

АГЕНТЫ И ИНСТИТУТЫ: К ПРОБЛЕМЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ВЫБОРА

Г.Б. Клейнер

**В книге Homo institutus - человек институциональный
под редакцией д.э.н .О.В. Иншакова**

**глава 3 (стр. 87-112)
Волгоград: ВолГУ,
2005**

1. Развитие экономической теории и институты

В последние десятилетия XX века произошли не только кардинальные перемены в реальной экономике, связанные с изменением социально-экономического уклада целого ряда стран (переход от социализма к капитализму, геополитические изменения) и мирового сообщества в целом (глобализация, Интернет), но и весьма существенные сдвиги в теоретическом базисе экономической науки. Взамен традиционных для основного течения экономической теории представлений о рыночной экономике как «пустом» пространстве – вместилище автономных микроагентов - своеобразных "амеб", реагирующих на изменение конъюнктуры спроса и предложения таким образом, чтобы максимизировать собственную прибыль, пришли иные концепции, в которых главную роль играют социальные и экономические институты, различного рода интеграционные связи, системы доверия и кооперации, связывающие не только потребителей и производителей, но и государство и предприятия. Другими словами, теоретики стали обращать внимание не только на конкурентные "силы отталкивания" между экономическими агентами, стремящиеся превратить экономику в атомизированную систему, своего рода бесструктурный песок, но и на кооперационные "силы притяжения", способствующие структурированию, организации и взаимозависимости. Социально-экономическое пространство из «ньютоновского» - однородного и пустого превратилось в «эйнштейновское» - анизотропное, наполненное институтами, интересами, ожиданиями. Кроме того, более активно, чем раньше, во внимание стали приниматься и «силы инерции», реализующие эволюционное развитие экономических объектов и систем во времени. Трассы, описываемые движение социально-экономических объектов в соответствующих пространствах, стали предметом специального рассмотрения под углом зрения коэволюции – согласованного параллельного развития (Ходжсон, 2004).

В табл. 1 перечислены наиболее значимые, на наш взгляд, изменения, касающиеся базисных разделов экономической теории.

Таблица 1

| № п/п | Раздел экономической теории | Сущность изменений |
|-------|--|---|
| 1. | Теория экономического поведения человека | Признание иррациональности поведения, учет устойчивых и ситуационных психологических особенностей |
| 2. | Теория факторов и результатов производства | Учет влияния нематериальных факторов и активов, индивидуальных и коллективных знаний, способностей, талантов |
| 3. | Теория предприятия (фирмы) | Признание многофункциональности, многоуровневости, многомерности, полисубъектности и системности предприятия |
| 4. | Теория организации рынков | Выявление, наряду с ролью конкуренции, также важности отношений сотрудничества и коэволюции хозяйствующих субъектов. Поиск оптимальных сочетаний этих сил. |
| 5. | Теория стратегического планирования | Обоснование эффективности «открытого» и демократизированного стратегического планирования, теория «открытой инновации». |
| 6. | Теория государства, общества, экономики | Признание взаимозависимости и необходимости сбалансированности участников при асимметрии функций |
| 7. | Теория «социально-экономического пространства» | Отказ от «ньютоновских» представлений о социально-экономическом пространстве как автономном, пустом и однородном вместилище агентов и артефактов, переход к «эйнштейновскому» пространству, свойства которого зависят от наличия в нем экономических систем. Признание роли «сил отталкивания», «сил притяжения» и «сил инерции», определяющих поведение агентов. Учет влияния сложного «институционального ландшафта» на действия агентов. |

В свете новых теоретических концепций наполнение социально-экономического пространства предстает как совокупность *агентов* - «тел» в социально-экономическом пространстве; *институтов* – объективных «геометрических» особенностей пространства; *ожиданий* агентов – субъективного видения и восприятия этих особенностей и *интересов* – «сил», действующих в этом пространстве. При таком взгляде выбор, совершаемый агентами в ходе принятия решений, предстает как результат многообразных воздействий, обусловленных и особенностями пространственной конфигурации артефактов, и структурой институтов, и субъективным восприятием ситуации конкретным агентом и его референтной группой, и траекториями развития отдельных компонент и всей ситуации в целом.

Таким образом, социальные агенты – лица, коллективы, группы – находятся в отношении институтов в позиции, которую можно охарактеризовать как двойственную. С одной стороны, институты выступают в роли независимых от каждого агента в отдельности факторов, ограничений и стимулов, структурирующих принятие решений или (более широко) – поведения агентов (Норт, 1997). С другой стороны, институты являются неким побочным (в некоторых

относительно редких случаях – основным) результатом совместной социально-экономической деятельности большинства агентов. «Люди рассматриваются как ... единственные субъекты, принимающие окончательные решения по поводу как коллективных, так и индивидуальных действий.» (Бьюкенен, Таллок, 1997, стр. 34). Таким образом, с одной стороны взаимоотношения между агентами и институтами можно выразить перефразированной строчкой из песни Вилли Токарева о небоскребах Нью-Йорка: «Институты, институты, - а я маленький такой». С другой стороны, вспоминая слова монтера Мечникова из «Двенадцати стульев» И. Ильфа и Е. Петрова, можно сказать, что институт (как и согласие у Ильфа и Петрова) – «продукт при полном непротивлении сторон».

В конечном счете, т.е. в долгосрочном аспекте и в предположении отсутствия внешних влияний, – население автаркической страны могло бы в принципе придти в состояние гармонии или равновесия с институтами, составляющими страновую институциональную систему. Однако влияние динамики мировой экономической системы, мировой научно-технической, инновационной и институциональной систем неизбежно вносят коррективы, что приводит к уходу от точки институционально-функционального равновесия. В связи с этим возникают различные концепции неравновесной динамики агентов и институтов.

В итоге на современном этапе развития в экономической науке сосуществуют три основные теоретические парадигмы, определяющие подходы к экономическому анализу на всех уровнях экономики. В стилизованном и огрубленном виде их можно описать следующим образом.

Согласно первой – традиционной концепции неоклассики, экономическая система рассматривается как совокупность взаимодействующих агентов (физических или юридических лиц), осуществляющих в свободном экономическом пространстве процессы производства, потребления и обмена и исходящих при этом из собственных интересов, понимаемых главным образом как максимизация прибыли от всех видов деятельности. Главный объект исследования здесь – экономический агент, его интересы и ожидания, а главный предмет исследования – действия агента на рынке.

Согласно второй парадигме - парадигме институциональной экономики, действия агентов разворачиваются не «в чистом поле» свободного рынка, а в

сильно «пересеченной местности», наполненной разнообразными институтами – организациями, правилами, традициями и т.п. Побудительными мотивами действий агентов в этой концепции являются не столько попытки обеспечения максимальной прибыли, сколько стремление к соответствию данного агента институциональным нормам и правилам, к улучшению своего положения в рамках этих институтов. Главным объектом исследования при таком подходе выступает уже не агент, а институт, а предметом являются отношения между агентами и институтами.

Третья – эволюционная - парадигма, в отличие от двух первых, опирается на динамическое представление о деятельности агентов, на наследование основных особенностей такого поведения в рамках эволюции вида и рода. Поведение агентов при данном подходе рассматривается в контексте факторов эволюционного характера и требует обнаружения и изучения механизмов, аналогичных механизму наследования генотипа агента, популяции агентов, общества в целом. Главным объектом изучения здесь является популяция агентов, обладающих аналогичным социально-экономическим генотипом, а предметом изучения – поведение агента (популяции агентов) с точки зрения влияния наследственных или приобретаемых факторов.

В последние годы можно наблюдать конвергенцию и попытки синтеза этих трех подходов, связанные главным образом с признанием всех трех факторов (личного интереса, институционального влияния и эволюционной составляющей) как одновременно значимых аргументов при объяснении действий экономических агентов и протекания экономических процессов. Развитие системной парадигмы, связываемой с именем Я. Корнаи (Корнаи, 2002), как можно полагать, приведет к интеграции неоклассической, институциональной и эволюционной концепций. Исследования в рамках данной парадигмы опираются на многостороннее рассмотрение социально-экономических образований как комплексов, носящих черты технологических, экономических, социальных, институциональных, биологических и иных систем¹. Главным объектом рассмотрения здесь служат

¹ Существовавшее и соблюдавшееся в течение нескольких десятилетий конвенциональное разделение предметов исследования социологии («ценность») и экономики («стоимость») (см., напр., Samis, 1989) выглядит сегодня на микроуровне особенно искусственным.

социально-экономические системы, а предметом – их развитие, основанное на взаимодействии внутренних подсистем и влияние внешних систем и сред.

Однако наиболее существенным препятствием на пути развития этого перспективного направления является нерешенность вопроса о причинах и факторах возникновения, распространения, закрепления и смены институтов.

Данный вопрос носит не только теоретический характер. В течение последних лет Россия ведет интенсивное и целенаправленное институциональное строительство, но результаты его пока удовлетворяют немногих. В наибольшей степени это касается институтов, имеющих значимую социальную компоненту. К началу 2004 года (в том числе – в результате очередных выборов в Государственную Думу) стало отчетливо видно, насколько не похожи демократические институты современной России на то, что реально понимается под демократией. Институты демократии не сводятся к свободным и конкурентным выборам президента, парламента или местных властей. Истинная демократия представляет собой многоуровневую и разветвленную систему институционализированных норм, традиций и оценок, охватывающую все уровни социально-экономического пространства – от макроуровня до наноуровня (сознания отдельного человека), предусматривает целый ряд ограничений и требований к социально-экономическим механизмам, в частности, требования учета разнообразных факторов различного уровня. Формирование такой системы требует времени, особых усилий, гибкости и целеустремленности общества и его членов. Подобная картина имеет место и в отношении других социально-экономических институтов.

