

## К МЕТОДОЛОГИИ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ АГЕНТАМИ

Г.Б. Клейнер

(Москва)

В статье исследуется влияние психологических особенностей личности агента на результаты выполнения различных этапов принятия экономических решений. Предлагается концепция *органической иррациональности* выбора как системы восприятия, анализа и интерпретации информации, обусловленной устойчивыми особенностями психологии конкретного агента, а также методы учета этого эффекта при построении оптимизационных моделей выбора. Выдвигается гипотеза о разделении агентов на два типа в зависимости от характера преследуемых целей: агентов типа "*homo economicus*", для которых главным мотивом выбора является достижение экономических (часто - допускающих финансовое выражение) целей и "*homo institutus*", для которых мотивация связана главным образом с изменением институционального положения агента. Обосновывается предположение об культурно-исторической обусловленности количественного соотношения между данными типами в экономике России.

### ВВЕДЕНИЕ

Каждая из трех основных ветвей современной экономической теории (неоклассическая, институциональная, эволюционная) опирается на определенную совокупность базовых концептов, характеризующих ключевые для данной ветви объекты исследования. Для неоклассической теории такими объектами являются *экономические агенты* (дифференцируемые на хозяйствующих субъектов, их группы, домохозяйства и т.д., включая отдельных индивидуумов); для институциональной теории - *институты* как взаимосвязанные совокупности правил, норм, традиций или обычаев поведения агентов; для эволюционной теории - *социально-экономические генотипы*, определяющие "наследственные" факторы поведения агентов и их групп

("популяций")<sup>1</sup>. В новых направлениях институциональной теории, возникших на пересечении с социологией большое внимание уделяется роли *полей* или *арен* - направлений деятельности (или связанных с ними локальных сообществ), в рамках которых действия и взаимодействия акторов приводят к возникновению или изменению институтов [2]. Таким образом, можно выделить три уровня факторов, влияющих на институциональный процесс: микроуровень (действия акторов по созданию и укоренению норм); мезоуровень (формирование и изменение "полей взаимодействия" (места, где рождаются институты); макроуровень (взаимодействие самих институтов).

Как функциональное, так и институциональное поведение микро- и мезоэкономических агентов (т.е. функциональный и институциональный выборы) и вытекающие из него характеристики макроэкономических процессов изучаются обычно на основе теории рационального выбора [4, 5]. На базе такого подхода формируются оптимизационные модели действий экономических агентов. Едва ли не вся нормативная ветвь экономико-математического моделирования как научной и прикладной дисциплины опирается на теорию рационального выбора. В дескриптивной части экономико-математического моделирования как дисциплины также весьма часто для описания деятельности тех или иных агентов или систем также используются оптимизационные модели (модели максимизации прибыли коммерческими хозяйствующими субъектами и т.п.).

Между тем в последнее время теория рационального выбора подверглась серьезной критике, основанной главным образом на неадекватности реальных процессов принятия решений данной схеме, и подозрениях в необоснованно широком распространении ("империализме", по выражению Р. Швери [4]). Постулат о рациональности принятия решений социальными и экономическими агентами давно и широко обсуждается в экономической литературе (обзор основных точек зрения можно найти, напр., в [4, 6 - 9]). Обычно *рациональным* считается такое поведение субъекта, при котором он в каждой конкретной ситуации принятия решений осуществляет *наилучший выбор* из *имеющихся* у него *возможностей* с точки зрения достижения определенной *цели*, а

---

<sup>1</sup> В последнее время стало развиваться системное направление в экономической теории, объединяющее три указанные направления и рассматривающее системы с принципиально неоднородным составом элементов: агентов, институтов, генотипов (см., напр., [1 - 3]).

впоследствии добровольно следует этому выбору. В то же время теоретические и экспериментальные исследования показывали, что человеческие решения в принципе основываются не только на рациональных соображениях, но и на социальных традициях, подсознательных реакциях, моральных установках, разрозненных фактах личного опыта в данной или сходной сфере и т.д., являются результатом аффектированного поведения. В ситуации высокой степени неопределенности люди не способны проанализировать весь комплекс факторов и целей и часто пользуются особыми цепочками фрагментарных рассуждений ("эвристическими переходами") (см. [10]).

Все это, несмотря на "приговор" отклоняющимся от принципов рациональности социальным теориям, вынесенный еще в 1951 г. К. Эрроу<sup>2</sup>, привело к развитию теорий, ослабляющих постулаты рационального выбора. Из концепций неполной рациональности наиболее широкое распространение получила предложенная Г. Саймоном концепция *ограниченной* рациональности поведения, согласно которой наилучший выбор может быть недостижим ввиду недостаточного информационного обеспечения процесса выбора и ограниченных возможностей субъекта по переработке этой информации; в этом случае выбор ограничивается одним из «удовлетворительных», т.е. обеспечивающих достаточно высокий уровень полезности, вариантов [12, 13]. Вместе с тем известен ряд исследований, в которых были выдвинуты и иные, как стратегические, так и ситуационные факторы нерационального поведения, основанные в том числе на когнитивных особенностях агентов или управляющих [14, 15]. Из числа ситуационных в последнее время особое внимание уделяется эмоциональному фактору [16]<sup>3</sup>.

В [17] предлагалось рассматривать элементы иррационального поведения как отражение особенностей психологических типов индивидов, проявляющихся в ситуациях принятия социально-экономических решений. В данной статье, представляющей собой первую часть работы, посвященной исследованию процессов изменения структуры отечественных экономических институтов, в развитие концепции [17] проводится анализ влияния

---

<sup>2</sup> "Если формальные теоретические структуры в социальных науках не основываются на гипотезе рационального поведения, их постулаты строятся на принципах *ad hoc*. Такие предположения ... зависят, конечно, от интуиции и здравого смысла исследователя" [11, стр. 137].

психологических особенностей "личности"<sup>4</sup> агента на характер протекания и результаты различных этапов принятия экономических решений. Предлагается концепция *органической иррациональности* выбора, обусловленной устойчивыми особенностями психологии конкретного агента. В контексте органической иррациональности выдвигается гипотеза о разделении агентов на два типа в зависимости от типа преследуемых целей: агентов типа "*homo economicus*", для которых главным мотивом выбора является достижение экономических (обычно - допускающих финансовое выражение) целей и "*homo institutus*", для которых мотивация связана главным образом с изменением институционального положения агента. Обосновывается предположение об исторической обусловленности соотношения между данными типами в экономике России. В следующей публикации<sup>5</sup>, завершающей данную работу, будет рассмотрено влияние этого обстоятельства на особенности процессов формирования и динамики структуры экономических институтов в России, в том числе - через процессы институционального выбора, осуществляемого "органически иррациональными" агентами.

## 1. РАЦИОНАЛЬНОСТЬ, НЕПОЛНАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ, ИРРАЦИОНАЛЬНОСТЬ: ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ

В данном разделе статьи мы, основываясь на предложенной в [19] структуре описания ситуации принятия решения, расширяем состав и уточняем действие факторов нарушения рациональности, а также отмечаем индивидуальные психологические предпосылки воздействия на субъекта того или иного фактора. Под влиянием этих факторов процессы восприятия, осмысления, синтеза, интерпретации информации и последующего выбора могут утрачивать те или иные элементы адекватности и приводить к отклонениям от рациональности выбора.

---

<sup>3</sup> В работе [15] эмоциональный фактор рассматривается исключительно в контексте концепции ограниченной рациональности.

<sup>4</sup> Вопрос о том, можно ли говорить о личностных чертах агента, если речь идет о юридическом лице, не очевиден, поэтому слово "личность" заключено в кавычки. Вместе с тем, использование концепций психологической теории личности оказывается весьма плодотворным для анализа поведения предприятий [3, 18].

