

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА И ОБЩЕСТВЕННАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

ЖДАНОВ ДМИТРИЙ АЛЕКСЕЕВИЧ,

ведущий научный сотрудник, доктор экономических наук,
Центральный экономико-математический институт РАН,
Москва, Россия,
e-mail: djhdanov@mail.ru

Современная экономическая действительность постоянно ставит вопрос о корректном соотношении материальных и нематериальных выгод принимаемых человеком решений, финансовой и гуманитарной составляющих выбора и возможности усиления последней. Данные обстоятельства определили цель исследования. Оно направлено на изучение взаимосвязи ориентиров экономического поведения людей и их уровня жизни, а также определение соответствующих решений. В качестве основного исследовательского подхода используется принцип методологического индивидуализма, а источником информации стали данные рейтинговых агентств и результаты опросов. В работе исходно проведена группировка предпочтений экономического человека, отмечаемых различными экономическими школами, и на этой основе выделены виды нематериальных мотивов его поведения. Показано, что усиление роли таких ориентиров, внимания к социальному и духовному благополучию человека проецируется и на приоритеты государства, состав его социально-экономических задач, культурное, нравственное состояние общества и в итоге на повышение общественной эффективности, являющейся в существенной степени этической категорией. В свою очередь, такие тенденции, усиление социальных ценностей оказывают влияние на реализацию неэкономических запросов индивидуума, рост его благосостояния, уровень человеческого капитала. Значительные возможности воздействия общества на запросы человека продемонстрированы на примере сравнения стран схолистической и нехолистической культурой. С учетом данных результатов в качестве рекомендуемого варианта влияния рассматриваются социально оправданные ориентиры, подталкивающие людей к определенной модели выбора, способствующей одновременно повышению общественной эффективности. Показано, что привитие таких норм поведения может происходить как путем целенаправленных мер государства, осуществляемых, например, в русле нового патернализма или совершенствования хозяйственных институтов, так и общественного воздействия, национальных традиций, ориентиров самоидентификации, этических ценностей. Детализация рекомендуемых моделей социально направленного поведения и механизмов их имплементации в повседневную жизнь видится предметом развития настоящего исследования.

Ключевые слова: экономический человек; поведение; неэкономические запросы; уровень жизни; человеческий капитал.

Благодарность. Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-29-07488.

HUMAN ECONOMIC BEHAVIOR AND SOCIAL EFFICIENCY

DMITRY A. ZHDANOV,

Leading Researcher, Dr. Sci. (Econ.),
Central Economics and Mathematics Institute, RAS,
Moscow, Russia,
e-mail: djhdanov@mail.ru

Modern economic reality constantly raises the question of the correct ratio of material and non-material benefits of human decisions, financial and humanitarian components of choice and the possibility of strengthening the latter. These circumstances determined the purpose of the study. It is aimed at studying the relationship between the benchmarks of economic behavior of people and their standard of living, as well as determining relevant recommendations. The principle of methodological individualism is used as the main research approach, and the data from rating agencies and survey results have become a source of information. The work initially carried out a grouping of preferences of an economic person, noted by various economic schools, and on this basis the types of non-material motives of his behavior were identified. It is shown that the strengthening of the role of such guidelines, attention to the social and spiritual well-being of a person is also projected on the priorities of the state, the composition of its socio-economic tasks, the cultural, moral state of society. Which, in the end, affects the increase of social efficiency, which is in a significant degree the ethical category. In turn, such trends, the strengthening of social values have an impact on the implementation of the non-economic needs of the individual, the growth of his well-being, the level of human capital. Significant opportunities for the impact of society on human needs are demonstrated by comparing countries with a holistic and non-holistic culture. Taking these results into account, socially justified landmarks are considered as an influence option, pushing people to a certain model of choice, which at the same time helps to increase social efficiency. It is shown that the instillation of such standards of behavior can occur both through targeted measures of the state, carried out, for example, in line with the new paternalism or improvement of economic institutions, as well as public influence, national traditions, guidelines for self-identification, ethical values. A detailedization of the recommended norms of socially-oriented behavior and the mechanisms for their implementation in everyday life is the subject of further development of this study.

Keywords: economic person; behavior; non-economic demands; standard of living; human capital.

Acknowledgement. The reported study was funded by RFBR, project number 19-29-07488.

JEL classifications: A13

Предварительные замечания

Современная хозяйственная жизнь демонстрируют значительное присутствие экономического подхода во многих сферах деятельности общества, даже напрямую не относящихся к экономике. Разговоры на языке денег повсеместно вторгаются не только в хозяйственное развитие, но и общественные процессы, например, функционирование институтов все больше воспринимается через призму рыночных механизмов¹. Возможно, проблема в том, что в недавние десятилетия наши интересы были слишком обращены к экономике.

Для того чтобы пояснить данный тезис, вспомним словам Джеймса Карвилла, стратега президентской кампании Билла Клинтона 1992 года, которому приписывается

¹ В данной связи можно вспомнить обсуждение – является ли Европейский союз сегодня финансово-экономическим проектом либо все-таки гуманитарным? Показательно также присутствие в Гражданском кодексе РФ понятия предприятия в качестве имущественного комплекса и отсутствие его в качестве элемента хозяйственной деятельности, внимание обращено на получение прибыли, а экономическая (ценностная) роль оставлена вне рассмотрения.

фраза «It's the economy, stupid», ставшая во многом девизом эпохи (цитируется по (Быков, 2020, с. 9). Слова «это экономика», обращенные к «недогоняющему» собеседнику, символизировали доминирование материального понимания подоплеку происходящих процессов над внешним (целевым) представлением. И такой подход продолжает проявляться во многих, напрямую не связанных с экономикой, общественно-социальных процессах (образовании, культуре, спорте, решении иных гуманитарных задач), международной кооперации и экспансии. Стала происходить экономизация жизни, ожидание непереносимой финансовой отдачи от происходящих процессов. Но возникает вопрос: насколько такая экономическая рецепция соответствует реальным требованиям общественной среды, способствует ее развитию?