На примере демократических институтов становится ясно, что социально-экономические институты не столько *строятся, учреждаются* или *конструируются*, сколько *выращиваются*, подобно тому, как ведется выращивание кристалла. Одновременно становится ясно, что одна из основных причин недостаточной эффективности институционального конструирования в новой России связана с недостаточной разработанностью теоретико-методологической базы. Необходима целостная концепция, призванная, с одной стороны, дать убедительные ответы на вопросы о том, как создаются (рождаются), распространяются и закрепляются институты в той или иной стране, как они переходят из одной страны в другую, из прошлого – в сегодняшний день,

как реализуется взаимодействие агентов и институтов, с другой – стать базой для методологии и методики институционального строительства.

В последние годы стала ясна и необходимость глубокого переосмысления самой роли институтов в текущей экономической и социальной деятельности. Выяснилось, что институты не только влияют на *поведение* социальных агентов, но и лежат в самом основании *восприятия* ими действительности. Институты создают не только *ограничения* или *стимулы* для социальных действий, как считалось ранее, но и сам *повод* или *возможность* для них. В качестве примера действий, не существующих вне институтов, Дж. Серл, например, называет игру в шахматы (Searle, 1995). В экономической сфере к таким действиям относится, скажем, игра на фондовом рынке (невозможная вне института фондового рынка) и множество других экономических действий². Наряду с понятием «институционального фактора» общественного развития возникает понятие «институционального факта», т.е. социально-экономического явления, существующего лишь благодаря определенным институтам (антонимом по Серлу является понятие «грубого факта», имеющего место безотносительно к социальной структуре).

Институциональная структура общества, хотя и является более устойчивой, чем его функциональная структура, все же находится в состоянии постоянного изменения. Особенности и тенденции институциональной динамики определяют, в свою очередь, потенциальные возможности достижения высокого уровня социально-экономического развития. Вместе с тем динамика институциональных систем относится к числу недостаточно изученных процессов, как с теоретической, так и с эмпирической точки зрения. До сих пор в литературе активно дискутируются не только факторы генезиса страновых институтов, взаимосвязи между институтами различных уровней, характер и степень влияния экономической практики на формирование институциональной структуры

² Вместе с тем обращение с безусловно важным принципом институтоцентризма требует аккуратности. Если любой фактор, оказывающий воздействие на процесс совместной деятельности людей и его результаты, «действует через институты и благодаря институтам» (Институциональная экономика, 2001, с. 39), то это совсем не означает, что «некорректно говорить о «мире институтов», поскольку социального мира вне институтов попросту не существует» (Иншаков, Фролов, 2002, с. 284). Мир институтов всепроникающ, но не всеобъемлющ. Кроме институтов, в социальном мире действуют интересы, ожидания, намерения, культурные артефакты и т.д.

экономики, но и подходы к определению и анализу сущности самого понятия института, а также к его ценностной характеристике и эмоциональной окраске (обзоры можно найти, напр., в Тамбовцев, 1997; Иншаков и Фролов, 2002; Дементьев, 2001; Сухарев, 2001).

Формирование институтов часто рассматривается как результат институционального выбора. При этом такой выбор осуществляется либо множеством независимых агентов (пример: дорожки, протоптанные в снегу), либо властью, которая учреждает институт (пример – институт денежных льгот взамен натуральных). Как осуществляется институциональный выбор? Лежат ли в его основе рациональные соображения? В данной главе, отражающей результаты исследования, поддержанного РФФИ, проект № 02-06-80170, исследуются устойчивые психологические и поведенческие особенности агентов, которые оказывают существенное влияние на процессы институционального выбора. Отталкиваясь от фундаментальной концепции неполной рациональности индивида, мы развиваем в контексте институционального выбора теорию «органической иррациональности» большинства субъектов (см. также Клейнер, 2001), указывающую на психологические предпосылки, факторы и последствия отклонения от принципов рациональности; истоки действия таких факторов, как мы пытаемся показать, коренятся в характере менталитета индивидов и особенностях социо-культурного развития страны. Обосновывается предположение о разделении агентов на два типа в зависимости от характера преследуемых целей, восприятия и использования имеющейся информации: агентов типа "*homo economicus*", для которых главным мотивом выбора является достижение экономических (финансовых) целей, и "*homo institutus*", для которых мотивация связана главным образом с изменением институционального положения агента. Исследуются функции этих экономических агентов в ходе выбора и закрепления социально-экономических норм и правил, формирования институциональных систем.

2. Рациональность, неполная рациональность, иррациональность: психологические факторы

Основываясь на предложенной в (Вилкас, Майминас, 1981) схеме описания ситуации принятия решения, рассмотрим состав и действие факторов нарушения рациональности выбора, а также индивидуальные психологические предпосылки воздействия того или иного фактора на социально-экономическое поведение субъекта. Под влиянием таких факторов процессы восприятия, осмысления, синтеза, интерпретации информации и последующего выбора решений могут утрачивать те или иные элементы адекватности и приводить к отклонениям от рациональности выбора. Рассматриваемые ниже факторы иррациональности отличаются от тех, к которым апеллирует Дж. Ходжсон (Ходжсон, 2003) в споре с приверженцами рациональной концепции поведения агентов, и относятся к сфере социопсихологических закономерностей.

Рассмотрим вкратце состав структурных компонент ситуации выбора при принятии решений. Развивая положения Э.Й. Вилкаса и Е.З. Майминаса (Вилкас, Майминас, 1981), ситуацию принятия решений рассмотрим в трех фазах: «предпостановочной», «постановочной» и «постпостановочной».

Начнем анализ с последней, третьей фазы. В этой «постпостановочной» фазе задача принятия решения представлена двумя компонентами: множеством альтернативных решений (под решением понимается конкретная 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. Эта оценочная фаза обычно наиболее детально рассматривается в литературе. Во второй, «постановочной» фазе выбор цели и, соответственно, отношение целевого предпочтения относятся к неизвестным компонентам ситуации и должны быть специфицированы в процессе постановки. Эта сфера связана с «инвентаризацией» имеющихся данных (ее можно также назвать сценарной), и она реже служит предметом детальных исследований. В первой, «предпостановочной» фазе речь идет о прояснении и структуризации возможностей, создавшихся в данной ситуации. Здесь существенны процессы осмысления и интерпретации информации. Главное содержание данного этапа

связано с отделением «возможного» от «невозможного», формированием «допустимого множества». Эта стадия сравнительно редко служит предметом исследований.

Уместно поставить вопрос: корректно ли вообще понятие «возможной альтернативы»? Могут ли существовать «невозможные» альтернативы, и что это такое? Очевидно, это альтернатива, которую можно себе представить мысленно как реальную лишь вне контекста конкретной ситуации; будучи помещенной в ситуационный контекст, она лишается атрибутов мысленной реальности и тает, как привидение.

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...»). В данной статье мы не будем развивать концепцию возможных вариантов учета неопределенности при определении реальности альтернативы (для случая статистических наблюдений варианты формализации различных видов неопределенности изложены в Клейнер, Смоляк, 2000) 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 принятой 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. Поэтому нарушение рациональности может быть обусловлено не только и не столько объективной неполнотой имеющейся у индивида информации и ограниченностью возможностей ее усвоения и переработки, сколько наличием субъективных психологических предпосылок нарушения рациональности поведения. Эти нарушения связаны с дифференцированным отношением субъекта к перечисленным выше этапам принятия решений, с психологическими особенностями черт характера и личности субъекта. Все эти особенности могут существенно влиять на индивидуальные результаты прохождения каждого из перечисленных этапов³.

Таким образом, в целом 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);
- в) сознательным *нежеланием* в полном объеме осуществлять все необходимые для формирования и решения задачи выбора действия;
- г) неосознаваемыми *антипатиями* к определенному рода мыслительной, аналитической или волевой деятельности, необходимой для прохождения этапов принятия решения.

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 (Rancour-Laferrier, 2000) (см. также Роузфилд, 2002).

³ Применительно к процессам построения имитационных экономико-статистических моделей зависимость результатов моделирования от соотношения объективной и субъективной части информации рассматривалась в (Клейнер, Николаева, 1986).

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. В соответствии с проведенной выше структуризацией процесса принятия решений факторы разбиты на следующие четыре группы, относящиеся к:

- 1) идентификации целевых установок и допустимого множества;
- 2) отражению 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, т.е. факторов, влияющих на результаты постановочных процессов: идентификации цели и допустимого множества альтернатив. После развернутой и краткой (в скобках) формулировок особенностей психологии агента, провоцирующих данный фактор, будем приводить описание ситуации, в которой эти особенности проявляются, а также – для более отчетливого понимания этих факторов – медицинский или психологический термин, отражающий аналогичное отклонение от нормальной ситуации.

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 часто просто невозможно или затруднительно осмыслить и более или менее адекватно и информативно выразить цель функционирования, которая стала бы базисом для сравнения альтернатив. Сознательное, целенаправленное и последовательное поведение является уделом сравнительно небольшой части внутренне высокоорганизованных индивидов. Если же субъектом является организация (предприятие, банк и т.п.), то говорить о конкретной цели такого субъекта можно лишь условно.

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

2. Подмена реальной и достижимой в принципе цели мнимыми ориентирами, находящимися за пределами окружающего данный индивид мира («мнимое целеполагание»).

И.П. Павлов называл подобное явление «рефлексом цели», имея в виду неосознанное влечение к выбору для себя цели – порою мнимой, несопоставимой ни с реальными намерениями, ни с возможностями индивида (случай «людоедки» Элочки - персонажа уже упоминавшегося романа Ильфа и Петрова, ставившей цель победить в соревновании по богатству и модности нарядов с дочерью американского миллиардера Вандербильда).