<sup>5</sup> Клейнер Г.Б. Особенности процесса формирования экономических институтов в России. Экономика и матем. методы, 2003, Т.39, № 3.

Рассмотрим кратко описание структурных компонент ситуации выбора при принятии решений. Согласно [19], ситуацию принятия решений следует рассматривать в двух фазах: постановочной и «постпостановочной». Во второй фазе задача принятия решения представлена двумя компонентами: множеством альтернативных решений (под решением понимается комбинация управляемых факторов и возможных действий) и отношением предпочтения (упорядоченностью) на множестве альтернатив, отражающей сравнительную степень приближения к цели после реализации той или другой альтернативы. В «постановочной фазе» выбор цели и, соответственно, отношение целевого предпочтения относятся к неизвестным компонентам ситуации и должны быть специфицированы в процессе постановки. В постановочной фазе речь идет о *возможных* альтернативах. Это означает, что существуют и «*невозможные*» альтернативы, т.е. решения, которые можно себе мысленно представить, но которые невозможно реализовать. Ясно, что между однозначно возможным и однозначно невозможным может располагаться достаточно широкое множество вариантов, допускающих субъективную оценку в порядковой шкале с точки зрения «степени их возможности». В общем случае эта оценка может быть связана с оценкой полезности данной альтернативы (пример такой связи дает известное выражение «если нельзя, но очень хочется, то можно...»). Мы, однако, в данной статье не будем развивать концепцию возможных вариантов учета неопределенности при определении реальности альтернативы (для случая статистических наблюдений варианты формализации различных видов неопределенности изложены в [20]) и будем считать, что оценка полезности и оценка возможности независимы, причем последняя принимает по отношению к каждой мыслимой альтернативе только два значения: «возможно/невозможно».

В ходе постановки и решения задачи выбора должны быть выполнены следующие действия:

- уяснение и спецификация цели, стоящей перед агентом в данной ситуации;
- определение полного пространства (мыслимых) альтернатив выбора, включая определение их идентификационных признаков;
- формирование множества допустимых (реальных) альтернатив;
- формирование целевого отношения предпочтения на данном множестве;

- определение наилучших альтернатив в смысле данного отношения альтернатив и
- окончательный выбор одной или нескольких из них.

Выполнение всех этих этапов в точном соответствии с имеющейся у субъекта информацией и соответствует рациональному поведению субъекта. Можно заметить, однако, что эти этапы далеко не однородны и их выполнение требует от субъекта различных аналитических и синтетических способностей, соответствующего психологического состояния (решительности), которое позволяет эти способности применить, мотивации выполнения, а также материальных, информационных, временных умственных и психических ресурсов, которые могут быть израсходованы на проведение этапов. Из этого вытекает, что нарушение рациональности может быть обусловлено не только объективной неполнотой имеющейся у индивида информации и ограниченностью возможностей ее усвоения и переработки, сколько наличием субъективных психологических предпосылок нарушения рациональности поведения, связанных с дифференцированным отношением субъекта к перечисленным выше этапам принятия решений, с психологическими особенностями черт характера и личности субъекта, существенно влияющими на индивидуальные результаты прохождения каждого из перечисленных этапов. (Отметим, что применительно к процессам построения имитационных экономико-статистических моделей зависимость результатов моделирования от соотношения объективной и субъективной части информации рассматривалась в [21]).

Таким образом, нарушение рациональности выбора конкретным субъектом может быть связано: а) с недостатком у него информационных и иных *ресурсов* для проведения всех или некоторых этапов процесса выбора; б) некорректной или неэффективной *технологией* анализа и сравнения вариантов и поиска наилучшего (в том числе - использованием неадекватной или субъективной информации, а также субъективного оценивания и интерпретации информации); б) *нежеланием* (антипатией, несклонностью) в полном объеме осуществлять все необходимые для формирования и решения задачи выбора действия; в) неосознаваемыми .

Некоторые из субъективных психологических особенностей, влияющих на мотивацию агента, в зависимости от степени проявления и устойчивости могут быть отнесены к невротическим или психопатическим состояниям (страхам, фобиям). Наличие разного рода фобий, как показывают исследования психического здоровья населения, по различным данным, характерно для 40 – 70% граждан России. "Невротический" характер отношений в российской экономике исследовался в [22] (см. также [23]).

Ниже в соответствии со структурой описания ситуации принятия решений перечислены психологические факторы нарушения рациональности выбора и указаны черты личности (или временные состояния психики), являющиеся предпосылками проявления данных факторов. Факторы разбиты на четыре группы, относящиеся, соответственно, к: 1) идентификации целевых установок и допустимого множества; 2) их взаимосвязи, т.е. формированию отношения предпочтения на множестве альтернатив; 3) отделению реально значимой и допускающей интерпретацию информации от сопутствующей; 4) процессам выбора наилучшей альтернативы.

Начнем с *первой* группы отклоняющих от рациональности факторов, относящихся к постановочным процессам: идентификации цели и допустимого множества альтернатив.

1. Неготовность уяснить и сформулировать целевую установку в ситуации выбора («антипатия к целеполаганию»).

Формулировка цели часто требует от индивида значительных и не всегда мотивированных усилий и затрат. Для экономических агентов – физических лиц часто просто невозможно или затруднительно осознать и выразить более или менее адекватную и достаточно информативную цель функционирования, которая стала бы базисом для сравнения альтернатив. Сознательное, целенаправленное и последовательное поведение является уделом сравнительно небольшой части внутренне высокоорганизованных людей. Если же субъектом является организация (предприятие, банк и т.п.), то говорить о цели такого субъекта можно лишь условно. Следует принимать в расчет и в некотором смысле обратное явление – то, что И.П. Павлов называл «рефлексом цели», т.е. неосознанное влечение к выбору для себя цели – порою мнимой, несопоставимой ни с реальными намерениями, ни с возможностями индивида.

Главной личностной чертой, способствующей нарушению рациональности в процессе идентификации цели, является *непоследовательность*.

2. Затруднения при формировании объективных ограничений выбора, трудности при анализе мысленно возможных альтернатив и выделении среди них реальных («трудности разграничения реального и нереального»)<sup>б</sup>.

Осознание и идентификация таких границ нередко вызывают неприятные эмоции у тех индивидов, которые не склонны к самоограничению и/или болезненно воспринимают ограничения внешнего характера. Часто внимание таких субъектов не задерживается на границах фиксированного множества вариантов, а мгновенно переключается на целевую часть ситуации принятия решений, обрисовку виртуальных картин все более и более отдаленного будущего, возникающего после решения задачи выбора и наступления желательных с точки зрения индивида последствий.

Чертами характера, подкрепляющими данный вид отклонения, является *мечтательность*, склонность к фантазированию, нежелание провести различие между желаемым и реальным. Крайним патологическим проявлением невозможности отличить реальные альтернативы от мыслимых, но не реальных, является *аутизм*. В этом случае задача дифференциации реального от нереального даже не ставится.

*Вторая* группа факторов, приводящих к отклонению от рациональности, связана с проблемами задания целевого отношения полезности на множестве альтернатив, т.е. проектированием цели на «поле выбора».

3. Затруднения при сравнении допустимых альтернатив («антипатия к рейтингованию»).

В теории полезности хорошо известны трудности субъективного формирования транзитивных отношений предпочтения на множестве подлежащих сравнению альтернатив. Кроме того, здесь возникают две группы индивидуальных проблем. Первая связана с пониженной «разрешающей способностью» видения вариантов своих действий некоторыми индивидами. При анализе альтернатив качественно разные альтернативы кажутся таким субъектам неразличимыми. С другой стороны, известен и тип индивидов с



повышенной «разрешающей способностью», для которых альтернативы либо представляются вообще несравнимыми, либо их различие неосознанно гипертрофируется. Частным случаем этой ситуации является «дихотомическое мышление», при котором множество рассматриваемых альтернатив априорно делится на две группы: условно говоря, «черные» (неприемлемые) и «белые» (приемлемые). Такое «черно-белое» огрубленное восприятие ситуации в общем случае не позволяет осуществить обоснованный рациональный выбор.