Последние мировые события, пандемия коронавируса и последующий экономический шок подняли и обострили целый спектр вопросов, связанных с соотношением экономических и гуманитарных сторон жизни, важности экономических результатов и ценностей человеческого измерения. Обратим внимание, что принимаемые оперативные противовирусные меры носили в основном неэкономический характер: закрытие границ, прекращение транспортного сообщения, иные массовые карантинные шаги – это действия, «не предусмотренные» экономикой. Их целью, конечно, являлась не экономика, но они ее невольно задевали, поскольку данная сфера человеческой деятельности разрослась настолько, что ее просто невозможно не затронуть. И дело тут не только в глобализации, мы хотели бы обратить внимание на доминирование экономических интересов (нередко носящих сиюминутный характер) над общественной сферой, жизненными процессами, моральными и этическими нормами.

В данной связи обостряется вопрос соотношения экономических и неэкономических целей в поведении людей, а также их влияния на совокупность национальных, социальных, общественных задач, поступательное развитие экономики и общества, улучшение жизни граждан. Отсюда *целью настоящей работы* является изучение взаимосвязи ориентиров экономического поведения людей и их уровня жизни, а также определение возможностей улучшения данного уровня на этой основе.

Поясним смысловое наполнение в настоящем тексте обозначенных выше терминов. Под *экономическим поведением* людей будем понимать принятие индивидуумами решений, направленных на получение экономических и внеэкономических выгод от имеющихся ресурсов, в том числе ментальных экстерналий². При этом вознаграждение (выгода) воспринимается человеком исходя из личных оценок ожидаемых доходов и затрат, институциональных и социокультурных рамок, в которых находится субъект, что обеспечивает не только удовлетворение потребностей, но и их дальнейшее формирование.

В свою очередь, *уровень жизни* человека в нашем понимании также двуединое понятие. С одной стороны, он характеризует степень материальной обеспеченности, а с другой – включает набор нематериальных благ, доступных субъекту. В состав последнего входит обеспеченность жизненными и духовными ценностями, удовлетворенность социальным положением, возможность самореализации и т.п. В настоящей работе основной акцент будет сделан на изучении именно нематериальной составляющей уровня жизни человека. При рассмотрении данного термина нам близко утверждение, что категория «уровень жизни» тождественна понятию благосостояния³.

В качестве основного исследовательского подхода в работе используется принцип методологического индивидуализма, объяснение действий с позиции экономического агента. Будем понимать его как подход к анализу, при котором, по словам Джеймса Бьюкенена, «люди рассматриваются... как единственные субъекты, принимающие

² «Ментальные экстерналии» – действия окружающих людей, положительно или отрицательно влияющих на благосостояние (удовлетворенность) человека. Настоящий термин ввел Эрик Расмусен (Rasmusen, 1997).

³ Данной позиции придерживался, например, Владимир Майер (Майер, 1988, с. 3).

окончательные решения по поводу как коллективных, так и индивидуальных действий» (Бьюкенен, 1997, с. 39).

Теоретические предпосылки

Анализ мотивов поведения экономического субъекта лег в основу так называемой модели «экономического человека» (*homo economicus*). Данная модель формализовала основополагающую нормативную экономическую концепцию выбора, декларирующую стремление людей принимать решения, направленные на получение большей выгоды в складывающейся ситуации, максимизировать свое благосостояние⁴. Она зафиксировала объективность экономических интересов человека и определила подходы к моделированию его поведения при принятии решений. Поскольку такой подход стал метафизической базой экономических взглядов, описывающих глубинные мотивы экономических поступков людей, закономерности их поведения, рассмотрим подробнее позиции различных экономических школ относительно содержательного наполнения данного понятия.

Базовый взгляд, называемый моделью рационального максимизатора, используется в рамках неоклассического подхода. Такая модель декларирует, что поведение экономического индивидуума определяется личной системой предпочтений, ему свойственна целенаправленная деятельность, доступна необходимая для выбора и принятия решения информация, присуще стремление к лучшему удовлетворению потребностей за счет внешних благ, его интеллектуальные способности позволяют выбрать лучшее решение. Это рациональное максимизирующее поведение. Для характеристики модели, описывающей действия такого субъекта, используется аббревиатура REMM (изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек).

Сторонники неоавстрийского подхода (К. Менгер, Л. Мизес, Ф. Хайек) стремились смотреть на мир глазами экономического субъекта. В данной связи Фридрих фон Хайек выдвинул концепцию неявного и рассеянного знания, формируемого на базе привычек, навыков, что определяет сложность моделирования человеческого поведения и не позволяет обеспечить максимизацию целевой функции, он также отмечал несовместимость индивидуализма с идеалами свободного общества (Науек, 1948).

Институциональный подход (Т. Веблен, Д. Дьюи, О. Уильямсон) предложил отойти от индивидуализации потребностей «человека экономического» и рассматривать субъект как «социального человека», принимающего нормы поведения и ценностные ориентиры, свойственные той социальной группе, к которой он принадлежит, и осуществляющего рациональный выбор с учетом данных обстоятельств. Тут можно отметить утверждение Торстена Веблена, что действия любого индивидуума опираются на фундамент социально обусловленных правил, законов, привычек и стереотипов (Веблен, 1919).

