

**В.В.РАДАЕВ**

**ХОЗЯЙСТВЕННАЯ МОТИВАЦИЯ И ТИПЫ РАЦИОНАЛЬНОСТИ \***

---

Радаев Вадим Валерьевич — кандидат экономических наук, заведующий отделом экономической социологии и рынка труда, заведующий сектором экономической социологии Института экономики РАН.

Адрес: 117418 Москва, ул. Красикова, д. 27, Институт экономики РАН; тел.: 129-06-18; e-mail: vadim@radaev.msk.ru.

---

\* Данный материал является одной из глав книги, готовящейся к изданию при поддержке Института "Открытое общество": Радаев В.В. Экономическая социология: Курс лекций. М.: Аспект-Пресс, 1997. Глава публикуется с согласия издательства.

Один из наиболее сложных вопросов с точки зрения экономико-теоретического и экономико-социологического подходов связан с анализом мотивации поведения человека в экономике. Рассмотрение этого вопроса целесообразно начать с нескольких вводных определений. Всякая экономическая активность осуществляется в конечном счете во имя реализации *потребностей* людей, которые можно определить как необходимость и возможность приобретения, сохранения и использования различных благ — экономических и неэкономических, материальных и нематериальных. Если некое благо оказывается значимым, желаемым для человека, оно превращается в *стимул* — внешний объект стремления, актуализированную потребность. Когда же этот внешний импульс проходит через сознание человека, стимул перерастает в *мотив* — внутреннее побуждение к действию.

С точки зрения экономиста предполагается, что хозяйственное действие мотивировано интересом. При возникновении стимула в виде натурального или денежного блага человек производит калькуляцию последствий предполагаемого действия, оценивая прежде всего два фактора: относительную полезность получаемого блага, настоятельность своей потребности в нем; масштаб издержек (затрат времени и других ресурсов), необходимых для получения блага.

Взвешивая два рода оценок, хозяйствующий субъект определяет эффективность предполагаемого действия. Его *интерес* состоит в максимизации полезности или минимизации издержек для получения оптимального набора благ. Возникает вопрос: должен ли человек в каждом своем действии совершать подобный выбор между альтернативными способами использования ресурсов? Такой необходимости нет, поскольку на помощь ему приходят готовые решения. И вместо того, чтобы стремиться к собственному экономическому интересу в каждом хозяйственном акте, человек склонен придерживаться устойчивых комплексов поведения, принятых в данном сообществе, то есть следовать *социальной норме*. При этом его действия могут быть нацелены на избежание (экономии) усилий или уход от наказаний, а также на достижение общественного признания или вхождение в определенную социальную группу. Важно и то, что нормы не являются для хозяйствующего субъекта сводом чисто внешних ограничений. Они успешно осваиваются и становятся внутренними элементами его личных побуждений.

Следование интересу предполагает, что человек обладает известной свободой выбора между способами своего поведения. Следование норме также допускает определенную свободу выбора между правилами этого поведения. Но часто возникают ситуации, когда у человека эта свобода отсутствует или она существенно ограничена. И в противоположность интересу его действия могут быть обусловлены *принуждением* — безальтернативным подчинением внешним по отношению к нему условиям<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Вправе ли мы относить принуждение к мотивам, если последние определены как внутренние побуждения человека? Думаем, что логического противоречия здесь нет. Принуждение тоже вызывает свои особые внутренние побуждения. Основой мотива в данном случае становится страх — древнейшее чувство и одно

Можно выделить, по меньшей мере, четыре формы принуждения к хозяйственной деятельности. Первая — *внеэкономическое принуждение* — выражает отношения непосредственного господства и подчинения, личной зависимости человека — от других людей, административных, политических или военных органов. В условиях внеэкономического принуждения человеком движет страх — перед возможным физическим насилием (вплоть до уничтожения), перед лишением юридического, гражданского или социального статуса (быть избитым, посаженным за решетку, уволенным с работы).

Вторая форма — *экономическое принуждение*, под которым понимается односторонняя зависимость человека от материальных условий его существования. Когда не обеспечен минимум базовых потребностей, у человека фактически отсутствует выбор, им вновь руководит страх (перед голодом, нищетой, деградацией). Причем речь идет не только о физиологическом, но и о социальном минимуме, определяемом принадлежностью к какому-либо сообществу или конкретным группам. "Достоинно содержать" себя и свою семью, быть "не хуже других" — в этом содержится немало принудительных элементов.