Аналогами такого огрубленного восприятия реальности в медицинской практике могут считаться такие заболевания, как *миопия* или *дальтонизм*<sup>7</sup>. Вместе с тем нельзя пройти мимо и такого феномена, как преувеличенная склонность к рейтингованию, сравнения всего со всем ("неистребимая тяга людей к сравнению", по выражению Л. Тевено [25]).

*Третья* группа факторов отражает неумение отстроиться от побочных характеристик ситуации, не относящихся к сути проблемы выбора. Несмотря на то, что в конвенциональной исходной постановке задачи альтернативы отличаются друг от друга лишь значением функции полезности, практически всегда их восприятие индивидом в реальности намного богаче. Это связано не только с содержательным различием альтернатив, но также и с тем, что после завершения индивидом формирования множества допустимых альтернатив как подмножества всех мыслимых возможностей обозрение этих альтернатив обычно вызывает неосознанное формирование некоторого целостного образа этого множества в полном пространстве альтернатив. Иногда границы этого множества задаются явно (если, скажем, речь идет о ситуации, когда альтернативы задаются с помощью областей в некотором линейном конечномерном пространстве, как это имеет место в задачах линейного программирования), иногда такая граница как бы дорисовывается мысленно индивидом. В частности, при количественной оценке альтернатив происходит невольная мысленная «метризация» их пространства, т.е. наделение априорной и не обусловленной сущностью задачи метрикой (так, несмотря на то, что пятибалльная шкала школьных оценок, как хорошо известно, формально

---

<sup>6</sup> На недостаточную проработку проблемы перехода от мыслимых к реальным альтернативам обращали внимание еще Вилкас и Майминас [19].

<sup>7</sup> Эти заболевания не относятся к психической сфере, но используются исследователями для характеристики аналогов соответствующих психических состояний (см., напр., [24]).

является лишь порядковой, различие между оценками «5» и «4» традиционно воспринимается как менее существенное, чем между оценками «4» и «3»).

В любом случае, даже если речь идет о дискретном множестве возможностей, можно говорить о *конфигурации* множества допустимых альтернатив в рамках их полного пространства. При этом у некоторых альтернатив могут быть отмечены специфические особенности, связанные с их геометрическим расположением относительно данной конфигурации, близости к границам реального и нереального, к области сгущения, к воображаемому центру конфигурации и т.п. В зависимости от своего местоположения альтернативы как бы оказываются эмоционально окрашенными, причем эта раскраска не связана с уровнем их объективного соответствия цели. При сравнении таких альтернатив субъекту трудно абстрагироваться от их взаимного расположения, что вызывает отклонения от рациональности выбора. Размер и характер этих отклонений зависит от психологической структуры личности субъекта. Можно выделить следующие характерные ситуации.

4. Неосознанная склонность к выбору граничных или близких к граничным альтернатив («влечение к пограничным и рискованным ситуациям»).

Такое поведение характерно для индивидов с априорной склонностью к опасности, экстремальным ситуациям, радикализму. Психологическая предпосылка – страх перед открытым неограниченным пространством, *агорафобия*.

5. Неосознанное отвращение к выбору граничных или близких к граничным альтернатив («антипатия к пограничным или рискованным ситуациям»).

Психологическая предпосылка – *акрофобия* (боязнь высоты, а точнее - границы наблюдаемой области, характеризующейся значительным перепадом уровней).

В данной группе факторов отклонения от рациональности можно указать еще несколько возможных вариантов дополнительного различения альтернатив, не связанного с их целевой полезностью и основанного на априорных и не осознаваемых субъективных предпочтениях агента.

Первый возникает из-за особенностей процедуры рассмотрения альтернатив. Лишь в редких случаях все альтернативы рассматриваются

одновременно. Как правило, они предъявляются для рассмотрения поочередно или группами (см. более подробно [26]). Поскольку внимание индивида распределяется в течение периода анализа неравномерно (в зависимости от темперамента индивида и других особенностей личности пик наибольшей концентрации внимания может приходиться на начало, середину, конец или другие сегменты периода сравнения альтернатив), результат выбора может зависеть от последовательности их предъявления. Такое явление можно уподобить *циклотимии* – выраженной зависимости психического состояния от относительного (в рамках фиксированного периода) времени действия.

6. Априорное предпочтение альтернатив, рассматриваемых в начале/середине/конце периода времени для принятия решений («невозможность соблюдения одинаковых условия оценки альтернатив»).

Психологической предпосылкой здесь также выступает *циклотимия*, т.е. циклическое распределение внимания в течении периода, в данном случае – «оценочной сессии».

Второй дополнительный вариант априорного (внецелевого) различения альтернатив связан с гипертрофированным влиянием предыдущего опыта индивида. Если конфигурация альтернатив в какой-то степени напоминает ему уже встречавшиеся ситуации, исход выбора в которых известен, то это может вызвать формирование еще одной, не связанной с целевой, структуры предпочтений, при которой та или иная альтернатива априорно воспринимается как предпочтительная или, наоборот, нежелательная.

7. Априорное предпочтение альтернатив, идентифицируемых по их конфигурационным характеристикам в связи с предыдущим опытом принятия решений («неосознанные ассоциации с прошлым»).

Психологическая предпосылка – *апперцепция*, т.е. неосознанное влияние на восприятие реального мира субъектом его предшествующего опыта или установок.

Наконец, следует иметь в виду некоторые часто встречающиеся *динамические* характеристики решений как подлежащих выбору альтернатив. Психологические особенности субъекта принятия решений могут оказать существенное влияние на выбор именно из-за неадекватного учета динамических и, в частности, временных особенностей того или иного решения. К таким особенностям относятся время начала и завершения реализации

решения (и/или период получения эффекта от его реализации) и ряд аспектов новизны и радикальности решений. Главными характеристиками такого рода, влияющими на выбор, являются:

- время начала реализации решения, точнее, промежуток между принятием решения и его осуществлением (в случае выбора);
- время планируемого окончания реализации решения;
- «новизна» решения (она может оцениваться по различным показателям, например, по новизне связанных с данным решением технологий, количеству новых, представляющихся перспективными, лиц, вовлекаемых в круг общения в связи с данным решением, и т.п.);
- степень обратимости решения, т.е. возможность восстановления статус кво после начала реализации данного решения.

8. Предпочтение решений, реализация которых начинается/оканчивается быстрее («антипатия/влечение к быстроисполнимым решениям»).

Психологические предпосылки – нетерпение, *импульсивность* данной личности.

9. Предпочтение решений, обладающих/не обладающих признаками новизны («антипатия/влечение к *новым* решениям»).

Психологические предпосылки – эмоциональная потребность индивида в новых впечатлениях, излишняя доверчивость, преувеличенные ожидания, испытываемые по отношению к новым лицам или (шире) ситуациям по сравнению с известными.

10. Предпочтение обратимых/необратимых решений («антипатия/влечение к окончательному выбору»).

Многим индивидам свойственно непреодолимое желание немедленно изменить сделанный выбор сразу после его осуществления. Чтобы понять истоки такого поведения, следует принять во внимание, что субъект лишается «свободы выбора» в тот же момент, в котором этот выбор сделан. Для свободолюбивых или нерешительных натур необратимые действия, в том числе – выбор, крайне неприятны.

Психологические предпосылки: осторожность, *нерешительность* либо, наоборот, решительность, *опрометчивость*, радикализм.