Данная школа декларировала, в частности, что поведение людей определяется как биологической природой, так и общественной средой, в том числе устойчивыми стереотипами: правилами поведения, обычаями, условностями, нормами, что дает возможность объяснить и предсказать их поведение (будущее вырастает из прошлого). В рамках институционализма к традиционным целям повышения благосостояния, полезности, удовлетворения потребностей добавились специфические цели творческой и познающей личности: самореализация, стремление к совершенству, радость творчества, достижение большего контроля над внешними обстоятельствами, сохранение непротиворечивой системы ценностей, душевного мира.

⁴ Степень истинности тезиса о стремлении людей к максимальному удовлетворению своих потребностей, к максимизации полезности исследовалась многими авторами, поскольку данный принцип является предиктором поведения людей как в экономике, так и психологии. Так, психологи предполагают, что это нечто само собой разумеющееся: каждый человек выбирает максимально выгодные условия, например, хочет чувствовать самостоятельность (Ryan, Deci, 2017), быть счастливым (Kesebir, Diener, 2008), чувствовать безопасность (Maslow, 1943), иметь самоуважение (Leary et al., 1995) и т.д.

Поведенческая школа (Р. Талер, Д. Канеман, Г. Саймон, Г. Беккер, Дж. Марч, Р. Хайнер) была изначально ориентирована на учет психологических особенностей человеческого восприятия и суждения, объяснения экономических процессов с помощью допущений о вариативности поведения агентов в конкретной ситуации. Так, Рональд Хайнер (Heiner, 1983) предложил модель инерционного поведения, в рамках которой человек руководствуется готовым набором правил поведения. В то же время поведенческая экономика отмечает, что, хотя при принятии решений большинство людей демонстрируют ограниченную рациональность, все же идеалом остается рациональное поведение, свойственное модели экономического человека. Именно оно позволяет, избежавшись от потерь, связанных с когнитивными ошибками, достигнуть максимального благосостояния. «Ирония заключается в том, что, атакуя “Номо еconomics” как эмпирически ложное описание процесса выбора, поведенческий подход преподносит его же в качестве образца, к которому следует стремиться людям» (Leonard, 2008, p. 357).

Модельное описание экономического человека, стремясь соответствовать живому оригиналу, со временем все более учитывало свойства, присущие реальному человеку, причем такими чертами в первую очередь становились институциональное воздействие, социальные и психологические качества, влияющие на практике на выбор человека. При этом напомним, что внимание к влиянию социальной среды на поведение индивидуумов было всегда свойственно взглядам экономистов, принадлежащих различным школам и течениям. Так, связь экономики с социальными, психологическими и моральными факторами отмечалась еще отцами-основателями классического подхода (А. Смит, Дж. Миль, А. Маршалл)⁵, а также государственного регулирования (Дж. Кейнс).

В свою очередь, один из крупнейших системных экономистов Френк Найт в работе «Этика конкуренции» (Найт, 2009, с. 67), обсуждая роль конкуренции в экономическом развитии, ее влияние на экономическое поведение, этические и иные социальные нормы, обращает внимание на необходимость совместного рассмотрения экономики и этики как взаимосвязанных и дополняющих друг друга сторон человеческой деятельности. Согласно Найту, «этика представляется своеобразной средой, в которой протекает экономическая жизнь человека, и если экономика всеобъемлюща, то этика всепроникающа» (Клейнер, 2004, с. 6).

Этика формирует базовые ценности, определяющие поведение людей и отношения между ними. Общественная эффективность, как и эффективность любого процесса, определяется с помощью ценностных критериев, характеризующих ее результативность. Для данной категории такими измерителями являются параметры, имеющие в первую очередь этический характер. Именно этика, базирующаяся на понятиях справедливости, нравственности, морали и, что особенно важно для России, совести⁶, является одним из главных элементов, обуславливающих общественную, социальную эффективность. Тут можно вспомнить высказывание Найта: «Эффективность – это категория ценности, а общественная эффективность – это этическая категория» (Найт, 2009).

Свое мнение о необходимости учета социальных и этических начал в рамках экономического поведения высказывали и ведущие отечественные экономисты. Так, в работе (Гринберг, Рубинштейн, 1998, с. 39) отмечается: «...проблема гармонизации рационального поведения индивидуумов и максимизации благосостояния общества не может быть решена в границах атомарного экономического мировоззрения. Необходимость его замены парадигмой социализации является очевидной». В другом исследовании (Ерзнкян, 2013) рассматривается поведение «экономического человека» с привнесением в данную модель характеристик институционального окружения. Автор

⁵ Адам Смит писал: экономическую жизнь «невозможно понять отдельно от обычаев, нравов и устоев конкретного исследуемого общества» (Фукуяма, 2004, с. 31).

⁶ Различие между совестью и нравственностью весьма значимо. Если нравственность проявляется скорее в виде факультативных ограничений, то совесть – более мощный и зачастую единственный императив принятия решений человеком.

отмечает, что влияние внешней среды, институциональных факторов исполняет роль своеобразного катализатора, усиливающего или ослабляющего врожденную склонность самого индивидуума к тому или иному типу поведения, выбираемым им способам взаимодействия (экономического или социального) с окружающими субъектами. А академик Дмитрий Львов даже ввел специальный термин «нравственная экономика» для описания здоровой экономики, ориентированной на общественные атрибуты и особенно на нравственный императив (Львов, 2004). С его точки зрения, проблемы постперестроечной российской хозяйственной жизни состояли в том, что экономику поставили над обществом – «материальное и мертвое мы поставили выше духовного и живого» (Львов, 2003, с. 677).