Третья форма — *технологическое принуждение* — выражает одностороннюю зависимость человека от условий труда и производства, порождаемую его узкой профессиональной квалификацией, "прикреплением" к рабочему месту. Наглядный пример — "монозаводские" города, где наиболее вероятным исходом для большинства трудоспособного населения является работа на единственном предприятии. Покинуть свое место с годами становится все труднее, да и уходить особенно некуда. Люди становятся придатками конкретного технологического процесса.

Четвертая форма сопряжена с более тонким способом воздействия — *идеологическим принуждением*. Последнее возникает как продукт манипулирования личным интересом: используется страх Божьей кары, потери жизненных ориентиров, разрыва социальных связей с референтной группой. И без того условная грань между негативной и позитивной мотивациями здесь практически стирается.

Итак, человек побуждается к хозяйственному действию целыми комплексами мотивов. Они берут свое начало из трех основных источников — *интереса, социальной нормы и принуждения*, причем содержимое этих источников перемешивается самым сложным образом: следование социальной норме может соответствовать рациональному выбору, последний может обладать принудительной силой и т.д.<sup>2</sup> Поэтому мы предпочитаем использовать термин *хозяйственная мотивация* (а не, скажем, трудовая или экономическая мотивация), чтобы подчеркнуть указанную полноту содержания по сравнению с чисто экономическим интересом.

Совокупность *хозяйственных стимулов* не сводится к получению материального вознаграждения. Здесь можно обнаружить стремление к улучшению условий работы (безопасности, комфортности) и обогащению содержания труда (разнообразию операций и творческому характеру деятельности), к профессиональному росту и достижению относительной автономности в труде. Более того, эти стимулы выходят далеко за пределы собственно экономических благ. Человек тянется к общению и соревновательности, он обуреваем жадной властью и социального престижа, способен подчинять себя нравственным, религиозным и идейно-патриотическим канонам<sup>3</sup>. И весь этот сложный мотивационный комплекс привносится им в сферу хозяйственных отношений.

Нельзя сказать, что основоположники экономической теории не видели проблемы многообразия реальных хозяйственных мотивов. Напротив, они не раз подчеркивали, что

---

из основных психических состояний человека. То, что принуждение базируется на страхе, не превращает его в чистое насилие. Это достаточно сложная система мобилизации человеческих способностей и ресурсов, граничащая с реализацией интереса. Но как таковой ей уделяется, на наш взгляд, неоправданно малое внимание.

<sup>2</sup> "Существует эклектическая точка зрения, — пишет Ю.Эльстер, — согласно которой одни действия рациональны, а другие — обусловлены нормами. Более точная и адекватная формулировка гласит, что обычно действия предпринимаются под влиянием интересов и норм... Иногда рациональность блокирует социальную норму... И наоборот, социальные нормы могут блокировать рациональный выбор... Я считаю, что действия непосредственно обусловлены и нормами, и интересами" [1, с. 76, 89].

<sup>3</sup> "Нужно понять, что и хозяйственная деятельность может быть общественным служением и исполнением нравственного долга" [2, с. 366].

невозможно свести их к голому экономическому интересу. Вот один из многих характерных выводов: "Из всего сказанного нами следует, что отдавать свое сочувствие другим и забывать самого себя, ограничивать, насколько возможно, личный эгоизм и отдаваться сладостной, снисходительной симпатии к другим представляет высшую степень нравственного совершенства, к какой только способна человеческая природа". Трудно поверить, что эти слова принадлежат родоначальнику экономической теории. А между тем таково одно из принципиальных заключений А.Смита, сделанных им в "Теории нравственных чувств" — объемном труде, забытом после выхода в свет "Богатства народов" [3, с. 37]. Лидер австрийской школы К.Менгер также прекрасно понимал, что кроме своекорыстия, в хозяйственной жизни немало других побудительных мотивов — любовь к ближнему, обычай, правовое чувство [4, с. 68-69, 75]. А вот еще более определенное высказывание Е.Бем-Баверка: "Очень часто, даже в большинстве случаев, мы действуем под одновременным влиянием нескольких или даже многих перекрещивающихся между собой мотивов, и вдобавок комбинация мотивов, действующих в том или ином случае, в свою очередь подвергается изменениям в зависимости как от числа и характера, так и от относительной силы сталкивающихся побуждений" [5, с. 355]. Наконец, А.Маршалл также полностью отдает себе отчет в том, что приобретательство не является единственной целью человека. Что религия, например, оказывает на него даже более сильное и глубокое воздействие, нежели экономика. И что строгой линии, отграничивающей экономические мотивы от неэкономических, в реальной жизни провести не удастся [6, с. 56, 83].