11. Неосознанное нежелание оставаться в заданных пределах множества допустимых альтернатив («антипатия к учету границ»).

Будучи поставленными в дискомфортное положение нежелательного выбора, многие индивиды стремятся «разорвать круг» имеющихся альтернатив, вернуться «на шаг назад», на этап формирования альтернатив и изменить «поле выбора». В других случаях, при отчетливом субъективном ощущении границ поля выбора и невозможности их преодоления возникает неосознанное стремление к выбору той альтернативы, которая находится как можно дальше от границы, «в глубине» допустимого множества.

Соответствующая психологическая предпосылка – состояние *клаустрофобии* (страх замкнутого множества по отношению к пространству альтернатив).

Наконец, *четвертая* группа факторов отклонения от рациональности связана с этапом непосредственного выбора решения.

12. Антипатия к выбору абсолютно наилучшего варианта («антипатия к радикализму»).

Выбор наилучшего варианта для избегающих риска субъектов представляется опасным. Подсознательно такие субъекты отвергают максимизирующие варианты как не соответствующие эволюционному характеру развития. Как показывают психологические тесты, многие подсознательно стремятся к выбору варианта, находящегося в верхней трети шкалы оценок, но никак не наилучшего. Альтернативой выбора наилучшего может быть сатисфакторный (обеспечивающий удовлетворительный уровень полезности), усредненный (ориентирующийся на то или иное среднее значение критерия полезности) и другие варианты выбора.

Черта характера – осторожность. Психологическая предпосылка – *клаустрофобия* (по отношению к пространству значений функции полезности).

Процедурная рациональность, т.е. рациональность процесса (а не результата) выбора решений также подвергается искажению ввиду использования неадекватных ситуации процедур и алгоритмов.

13. Предпочтение решений, избираемых в соответствии с известными привычными или традиционными процедурами, не обязательно соответствующими данной ситуации («навязчивое влияние прошлого опыта»).

Психологическая предпосылка – *компульсивные* расстройства, т.е. действия или влечения, обусловленные устаревшими или не соответствующими конкретным условиям ситуации ритуалами (рутинами).

Таким образом, существует достаточно широкий круг психологических особенностей агентов, вызывающих неконтролируемое отклонение от рациональности индивидуального выбора.

Неполную рациональность выбора, обусловленную для данного субъекта одним или несколькими из перечисленных тринадцати факторов, естественно назвать, в отличие от ограниченной рациональности Г. Саймона и органической (процедурной) рациональности О. Уильямсона [27], *органической иррациональностью*, поскольку она отражает органически присущие данному индивиду качества и особенности, приводящие к нарушению рациональности поведения.

Индивид с высоким уровнем органической иррациональности по всем перечисленным выше тринадцати аспектам не принимает в расчет всю имеющуюся информацию и фактически либо «размывает» воспринимаемую им ситуацию принятия решений, делая нечеткими как целевую функцию, так и ограничения выбора, либо, наоборот, деформирует, искажает компоненты постановки задачи, излишне жестко ограничивая множество альтернатив или необоснованно «выпячивая» некоторые из них (например, осуществляя их дихотомию, условно говоря, на «черные» и «белые»). При восприятии реальной картины как размытой, сглаженной, «текучей» или, наоборот, чересчур ригидной, с обостренными и искаженными формами, принятие решения осуществляется либо на основе заведомо фрагментарного анализа и принципиально субъективного выбора, либо на основе принципов слабой процедурной рациональности [13].

В итоге формирование носителя того или иного института оказывается в поле действия не только рациональных факторов, обусловленных распределением экономических интересов и ожиданий агентов, сколько в поле действия иррациональных факторов, обусловленных органически иррациональной структурой субъективного восприятия агентами действительности. Соответственно влияние сил, действующих на институты непосредственно в институциональном пространстве (их взаимозависимость, «трение», жизненные циклы и т.п.), представляется более сильным, чем

действие внешних для этого пространства сил, исходящих из пространства агентов.

Таким образом, психологические факторы приводят к ряду отклонений от рационального проведения процесса выбора, которые можно толковать либо как ошибки оптимизационного моделирования (если находиться на позиции верховенства эмпирического подхода), либо как ошибки когнитивно-деятельностного поведения агента (если находиться на позиции верховенства модельного, теоретического анализа). В последнем случае эти ошибки могут быть представлены как:

ошибки целеполагания (определения и уяснения цели);

ошибки атрибуции (разграничения реальных и нереальных альтернатив);

ошибки дискриминации (различения альтернатив);

ошибки индикации (формирования целевых отношений на пространстве альтернатив);

ошибки прогнозирования (определения последствий выполнения альтернатив);

ошибки рейтингования (выстраивания альтернатив по их соответствию цели);

ошибки выбора.

Поддаются ли моделированию действия агентов при отказе от принципов рациональности выбора?

По мнению Канемана, в каждой модели реального выбора может быть учтено не более одного фактора иррационального поведения. Если иметь дело с традиционными оптимизационными схемами, то с этим придется согласиться. В общем же случае, как представляется, традиционная оптимизационная схема должна быть модифицирована таким образом, чтобы в ней фигурировали отдельные и относительно самостоятельные модели:

а) объекта, на состояние которого оказывает влияние выбор (предприятие, если речь идет, скажем, о закупке оборудования или постановке на производство нового изделия; запаса продуктов в доме, если речь идет о приобретении продуктов питания в магазине; самого субъекта, если речь идет о его институциональном выборе, например, присоединении к некоторому институту и т.п.);

б) поля альтернатив (т.е. взаимосвязи между альтернативами и их атрибутами);

в) субъекта выбора, т.е. лица принимающего решение, его психологических, когнитивных и иных особенностей.

Таким образом, поскольку каждую из альтернатив можно рассматривать как некоторую разновидность проекта, то описание всей ситуации выбора складывается из описания трех различных компонент: объекта, проекта и субъекта. (Отметим, что если речь идет о моделировании не субъективного выбора, а объективного процесса, то последний элемент триады может отсутствовать, хотя поле альтернатив как множество возможных результатов процесса должно присутствовать в любом случае. При этом обычно используемая для моделирования конструкция, в которой это поле совпадает с подмножеством некоторого конечномерного векторного пространства, далеко не всегда является адекватной моделируемой ситуации. Так, в [28] показано, что для пространства факторов производственных функций в условиях индивидуализации производства более адекватной, чем  $Z^n$ , является структура решетки.) Такой подход предполагает, что и в модельном отражении эта трехфигурная композиция должна быть уравновешенной в том смысле, что модели всех трех частей должны быть, во-первых, относительно автономными и, во-вторых, примерно равным образом содержательными. Первое требование означает, что *перед* построением общей модели выбора должны быть автономным образом построены три модели: модель функционирования "объекта", отражающая влияние принимаемых решений на объект управления; модель "поля альтернатив", отражающая оценку вариантов с точки зрения цели выбора и структуру их множества; модель "субъекта выбора", отражающая сложившиеся особенности и структуру факторов принимаемых субъектом решений. Согласно второму требованию, каждая из этих моделей должна быть построена на базе достаточно содержательной информации, в том числе - исторической, учитывать эволюционные характеристики предмета моделирования и его взаимодействия с окружением. Если эти требования нарушены (а в традиционных моделях оптимизации именно это и имеет место, причем наименее содержательно, как правило, представлены модели субъекта), то результат не может быть адекватным.



Выполнение данных требований, т.е. моделирование процесса принятия решений экономическими агентами на основе "тройственной" системы достаточно содержательных и относительно автономных моделей "субъект - проект - объект", ставит перед исследователем серьезную задачу системной идентификации элементов этой триады. В зависимости от того, где проведены системные границы "субъекта", "объекта" и "поля альтернатив", и процесс и результаты моделирования будут различными. Это подчеркивает роль этапа "системное описание объекта моделирования" в общей последовательности построения модели (см. [29, 30]).

