет его быть порядочным.

Заключение. В итоге можно выделить три основные модели человека, представленные в экономических учениях. Это рациональный эгоист классической и неоклассической экономики, испуганный, нуждающийся в опеке психологический человек Кейнса и отчужденный человек Маркса.

Можно заметить, что во всех этих

случаях экономические учения нацелены на то, чтобы преодолеть человеческую иррациональность и создать систему, способствующую рациональному, то есть оптимальному экономическому поведению. В этом смысле классическая политэкономия фактически утверждает, что рациональность – это честное эгоистическое поведение, любые же претензии на большую моральность, на вмешательство в дела профессиональных эгоистов – коммерсантов – ради некоего общего блага иррациональны и вредны. Неоклассика делает рациональность более сложной, требующей постоянных калькуляций, что служит дополнительным аргументом в пользу неприкосновенности коммерческого сословия, выполняющего важную общественную функцию.

Антибуржуазный характер Маркса проявился в том числе и в том, что он фактически перевернул этот аргумент, сделав рынок источником всякой иррациональности через категорию отчуждения. В этом смысле он воспринял риторику старых правящих классов, указывающих на аморальность буржуазии. Но марксисты обвиняют буржуазию своей эпохи уже не только в безнравственности, но и в неэффективности – рациональный эгоизм, лежащий в основе буржуазной организации, перестал быть рациональным, и его следует заменить новым централизованным устройством общества.

Одним из главных оснований для утверждения иррациональности капитализма были кризисы перепроизводства, регулярно вызывавшие обрушение экономики, за которым следовало болезненное восстановление. Кейнс обозначил эти эпизоды как моменты иррациональности, отличные от среднего рационального состояния рынка.

Моменты перегрева и моменты депрессии – это всплески чрезмерного оптимизма и пессимизма, компенсировать которые необходимо правительству.

Способность правительств решать эту задачу кейнсианскими методами была серьезным образом поставлена под сомнение с появлением stagflation, которая с точки зрения кейнсианской доктрины в принципе не должна была возникнуть. И с 1970-х гг. начинается подъем неолиберализма, утверждающего, что моменты иррациональности рынка возникают из-за накладываемых на его работу ограничений. Кризисы – это, таким образом, не проявления иррациональности рынка, а результат отклонений от рыночной организации. Собственно, идея о необходимости защищать рынок и расширять влияние рыночных процессов – одна из ключевых черт неолиберализма, отличающего его от классического либерализма. Линия «фрикономики» Левитта подводит под нее дополнительный этический аргумент: рынок обеспечивает честность.

По оценке историка экономической науки Б. Файна, «фрикономика», повлекшая за собой волну подражателей, стала высшей точкой «империализма» экономтеории [10, р. 110], заключавшегося в претензии на расширение ее предмета таким образом, что поле экономических исследований перекрывало фактически все другие гуманитарные науки. Сама возможность такой претензии основывалась далеко не только на демонстрации применимости исследовательского аппарата экономики к самым различным аспектам общественной жизни – Файн, в частности, отмечает, что как правило полученные с помощью этого аппарата объяснения определенных случаев не выдерживают проверки применением

к другим ситуациям. Важнее был этический посыл: распространение экономического знания работает на искоренение иррациональности и таким образом исключает возможность обмана.

По сути, дела данная линия экономической науки заявляет в качестве желанного состояния справедливость, под которой понимается эквивалентный обмен. Но, как известно, наряду с эквивалентностью справедливость может пониматься как равенство – параметр, противопоставляемый эквивалентности в марксистской политэкономии, с точки зрения которой эквивалентность всегда имеет идеологическое содержание, которое обеспечивает преимущество правящему классу.

Это противопоставление имеет принципиальное значение для истории экономической науки, акцентируемое, в частности, историком науки Р. Нельсоном, который проводит аналогию между противопоставлением католичества и протестантизма в религии и марксистской и неоклассической линиями в экономике. Важнейшее различие между двумя течениями христианства заключалось в том, что, если католичество допускало только коллективное спасение – в сообществе верующих, в церкви, то протестантизм заявлял об индивидуальном характере спасения [16].

Конечно, это лишь метафора, но все же следует признать, что выбор между разновидностями экономтеории явно определяется не только их «эффективностью» в объяснении исследуемых феноменов. В этом выборе явно отражаются ценностные предпочтения, которые проявляются, в частности в том, что провозглашается рациональным, а что классифицируется как проявление иррациональности. И этот ценностный аспект, как представляется, играл в исто-

рии экономической мысли гораздо более серьезную роль, чем показывается в большей части учебной литературы по «Истории экономических учений».