Поведенческая модель «человека экономического разумного»

Рассмотрим далее уровень жизни людей и оценим влияние различных факторов на настоящий параметр, а для этого сопоставим показатели жизни граждан различных стран мира. В данной связи проанализируем несколько традиционных индикаторов, сведенных в табл. 1⁷. Во втором столбце представлен *Индекс человеческого развития*, рекомендуемый ООН для оценки уровня жизни людей. Он рассчитывается на основании трех составляющих: индекса ожидаемой продолжительности жизни, индекса образования, индекса валового национального дохода. Следующий, также используемый ООН показатель – *Индекс счастья* (столбец 3) оценивает близкий состав характеристик, но имеет более субъективный характер. Он учитывает: уровень ВВП на душу населения, продолжительность жизни, уровень социальной поддержки (со стороны родственников и друзей), свободу выбора, щедрость (благотворительность) и уровень коррупции. В последнем, четвертом столбце представлен уже чисто экономический показатель – *Валовой национальный доход на душу населения*.

Таблица 1

Сравнение показателей, характеризующих уровень жизни граждан различных стран

Рейтинг страны / Country rating	Индекс человеческого развития / Human Development Index ⁸	Индекс счастья / World Happiness Report ⁹	Валовой национальный доход (ВНД) на душу населения / Gross National Income per capita ¹⁰
1	Норвегия	Финляндия	Лихтенштейн
2	Швейцария	Норвегия	Бермуды
3	Ирландия	Дания	Швейцария
4	Германия	Исландия	Норвегия
5	Гонконг	Швейцария	Остров Мэн
6	Австралия	Нидерланды	Макао
7	Исландия	Канада	Люксембург
8	Швеция	Новая Зеландия	Исландия
9	Сингапур	Швеция	США
10	Нидерланды	Австралия	Катар
	США (15-е место)	США (18-е место)	
	Россия (49)	Россия (59)	Россия (73)

Источник: составлено автором на основании указанных в сносках источников.

⁷ В табл. 1 представлены данные за 2019 год, но состав первой десятки стран (по всем трем показателям) в последние 5 лет менялся мало.

⁸ URL: <https://gtmarket.ru/ratings/human-development-index> (Дата обращения: 25.04.2020).

⁹ URL: <https://worldhappiness.report/ed/2019/#read> (Дата обращения: 15.04.2020).

¹⁰ URL: <https://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info> (Дата обращения: 25.04.2020).

При всей спорности методов расчета и условности приведенных показателей они, тем не менее, демонстрируют определенные тенденции и закономерности. Как можно видеть, лидерами двух первых рейтингов, оценивающих совокупность социально-экономических критериев, стали не самые экономически успешные страны. А государства, имеющие лучший ВНД на человека, не стали наиболее комфортными для своих граждан (за исключением нескольких стран). В лидеры по уровню жизни попали жители государств с сильной социальной ориентированностью, например, скандинавские страны, где население традиционно вовлечено в управление страной и социумом, а жизнь организована на принципах общности. Экономические достижения, без социальных результатов, не гарантировали высокий уровень жизни граждан, их удовлетворенность своим положением.

Один из путей повышения социально-экономической результативности общества – гармонизация национальных задач с индивидуальными предпочтениями, т.е. координация общих целей социально-экономического развития с вектором усилий отдельных субъектов¹¹, что позволяет объединить усилия всех сторон (при том, что «ни одна капля не думает, что участвует в потоке»).

Если следование личным эгоистическим экономическим интересам не нуждается в особой поддержке и мотивации, то согласование социальных связей и норм требует отдельного внимания. В данной связи рассмотрим возможность усиления мотивов экономического поведения, ориентированных на достижение социально-экономической эффективности, обеспечивающей уменьшение транзакционных (в широком понимании) издержек при одновременном усилении общественных связей. То есть получение как финансово-экономических результатов, так и социальных плодов (здоровья, уровня и образа жизни, ее продолжительности), а также экологических достижений¹².

Общественная среда влияет на принимаемые человеком решения многочисленными способами – от нормативно-законодательных положений до морально-этических установок и правил поведения. Именно среда определяет предпочтения и возможности для самоидентификации индивида, позволяет ему понять свое место в социуме. Усиление предпочтений, связанных с учетом общественных ценностей, происходит путем формирования соответствующего институционального окружения, социально-экономической сферы. Отсюда возникает задача поддержки поведения, ориентированного не только на традиционные мотивы расширения потребления, максимизации личной экономической выгоды, товарный фетишизм, иные эгоистические ориентиры. Но также и на самоограничения, стремление к самоидентификации, справедливости и ответственности, на соответствие своего поведения требованиям и нормам общества, определяемым существующими институтами, сложившимися традициями и формируемыми здоровыми взглядами, гармонизацию базовых социальных ценностей с личными запросами. Подобными исходными позициями могут быть нормы и ограничения стиля жизни, доходов, поведения, питания¹³.

Предпочтения индивидуума, реализующего такое поведение, лежат не только в экономической области, но и во многом – в социальной жизни, этической сфере, здесь отсутствует детерминизм. При этом задача, конечно, стоит не в замене «экономической» составляющей, формирующей выбор человека, на «социальную» компоненту. Эти элементы выступают как взаимно дополняющие части, и одна из прикладных задач – найти их гармоничное сочетание.

¹¹ При этом у государства могут существовать и свои социальные интересы, не сводимые к интересам отдельных индивидуумов, что продемонстрировано, например, в (Гринберг, Рубинштейн, 1998).

¹² Такой подход близок взглядам, представленным в (Ерзнкян, 2013), где подобная совокупность предпочтений названа «социальная экономичность».

¹³ Кстати, подобную работу провел коронавирус, когда наглядно показал возможность сокращения потребностей и помог проранжировать запросы. Оказалось, что в таких условиях человек не задумывается о многих казавшихся важными интересах, например, о чрезмерном потреблении и удовольствиях, в то время как другие оказались весьма востребованы, в частности, коммуникации и поддержка.