Отметим, что наличие такого эффекта означает, что множество альтернатив, на котором введен частичный порядок в соответствии с их близостью к достижению цели, не вполне адекватно моделирует ситуацию выбора. Важно не просто выбрать наилучшую из упорядоченных таким образом альтернатив, но оценивать степень достижения цели при ее реализации, «расстояние» до цели. Это означает, что множество альтернатив должно быть не просто частично упорядоченным; на множестве альтернатив должна также быть задана функция полезности, выражающая степень достижения цели.

В этой трактовке «эффект Элочки» объясняется неадекватным сопоставлением абсолютных и относительных величин: если «расстояние» от любой альтернативы до цели велико в абсолютном измерении, то различие между альтернативами (относительное расстояние) на самом деле не имеет значения. Приписывание этому различию высокой значимости связано с несистемностью мышления, невозможностью охватить всю картину в целом.

Личностной чертой, вызывающей данный эффект, является *разорванность*, фрагментарность мышления.

3. Затруднения при формировании объективных ограничений выбора, трудности при анализе мысленно возможных альтернатив и выделении среди них реальных («трудности разграничения реального и нереального»).

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 индивид обычно даже не ставит перед собой задачу дифференциации реального от нереального.

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

4. Затруднения при сравнении допустимых альтернатив («антипатия/гипертрофированное влечение к ранжированию или рейтингованию»).

В теории полезности хорошо известны трудности субъективного формирования транзитивных отношений предпочтения на множестве подлежащих сравнению альтернатив. Кроме этого, здесь возникают еще две группы индивидуальных проблем. Первая связана с характерной для некоторых индивидов пониженной «разрешающей способностью» видения вариантов своих действий. 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 явления, как *миопия* или *дальтонизм*⁴.

Вместе с тем распространенным является и обратное явление: преувеличенная склонность к выстраиванию рейтингов, сравнения «всего со всем» («неистребимая тяга людей к сравнению», по выражению Л. Тевено (Тевено, 2002)).

Третья группа факторов отражает неумение отстроиться от побочных характеристик ситуации, не относящихся к сути проблемы выбора. Несмотря на то, что в исходной концептуальной или модельной 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 приводит к неосознанному формированию 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 моделях 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 является лишь порядковой, различие между оценками «5» и «4» традиционно воспринимается как менее существенное, чем между оценками «4» и «3», не говоря уж о различии между оценками «3» и «2»).

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

⁴ Эти отклонения от нормы не относятся к психической сфере, но используются исследователями для характеристики аналогов соответствующих психических состояний (см., напр., Mintzberg, 1991).

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. При этом 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 учета их взаимного расположения, что фактически вызывает отклонения от рациональности выбора. Размер и характер этих отклонений зависит от психологической структуры личности субъекта. Можно выделить следующие характерные ситуации.

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

Под граничными понимаются экстремальные в том или ином смысле варианты. Такое поведение характерно для индивидов с априорной склонностью к опасности, экстремальным ситуациям, радикализму.

Психологическая предпосылка – страх перед открытым неограниченным пространством, *агорафобия*.

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

Психологическая предпосылка – *акрофобия* (инстинктивная боязнь высоты, а точнее – границы наблюдаемой области, воспринимаемой как граница между уровнями; допустимая область воспринимается как высокогорное плато, возвышающееся над пропастью).

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 психологических априорных и не осознаваемых субъективных предпочтениях агента.

Первый возникает из-за особенностей процедуры предъявления/рассмотрения альтернатив. Лишь в редких случаях все альтернативы рассматриваются одновременно. Как правило, они предъявляются для рассмотрения поочередно или группами (см. более подробно Клейнер, 2002а). Поскольку в «сеансе принятия решения» 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), результаты выбора могут зависеть от последовательности предъявления альтернатив.

Такое явление можно уподобить *циклотимии* – выраженной зависимостью психических реакций и состояния в целом от относительного (в рамках фиксированного периода) времени действия.

7. Априорное предпочтение альтернатив, рассматриваемых в начале/середине/конце периода времени для принятия решений («невозможность соблюсти одинаковые условия оценки альтернатив»).

Психологической предпосылкой здесь выступает *циклотимия*, т.е. циклическое распределение внимания в течение 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.

8. 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.

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

Психологические предпосылки – нетерпение, *импульсивность* или, наоборот, заторможенность данной личности.

10. 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. В противоположном случае антипатии к новым решениями и ситуациям речь идет о *консерватизме* мышления.

11. 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.

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

Будучи поставлены в дискомфортное для себя положение в кругу нежелательных альтернатив, многие индивиды стремятся «разорвать» этот круг, вернуться «на шаг назад», на этап постановочную или предпостановочную стадию формирования альтернатив и изменить само «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.

13. 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 наилучшего выбора может быть сатисфакторный (обеспечивающий удовлетворительный уровень полезности), усредненный (ориентирующийся на то или иное среднее значение критерия полезности), привычный и другие варианты выбора.

Соответствующая 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.

14. 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, как мы видим, существует достаточно широкий круг устойчивых личностных психологических особенностей агентов, вызывающих неконтролируемое отклонение от рациональности индивидуального выбора. Поскольку эти особенности в принципе допускают выявление с помощью анализа предыдущего поведенческого опыта, самоанализа или тестирования, появляется возможность предсказания отклонений от «чистой» рациональности поведения. Конечно, при этом следует иметь в виду наличие некоторой комбинации этих особенностей у каждого индивида.

Неполную рациональность выбора, обусловленную для данного субъекта одним или несколькими из перечисленных факторов, естественно назвать, в отличие от ограниченной рациональности Г. Саймона (Simon, 1947) и органической (в других терминах - процедурной) рациональности О. Уильямсона (Уильямсон, 1996), *органической иррациональностью*, поскольку она отражает органически присущие данному индивиду качества и особенности, приводящие к нарушению рациональности поведения.

Индивид с высоким уровнем органической иррациональности по каждому из перечисленных выше аспектов принимает в расчет не 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 (Simon, 1976).

Описанная выше в общих чертах картина в принципе может относиться ко всем ситуациям принятия решений, в том числе - институциональных решений, т.е. решений, касающихся либо присоединению к уже имеющемуся институту,

либо образования того или иного института (например, поддержка принятия нормативного акта, закрепляющего некоторую норму). В итоге формирование носителя того или иного института (совокупности агентов, подчиняющихся действию института) оказывается в поле влияния не только рациональных факторов, обусловленных распределением экономических интересов и ожиданий агентов, но и в зоне влияния иррациональных факторов, обусловленных органически иррациональной структурой субъективного восприятия агентами действительности. Вследствие этого влияние сил, действующих на институты непосредственно со стороны институционального пространства (взаимозависимость институтов, «трение», жизненные циклы и т.п.), будет более сильным, чем действие внешних для этого пространства сил, исходящих из пространства агентов.

Отклонения от рационального ведения процесса выбора, вызванные психологическими особенностями агентов-индивидов, можно толковать как ошибки когнитивно-деятельностного поведения агента. При таком подходе 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 ранжирования/рейтингования (выстраивания альтернатив по их соответствию цели);
- ошибки выбора.

В связи с изложенным выше возникает важный для практики экономического анализа и прогнозирования вопрос: поддаются ли формальному моделированию действия агентов при столь многообразной картине отклонений от принципов рациональности выбора? По мнению Нобелевского лауреата Д. Канемана, в каждой конкретной 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* (будущих действий агента), 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 (Клейнер, 1997б) показано, что для пространства факторов производственных функций в условиях индивидуализации производства более адекватной, чем структура конечномерного линейного пространства, является структура решетки – множества с операциями пересечения и объединения элементов.

Такой подход предполагает, что и в модельном отражении эта трехчастная 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 «трояственной» 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. Клейнер, 2001).

Возвращаясь к анализу процессов принятия решений, констатируем следующий вывод: принятие решений экономическими агентами может считаться рациональным лишь при сугубо отвлеченном взгляде. При этом отказ от рациональности вовсе не тождествен отказу от теоретического подхода в целом. «Рациональность, в строгом современном смысле слова, не может быть одинаково присуща любой экономической деятельности каждого экономического агента. В общем случае невозможно исключить поведение, движимое минутным импульсом, привычкой, стремлением изучить альтернативы (учимся хотеть того, чего на самом деле хотим) или даже забывчивостью, что разрушает всякое представление о последовательной системе предпочтений. Кроме того, постулат рациональности подразумевает такие способности к обработке информации и расчетам, которые не могут не вызвать насмешки – «иррациональная страсть к рациональным расчетам» (Блауг, 2004, с. 351).

Рамки теоретического подхода, основанного на рациональности, не должны быть «прокрустовым ложем» для отражения реальности. Их необходимо расширить, чтобы учесть неоднородность множества агентов, их классификацию по психологическим и ситуативным особенностям, в том числе и касающимся взаимодействия «агент – институт». Введение и структуризация понятия органической иррациональности позволяет более гибко и адекватно отражать

поведение агентов. Однако классификация факторов и видов может быть продолжена в направлении детализации самого содержания целей и ограничений, принимаемых агентом.

3. Homo economicus и homo institutius как типы личностей

В предыдущем пункте не рассматривалась содержательная интерпретация целей и ограничений, определяющих ситуацию выбора, хотя вряд ли кто-либо стал бы спорить с тем, что содержание рассматриваемых альтернатив и целевых ориентиров влияет на особенности принятия решений. Концепция рационального выбора даже в своем чистом варианте, варианте «железной клетки», по выражению Макса Вебера, не определяет полностью поведение агента, в том числе агента, формирующего свои взаимоотношения с той или иной общественной нормой, поскольку за пределами этой концепции по существу остается «постановочная» и «постпостановочная» стадия процесса принятия решений.