## 2. *HOMO ECONOMICUS* И *HOMO INSTITUTIVUS* КАК ТИПЫ ЛИЧНОСТЕЙ

Как известно, концепция рационального выбора даже в своем чистом варианте, варианте «железной клетки», по выражению Вебера, не полностью определяет поведение агента, в том числе агента, формирующего свои взаимоотношения с той или иной общественной нормой, поскольку за пределами этой концепции по существу остается процесс и результат формирования цели, преследуемая рационально действующим индивидом. Какими же могут быть цели, определяющие мотивацию индивидов в социально-экономической сфере? В контексте предпринятого исследования факторов институциональной динамики представляется целесообразным выделить две основные группы целей и, соответственно, специфицировать два типа личности агентов, для которых эти виды целей являются доминирующими.

Первая группа целей связана с улучшением материального *состояния* индивида, вторая – с его *положением* в обществе. Первый тип индивидов ориентирован, таким образом, на максимизацию выгоды, понимаемой им как приращение лично контролируемых материально-финансовых ценностей. Второй тип стремится к занятию более высокой позиции в структуре социальных институтов, повышению социального статуса. В художественной и публицистической литературе с помощью крайних и эмоционально

окрашенных терминов эти типы характеризуются как «рвач» и «карьерист»<sup>8</sup>. Если «рвач» рассматривает карьерные достижения как средство получения материальной выгоды, то «карьерист», наоборот, рассматривает материальные ценности как средство достижения властных или авторитетных позиций. При этом эти позиции могут рассматриваться как в системе локальных (предприятие, учреждение, друзья) так и в системе глобальных (религия, нравственные ценности, политические организации и др.) институтов. Понятия «карьерист» и «рвач» не следует воспринимать буквально: так, объектом устремлений «карьериста» могут быть не только должность или звание, но и установление дружеских или любовных отношений и т.п. Если первый тип ориентирован на приобретение экономических ресурсов – денег, товаров, средств производства, то второй – на завоевание так называемых символических ресурсов – уважения, власти, почета.

Первый тип близок к хорошо известному в классической теории *homo economicus* (*HE*), второй тип можно было бы назвать *homo institutus* (*HI*) – «человек институциональный»<sup>9</sup>. При этом принадлежность к тому или иному типу является устойчивой чертой личности данного субъекта и может измениться только в результате помещения субъекта в необычные, экстремальные условия, например, в ситуацию, где речь идет о его выживании.

Если трактовать выбор агента как решение оптимизационной задачи на максимум при заданных ограничениях, то для *HE* материальная выгода относится к критериальной части задачи, а институциональные характеристики ситуации – к ограничительной, в то время как для *HI*, наоборот, доступные материально-финансовые ресурсы играют роль ограничений, а личностная оценка институциональной ситуации – роль критерия.<sup>10</sup>

---

<sup>8</sup> Контраст между двумя типами личности можно проиллюстрировать на примере Плюшкина и Ноздрева – персонажей поэмы Н. Гоголя «Мертвые души». Если первый (корыстолюбец) озабочен сохранением и приращением вещественных и денежных ценностей, то второй (честолюбец) идет на все ради завоевания внимания и интереса любой, пусть даже временной, аудитории. Разумеется, оба персонажа представлены в шаржированном виде, но различие в ориентации весьма показательное.

<sup>9</sup> Независимо от автора и в другом смысле (как развитие концепции *homo economicus*) это понятие использовал также Б.А. Ерзнкян, см. ([31]). В литературе также известны категории «работающего человека» (*working man*), политического человека (*political man*), контрактного человека (*contractual man*), социологического человека (*sociological man*), иерархического человека (*hierarchial man*) [27]. Эти понятия, однако, использовались в качестве научных абстракций, а не классификационные категории.

<sup>10</sup> Предлагаемая классификация связана с упомянутой в [32] типологией личностей на две группы: ориентированных соответственно на «мир денег» и «мир товаров». Представители

Соответственно субъекты типа *HE* наиболее активно реагируют на материальное (денежное) стимулирование, в то время как субъекты типа *HI* наиболее успешно мотивируются с помощью институциональных изменений своего положения: присвоения званий, степеней, занятия более высоких должностных позиций, а также мер морального поощрения (последние привлекательны для *HI* в случае, если они носят кумулятивный, а не временный характер, повышают престиж субъекта).

Поскольку *HE* ориентирован на решение тактических задач, он может эффективно работать в условиях неполных контрактов, *HI* – нет.

Распределение сотрудников организации по указанным двум типам следует иметь в виду и при расстановке кадров. Если в результате стечения обстоятельств в руках *HE* сосредотачивается слабо контролируемая власть, то это, как правило, приводит к использованию ресурсов организации в личных целях данного индивида. Поэтому, по нашему мнению, следует говорить не столько о *рентоориентированном поведении* экономических агентов, сколько о *рентоориентированном типе* таких агентов.

Исходное различие в мотивации *homo economicus* и *homo institutus* обуславливает и существенные различия в других чертах личности, в том числе – восприятии и интерпретации внешней информации и поведении индивидов. Для описания этого различия рассмотрим эти особенности, опираясь на психологическую характеристику этих субъектов, в том числе – классификацию типов личности, предложенную Альфредом Адлером [33]. Если *HE* склонен к эгоистическому взгляду на мир и соответствующему поведению («берущий тип» по А. Адлеру), то *HI* часто демонстрирует социальную вменяемость и является «социально-полезным» типом в классификации А. Адлера. В то время как *HE* имеет более авантюристичные наклонности, склонен к экстремальным и порой неожиданным для окружающих и для себя решениям, *HI* чаще представляет консервативное начало, избегает экстремальных вариантов, старается находиться внутри поля, где чувствует себя уверенно. "Граница

---

первой группы предпочитают обмены типа «товар – деньги», представители второй – обмены «деньги – товар», а также «товар – товар». Именно благодаря поддержке членов второй группы в России объем бартера многократно превосходил уровень, допустимый в рыночной экономике. Таким образом, если говорить о более глубокой дифференциации, то следовало бы различать «денежно ориентированных», «товарно-ориентированных» и «институционально ориентированных» агентов. В рассматриваемом контексте мы объединяем две первые группы в одну – *homo economicus*.

дозволенного", по сути относящиеся к институциональным характеристикам ситуации, ощущаются *НИ*, в отличие от *НЕ*, как весьма существенная на каждый данный момент преграда.

Окружающий мир для *НИ* представляется более дробным из-за большого количества институциональных ограничений, причем мышление *НИ* носит более формальный характер. Напротив, для *НЕ* характерно видение мира как системы более или менее «сводимых» друг к другу (ввиду возможности денежной оценки) благ. Таким образом, восприятие мира представителями *homo institutus* базируется на концепции партикуляризма, согласно которой мир состоит из взаимосвязанных, но качественно различных сущностей, в то время как *homo economicus* – на концепции общего редукционизма, согласно которой существует возможность аналитической и синтетической сводимости сущностей друг к другу. «Презумпция сводимости», которой часто неосознанно придерживается *НЕ*, позволяет ему сосредоточиться на решении тактических, краткосрочных задач, в то время как *НИ*, воспринимающий мир как относительно устойчивую институциональную структуру, уделяет внимание стратегическим задачам и демонстрирует стратегический тип мышления. Представитель *НИ* значительно легче воспринимает социальный аспект окружающей среды, где каждый субъект обладает собственной идентичностью, в то время как для *НЕ* легче воспринимается экономический аспект мира, объектами которого являются редуцируемые экономические блага. Условно говоря, *НИ* живет в мире институтов, а *НЕ* – в мире интересов.