Обращаясь к истории России, можно отметить, что проблемой социалистической системы стало игнорирование экономической компоненты в поведении людей, а либерально-рыночного этапа нашего развития – недооценка ее социальной части. Иными словами, следует иметь в виду, что усиление социальных элементов не отменяет внимания к свойственной людям экономической мотивации и рыночным взаимодействиям. Что происходит в противном случае – мы видели на примере недавней советской истории. Но все же сегодня более актуальна другая ситуация – замещение социальных связей и рынков исключительно экономическими, что, например, имеет место в отечественном здравоохранении, образовании, науке и т.д. Это, естественно, вызывает отторжение со стороны общества и, как отмечается в (Ерзнкян, 2013), только подталкивает к «дисгармонии в отношении склонности людей и предприятий к взаимодействию, что с неизбежностью приведет к дисфункции социально-экономической системы в целом».

При этом, рассуждая о важности отдельных факторов выбора граждан сегодняшней России, не стоит забывать о сложившихся за советский период традициях общественного поведения, культурных ожиданиях, нравственных ценностях, значительных социальных запросах и надеждах. Все это, конечно, следует учитывать, рассуждая о социально-экономическом развитии нашей страны.

Назовем целевую поведенческую модель действиями «человека экономического разумного». Термин «разумный» используется как метафора социально-экономической рациональности, ориентирующей человека на осмысленный выбор общественно полезных действий, гармонизацию базовых социальных ценностей с личными запросами. Такая модель нацелена как на экономическую выгоду, так и на развернутый набор социальных предпочтений, учитывает этические ценности, влияние социальных институтов, административных норм, интернализованных ролевых ожиданий. Степень консистентности решений такого индивидуума может варьироваться, но при этом он продолжает придерживаться максимизирующего поведения.

Для детализации отмеченной модели поведения, ориентированной на повышение социально-экономической эффективности, следует осуществить следующие действия:

1) выделить факторы, определяющие «социальную экономичность» людей (задающие их предпочтения и формирующие поведение);

2) установить значимость таких элементов, степень их влияния на конкретного человека.

С учетом проведенного анализа можно отметить, что поведение человека определяет следующая совокупность экономических и неэкономических предпочтений, определяющих его поступки и выбор:

- нормы экономически рационального поведения;
- административные нормы, социальные и хозяйственные институты, иные формальные правила;
- персональные нормы, индивидуальные фреймы, психологические и эмоциональные особенности;
- нормы конвенционального поведения, обычаи, привычки, склонность к определенным видам и способам реакции;
- нравственно-этические нормы, в том числе религиозные взгляды.

При этом каждому субъекту будет соответствовать свой состав предпочтений, т.е. свои «веса» (важность) отдельных элементов, уникальных для каждого лица, определяющих приоритеты его выбора и формирующих решения. В зависимости от оценки конкретным индивидуумом определенных факторов будет меняться содержание принимаемых им решений. Например, если на первом месте стоят нормы, определяющие состояние других людей, то поведение будет альтруистическим, а если отмеченные веса равны нулю – эгоистическим. В данной связи возникает вопрос: какие обстоятельства влияют на важность для человека отдельных предпочтений и как воздействовать на их «веса»? Предложим вариант ответа на данный вопрос в следующем разделе.

Способы воздействия

Можно констатировать, что удовлетворенность человека уровнем жизни зависит от возможности реализации совокупности потребительских запросов, которые, в свою очередь, формируются на основании ценностей, установленных в обществе, институциональных ограничений, а также индивидуальных черт. Выберем в качестве приоритетного элемента воздействия на поведение человека внешнюю среду, как более общую и доступную влиянию. Именно она побуждает человека выбирать то или иное решение, задает значимость отдельных компонент предпочтений, например, по закону или по совести, общественный или личный, социальный или экономический¹⁴. Субъект, следующий таким социально-экономическими ориентирами, одновременно оценивает (сопоставляет) относительную важность поведенческих критериев. В результате при доминировании институциональных запросов, конвенциональных норм, привычек и желаний, расходящихся с материальными, эгоистическими интересами, индивид будет поступать, ориентируясь не столько на повышение весомости экономических результатов, сколько на соответствие своих действий требованиям, близким ему лично и обществу в целом.

Для обоснования значимости факторов внешнего окружения обратимся к материалам обширного международного исследования (N = 2392 и 6239), результаты которого приведены в (Matthew et al., 2018) и проиллюстрированы на рис. 1. В рамках опроса была поставлена задача – определить масштаб запросов граждан различных стран, обеспечивающий наилучший уровень жизни. В данной связи задавался вопрос: назовите уровень счастья, здоровья, свободы, удовольствия, самооценки, который Вы хотели бы иметь? В результате продемонстрировано, что люди повсеместно не удовлетворены тем, что уже имеют, они стремятся максимизировать свое социальное положение, обеспеченность жизненными и духовными благами, возможности для самореализации. Одновременно исследование показало (см. рис. 1), что жители стран с холистической (целостной, коллективистской) культурой¹⁵ предъявляют более скромные запросы к уровню своих потребностей (своего существования), в то время как в менее целостных, нехолистических государствах, традиционных демократиях запросы оказались значимо выше, претензии их жителей были большими.