Рассмотрим в этой связи более детально вопрос о характере целей, определяющих мотивацию индивидов в социально-экономической сфере. В контексте исследования институционального выбора и индивидуальных факторов институциональной динамики представляется целесообразным выделить две основные группы целей и, соответственно, специфицировать два типа личности агентов, для которых эти виды целей являются доминирующими.

В каждый момент времени агент занимает некоторое положение в определенной системе социально-экономических «координат»: в мире конкурентных отношений, в пространстве финансовых измерителей, во властном пространстве и т.д. Суть принимаемых им решений связана с переходом из одного положения в этих пространствах в другое, более для агента желательное. В этих терминах цель определяет характеристики «желательной области», где хотел бы позиционировать себя агент. В зависимости от того, какие «координаты» являются для него предметом первоочередного внимания, мы получаем различные варианты типов целей.

В перечне этих «координат» можно выделить две большие группы. Первая группа целей связана с улучшением материального *состояния* индивида, вторая

– с его *положением* в обществе⁵. Первый тип индивидов ориентирован, соответственно, 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 своего социального статуса.

В художественной и публицистической литературе с помощью крайних и отрицательно эмоционально окрашенных терминов эти типы характеризуются соответственно как «рвач» («стяжатель», «корыстолюбец») и «карьерист» («честолюбец»)⁶. 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, круг друзей) 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 иных тесных 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)–

⁵ Ни в каком обществе эти два критерия не совпадают, можно говорить только о коррелированности этих показателей. Для России их расхождение наиболее очевидно.

⁶ 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 показательны.

«человек институциональный»⁷. 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 критерия⁸.

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 с помощью применения 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, представитель этого типа может эффективно работать в условиях неполных контрактов, *HI* – нет.

⁷ Независимо от автора и в другом смысле (как развитие концепции *homo economicus*) это понятие использовал также Б.А. Ерзнкян (см. Ерзнкян, 2000). В литературе также известны категории «работающего человека» (*working man*), политического человека (*political man*), контрактного человека (*contractual man*) (Уильямсон, 1996), социологического человека (*sociological man*) (Вайзе, 1993), иерархического человека (*hierarchial man*) (Дюмон, 2001), исторического человека (*historical man*). Эти понятия, однако, использовались в качестве научных абстракций, а не классификационные категории. Поэтому окончательное расставание с концепцией «экономического человека», объявленное Дж. Ходжсоном (часть вторая книги Ходжсона так и называется: «Прощай, «экономический человек!», Ходжсон, 2003) по нашему мнению, преждевременно.

⁸ Предлагаемая классификация связана с предложенной в (Макаров, Клейнер, 1999) типологией личностей на две группы: ориентированных соответственно на «мир денег» и «мир товаров». Представители 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*.

Стоит отметить, что 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* как сознательном выборе 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 (Хьелл, Зиглер, 2000). 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 дозволенного», по сути относящиеся к институциональным характеристикам ситуации, ощущаются *HI*, в отличие от *HE*, как весьма существенная на каждый данный момент преграда.

Окружающий мир для *HI* представляется более разнообразным, мозаичным из-за большого количества разнородных институциональных ограничений, причем мышление *HI* носит более формальный характер. Напротив, для *HE* 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 скорее на концепции партикуляризма, согласно которой мир состоит из взаимосвязанных, но качественно различных сущностей, в то время как *homo economicus* – в основном на концепции общего редукционизма, согласно которой существует возможность аналитической и синтетической сводимости сущностей друг к другу. «Презумпция

сводимости», которой часто неосознанно придерживается *HE*, позволяет ему сосредоточиться на решении тактических, краткосрочных задач, в то время как *HI*, воспринимающий мир как относительно устойчивую институциональную структуру, уделяет внимание стратегическим задачам и демонстрирует стратегический тип мышления. Представитель *HI* значительно легче воспринимает социальный аспект окружающей среды, где каждый субъект обладает собственной идентичностью, в то время как для *HE* легче воспринимается экономический аспект мира, объектами которого являются редуцируемые экономические блага. Условно говоря, *HI* живет в мире институтов, а *HE* – в мире интересов.

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

Вместе с тем *HI*, 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 *HI* 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 (разнообразие и детальность) 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 экзогенной информации, в то время как основные черты поведения *HE* в большей степени носят эндогенный характер.

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

Сравнение *homo economicus* и *homo institutius* с точки зрения рациональности принимаемых решений. Таблица 2

| № 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 institutius</i> |
|-------|--|--|---|
| 1. | Антипатия к целеполаганию | В слабой степени | В сильной степени |
| 2. | Мнимое целеполагание | В слабой степени | В сильной степени |
| 3. | Трудности разграничения реальных и нереальных вариантов действий | В сильной степени | В слабой степени |
| 4. | Антипатия к рейтинговой деятельности | В слабой степени | В сильной степени |
| 5. | Склонность к выбору пограничных (в пространстве решений) вариантов решений | В сильной степени | В слабой степени |
| 6. | Антипатия к выбору пограничных (в пространстве решений) вариантов решений | В слабой степени или нейтрально | В сильной степени |
| 7. | Трудности соблюдения одинаковых условий оценки альтернатив | Не является дискриминирующим признаком | Не является дискриминирующим признаком |
| 8. | Неосознанные ассоциации с предшествующим опытом | В сильной степени | В слабой степени |
| 9. | Склонность к выбору обратимых/необратимых (быстроисполнимых/отложенных) решений | Не является дискриминирующим признаком | Не является дискриминирующим признаком |
| 10. | Предпочтение решений, обладающих/не обладающих признаками новизны | Не является дискриминирующим признаком | Не является дискриминирующим признаком |
| 11. | Предпочтение обратимых/необратимых решений | Предпочтение необратимых решений | Предпочтение обратимых решений |
| 12. | Неосознанное нежелание оставаться в заданных пределах множества допустимых альтернатив | В сильной степени | В слабой степени |
| 13. | Антипатия к выбору наилучшего варианта | В слабой степени | В сильной степени |
| 14. | Предпочтение традиционных процедур принятия решений | В слабой степени | В сильной степени |

Данная таблица не означает, что можно определить психологические характеристики агента, вызывающие отклонения от рациональности, на основании его принадлежности к типу *homo economicus* или *homo institutius*. Принадлежность к тому или другому типу определяет *характер* цели и ограничений, но не их непосредственное выражение. Соответственно, не могут быть выявлены на базе *HE-HI*-анализа и характеристики органической иррациональности субъекта. Поэтому табл. 2 следует воспринимать скорее как выражение некоей корреляции.

Заметим: предложенная классификация «*homo economicus* – *homo institutius*» отличается от традиционного деления агентов на «предпринимателей» и «наемных работников». 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.

Как можно выявить принадлежность агента к типу *homo economicus* или *homo institutius*? Ответы на прямые (в рамках интервьюирования агента или заполнения им анкет) вопросы по поводу предпочтения материальных или символических ценностей не могут стать достоверной базой для классификации. Лучше всего дифференциация достигается в ходе анализа результатов структурированных интервью, в которых беседа направлена на оценку *прошедших* этапов в жизни индивида. Каковы эти этапы; были ли они, по мнению субъекта, успешными или неуспешными; в чем состоит этот успех или неуспех; как испытуемый оценивает положение своих коллег, в чем видит их успехи или поражения; чем интервьюируемый может пожертвовать для достижения успеха. Такого рода вопросы дают возможность отнести индивида к одному из двух типов.

Перспективным представляется «*HE-HI*-анализ» вариантов решения проблемной ситуации «принципал – агент» на предприятиях. Если воспользоваться описанием четырех типов предприятий, приведенным в (Олейник, 2000) 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.

**Соответствие между типами работников и руководителей
и типами предприятий. Таблица 3**

| | «Предприятие К» | «Предприятие А» | «Предприятие J» | «Предприятие П» |
|----------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Руководитель (директор) | <i>HI</i> | <i>HE</i> | <i>HE</i> | <i>HE</i> |
| Работники | <i>HI</i> | <i>HE и 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 выделить не просто смешанные *HE-HI* варианты агентов, а некий специфический тип, в котором черты *HE* и *HI* не только сочетаются, но и определенным образом взаимодействуют. Речь идет об агентах, осознающих или ощущающих недостаточность или ограниченность каждого из рассмотренных критериев (экономических или символических ценностей) 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.

4. Культурно-исторические факторы формирования пропорций между различными типами агентов в России

В каком количественном соотношении находятся в данной стране популяции этих двух типов агентов: *homo institutius* и *homo economicus*? Ответ на этот вопрос для каждой конкретной страны имеет фундаментальное значение, поскольку определяет особенности исторического развития экономики.

Представляется, что в каждой стране пропорции представительства двух рассматриваемых типов агентов в среднесрочном аспекте являются относительно устойчивыми и определяются особенностями странового развития, в свою очередь, обусловленными социокультурными и географическими факторами. По нашему мнению, для населения России преобладающим был и остается тип *homo institutius*. Это можно обосновать следующими аргументами историко-географического и культурологического характера.