В этих условиях упорядочение альтернатив – достаточно сложная задача для *НИ*, поскольку его предпочтения не носят скалярный характер и с трудом допускают сопоставимую оценку. Если ценности *НИ* сильно зависят от институциональной структуры общества и в значительной степени воспринимаются субъектом как экзогенные, то ценности *НЕ* формируются в основном им самим. Агенты типа *НИ* являются наиболее чувствительными как к осуществившимся, так и к предполагаемым институциональным изменениям и служат тем самым проводниками этих изменений.

Вместе с тем *НИ*, как правило, легче ориентируется в сложной институциональной обстановке и не делает ошибок атрибуции при разграничении реальных и невозможных вариантов действий. Более детальное знание обстановки и некоторая осторожность часто удерживают *НИ* от принятия

экстремальных вариантов как в смысле конфигурации в пространстве решений, так и в смысле конфигурации в пространстве критериев, к чему, как правило, обнаруживает склонность *HE*. Партикулярность (дробность и подробность) восприятия окружающего мира определяет предпосылки «уважения» *HI* к экзогенным границам выбора, зачастую отсутствующее у *HE*, а также различие в степени влияния прошлого опыта на текущее поведение (ситуации, представляющиеся *HE* сходными, полны различий для *HI*). Поскольку ценностная система *HI* определяется внешней институциональной структурой, основные принципы его поведения существенно зависят от экзогенных данных, в то время как основные черты поведения *HE* в большей степени носят эндогенный характер.

Для более полной характеристики *HI* и *HE* целесообразно воспользоваться предложенной в предыдущем разделе структуризацией психологических факторов нарушения рациональности в принятии решений (см. табл. 2).

Таблица 2

***Сравнение *homo economicus* и *homo institutus* с точки зрения  
рациональности принимаемых решений***

№ п/п	Особенности личности субъектов, вызывающие отклонение от рациональности поведения	Насколько данная особенность характерна для <i>homo economicus</i>	Насколько данная особенность характерна для <i>homo institutus</i>
1.	Антипатия к целеполаганию	В слабой степени	В сильной степени
2.	Трудности разграничения реальных и нереальных вариантов действий	В сильной степени	В слабой степени
3.	Антипатия к рейтинговой деятельности	В слабой степени	В сильной степени
4.	Склонность к выбору пограничных (в пространстве решений) вариантов решений	В сильной степени	В слабой степени
5.	Антипатия к выбору пограничных (в пространстве решений) вариантов решений	В слабой степени или нейтрально	В сильной степени
6.	Трудности соблюдения одинаковых условий оценки альтернатив	Не является дискриминирующим признаком	Не является дискриминирующим признаком
7.	Неосознанные ассоциации с предшествующим опытом	В сильной степени	В слабой степени
8.	Склонность к выбору обратимых/необратимых (быстроисполнимых/отложенных) решений	Не является дискриминирующим признаком	Не является дискриминирующим признаком
9.	Предпочтение решений, обладающих/не обладающих признаками новизны	Не является дискриминирующим признаком	Не является дискриминирующим признаком
10.	Предпочтение обратимых/необратимых решений	Предпочтение необратимых решений	Предпочтение обратимых решений
11.	Неосознанное нежелание оставаться в заданных пределах множества допустимых альтернатив	В сильной степени	В слабой степени
12.	Антипатия к выбору наилучшего варианта	В слабой степени	В сильной степени
13.	Предпочтение традиционных процедур	В слабой степени	В сильной степени

принятия решений		
------------------	--	--

Заметим: предложенную типологию «*homo economicus – homo institutus*» следует отличать от типологии «предприниматель – наемный работник». Для того, чтобы быть предпринимателем, вовсе не обязательно принадлежать к типу *HE*, поскольку предприниматель может преследовать разнообразные цели, в том числе – организацию, укрепление и расширение бизнеса как такового; часто в текущем аспекте такая цель может конкретизироваться в виде чисто институциональных мероприятий (например, заключения престижного контракта). С другой стороны, далеко не каждый индивид, ориентированный на накопление материально-финансовых ценностей, склонен к предпринимательской деятельности; он может успешно продвигаться к достижению своей цели и будучи наемным служащим. Каждый из читателей может найти таких людей среди своих коллег и знакомых.

Перспективным представляется «*HE-HI-анализ*» вариантов решения проблемной ситуации «принципал – агент» на предприятиях. Если воспользоваться описанием четырех типов предприятий, приведенным в [6] и выделяющим отечественное предприятие периода командной экономики (предприятие К) и периода переходной экономики (П), типовое американское предприятие (А) и японское предприятие (J), то кратко можно охарактеризовать указанное соответствие *HE-HI* типов работников и руководителей предприятий и типа предприятия в целом с помощью табл. 3.

Таблица 3

**Соответствие между типами работников и руководителей  
и типами предприятий**

	Предприятие К	Предприятие А	Предприятие J	Предприятие П
Директор	<i>HI</i>	<i>HE</i>	<i>HE</i>	<i>HE</i>
Работники	<i>HI</i>	<i>HE</i> и <i>HI</i>	<i>HI</i>	<i>HE</i>

Разумеется, *HE-HI*-классификация, как и каждая типология, является результатом абстрагирования, и каждый конкретный субъект может сочетать черты *HE* с чертами *HI*. Вместе с тем хотелось бы отметить не просто смешанные *HE-HI* варианты агентов, а некий специфический тип, в котором

черты *HE* и *HI* не только сочетаются, но определенным образом взаимодействуют. Речь идет об агентах, осознающих или ощущающих недостаточность или ограниченность каждого из критериев и меняющих предпочтения экономических и символических ресурсов более или менее регулярно, чередующие, альтернирующие их. Такой тип можно было бы назвать *homo alternatius*. Можно представить себе, наконец, и четвертый тип, как бы замыкающий *HE-HI*-классификацию: субъекта, беспорядочно или хаотично меняющего типы критериев принятия решений: *homo oscillatius*. Рассмотрение этих типов требует отдельного исследования и выходит за рамки настоящей работы.

### 3. КУЛЬТУРНО-ИСТОРИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОПОРЦИЙ МЕЖДУ ЧИСЛОМ *НОМО ECONOMICUS* И *НОМО INSTITUTIUS* В ОБЩЕСТВЕ

В продолжении данной работы, предполагающейся к публикации в следующем номере журнала, будут суммированы, с учетом перечисленных особенностей *homo economicus* и *homo institutius*, различия между двумя рассматриваемыми типами агентов с точки зрения их участия в развитии институциональной структуры, в частности, их роли в создании и распространении новых институтов, а также обеспечении возможностей адаптации к ним социально-экономических агентов. Однако процессы формирования институтов и институциональной диффузии существенно зависят от того, к какому типу – *homo economicus* или *homo institutius* – относится наиболее многочисленная или наиболее влиятельная часть общества. Поэтому ответ на вопрос об их пропорциях важен для анализа как среды, так и для факторов институциональных изменений.

По-видимому, в каждой данной стране пропорции представительства двух рассматриваемых типов агентов в среднесрочном плане являются относительно устойчивыми и определяются фундаментальными страновыми социокультурными и географическими факторами. Для России, по нашему мнению, преобладающим был и остается тип *homo institutius*. Это можно обосновать следующими аргументами историко-географического и культурологического характера.



Традиционно Россия была преимущественно крестьянской страной. Деревенский образ жизни, во-первых, предполагал весьма развитую культуру взаимных отношений в общине, где институциональные факторы, сложившиеся спокон века порядки играли более значительную роль, чем соображения чистой выгоды. Во-вторых, натуральное хозяйство, культивировавшееся в течение длительного времени, способствовало формированию восприятия мира как вместилица многих качественно различных сущностей. Поскольку крестьянин получал денежный эквивалент произведенных им товаров лишь по истечении значительного периода времени после начала производственного цикла, деньги не могли служить повседневным мерилom ценности, а следовательно, и непосредственным стимулом. В-третьих, разрыв связи между финансовыми результатами и натуральными затратами труда возникал из-за неурожаев, ущерб от которых российское крестьянство испытывало в значительно большей степени, чем, скажем, европейское [34]. Наконец, в-четвертых, язычество как политеистическая религия формировала партикуляристическое восприятие мира, в отличие от монотеистических религий, в том числе христианства.