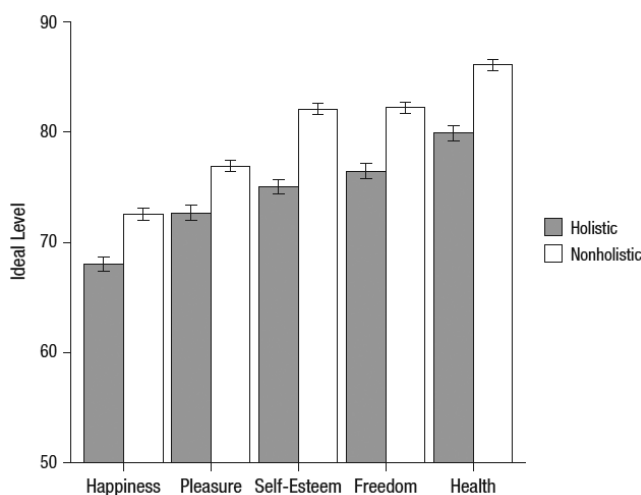


Рис. 1. Оценка желаемых уровней жизни жителями холистических и нехолистических стран. 100 баллов соответствует максимуму атрибута

Источник: составлено автором на основе (Matthew et al., 2018).

¹⁴ Так люди с развитой эмпатией, руководствующиеся чувством справедливости, желанием гармонизировать окружающий мир, в ответ на этические, религиозные запросы нередко устанавливают для себя добровольный «нравственный налог», отчисления в пользу нуждающихся.

¹⁵ К числу данных стран авторами исходного исследования отнесена и Россия.

Отсюда можно заключить, что поскольку холистическим государствам свойственно более сильное влияние социальных, этических, религиозных норм (где культовые и другие традиции превозносят умеренность¹⁶), то и запросы их жителей оказались более скромными. В то же время в нехолистических государствах, где в большей степени расфокусированы мировоззренческие ориентиры, размыто единство истины (в том числе под влиянием постмодернизма), у людей проявились значимо большие запросы. Данный результат подтверждает посылку, что восприятие людьми степени удовлетворения своих потребностей, при фактическом равенстве последних, будет выше в обществе, где распространены более разумные и адекватные требования к наличию необходимых жизненных благ.

Таким образом, общественное воздействие – один из действенных способов, подталкивающих людей к определенной модели выбора. Ты поступаешь так, а не иначе, потому что это делают другие, так полагается, существует принятая матрица поведения. Как писал Фридрих Хайек, «традиционная мораль может в некоторых отношениях обеспечить более верное руководство для человеческих действий, чем рациональное знание» (Хайек, 1991).

Для того чтобы инициировать механизм общественного воздействия на экономическое поведение потребуется осуществить следующие шаги:

- 1) детализировать факторы, влияющие на решения конкретного индивидуума, т.е. определить размерности, формирующие пространство его возможных выборов;
- 2) установить разумные, социально-здоровые нормы, ориентиры, регламентирующие область допустимых действий;
- 3) осуществить меры, побуждающие человека к принятию общественно полезных решений.

Ранее мы просуммированы факторы (мотивы), определяющие выбор человека, поэтому остановимся на детализации второго шага. Здесь следует наметить корректные нормы экономического поведения, включить в обиход правила, направленные на поощрение здравых и общественно полезных границ выбора, установить требования и ориентиры, выступающие в качестве инструмента, обуславливающего поведение субъекта, подталкивающего его выбирать «разумные» решения.

Подобная возможность в то же время представляет большой соблазн для манипулирования поступками человека, формирования желаемой, но не всегда здоровой и достижимой модели поведения. Такую картину, как многие помнят, можно было отчетливо наблюдать в недавнем советском прошлом, в частности, при формировании облика строителя коммунизма, воспитании его запросов.

В таком случае, поскольку на выбор индивидуума в существенной степени влияет общественная среда, в которой находится человек, возникает вопрос: как обеспечить с ее помощью необходимую социально-экономическую ориентацию?

Конечно, основным традиционным игроком здесь является государство, которое на основании состояния экономики, общественных норм и ценностей, через различные нормативно-законодательные меры, социальные и институциональные инициативы формирует среду поддержки и развития условий для повышения уровня жизни и самореализации людей. Государство в качестве главного инструмента регулирования использует положительные и отрицательные стимулы, меняющие соотношение между выгодами и издержками, тем самым воздействуя на сознательные решения граждан. В то же время отношение к традиционному патернализму обычно настороженное, поскольку он скомпрометировал себя опытом как Советского Союза, так и «государства всеобщего благосостояния» на Западе.

Но государственное регулирование благодаря трудам Ричарда Талера (Thaler, Sunstein, 2009; Thaler, 2015) в настоящее время все более смещается от формирования

¹⁶ Так, принцип умеренности является частью восточных философий и религий, таких как буддизм, конфуцианство, индуизм, присущих рассматриваемым странам.

«государства благосостояния» к «патерналистскому государству». Отмеченный классик поведенческой экономики предложил использовать новый либеральный патернализм как общую нормативную установку, из которой должны исходить политические рекомендации. Новый патернализм берется помочь людям добиться большего субъективного благополучия, которого они не в состоянии достичь собственными силами из-за когнитивных и поведенческих ограничений.

В данной связи можно предложить в качестве инструмента влияния на поведение людей (для оздоровления, улучшения и продления их жизни) различные формы подталкивания («nudge»), которые, не меняя соотношения между выгодами и издержками (или затрагивая их в минимальной степени), воздействуют на бессознательные механизмы человеческого поведения. В таких случаях сами люди могут даже не понимать, почему они ведут себя так, а не иначе. Но остается вопрос: кто является тем всезнающим гуру или, по терминологии Абрама Бергсона, «высшим авторитетным органом» (Bergson, 1938), понимающим, что является лучшим для человека, к чему его надо подталкивать? Корректный ответ на него так и не получен, но решение лежит в области коллективного соглашения.