Традиционно Россия была преимущественно крестьянской страной, что определяло культурные особенности населения и соответствующую институциональную структуру. Деревенский, общинный образ жизни, во-первых, предполагал весьма развитую культуру и традиции взаимных отношений и между крестьянином и помещиком, и в самой общине. В рамках сельской общины долговременные институциональные факторы, сложившиеся в течение сотен лет порядки играли значительно более существенную роль, чем текущие соображения чистой выгоды. Во-вторых, натуральное хозяйство, культивировавшееся в течение длительного времени, способствовало формированию восприятия и осмысления мира как вместилища многих качественно различных сущностей, что соответствует политеистическому, языческому взгляду на мир. Поскольку крестьянин получал денежный эквивалент произведенных им товаров лишь после их реализации, по истечении значительного времени с начала производственного цикла, деньги не могли служить повседневным и универсальным 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 (Гольц, 2002). Наконец, в-четвертых, язычество как политеистическая религия формировала партикуляристское восприятие мира, в отличие от монотеистических религий, в том числе христианства. В партикуляристском восприятии мир состоит из множества различных и относительно самостоятельных сущностей. Эта мозаика не имеет единого центра регуляции и требует потому внимания к каждой из ее частей. Такое **видение** тоже способствовало смещению ценностных ориентиров от обобщенной (агрегированной) денежной формы к детализированным натуральным или институциональным формам. В конечном счете все это способствовало росту популяции *homo institutus*.

Одновременно в сознании людей закреплялось представление об отсутствии зависимости результатами труда от вложенных затрат труда. «От трудов праведных не наживешь палат каменных» – гласит одна из наиболее популярных отечественных поговорок. В какой-то степени данный феномен объясняет целый ряд важных психологических особенностей населения. В мире,

где результат не зависит от вложенных усилий, можно, условно говоря, представить себе два возможных способа действий: один – чисто религиозный, опирающийся на безоглядную веру в милосердие Бога («будет день, будет и пища»), другой – чисто криминальный: использовать для себя то, что является результатом затрат труда другого субъекта. Ведь если зависимость результата от затрат случайна, то и принадлежность его также может быть поставлена под сомнение! В своем экстремальном выражении первый путь ведет к юродству, второй – к преступлению.

В городской части России, как показывает Г.А. Гольц (Гольц, 2002), 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. Знаменитый пушкинский спор между денежным «златом» и институциональным «булатом» в России традиционно решался в пользу «силовых», т.е. институциональных решений.

В определенной степени этому способствовала пред- и послереволюционная агитация и пропаганда, систематически и не без успеха борováвшаяся с культом «золотого тельца».

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

По мнению культурологов Ю.М. Лотмана и Б.А. Успенского, «специфической чертой русской культуры является ее принципиальная полярность... Основные культурные ценности ... располагаются в двухполюсном ценностном поле, разделенном резкой чертой и лишенном нейтральной аксиологической зоны» (см. Успенский, 1994). 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 – одномоментно) меняются местами (Лотман, 1992).

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» (Бунин, 1990). 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» (Павлов, 1999).

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 справедливо противопоставляет российский тип согласования интересов при принятии решений западному «симфоническому» стилю совместного функционирования (Горичева, 1996). 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* индуцируется 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*.

При этом характер целевой ориентации *homo economicus* относительно стабилен (финансовые цели), в то время как целевая ориентация *homo institutus* нестабильна и существенно зависит от институциональной системы. Таким целями могут быть карьерные устремления, занятие авторитетного положения среди окружения, завоевание власти и т.п. В принципе с точки зрения внешнего наблюдателя цели субъектов обоих типов могут в отдельных случаях казаться неразличимыми: приобретение квартиры в престижном доме может быть и реализацией «отношенческих» устремлений *homo institutus*, и выгодными инвестициями *homo economicus*. Однако более детальный «исторический» анализ действий каждого агента выявляет его принадлежность к одному из двух указанных типов.

Мир, населенный субъектами *homo institutus* с биполярной и неустойчивой, «переключательной» системой базисных ценностей, можно в каком-то смысле сравнить с множеством магнитных диполей («стрелок компасов»). Каждый диполь может быть ориентирован в любом направлении и может изменить свою ориентацию под действием внешнего магнитного поля. Роль институтов в этой условной картине играют силовые линии магнитного поля, зависящие от комбинаций сил магнитного притяжения и отталкивания.

В рамках такой модели единственный способ консолидации общества или группы – это создание достаточно мощного «магнитного поля» (поля влияния), которое бы определило ориентацию этих диполей. Устранение такого поля автоматически приводит к рассогласованию ценностной ориентации и действий агентов. В недавнем прошлом в России роль такого глобального поля для всех граждан исполнял институт коммунистической идеологии вкупе с соответствующим идеологическим аппаратом. Вместе с глобальным полем на ориентацию каждого агента в России весьма сильное воздействие оказывает локальное «поле влияния». Россия относится к числу так называемых «лидерских» обществ, где следование указаниям локального лидера (руководителя, «авторитета» и т.п.) важнее, чем следование требованиям макролидера (включая законодателя).

Поскольку ценностная ориентация индивидов неустойчива и институционально зависима, для координации социально-экономической деятельности субъектов необходимы достаточно мощные институциональные структуры и воздействия. Деинституциализация 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 гиперинституциализация, явившаяся результатом закономерной инерции развития институционального строительства (уместно вспомнить одну из важнейших дисциплин советской цивилистики – «советское строительство», в которой трактовались вопросы организации и функционирования избираемых органов управления всех уровней) в среде *homo institutus*, сменилась на «недоинституциализацию», 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., Горичева, 1996), 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 также может рассматриваться как фактор преодоления внутристрановой регионализации).

Ниже рассматриваются другие особенности функционирования общества *homo institutus* как среды институциональных трансформаций.

5. Общество *homo institutus*

Структура общества с точки зрения пропорции между двумя типами агентов *homo economicus* и *homo institutus* оказывает существенное влияние как на процесс, так и на тип общественного развития. В «мире *homo institutus*» доминирует личностный характер отношений между агентами, в то время как в «мире *homo economicus*» преобладают обезличенные, экономически опосредованные взаимоотношения («ничего личного»). Изменение «вектора» общественных настроений в «мире *homo institutus*» происходит благодаря импульсам, идущим «сверху вниз», поскольку *homo institutus* обладает повышенной чувствительностью к мнениям «начальства» и внутренней готовностью к ценностной переориентации. Это обстоятельство в значительной степени определило характер общественного движения в России в течение XX – начала XXI веков.

Социально-экономическое развитие каждой страны имеет свои отличительные особенности, свойства, закономерности, которые О. Шпенглер предлагал обобщенно характеризовать термином «стиль» (Шпенглер, 1998). Для России свойственен особый «кризисный» стиль общественного движения. Этот стиль характеризуется тем, что противоречия общественного развития не снимаются вскоре после их обнаружения в результате корректировки избранного курса при сохранении его общей направленности, а сохраняются, развиваются, генерируя очередную «лжетенденцию», пока не приводят к очередному новому кризису.

Символически такое движение можно представлять себе в виде пилообразной ломаной линии, пиковые точки которой соответствуют кризисным моментам перелома сложившихся микротенденций (Клейнер, 1999а).

Можно заметить, что в общественной истории России имеет место ярко выраженное последовательное отрицание практически каждого из когда-либо царивших в умах граждан общественных идеалов: определенные и общепризнанные на одном историческом этапе ценности (неважно, заимствованные или выработанные самостоятельно), ориентиры, цели на том или ином из последующих этапов подвергаются не только сомнению или забвению, но и категорическому отрицанию. Так было с идеалами самодержавия, общинности, коммунизма. Так было с идеями укрепления централизации и расширения децентрализации экономического регулирования, соотношения между отраслевым и региональным видами регулирования экономики. Так было с идеями укрупнения и измельчения основных единиц сельскохозяйственного и промышленного производства. Каждый из этих тезисов однажды принимался на вооружение и потом заменялся на противоположный. Можно полагать, что такая же судьба рано или поздно постигнет и разделяемые в настоящее время подавляющим большинством российских граждан идеалы строительства рыночной экономики.

Зигзагообразная линия общественного движения России с высокой амплитудой, в отличие от развитых стран Запада, разворачивается вокруг воображаемого тренда. Куда направлен этот тренд? Отражает ли он поступательное движение социума, деградацию или «застой»? К сожалению, определить направление и суть развития России можно только в те переломные моменты, которые общественное мнение характеризует как «кризисы».

В этом смысле кризисы в России (если говорить о последнем десятилетии, то можно вспомнить кризисные ситуации 1991-го, 1993-го, 1994-го и 1998-го гг.) следует рассматривать не как автономные феномены, а как органическую часть процесса развития страны. Именно в моменты кризисов происходит изменение направления «вектора общественных ценностей», и именно по ориентации этих послекризисных изменений мы пытаемся восстановить общую «стрелу прогресса». Таким образом, каждый кризис в отдельности и все кризисы в совокупности следует рассматривать как своеобразное «зеркало русской эволюции».

Вывод состоит в том, что социально-экономическое развитие России носит возвратно-поступательный характер. Долгосрочная «тезаврация» ни в части

экономических накоплений, ни в части достижений общественной мысли представляется недостижимой. Это объясняется устойчивыми особенностями менталитета граждан.

Палитра ценностей для индивидуумов типа *homo economicus* не только изменчива, но и узка. Ценностная ориентация, как говорилось в п. 2, носит бинарный характер: по отношению к каждому явлению имеет место либо не критическое принятие, либо безоговорочное осуждение. Бинарность ментальности сказывается не только на принятии текущих социально-экономических решений, но и на результатах метаконкуренции институтов. В результате основополагающие общественные институты также носят бинарный характер.

Индивидуальное восприятие окружающего мира в виде полярной ценностной структуры и соответствующее политическое кредо («кто не с нами, тот против нас»), создает ментально-идеологическую основу кризисного стиля и противостоит самой сути идеи эволюционного кумулятивного развития. Эволюционный стиль движения может иметь место только при наличии промежуточной, «нормальной» зоны в общественном сознании (Лотман, 1992). Именно здесь, в «средней» зоне, происходит непредвзятый (объективный) анализ ситуации, сепарация позитивных элементов и тенденций, закрепление достигнутого и формирование перспектив последовательного роста. Срединная зона общественного сознания служит хранилищем эволюционной исторической памяти, позволяющей не повторять прошлые ошибки. Полярность ментальной культуры трудно совместима с исторической эволюцией.