Список литературы

1. Беккер Г. Преступление и наказание: экономический подход. В кн.: Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. М.: ГУ ВШЭ, 2003. С. 282-352.
2. Дабнер С., Левитт С. Фрикономика. М.: Альпина Паблишер, 2019. 236 с.
3. Кембриджская школа: теория и практика интеллектуальной истории. Сост.: Атнашев Т., Велижев М. М.: Новое литературное обозрение, 2018. 632 с.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: АСТ, 2019. 1072 с.
5. Холопов А.В. История экономических учений. Шестое издание. М.: КНО-РУС, 2025. 429 с.
6. Шишкин М. В., Борисов Г. В., Сутырин С.Ф. История экономических учений. 4-е издание. М.: Юрайт, 2024. 228 с.
7. Anderson P. Lineages of the Absolutist State. New York: Verso, 2013. 576 p.
8. Becker G. The Economics of Discrimination. Chicago: The University of Chicago Press, 1957. 137 p.
9. Campbell, S., & Moore, D. A. (2024). Overprecision in the Survey of Professional Forecasters // Collabra: Psychology. Vol. 10. No. 1. <https://doi.org/10.1525/collabra.92953>
10. Fine B., Milonakis D. From Economics Imperialism to Freakonomics. London: Routledge, 2009. 212 p.
11. Friedman M. Nobel Lecture: Inflation and Unemployment // Journal of Political Economy. 1977. No. 3. P. 451-472.
12. Hunt E., Lautzenheiser M. History of Economic Thought. A Critical Perspective. New York: M.E. Sharpe, 2017. 604 p.
13. Markus G., Kis J., Bence G. How Is Critical Economic Theory Possible? Leiden: Brill, 2022. 328 p.
14. Mirowski P. Machine Dreams. Economics Becomes a Cyborg Science. Cambridge: Cambridge University Press, 2002. 655 p.
15. Mirowski P. Never Let a Serious Crisis Go to Waste. New York: Verso, 2014. 496 p.
16. Nelson R. Economics as Religion: From Samuelson to Chicago and Beyond. University Park: The Pennsylvania State University Press, 2001. 378 p.
17. Roncaglia A. The Age of Fragmentation: A History of Contemporary Economic Thought. Cambridge: Cambridge University Press, 2019. 192 p.
18. Rüegg W. (ed.) A History of the University in Europe: Volume 3, Universities in the Nineteenth and Early Twentieth Centuries (1800–1945). Cambridge: Cambridge University Press, 2004. 776 p.
19. Samuelson P. Foreword. In: Saunders P., Walstad W. (eds.) The Principles of Economics Course: A Handbook for Instructors. New York: McGraw-Hill Publishing Company, 1990. P. ix-x.
20. Skousen M. The Making of Modern Economics. Fourth Edition. London: Routledge, 2022. 504 p.
21. Sum N.-L., Jessop B. Towards a Cultural Political Economy. Cheltenham: Edward Elgar, 2013. 592 p.

22. Wapshott N. Keynes Hayek: The Clash that Defined Modern Economics. New York: W.W. Norton & Company, 2012. 382 p.

23. White L. The Clash of Economic Ideas. Cambridge: Cambridge University Press, 2012. 428 p.

HISTORICAL DEVELOPMENT OF THE CONCEPT OF IRRATIONALITY IN ANTHROPOLOGICAL MODELS OF ECONOMIC SCIENCE

The article deals with the evolution of ideas about irrationality in anthropological models of economic science. The author analyzes the dynamics of the development of economic theory, starting from the classical political economy of A. Smith and D. Ricardo, and ending with modern trends, highlighting their attempts to interpret and overcome the manifestations of irrationality. Smith and D. Ricardo, and ending with modern trends, highlighting their attempts to interpret and overcome the manifestations of irrationality in human behavior. Particular attention is paid to the transformation of the concepts of rationality and irrationality in K. Marx's labor theory of value, the Keynesian concept of psychological factors in economics, and in neoliberal approaches that consider the market as a mechanism that transforms individual irrationality into collective rationality. Methodologically, the study is based on intellectual history, which interprets scientific statements in their social context, as well as on the concepts of the political economy of culture. Analyzing the conflicting moments in the development of economic science related to the problem of irrationality, the author concludes that economic theory invariably strives to model rational behavior, seeking to interpret irrational phenomena in terms of economic rationality. However, the choice of models of rationality is determined not only by scientific arguments, but also by value attitudes, which weakens the claim of economics to the status of an unbiased positive science.