В то же время на общественную среду помимо государственного влияния воздействуют устоявшиеся нравственно-этические нормы, она формируется с помощью культурного, социального, религиозного окружения. Воздействие госрегулирующего на данную сферу уже более ограничено, оно, конечно, создает условия для ее формирования, например, путем воспитания, просвещения или пропаганды. Но нередко такой контекст складывается при весьма опосредованном участии государства, как, например, при формировании религиозных взглядов, или даже вопреки воле правительства, как это было в позднем СССР. Тут в первую очередь работают институты гражданского общества, национальные традиции поведения¹⁷, утвердившиеся религиозные и философские убеждения, ориентиры самоидентификации, когнитивные и эмоциональные мотивы.

Порядок организации отмеченных общественно полезных норм и выбор мер подталкивания является предметом отдельного исследования. В данной работе автор хотел остановиться не столько на определении механизмов их формирования или количественной фиксации, сколько на постановке данной проблемы, включении в научное обсуждение задачи формирования соответствующей институциональной среды и морально-этического контекста, установлении модели поведения, обеспечивающей лучшие социально-экономические результаты. Конкретные же решения следует с учетом их важности принимать в рамках общественного консенсуса, в сотрудничестве всех заинтересованных сторон.

Заключение

Современная хозяйственная жизнь постоянно ставит вопрос о соотношении материальных и нематериальных выгод принимаемых человеком экономических решений, значимости экономических результатов и важности человеческого измерения. Мотивы решений экономического индивидуума, состав предпочтений, определяющих его поведение, механизмы выбора традиционно являются предметом изучения различных научных школ. В работе произведена группировка таких приоритетов и выделен ряд базовых позиций.

Ранжирование ценностей экономического поведения субъектов проецируется и на приоритеты государства, состав его социально-экономических задач, которые, в свою очередь, поддерживают соответствующий фон жизни людей. Показано, что для удовлетворенности граждан своей жизнью недостаточно финансовых успехов страны,

¹⁷ Так, например, отмечается, что современному российскому архетипу присущи ментальные ориентиры, связанные с экстравертностью и коллективистскими традициями. Чертами нашего национального характера являются: способность к терпению; приоритет духовного над материальным; государственность и патернализм; открытость в коммуникации; адаптационный индивидуализм (Жданов, 2014).

необходимы также социальные достижения. Общество, со своей стороны, может улучшать социальную стабильность и эффективность путем воздействия на мотивы людей, способствуя реализации их внеэкономических потребностей.

Сравнение запросов жителей стран с холистической и нехолистической культурой продемонстрировало комплексную роль общественного влияния как одного из действенных способов подталкивания людей к определенной модели выбора, способствующей повышению общественной эффективности, являющейся в существенной степени этической категорией.

В качестве способа такого воздействия рассмотрено использование социально оправданных нормативов экономического поведения и ориентиров, регламентирующих область допустимых действий, подталкивающих субъектов к выбору «разумных» решений, что позволит скоординировать цели общественного развития и мотивы поступков людей. Также обращено внимание, что каждому человеку соответствует свой состав предпочтений, свои «веса» (важность) отдельных элементов, уникальных для рассматриваемого лица, определяющих приоритеты его выбора и формирующих решения.

Таким образом, усиление роли неэкономических мотивов поведения индивидуумов, внимания к социальному и духовному благополучию влияет на культурное, нравственное состояние общества, что в итоге приводит к росту благосостояния граждан, уровня человеческого капитала. Привитие социально ориентированных моделей поведения может происходить как путем целенаправленных действий государства, осуществляемых, например, в русле нового патернализма или совершенствования хозяйственных институтов, так и общественного влияния, расширения роли институтов гражданского общества, национальных традиций, ориентиров самоидентификации, возможностей самореализации, этических ценностей.

Перспективы продолжения исследования, с нашей точки зрения, лежат в области определения рекомендуемых норм общественно направленного экономического поведения, а также детализации возможных социально оправданных мер и институциональных решений, нацеленных на постепенную имплементацию предложений в повседневную жизнь.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Бьюкенен, Дж. М. (1997). Сочинения. Конституция экономической политики. Расчет согласия. Границы свободы. Нобелевские лауреаты по экономике. Т. 1. Фонд экономической инициативы. М.: Таурус Альфа, 556 с. С. 39.

Быков, П. (2020). Почему COVID-19 уничтожает экономику // *Эксперт*, 14, с. 9

Гринберг, Р. С., Рубинштейн, А. Я. (1998). Проблемы общей теории социальной экономики // *Экономическая наука современной России*, 2, с. 34–56, с. 39.

Ерзнкян, Б. А. (2013). В пространстве рыночных и нерыночных взаимодействий: индивидуальные, организационные и национальные отличия // *Экономическая наука современной России*, 3(62), с. 37–58.

Жданов, Д. А. (2014). Российская модель менеджмента: между вчера и завтра // *Управленец*, 6(52), с. 40–48.

Клейнер, Г. Б. (2009). День и ночь в экономической теории Фрэнка Найта. Найт Ф. Х. Этика конкуренции / Пер. с англ. под ред. Г.Б. Клейнера. М.: ЭКОМ, с. 4–9, с. 6

Львов, Д. С. (2003). Перспективы долгосрочного социально-экономического развития России // *Вестник Российской академии наук*, 73(8), с. 675–697, с. 677.

Львов, Д. С. (2004). Нравственная экономика. М.: Институт экономических стратегий.

Майер, В. Ф. (1988). Планирование социального развития и повышения уровня жизни народа. М.: Изд-во МГУ. С. 270; с. 3.