Так в чем же дело? Почему в итоге "экономический человек" оказывается своекорыстен и автономен, то есть, свободен от принуждения и социальных норм? Более того, он ведь еще и всеведущ — знает собственные потребности, выстраивает их в иерархическом порядке и удовлетворяет самым рациональным способом, переходя от более важных к менее важным.

Не будем торопиться, обвиняя основоположников экономической науки в том, что они нарисовали карикатуру на живого человека. Просто живому хозяйствующему субъекту сознательно противопоставлена сконструированная абстрактная модель. Так, по мнению Менгера, если мы будем пытаться охватить человеческое действие во всем многообразии его характеристик, мы никогда не получим никаких законов, и национальная экономия как теоретическая дисциплина окажется обречена. Для того чтобы выделить желанную причинную связь и выявить экономические законы, нужно взять один главный мотив и очистить его от наслоений. На эту роль и претендует своекорыстие.

Почему из всего многообразия мотивов хозяйствующего субъекта экономистами выбирается эгоизм? Дело в том, что по бытующему и по сей день мнению альтруизм по сравнению с эгоизмом — чувство крайне непостоянное. Экономическая же теория отбирает "нормальные" формы хозяйственных действий, которые отождествляются с их устойчивыми формами. В свою очередь, устойчивость и повторяемость нужны для того, чтобы наблюдать и главное — измерять исследуемые явления. А то, что не поддается измерению (любовь и долг, нравственные и политические возможности человека), оставляется за рамками предмета, это сфера догадок, удел философов.

Таким образом, "экономический человек" появился на свет как сознательная абстракция, без которой, казалось, становление экономической теории как науки было бы решительно невозможно. Но построением аналитической модели дело, увы, не заканчивается. Потихоньку начинается тонкое подмешивание к реальности только что выведенных теоретических построений, производится редукция действительности к абстрактной модели. Это виртуозно проделано Е.Бем-Баверком, который рассуждает так: "Хотя в действительной жизни названный основной мотив осложняется действием целых сотен совершенно другого рода мотивов — гуманности, привычки, влияния специальных государственных законов и т.д., однако же фактически совершающееся образование цен далеко не так сильно уклоняется от того направления, которое определяется исключительно действием основного мотива — стремления получить непосредственную выгоду от обмена" [5, с. 361].

Для преодоления противоречий вводится особый персонаж "рассудительного практика", в роли которого очень скоро оказывается так называемый простой человек. Способен ли последний на сложные соображения, необходимые для рационального следования собственной выгоде? По мнению австрийцев, вполне способен. "Где дело идет о собственной выгоде..., — заявляет Бем-Баверк, — становится сообразительным и самый

простой человек" [5, с. 340-341]. Ему вторит и Ф.Визер: "Ежедневно повторяемый опыт в миллионах случаев доказывает, что потребители оценивают все единицы запаса, которые они покупают, по предельной полезности... Такие расчеты делает не только опытный коммерсант, но и любой человек без исключения, даже жена пролетария" [7, с. 432]. К тому же в сложных калькуляциях нет особой нужды. На помощь спешат свой и чужой опыт, память подсказывает готовые решения, разделение труда снимает весомую часть обязанностей.

Внезапно выясняется, что абстракция "экономического человека" соответствует некоему "здравому смыслу". Утверждается, что "простой народ" и без всякой теории умеет неплохо улавливать собственные экономические интересы и следовать им на практике (теория тем самым только фиксирует "нормальное" состояние дел). Отсюда уже недалеко до следующего шага: "экономический человек" ведет себя так, как фактический "средний" (нормальный) человек. Редукция завершена. И если великие экономисты помнили о совершенной логической операции, и их не оставляла смутная тяга к последующей "реабилитации" человека, то многие их последователи предпочитали "забывать" об этом, совершая произвольные подстановки графических линий на место полнокровного субъекта.

Экономические взгляды на природу интереса эволюционировали и порою разбегались с течением времени. Условные логические этапы можно представить следующим образом.

1. В классической политической экономии интерес индивида выражается его эгоистическими побуждениями. Индивид достигает общей пользы путем преследования собственной выгоды, состоящей в получении наслаждения и избежании страданий.

2. В неоклассической парадигме происходит вымывание гедонистического элемента. В основе эгоистического интереса оказывается рациональность, понимаемая как максимизация полезности компетентным субъектом в условиях ограниченности ресурсов (вариант австрийской школы). При этом рационализм по степенно выдвигается на роль ключевой поведенческой характеристики, отодвигающей своекорыстие (А.Маршалл)<sup>4</sup>.