Поэтому одной из главных задач поддержки стабилизации развития общества должна стать институционализация новой социокультурной парадигмы с третьим, нейтральным, «нормальным» началом, существующим в виде достаточно широкого и самоценного общественного поля. Это и есть ментальное выражение идей «третьего пути», о которых в последнее время часто говорится как о наиболее естественном пути выхода России из кризиса (см., напр., Львов, 2001). Заметим к слову, что именно на этом поле должна чувствовать себя «как дома» истинная российская интеллигенция, задача которой – удерживать российское общество в рамках «неполярных» институтов.

Можно продолжить номинальный анализ полярной ментальности и дальше. Следствием бинарной ментальности индивидуумов является соединение в каждом из субъектов в близких пропорциях элементов добра и зла при неустойчивом равновесии между ними. В древнегреческой мифологии существа с такими свойствами именовались «демонами». В российском обществе в целом, видимо, как и в каждом демоне, столько же зла, сколько и добра. Поэтому более правильной, чем предложенная Р. Рейганом для СССР характеристика «империя зла», была бы характеристика «империя демонизма».

В этой ситуации развитие в России, как заметил культуролог и философ М. Эпштейн, само реализуется через противостояние тех или иных «демонов». На «демона самодержавия» был спущен «демон большевизма», на него – «демон перестройки», «демон Ельцина» сменен «олигархическими демонами» и т.д.

Возможно, что различие между характером развития российского, западного и восточного общества может быть объяснено различием в типах мышления. Восток – монадность, целостность, устойчивость ментальной культуры; Россия – бинарность, полярность, переменчивость полюсов мышления: Запад: тернарность, наличие, кроме полярных, устойчивой нейтральной зоны для эволюционного развития и восприятия реальности.

Для того, чтобы изменить сложившуюся за долгие годы тенденцию, необходимо изменить само содержание и целевую ориентацию реформ. Путь к использованию этого потенциала лежит через создание институтов, обеспечивающих устойчивость и поступательный характер развития. Особую роль в этом процессе, как будет показано ниже, играют предприятия. Именно поэтому всемерная поддержка должна быть оказана созидательным инициативам, базирующимся на развитии объектов реального сектора экономики. При этом упор должен быть сделан не столько на проектное, сколько на объектное инвестирование, поскольку именно в объектном развитии заключен потенциал поступательного движения экономики.

Если в начале трансформационного периода 1990-х годов большинству населения России казалось, что основная задача – «разбрасывать камни», то теперь необходимо «собирать камни», т.е. создавать структуры и институты, направленные на изменение общественного сознания в плане перехода от полярной, двузначной, переключательной логики оценок к трехзначной,

эволюционной логике оценок, дополненной эффективными функциями социально-экономического анализа и памяти. Понятно, что эта задача носит весьма долгосрочный характер, однако ее решение необходимо для создания предпосылок будущей эффективной экономики России. Необходим социальный слой, который стал бы носителем новой социокультурной парадигмы, отражающей более содержательную логику оценок, расширение нормальной, срединной полосы между крайними оценками. Именно в этом, как представляется, состоит в России историческая миссия так называемого «среднего класса».

Средний класс в социологических исследованиях иногда определяют как «экономически самостоятельный социальный субъект, способный выступать в качестве основного налогового донора, внутреннего инвестора экономики и стабилизатора политической жизни» (Аврамова, Овчарова, 2000). Кто же входит в этот класс? Далее в цитированной работе выясняется, что основу среднего класса составляет «статистически значимый слой, представители которого сумели использовать различные стратегии адаптации для достижения устойчивого и достаточно высокого уровня жизни», а затем становится ясным, что критерий отнесения к данной группе – «индивидуальный месячный доход» (Аврамова, Овчарова, 2000). На наш взгляд, такое выделение среднего класса вряд ли обосновано. Скорее всего, люди, обладающие столь высокой гибкостью, которая позволила выдержать различные потрясения и сохранить уровень доходов, не станут всерьез противодействовать экстремизму, рассчитывая на свои адаптивные возможности.

По нашему мнению, критерий отнесения к среднему классу должен быть иным. Истинный средний класс образуют не граждане, обладающие средними в масштабах страны доходами и не налоговые доноры. Представитель среднего класса – это человек, отличающийся чувством ответственности, стабильными, взвешенными взглядами и определенными нравственными устоями.

В настоящее время такая социальная группа (а тем более – класс) в России надлежащим образом не оформилась, ее потенциальные члены, как правило, не пользуются достаточным авторитетом в массах и не достигают желательного уровня в общественной иерархии, о чем ярко свидетельствуют думские выборы 1999 г. Причины этого коренятся не только в характере ментальных социокультурных особенностей населения, но и в сложившейся в 1990-е годы

системе распределения доходов. Большинство потенциальных представителей среднего класса в России – интеллигенция – средний промышленный менеджмент, врачи, учителя, ученые, работники культуры по сути дела оказались у черты бедности, что в сегодняшних условиях не позволяет им рассчитывать на значимую роль в формировании общественного сознания и коррекции индивидуального менталитета.

Часто можно встретить утверждение, что средний класс в России должны составить средние и мелкие предприниматели. На самом деле в условиях России этот класс не может быть составлен из предпринимателей – людей зачастую авантюристического склада, склонных к риску, тесно связанных с теневой и криминальной частью экономики. Основой среднего класса в России должны стать люди, наделенные как самостоятельностью, так и определенной основательностью мышления наряду с исторической и культурной памятью.

Формирование среднего класса – это не только социально-политическая, но и экономическая задача. Ее решение возможно только на институциональной основе. Должны существовать институты поддержки и воспроизводства этой группы в составе населения, система продвижения и распространения среднего класса в различных подразделениях народного хозяйства, уважительное отношение к этим людям в обществе. Какая же подсистема социально-экономической структуры общества может стать генератором таких институтов? Этот вопрос чрезвычайно важен для долгосрочной ориентации реформ. В первую очередь здесь следует обратить внимание на организационно-экономический институт, по самому своему статусу призванный осуществлять упорядоченную во времени и в пространстве, скоординированную и целенаправленную деятельность, в рамках которой корректируется и стабилизируется поведение и, следовательно, в какой-то мере – менталитет участников. Речь идет о предприятии. Более подробно этот вопрос рассмотрен в (Клейнер, ????).

В заключение данного раздела коснемся вопроса о различии индивидуального (для социальных агентов) и группового (для экономических агентов – предприятий) 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. Мулен, 1991). Однако экономика России по-прежнему обладает многими признаками, характерными для «экономики физических лиц» (Клейнер, 1996; Person, Position..., 2001)⁹, 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, шире, организации. Согласно эволюционной концепции предприятия (Нельсон, Уинтер, 2000), 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. «Антропоморфный» подход к анализу поведения предприятий может быть обоснован аналогией между предприятием и физическим лицом, основные элементы которой представлены в следующей табл. 4.

Интерпретация близких характеристик социальных и экономических агентов. Таблица 4

| № п/п | Индивид | Предприятие |
|-------|--|--|
| 1. | Талант, способности | Ключевые компетенции |
| 2. | Потенциал как совокупность способностей, при определенных условиях дающих возможность занять индивиду достойное место в обществе | Потенциал как совокупность ресурсов и факторов, дающих предприятию возможность при определенных условиях занять достойное место на рынке, в деловом сообществе |
| 3. | Жизненный цикл | Жизненный цикл |
| 4. | Знание жизни | Знание рыночной, деловой и административной среды |
| 5. | Понимание себя | Накопление и осмысление знаний об истории и эволюции предприятия, его потенциала и возможностей его использования |
| 6. | Душа человека как внутреннее неповторимое духовное начало, придающее активность и целенаправленность деятельности предприятия, обеспечивающее его стремление к гармоничному функционированию и развитию в соответствии с его потенциалом. Проявляется в особенностях восприятия, оценки и осмысления действительности, а также в поведенческих особенностях. | «Душа» предприятия как внутреннее единое духовное начало, придающее активность и целенаправленность деятельности предприятия, обеспечивающее его стремление к гармоничному функционированию и развитию в соответствии с его потенциалом. Проявляется в особенностях внутреннего климата атмосферы, реакции на внешние факторы, взаимодействия со стейкхолдерами. |

⁹ 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».

| | | |
|-----|---|--|
| 7. | Индивидуальность человека, необходимость ее учета в социальных отношениях | Индивидуальность предприятия, необходимость ее учета в экономических отношениях |
| 8. | Принципиальность поведения | «Стратегичность» поведения |
| 9. | Совокупность генов | Совокупность рутин |
| 10. | Степень и особенности рациональности/иррациональности поведения | Степень и особенности рациональности/иррациональности поведения |
| 11. | Реактивность/проактивность поведения | Реактивность/проактивность поведения |
| 12. | Экстравертность/интравертность | Экстравертность (акцент в деятельности предприятия на внешние сигналы рынка)/интравертность (акцент на внутренние возможности предприятия) |

С одной стороны, предприятия как социальные агенты особого типа участвуют в процессе формирования и развития институтов, с другой – как «поля взаимодействия» индивидов и их групп, как коллективные образования представляют своего рода миниинституты по отношению к участникам своей деятельности.