- Найт, Ф. Х. (2009). Этика конкуренции. М.: ЭКОМ. 605 с. С. 67.
- Фукуяма, Е. Ф. (2004). Конец истории и последний человек. М.: АСТ; Ермак.
- Хайек, Ф. А. (1991). Происхождение и действие нашей морали: проблема науки // ЭКО, 12, с 185.
- Bergson, A. A. (1939). Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics // *Quarterly Journal of Economics*, February.
- Hayek, F. (1948). *Individualism and Economic Order*. London and Chicago: University of Chicago Press. 280 p.
- Heiner, R. (1983). The Origin of Predictable Behavior // *Amer. Econ. Rev.*, 73(4), p. 250.
- Matthew, J. H., Paul, G. B., Emily, A. H. (2018). How Much Is Enough in a Perfect World? Cultural Variation in Ideal Levels of Happiness, Pleasure, Freedom, Health, Self-Esteem, Longevity, and Intelligence // *Psychological Science*. DOI: 10.1177/0956797618768058 <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/0956797618768058>
- Kesebir, P., Diener, E. (2008). In pursuit of happiness: Empirical answers to philosophical questions // *Perspectives on Psychological Science*, 3, pp. 117–125.
- Leary, M. R., Tambor, E. S., Terdal, S. K., Downs, D. L. (1995). Self-esteem as an interpersonal monitor: The sociometer hypothesis // *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, pp. 518–530.
- Leonard, T. C. (2008). Review of Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein, Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness // *Constitutional Political Economy*, 19(4), pp. 356–360, p. 357.
- Maslow, A. H. (1943). A theory of human motivation // *Psychological Review*, 50, pp. 370–396.
- Rasmusen, E. (1997). Of Sex and Drugs and Rock'n'Roll: Law and Economics and Social Regulation // *Harvard Journal of Law and Public Policy*, Vol. 21 (1 Fall) p. 71–82.
- Ryan, R. M., Deci, E. L. (2017). *Self-determination theory: Basic psychological needs in motivation, development, and wellness*. New York, NY: Guilford.
- Thaler, R. H., Sunstein, C. R. (2009). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. New York: Penguin.
- Thaler, R. H. (2015). *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York: W. W. Norton & Company.

REFERENCES

- Buchanan, J. M. (1997). *Compositions. Constitution of economic policy. Calculation of consent. Borders of freedom. Nobel laureates in economics. T. 1. Economic Initiative Fund*. Moscow: Taurus Alfa. (In Russian.)
- Bykov, P. (2020). Why COVID-19 destroys the economy. *Expert*, 14, p. 9. (In Russian.)
- Grinberg, R. S., Rubinshtein, A. Ya. (1998). Problems of the general theory of social economy. *Economics of Contemporary Russia*, 2, 34–56 (In Russian.)
- Erznkyan, B. A. (2013). In the space of market and non-market interactions: individual, organizational and national differences. *Economics of Contemporary Russia*, 3 (62), 37–58. (In Russian.)
- Zhdanov, D. A. (2014). The Russian Management Model: Between Yesterday and Tomorrow. *The Manager*, 6 (52), pp. 40–48. (In Russian.)
- Kleiner, G. B. (2009). Day and night in Frank Knight's economics. Book preface. Knight F.H. Competition ethics. Trans. from English under the editorship of G.B. Kleiner. Moscow.: EKOM, pp. 4–9. (In Russian.)
- L'vov, D. S. (2003). Prospects for the long-term socio-economic development of Russia. *Bulletin of the Russian Academy of Sciences*, 73 (8), 675–697. (In Russian.)
- L'vov, D. S. (2004). *Moral economy*. Moscow: Institute of Economic Strategies. (In Russian.)

- Maier, V. F.* (1988). Planning for social development and raising the standard of living of the people. Moscow: MSU Publ. 270 p. (In Russian.)
- Knight, F. H.* (2009). Competition ethics. Moscow: EKOM, 605 p. (In Russian.)
- Fukuyama, Y. F.* (2004) *The End of History and the Last Man*. Free Press, 1992. Rus. Ed.: Moscow: AST; Ermak. (In Russian.)
- Hayek, F.* (1991). The origin and operation of our morality: the problem of science. *EKO*, 12, 183–186. (In Russian.)
- Bergson, A. A.* (1939). Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics. *Quarterly Journal of Economics*, February.
- Hayek, F.* (1948). *Individualism and Economic Order*. London and Chicago: University of Chicago Press. 280 p.
- Heiner, R.* (1983). The Origin of Predictable Behavior. *Amer. Econ. Rev.*, 73 (4), 250.
- Matthew, J. H., Paul, G. B., Emily, A. H.* (2018). How Much Is Enough in a Perfect World? Cultural Variation in Ideal Levels of Happiness, Pleasure, Freedom, Health, Self-Esteem, Longevity, and Intelligence *Psychological Science*. DOI: 10.1177/0956797618768058 <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/0956797618768058>
- Kesebir, P., Diener, E.* (2008). In pursuit of happiness: Empirical answers to philosophical questions. *Perspectives on Psychological Science*, 3, 117–125.
- Leary, M. R., Tambor, E. S., Terdal, S. K., Downs, D. L.* (1995). Self-esteem as an interpersonal monitor: The sociometer hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 518–530.
- Leonard, T. C.* (2008). Review of Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein, *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. *Constitutional Political Economy*, 19 (4), 356–360.
- Maslow, A. H.* (1943). A theory of human motivation. *Psychological Review*, 50, 370–396.
- Rasmusen, E.* (1997). Of Sex and Drugs and Rock'n'Roll: Law and Economics and Social Regulation. *Harvard Journal of Law and Public Policy*, 21 (1 Fall), 71–82.
- Ryan, R. M., Deci, E. L.* (2017). *Self-determination theory: Basic psychological needs in motivation, development, and wellness*. New York, NY: Guilford.
- Thaler, R. H., Sunstein, C. R.* (2009). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. New York: Penguin.
- Thaler, R. H.* (2015). *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York: W. W. Norton & Company.