Keywords: anthropological models, neoclassical economic theory, Chicago school, economic imperialism

References

1. Becker G. Prestuplenie i nakazanie: ekonomicheskii podkhod [Crime and punishment: an economic approach]. In: Becker G. Chelovecheskoe povedenie: ekonomicheskii podkhod. Moscow: GU VShE, 2003. P. 282-352.

2. Dubner S., Levitt S. Frikonomika [Freakonomics]. Moscow: Al'pina Publisher, 2019. 236 p.

3. Kembridzhskaya shkola: teoriya i praktika intellektual'noi istorii [The Cambridge school: theory and practice of intellectual history]. Compiled by: Atnashev T., Velizhev M. Moscow: Novoe literaturnoe obozrenie, 2018. 632 p.

4. Smith A. Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov [An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations]. Moscow: AST, 2019. 1072 p.

5. Kholopov A.V. Istoriya ekonomicheskikh uchenii. Shestoe izdanie [History of economic teachings. Sixth edition]. Moscow: KNORUS, 2025. 429 p.

6. Shishkin M. V., Borisov G. V., Sutyurin S.F. Istoriya ekonomicheskikh uchenii. 4-e izdanie [History of economic teachings. 4th edition]. Moscow: Iurait, 2024. 228 p.

7. Anderson P. Lineages of the Absolutist State. New York: Verso, 2013. 576 p.

8. Becker G. The Economics of Discrimination. Chicago: The University of Chicago Press, 1957. 137 p.

9. Campbell, S., & Moore, D. A. (2024). Overprecision in the Survey of Professional Forecasters // Collabra: Psychology. Vol. 10. No. 1. <https://doi.org/10.1525/collabra.92953>

10. Fine B., Milonakis D. From Economics Imperialism to Freakonomics. London: Routledge, 2009. 212 p.

11. Friedman M. Nobel Lecture: Inflation and Unemployment // Journal of Political Economy. 1977. No. 3. P. 451-472.
12. Hunt E., Lautzenheiser M. History of Economic Thought. A Critical Perspective. New York: M.E. Sharpe, 2017. 604 p.
13. Markus G., Kis J., Bence G. How Is Critical Economic Theory Possible? Leiden: Brill, 2022. 328 p.
14. Mirowski P. Machine Dreams. Economics Becomes a Cyborg Science. Cambridge: Cambridge University Press, 2002. 655 p.
15. Mirowski P. Never Let a Serious Crisis Go to Waste. New York: Verso, 2014. 496 p.
16. Nelson R. Economics as Religion: From Samuelson to Chicago and Beyond. University Park: The Pennsylvania State University Press, 2001. 378 p.
17. Roncaglia A. The Age of Fragmentation: A History of Contemporary Economic Thought. Cambridge: Cambridge University Press, 2019. 192 p.
18. Rüegg W. (ed.) A History of the University in Europe: Volume 3, Universities in the Nineteenth and Early Twentieth Centuries (1800–1945). Cambridge: Cambridge University Press, 2004. 776 p.
19. Samuelson P. Foreword. In: Saunders P., Walstad W. (eds.) The Principles of Economics Course: A Handbook for Instructors. New York: McGraw-Hill Publishing Company, 1990. P. ix-x.
20. Skousen M. The Making of Modern Economics. Fourth Edition. London: Routledge, 2022. 504 p.
21. Sum N.-L., Jessop B. Towards a Cultural Political Economy. Cheltenham: Edward Elgar, 2013. 592 p.
22. Wapshott N. Keynes Hayek: The Clash that Defined Modern Economics. New York: W.W. Norton & Company, 2012. 382 p.
23. White L. The Clash of Economic Ideas. Cambridge: Cambridge University Press, 2012. 428 p.

Об авторе

Талагаева Дарья Александровна - кандидат политических наук, доцент кафедры английского языка №6, Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД РФ (Россия), E-mail: d.talagaeva@mail.ru

Talagaeva Daria Alexandrovna - PhD in Political Science, Associate Professor, English Department No. 6, Moscow State Institute of International Relations (University) of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation (Russia), E-mail: d.talagaeva@mail.ru