6. Особенности институционального выбора

«В экономической системе идет непрерывный и массовый децентрализованный процесс выбора экономическими агентами различных форм обменных и иных институтов. Этот выбор представляет собой конкуренцию институтов, что предполагает существование институционального рынка, на котором осуществляются явные (действия индивидов, непосредственно направленные на изменение существующего институционального устройства) и неявные (совместные действия на основании того или иного правила) институциональные сделки.» «Центральной характеристикой институционального рынка, как, впрочем, и любого другого рынка, является механизм осуществления институционального выбора, сопоставления выгод и прямых и косвенных издержек, связанных с таким выбором.» (Тамбовцев, 2001). По нашему мнению, рациональный характер индивидуального институционального выбора, который подразумевается данным подходом, имеет мало общего с реальным процессом принятия решений. Проведенное выше рассмотрение общих психологических предпосылок отклонения от рациональности агентского выбора позволяет утверждать, что иррациональный выбор является значительно более

распространенным явлением, чем рациональный. В самой существенной степени это относится к институциональному выбору.

Институциональный выбор имеет целый ряд отличий от функционального. Первое заключается в неопределенности альтернатив. Как правило, в качестве институциональной альтернативы выступает не само решение, а его *образ*, формирующийся у агента на основании весьма приблизительных данных. В качестве примера вспомним, каким образом происходил в стране институциональный выбор между централизованным и рыночным способом организации общества и экономики. Состав альтернатив («иного не дано») и их образы по самым разным причинам (от злонамеренности до наивности) были сформированы с упором не на рациональный анализ, а на эмоциональное восприятие. В результате реальное множество альтернатив до сих пор остается неизвестным и служит предметом дискуссий.

В условиях неопределенности образа будущего института основной компонентой анализа становится не сам институт, а будущая позиция агента по отношению к институту. Выражаясь словами К.С. Станиславского, анализ «искусства в себе» подменяется анализом «себя в искусстве». Такой поход неизбежно связан с аберрацией восприятия.

Еще одной особенностью институционального выбора по сравнению с функциональным является сильное влияние групповых (общественных) установок. Институциональный выбор редко осуществляется в одиночку, редко бывает индивидуальным. Вопросы формирования обобщенной модели выбора, учитывающей влияние групповых установок, рассмотрены в работах Ю.Н. Гаврильца (см., напр., Гаврилец, 2002).

Обычно считается, что индивидуальный институциональный выбор для каждого агента заключается в принятии или отторжении данного института и имеет, таким образом, бинарный характер: «агент предъявляет положительный или отрицательный спрос на институт в зависимости от того, считает ли он этот институт «полезным» или «вредным»» (Полтерович, 2001). Такой же точки зрения на институциональный выбор придерживается и В.Л. Макаров (Макаров, Исчисление). Вместе с тем в упомянутой работе В.М. Полтерович говорит также и о других вариантах институционального выбора, в частности, создании «групп давления». Для более детального моделирования институционального выбора в

(Полтерович, 2001) говорится даже о возможности использовать непрерывную шкалу институционального выбора: «возможно, сторонник института готов уплатить некоторую сумму денег за его внедрение и поддержку, а противник – за отмену и сохранение действовавшей ранее нормы» (Полтерович, 2001). В этом случае институциональный выбор – это точка в положительной или отрицательной части действительной оси.

Таким образом, в первом случае шкала представляет собой множество значений булевой переменной, во втором – множество действительных чисел. Представляется, однако, что наиболее адекватный выбор шкалы лежит «посередине» между булевой и количественной шкалами.

Для классификации ролевого поведения агентов по отношению к институциональной динамике предлагается выделить следующие виды участия агентов в институциональной динамике:

- осознание потребности в институте;
- формулирование его сущности; продвижение (включая агитацию, лоббирование и т.п.);
- исполнение обязанностей, налагаемых на агента членством в данном институте;
- поддержание функционирования института.
- Каждый социально-экономический агент может на этих стадиях исполнять одну из следующих ролей:
- *адаптер* – субъект, способный воспринимать общественные ощущения, связанные с институциональной потребностью в данном институте или с ее отсутствием;
- *инициатор* – субъект, активно участвующий в создании (формировании) данного института;
- *прозелит* – горячий сторонник введения и распространения нового института;
- *пропагандист* – приверженец данного института, лоббист, активно распространяющий позитивную информацию об этом институте;
- *дистрибьютор* – лицо, уполномоченное помогать субъектам в адаптации к данному институту, предоставлять необходимые документы, разъяснять особенности функционирования применения института;
- *контролер* – лицо, осуществляющее мониторинг процесса функционирования и распространения института и контролирующее нарушения данной нормы;
- *реципиент* – агент, принимающий решение следовать данной норме (примкнуть к данному институту).

По первоначальному смыслу наименования этих «ролей» соответствуют положительному отношению к институту. Симметричным образом их можно

рассматривать как роли агентов, отрицательно относящихся к данному институту и препятствующих его формированию и внедрению. По нашему мнению, нет нужды во введении для «отрицательных» ролей новых терминов - в случае необходимости можно использовать надстрочные знаки + или -. Так, «реципиент⁺»- это агент, принявший решение следовать данному институту, «реципиент⁻»- агент, принявший решение не следовать данному институту; «инициатор⁻»- лицо, активно препятствующее созданию института; «прозелит⁻»- горячий противник внедрения данного института и т.д.

Для обозначения нейтральной роли и индифферентного отношения агента на том или ином этапе образования данного института можно использовать термин «*статист*».

Таким образом, институциональный выбор в данном подходе отражается с помощью 15-элементной частично упорядоченной (по степени вовлеченности в процесс формирования института) шкалы.

Отметим, что обычно считается, что формирование у агента отрицательного или положительного отношения к данному институту – это результат рационального выбора, в то время как выбор позиции в рамках шкалы «адаптера» до «контролера» - результат сочетания личных качеств со складывающимися обстоятельствами (аналогия - процесс распределение ролей в труппе театра). По нашему мнению, для условий нашей страны ситуация не такова. Сначала агент осуществляет выбор желаемой ролевой позиции (грубо говоря, должности) и лишь после того определяет, по какую сторону от нуля она будет расположена. Смена субъектом знаков с плюса на минус по отношению к тому или иному институту, как было показано в пп. 4 - 5, в обществе *homo institutus* происходит быстро и безболезненно (достаточно вспомнить современных «большевиков со свечками»).

Как влияют на институциональный выбор отклонения от рационального поведения? Для обобщенного анализа этого вопроса рассмотрим влияние органической иррациональности на выбор в соответствии с четырьмя группами ошибок рационального выбора, перечисленных в п. 2. Речь идет об ошибках в процессах:

- 1) идентификации целевых установок и допустимого множества;
- 2) формирования отношения предпочтения на множестве альтернатив;

- 3) отделения реально значимой и допускающей интерпретацию информации от сопутствующей;
- 4) выбора наилучшей альтернативы.

Для институционального выбора осознание и формулирование цели представляет особую трудность. Ввиду того, что принадлежность к институту относится к числу так называемых стратегических решений (Стратегии бизнеса, 1998), речь должна идти об идентификации долгосрочных целей. Это процесс, требующий особых условий и серьезных мыслительных и иных затрат. Поэтому на практике цель во многих случаях институционального выбора не является существенным параметром при позиционировании агента по отношению к институту. Склонность агента к мнимому целеполаганию, конечно, может существенным образом исказить его «истинную» позицию, при этом в качестве мнимой цели может выступать само занятие позиции. Это имеет место, в частности, если индивидуальный выбор индуцируется групповыми предпочтениями, что весьма часто имеет место по отношению к институциональному выбору.

Трудности разграничения реальных и нереальных вариантов действий обычно не возникают, поскольку выбор вариантов существенно ограничен.

Формирование агентом индивидуальных «позиционных» альтернатив по отношению к институту, в частности, выделение позиций, аналогичное представленному выше, вызывает обычно серьезные трудности и часто выходит за рамки ограниченного во времени процесса. Это создает дополнительные препятствия для рационального исследования ситуации. Что же касается выбора наилучшей альтернативы, то наиболее влиятельными здесь оказываются факторы, связанные с субъективной или даже эмоциональной оценкой последствий от выбора той или иной альтернативной позиции. Как правило, имеющаяся в распоряжении агента информация недостаточна для объективного сравнения альтернатив, и роль играют либо привходящие или чисто эмоциональные ситуативные факторы, либо перенос предыдущего опыта (в позитивном ключе: «раньше так жили, и ничего», либо в негативном: «это мы уже проходили, и ничего хорошего не получилось»). Вообще в институциональном выборе рациональная компонента оценки обычно существенно ниже, чем в других ситуациях принятия экономических решений. Значительно большее значение

имеет психологическая конституция личности, в том числе, склонность к консерватизму/новациям.

В целом органическая иррациональность агентов в большей степени проявляется именно в институциональном выборе. В частности, большое значение имеет принадлежность к *HE* или *HI*-типу. Ниже описываются роли этих агентов на каждой из стадий появления нового института.

Осознание потребности в институте. Позиции *HE* и *HI* здесь могут в равной степени быть весомыми. *HE* как денежно ориентированному субъекту легче ощутить внутреннюю потребность в новом институте, найти пути использовать (или обойти) предлагаемую норму, однако его меньше волнуют вопросы формализации, поддержания, институализации данного новшества. Наоборот, *HI* вряд ли ощутит нужду в новом институте, поскольку он ориентирован на существующую структуру норм, однако он в состоянии осознать (по аналогии с существующими в его окружении или в других странах) предметно оформленную институциональную потребность. В случае, когда общественная потребность начинает затухать, *HI* раньше, чем представители другого типа, может ощутить наступление данной стадии институционального цикла.

Формулирование сущности института. Здесь роль *HI* представляется более значимой, поскольку данный тип свободно владеет аппаратом формулирования и легче осознает «кустовой», системный характер институциональных норм.