В городской части России, как показывает Г.А. Гольц [34], также не могла укрепиться накопительная связь между затратами и результатами труда. Одной из причин этого были городские пожары. Практически через каждые 30 лет пожар уничтожал имущество, находившееся в деревянном доме.

Все это влияло на социально-психологические основы формирования личности в России и вызывало торможение роста числа денежно-ориентированных индивидов и расширения множества институционально ориентированных субъектов. В определенной степени этому способствовала пред- и послереволюционная агитация и пропаганда, систематически и не без успеха боровшаяся с культом «золотого тельца».

Таковы исторические корни преобладания институционального типа индивидов в России. Рассмотрим некоторые культурные факторы, влияющие на соотношение *HE* и *HI*.

Известные культурологи Ю.М. Лотман и Б.А. Успенский отмечают, что «специфической чертой русской культуры является ее принципиальная полярность... Основные культурные ценности ... располагаются в двуполосном ценностном поле, разделенном резкой чертой и лишенном нейтральной аксиологической зоны» (см. [35]). Такая бинарность отличает в

социокультурном плане Россию от стран Запада, сделавшего выбор в пользу трехзначной оценочной логики вместо двузначной и неизбежно ведет к «взрывному», по выражению Ю.М. Лотмана, характеру развития, при котором полюса общественно-ценностных диполей стремительно (в историческом плане – одновременно) меняются местами [36].

О ментальной неустойчивости в этом же смысле писал и И. Бунин: «Есть два типа в народе. Но и в том и в другом есть страшная переменчивость настроений» [37]. Сходное мнение формулировал и академик И.П. Павлов в лекции «О русском уме», прочитанной в 1918 г.: «Все дело в детальной оценке подробности условий. Это основная черта ума. Что же? Как эта черта в русском уме? Очень плохо. Мы оперируем насквозь общими положениями, мы не хотим знать ни с мерой, ни с числом. Мы все достоинство полагаем в том, чтобы гнать до предела, не считаясь ни с какими условиями. Это наша основная черта» [38].

Отметим, что полярная ментальность отечественных субъектов рынка определяет и такое распространенное явление, как несклонность к компромиссу: если срединная ценностная зона отсутствует, то процесс принятия решений сводится к победе в «перетягивании каната». Стоит сравнить базар в центральной России с восточным базаром, чтобы понять ментальное различие между жителями этих местностей: основой торговли на восточном базаре является взаимный компромисс продавца и покупателя, в то время как на типичном российском базаре покупка, как правило, осуществляется по цене продавца. Тот же «бескомпромиссный» способ принятия решений имеет место в большинстве ситуаций, где присутствуют противоположные интересы. Л. Горичева [39] справедливо противопоставляет российский тип согласования интересов при принятии решений западному «симфоническому» стилю совместного функционирования. По нашему мнению, бинарный характер отечественного менталитета допускает «симфонический» способ функционирования только при наличии сильных институциональных ограничителей и мотиваций, которые способны обеспечить гармонизацию поведения участников, имеющих полярные и неустойчивые взгляды. Иными словами, в российской экономике «оркестр» без дирижера-лидера и административных методов руководства, по-видимому, невозможен.

Поскольку, как говорилось выше, система ценностей *homo institutus* определяется институциональной структурой окружения, а принципы поведения носят экзогенный характер, в то время как *homo economicus* ориентируется на собственные меркантильные интересы, слабо зависящие от внешнего окружения, все сказанное в данном разделе приводит к выводу, что преобладающим типом личности в России является *homo institutus*.

Мир, населенный субъектами *homo institutus* с биполярной и неустойчивой, «переключательной» системой базисных ценностей, можно в каком-то смысле уподобить множеству магнитных диполей, ориентированных в разных направлениях и меняющих свою ориентацию на противоположную при незначительных изменениях внешнего магнитного поля. Роль институтов в этой условной картине играют силовые линии магнитного поля, комбинации сил притяжения и отталкивания, а также просто барьеров, которые задают траектории и ориентации частиц. В такой модели единственный способ консолидации общества или группы – это создание достаточно мощного магнитного поля, которое бы определило ориентацию этих эти диполей. Устранение такого поля автоматически приводит к рассогласованию ценностной ориентации и действий агентов. (роль такого «магнитного» поля исполнял в прошлом институт коммунистической идеологии и соответствующий ему аппарат).

Поскольку ценностная ориентация индивидов неустойчива и институционально зависима, для координации социально-экономической деятельности субъектов необходимы достаточно мощные институциональные структуры и воздействия. Деинституализация общества в условиях России однозначно приводит к росту преступности, падению моральных устоев общества. При этом под влиянием переключения ценностей на путь нарушения закона вставали даже те люди, которые ранее не могли и помыслить об этом. Для многих членов общества, в котором преобладает тип *homo institutus*, это стало личной трагедией. Доперестроечная гиперинституализация, явившаяся результатом закономерной инерции развития институционального строительства (уместно вспомнить одну из важнейших дисциплин советской цивилистики – «советское строительство», в которой трактовались вопросы организационно-функциональной деятельности избираемых органов управления всех уровней) в среде *homo institutus*, сменилась на

«недоинституализацию», преодоление которой является и во многом осознается как главная по сути задача социально-экономической политики на современном этапе.

Следует подчеркнуть такую отличительную особенность отечественного индивида *homo institutus*, как локальность его референтной группы. Это означает, что главные факторы формирования их ценностной ориентации относятся к непосредственному микроокружению, а не к макросреде. Смена установок в высших эшелонах власти легко приводит к замене верхнего, трансформируемого и менее значимого слоя установок агентов типа *HI*, в то время как наиболее значимый слой остается зависимым от микроокружения. Так, в случае конфликта между требованиями непосредственного руководства и требованиями закона предпочтение отдается требованиям руководства. Эта особенность также имеет, по-видимому, исторические корни и связана с организацией жизни сельского населения в виде сельской общины или «мира». Такой характерный элемент этой организации, как ориентация индивида на мнение «общества», по мнению многих социологов (см., напр., [39]), сохранился до наших дней. Несмотря на высокие темпы информатизации социально-экономической жизни, распространение интернета, глобализация едва коснулась основной массы отечественных экономических агентов. На очереди стоит не столько глобализация экономики России, сколько преодоление локализации и регионализации и переход к «макроэкономизации» (справедливости ради стоит отметить, что межстрановая глобализация может рассматриваться как фактор преодоления внутристрановой регионализации).

Все отмеченные выше особенности психологической структуры личности агентов оказывают влияние на результаты принятия агентами любых социально-экономических решений, в том числе и при выборе социально-экономическим агентом решения относительно включения в систему функционирования того или иного института или следования той или иной норме индивидуального поведения. Может показаться, что применительно к проблеме принятия «институционального» решения, т.е. решения о следовании той или иной норме влияние психологических факторов на результат выбора в сторону его «иррационализации» невелико, поскольку ситуация представляется более простой, чем в общем случае принятия социально-экономических решений: выбор часто носит дихотомический характер. Однако, во-первых,

спектр вариантов восприятия и действий агента по отношению к норме достаточно широк (так, в [41] поле альтернатив представлено с помощью непрерывной переменной, определяющей долю участия агента в альтернативных институтах), так что в принципе возможны все виды психологических aberrаций при восприятии и интерпретации информации о последствиях каждого из решений, во-вторых, идентификация и формулирование достаточно содержательной и вместе с тем «широкозахватной» цели (что необходимо для ранжирования альтернатив), в случае "институционального" выбора особенно затруднительны.