Инициирование и продвижение института. Зачастую основными инициаторами введения института выступают более пассионарные представители *HE*-типа. В это же время субъекты типа *HI* играют роль дистрибьюторов и распространителей нормы информации об институте и расширении его носителя. *HE* могут, не меняя своей целевой функции, рано или поздно обучиться находить «лазейки» в любой системе норм. Вместе с тем некоторое меньшинство представителей типа *HI* может образовать сообщество антагонистов данной нормы и содействовать развитию того самого «антиинститута», на возможности возникновения которого указывал В.М. Полтерович [4].

Исполнение нормы. Если представители типа *HI*, как правило, поддаются убеждению и склонны к выполнению предписываемых и вводимых вновь норм, то *HE* стараются расширить свои институциональные ограничения и обходить

имеющиеся нормы. Следует отметить, что распространение институтов обязано особенностям поведения *HI*, для которых характерно «заразительное» для личностей такого же типа поведение. Поэтому в случае, если фактические носители двух различных норм – старой и новой – состоят из личностей типа *HI*, то автоматически возникает как бы третья норма, представляющая собой «пересечение» этих норм, фактическим носителем которой быстро становится теоретико-множественное объединение носителей исходных норм.

Поддержание или завершение действия нормы. Контроль за исполнением норм – традиционная функция экономически ориентированных агентов, институционально-ориентированные агенты здесь чаще занимают второстепенные позиции. Высока роль *HE* и в качестве провозвестника наступления завершающих этапов жизненного цикла института.

В табл. 8 суммировано ролевое распределение *HI* и *HE*-типов в процессе введения и институализации норм.

Участие *homo economicus* и *homo institutus* на различных стадиях реализации жизненного цикла института. Таблица 8

| Стадия | Роль <i>homo institutus</i> | Роль <i>homo economicus</i> |
|----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| Осознание потребности | Адаптер | Адаптер, инициатор |
| Формулирование потребности | Прозелит, пропагандист | Статист, антагонист |
| Продвижение | Дистрибьютор/Антагонист | Статист |
| Исполнение | Реципиент | Реципиент-имитатор |
| Поддержание/ завершение | Статист/реципиент | Контролер/ Адаптер |

В принципе 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 первичного 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. Поэтому в обществе *homo institutus* долгосрочные эффекты мероприятий, связанных с чисто экономическим стимулированием агентов к принятию тех или иных решений, ограничены. Это

обстоятельство следует учитывать при выборе средств целенаправленной трансформации институциональных систем.

Бинарная ментальность сказывается не только на принятии текущих социально-экономических решений, но и на результатах метаконкуренции институтов. В результате основополагающие общественные институты также носят бинарный характер.

Приведем в заключение важнейшие выводы, касающиеся процедур осуществления и содержания институционального выбора.

1. Сфера рационального в ситуации институционального выбора существенно ниже, чем в ситуации функционального выбора.
2. На первый план в ситуации институционального выбора выходят внецелевые факторы, в первую очередь - отражающие влияние тех видов информации, которые не являются релевантными содержанию ситуации принятия решений, а относятся к ее форме, носят характер эмоционального воздействия.
3. Индивидуальный институциональный выбор в значительной степени базируется на предшествующем жизненном опыте агента и тех чертах его личности, которые отражают степень его консерватизма или, наоборот, стремления к новизне.
4. Для создания страновой институциональной системы, адекватной особенностям населения и принятой стратегии развития страны, необходимо развитие специального вида маркетинга - институционального маркетинга, позволяющего осуществлять сегментацию агентов в соответствии с их психологическими особенностями и воздействовать на те или иные сегменты с помощью внерациональных методов мотивации агентов.
5. В обществе *homo institutus* неустойчивость агентского институционального выбора должна быть амортизирована специальными механизмами обеспечения эволюционного процесса институциональных изменений.
6. Подход к исследованию влияния психологических характеристик агентов на институциональный выбор, представленный в данной работе, является частью развиваемой автором общей концепции многоуровневого взаимообусловленного анализа экономики как в структурно-

институциональном, так и в функциональном разрезе. В рамках этого подхода проблема институциональной эволюции из чисто экономической должна быть переведена в комплексную научную область, включающую, кроме экономических, смежные социальные, психологические, исторические и другие исследования.

ЛИТЕРАТУРА

- Аврамова Е., Овчарова Л. Финансовый кризис августа 1998 г.: выдержал ли удар средний класс России? Вопросы экономики, 2000, № 1
- Блауг Марк. Методология экономической науки, или *Как экономисты объясняют*. М.: Вопросы экономики, 2004.
- Бунин И. Окаянные дни. – М.: Советский писатель, 1990.
- Бьюкенен Дж., Таллок Г. Расчет согласия. Логические основания конституционной Демократии. В кн.: Бьюкенен Дж. Сочинения. М.: "Таурс Альфа", 1997.
- Вайзе П. Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук. THESIS, 1993, вып. 3.
- Вилкас Э.Й., Майминас Е.З. Решения: теория, информация, моделирование. – М.: Радио и связь, 1981.
- Гаврилец Ю.Н. Опыт статистического оценивания параметров модели формирования установки. / Современные проблемы экономико-математического моделирования. М.: ТЕИС, 2002.
- Гольц Г.А. Культура и экономика России за три века, XVIII – XX вв. – Новосибирск: Сибирский хронограф, 2002.
- Горичева Л. К вопросу о целостности национального хозяйства. // Вопросы экономики, 1996, №9.
- Дементьев В.Е. Квазиинтеграция в фокусе институциональной теории. // Вестник Государственного института управления. Серия «Институциональная экономика, 2001, № 2.
- Институциональная экономика. Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2001
- Дюмон Л. Homo hierarchicus. Опыт описания системы каст. СПб.: Евразия, 2001.
- Ерзнкян Б.А. Человек институциональный, или эволюция концепции homo economicus. Вестник Государственного университета управления. Серия «Институциональная экономика, 2000, № 1.
- Иншаков О.В., Фролов Д.П. Институционализм в российской экономической мысли. – Волгоград: ВолГУ, т. 1, 2. 2002.
- Клейнер Г.Б. Современная экономика России как «экономика физических лиц». // Вопросы экономики, 1996, № 4.
- Клейнер Г.Б. Экономика России и кризис взаимных ожиданий. // Общественные науки и современность, 1999 (6), №1.
- Клейнер Г.Б. Особенности процессов формирования и эволюции социально-экономических институтов в России, Препринт ЦЭМИ РАН, 2001 (а)
- Клейнер Г.Б. Экономико-математическое моделирование и экономическая теория. // Экономика и математические методы, 2001 (6), т. 37, № 3.
- Клейнер Г.Б. Моделирование механизмов принятия решений на предприятии. // Экономика и математические методы, 2002 (а), т. 38, № 3.
- 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(б).
- Клейнер Г.Б., Николаева Н.Л. Оценка параметров имитационных экономико-статистических моделей с учетом априорной качественной информации. // Экономика и математические методы, 1986, № 4.
- Клейнер Г.Б., Смоляк С.А. Эконометрические зависимости: принципы и методы построения. – М.: Наука, 2000.
- Лотман Ю.М. Культура и взрыв. – М.: Гнозис, 1992.
- Львов Д.С. Третий путь для России. М.: ТПП РФ, 2001.
- Львов Д.С. Экономика развития. М.: Экзамен, 2002
- Макаров В.Л. Исчисление институтов. Экономика и математические методы, 2003, т. 39, № 2.
- Макаров В., Клейнер Г. Бартер в России: институциональный этап. // Вопросы экономики, 1999, № 4.

- Мулен Э. Кооперативное принятие решений. – М.: Мир, 1991.
- Некипелов А.Д. О теоретических основах выбора экономического курса современной России. // *Экономическая наука современной России*, 2000. Экспресс-выпуск №5.
- Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. – М.: Финстатинформ, 2000.
- Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа. *Вопросы экономики*, 1997, № 3.
- Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: ИНФРА-М, 2000.
- Павлов И.П. О русском уме. // *Природа*, 1999, № 8.
- Полтерович В.М. Трансплантация институтов. // *Экономическая наука современной России*, 2001, № 3.
- Роузфилд С. Метаморфоза России: от Ельцина до Путина. // *Экономическая наука современной России*, 2002, № 4.
- Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика. – М.: ИЭ РАН, 2001.
- Тамбовцев В.Л. Теоретические вопросы институционального проектирования. // *Вопросы экономики*, 1997, №3.
- Тамбовцев В.Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений. *Общественные науки и современность*, 2001, № 5.
- Тевено Л. Организованная комплексность: конвенции координации и структура экономических преобразований. / В кн.: *Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу*. – М.: РОССПЭН, 2002.
- Уильямсон О. Экономические институты капитализма. – СПб.: Лениздат, 1996.
- Успенский Б.А. Избранные труды, т.1. – М.: Гнозис, 1994, с. 220.
- Ходжсон. Дарвинизм в экономической теории: от аналогии к онтологии. *Экономическая трансформация и экономическая теория*. 5-й Международный симпозиум по эволюционной экономике. М.: ИЭ РАН, 2004
- Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. М.: Дело, 2003.
- Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. – СПб.: Питер, 2000.
- Шпенглер О. Закат Европы. Том II, глава пятая. Мир форм экономической жизни. М.: Мысль, 1998.
- Camic C. Structure after 50 years: the anatomy of a charter. *American Sociological Review*, 95 (1) p. 38 – 107, 1989.
- Person, Position, Power and Property: the General Director in the «Economy of Individuals». *Explaining Post-Soviet Patchworks. Volume 2. Pathways from the past to the global*. Edited by Klaus Segbers. Aldershot, Ashgate, 2001.
- Rancour-Laferrier D. *Russian Nationalism from an Interdisciplinary Perspective: Imaging Russia*. New York: Edwin Melien Press, 2000.
- Searle J. *The Construction of Social Reality*. New York: Free Press, 1995.