Это означает, что при формировании институциональной структуры общества рассчитывать на рациональность решений по минимизации ущерба/максимизации выгоды при отказе/принятии той или иной внедряемой нормы даже при самых эффективных механизмах мониторинга и санкционирования институционализации норм нет априорных оснований. Поэтому если эффект координации, обсуждавшийся в числе факторов распространения и укоренения норм, базируется на чисто экономическом стимулировании, его действие будет зависеть от того, какова психологическая структура личности агента. Это обстоятельство существенно ограничивает возможности эффекта «экономической координации» при создании институтов.

В заключение еще раз коснемся вопроса об особенностях группового принятия решений. Если речь идет о групповом выборе, скажем, поведении предприятия, зависящем от соотношения интересов и возможностей целого ряда участников принятия решений, то здесь ситуация носит, вообще говоря, более комплексный, чем для случая физического лица, характер (см. [42]). Однако экономика России по-прежнему обладает многими признаками, характерными для «экономики физических лиц» [43]<sup>11</sup>, когда стратегические решения в организациях принимаются главным образом отдельными личностями (руководителями), действующими от имени организаций. Соответственно поведение коллективных агентов приобретает много общих черт с поведением индивидуальных агентов и можно говорить об особенностях психологической структуры поведения данного агента – предприятия или,

---

<sup>11</sup> С. Кара-Мурза называет сегодняшнюю Россию обществом "общинных людей, у которых сумели уничтожить все их старые общины" (Литературная газета, 25 - 31 декабря 2002 г., № 52), что по сути и отвечает понятию "экономики физических лиц".

шире, организации. Согласно эволюционной концепции предприятия (см. [44]) с каждым предприятием связана относительно устойчивая система рутин – правил, определяющих внутреннее функционирование предприятия в различных условиях, что сближает предприятие как институционального агента с индивидом как социальным агентом. Опираясь на антропоморфные аналогии, можно полагать, что различные варианты *теории предприятия* или фирмы как представительного *экономического* агента находятся в определенном изоморфизме с вариантами *теории личности* как представительного *социального* агента.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Корнаи Я. Системная парадигма. Вопросы экономики, 2002, № 4
2. Fligstein N. Markets as politics: a political-cultural approach to market institutions. *American Sociological Review*, 1996, 61, 656 - 673
3. Клейнер Г. Системная парадигма и теория предприятия. Вопросы экономики, 2002, № 10
4. Швери Р. Теория рационального выбора: универсальное средство или экономический империализм? Вопросы экономики, 1997, № 7
5. Шаститко А.Е. Новая институциональная теория. – М.: ТЕИС, 1998.
6. Олейник А. Институциональная экономика. М.: 2000;
7. Тутов Л., Шаститко А. Экономический подход к организации знаний о человеке. Вопросы экономики, 2002, № 9
8. Фавро О. Экономика организаций. // Вопросы экономики, 2000, №5. 2000
9. Sen A. Rational fools: a critique of the behavioural foundation of economic theory. In: *Philosophy and Economic Theory*. F. Hahn, M. Hollis, eds. New York: Oxford University Press, 1979
10. Kahneman D., Tversky A. (Eds.). *Choices, Values and Frames*. New York: Cambridge University Press and the Russell Sage Foundation, 2000
11. Arrow K.J. Mathematical models in social sciences. In: Lerner D, Lasswell H.D., eds. *The Policy Sciences*. Stanford: Stanford University Press, 1951
12. Simon H. *Administrative Behavior*. New York: Macmillan, 1957 (1947).

13. Simon H. From substantive to procedural rationality. In: Latsis S. (ed.). *Method and Appraisal in Economics*. Cambridge University Press, 1976.
14. Makridakis S. *Forecasting, Planning and Strategy for the 21<sup>st</sup> Century*. New York: Free Press, 1990
15. Streit M., Mummert U., Kiwit D. (Eds.). *Cognition, Rationality, and Institutions*; Berlin: Springer, 2000
16. Hanoch Y. Neither an angel nor an ant: emotion as an aid to bounded rationality. *Journal of Economic Psychology*, 2002, v. 23, № 1,
17. Клейнер Г.Б. Экономика России и кризис взаимных ожиданий. // *Общественные науки и современность*, 1999, №1.
18. Клейнер Г.Б. Институциональные факторы долговременного экономического роста. *Экономическая наука современной России*, 2000, № 1
19. Вилкас Э.Й., Майминас Е.З. *Решения: теория, информация, моделирование*. М.: Радио и связь, 1981
20. Клейнер Г.Б., Смоляк С.А. *Эконометрические зависимости: принципы и методы построения*. М.: Наука, 2000
21. Клейнер Г.Б., Николаева Н.Л. Оценка параметров имитационных экономико-статистических моделей с учетом априорной качественной информации. *Экономика и матем. методы*, 1986, № 4
22. Rancour-Laferrier D. *Russian Nationalism from an Interdisciplinary Perspective: Imaging Russia*. New York: Edwin Melien Press, 2000
23. Роузфилд С. *Метаморфоза России: от Ельцина до Путина*. *Экономическая наука современной России*, 2002, № 4
24. Mintzberg H. Strategic thinking as "seeing". In J. Nasi. *Arenas of Strategic Thinking*. Foundation of Economic Education. Helsinki, 1991
25. Тевено Л. Организованная комплексность: конвенции координации и структура экономических преобразований. В кн.: *Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу*. М.: РОССПЭН, 2002
26. Клейнер Г.Б. Моделирование механизмов принятия решений на предприятии. *Экономика и матем. методы*, 2002, т. 38, № 3
27. Уильямсон О. *Экономические институты капитализма*. СПб: Лениздат, 1996
28. Клейнер Г.Б. Факторы производства и производственные функции: моделирование в условиях качественных измерений. В кн.: *Моделирование*

механизмов функционирования экономики России на современном этапе/Под ред. д.ф.-м.н. В.З. Беленького. М.: ЦЭМИ РАН, 1997

29. Клейнер Г.Б. Экономико-математическое моделирование и экономическая теория. Экономика и матем. методы, 2001, т. 37, № 3

30. Клейнер Г.Б. Производственные функции: теория, методы, применение. М.: Финансы и статистика, 1986

31. Ерзкян Б.А. Человек институциональный, или эволюция концепции homo economicus. // Вестник ГУУ. Серия «Институциональная экономика, 2000. №1.

32. Макаров В., Клейнер Г. Бартер в России: институциональный этап. // Вопросы экономики, 1999, №4.

33. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. – СПб: Питер, 2000

34. Гольц Г.А. Культура и экономика: поиск взаимодействия. // Общественные науки и современность, 2000, №1

35. Успенский Б.А. Избранные труды, т.1. – М.: Гнозис, 1994, с. 220

36. Лотман Ю.М. Культура и взрыв. – М.: Гнозис, 1992

37. Бунин И. Окаянные дни. – М.: Советский писатель, 1990.

38. Павлов И.П. О русском уме. // Природа, 1999, №8.

39. Горичева Л. К вопросу о целостности национального хозяйства. // Вопросы экономики, 1996, №9

40. Абакумов С. Стране нужно выбрать инерционный сценарий развития. // Независимая газета, 16 января 2001

41. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. // Экономика и математические методы, 1999, Т.35, №2

42. Мулен Э. Кооперативное принятие решений. – М.: Мир, 1991.

43. Клейнер Г.Б. Современная экономика России как "экономика физических лиц". Вопросы экономики, 1996, № 4

44. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. – М.: Финстатинформ, 2000