3. Оптимизация полезности объявляется необязательным признаком реализации интереса, ограниченного более скромными рамками. Например, в концепции "выявленных предпочтений" рационализм экономического действия предстает как осуществление последовательного (непротиворечивого) выбора, являющего устойчивость предпочтений (П.Самуэльсон).

4. Возникает сомнение в информированности "экономического человека" относительно содержания собственных интересов и путей их реализации. Вводится фактор неопределенности, придающий рациональным решениям вероятностный характер (И.Фишер, Ф.Найт). Разделяются "объективная" рациональность информированного наблюдателя и "субъективная" рациональность хозяйствующего субъекта (Ф.Хайек, Й.Шумпетер).

5. Подвергается сомнению интеллектуальная и волевая способность "экономического человека" к последовательно рациональным действиям. Принимается бихевиористская предпосылка "ограниченной рациональности" (bounded rationality), рисуемая человека, который просто ищет некий первый удовлетворительный для него вариант экономического поведения, а потом бросает всякие поиски (Г.Саймон). Предлагается концепция "переменной рациональности", учитывающая физиологические стремления человека к экономии собственных усилий (Х.Лайбенштейн). Экспериментально показываются системные отклонения от рациональных расчетов в человеческом выборе (Д.Канеман, А.Тверски).

6. Наряду с рационально преследуемым интересом, вводятся дополнительные (вспомогательные) мотивационные переменные, связанные с существованием социальных норм и принуждения (М.Олсон, А.Сен, Ю.Эльстер). Одновременно делаются попытки вывести понятие рациональности за пределы максимизации полезности. Всякое последовательное (согласованное) действие интерпретируется как рациональное, и следование принуждению или социальным нормам тоже подводится под рациональные схемы. Одновременно это служит неплохим способом раздвижения границ экономического подхода в ранее недоступные для него области.

В самом деле, не является ли, скажем, следование норме проявлением того же рационального поведения? Ведь для экономиста социальные институты возникают как

<sup>4</sup> "Именно трезвый расчет, — указывает А.Маршалл, — а не корыстолюбие составляет особенность современной эпохи" [6, с. 60-61].

продукт "естественного" отбора наиболее эффективных правил взаимодействия. Мы солидарны с иной точкой зрения: в основе своей социальные нормы отбираются вовсе не потому, что они полезны для большинства членов сообщества, и соблюдаются не потому, что это выгодно (хотя нередко это действительно так). Суть нормы в ином. Близким друзьям не платят за их услуги и не дают деньги под проценты, хотя во многих случаях это было бы удобно и позволило бы эффективнее использовать ресурсы. Решает здесь, однако, другое: так "не принято", и все<sup>5</sup>.

Какой общий вывод следует из анализа разных взглядов на природу интереса? *Понимание рациональности и фиксация ее пределов стали ключевыми предпосылками, на базе которых определяется характер экономических действий.* Человек, согласно современной экономической теории, волен отречься от максимизации полезности, способен следовать альтруистическим мотивам, может оказаться профаном, ошибающимся на каждом шагу. Но чтобы его действие считалось "экономическим", он обязан вести себя рационально. С тех пор как В.Парето разделил логические и нелогические действия, рациональность, по существу, превратилась в основной критерий, отделяющий для большинства исследователей экономическое от неэкономического. В конечном счете, экономическое попросту отождествляется с рациональным. Так, по убеждению Л.Мизеса, "сферы рациональной и экономической деятельности... совпадают. Всякое разумное действие есть одновременно и действие экономическое. Всякая экономическая деятельность рациональна" [8, с. 77]. Он не раз возвращается к этой мысли, указывая, что "область "экономического" есть то же, что область рационального, а "чисто экономическое" — это всего лишь область, в которой возможны денежные вычисления" [8, с. 85]. Этим отождествлением достигается логическая ясность и решается проблема количественного измерения, столь выгодно отличающая экономическую теорию от социальных дисциплин. Имея в виду особую важность проблемы рациональности для объяснения экономических и социологических подходов к мотивации хозяйственной деятельности, мы уделим ей далее особое внимание.

Прежде всего, дадим исходное определение *рациональности* в духе теоретиков социального выбора — как последовательного отбора лучших вариантов на пути к достижению поставленной цели<sup>6</sup>. Определение это только кажется элементарным, напротив, оно таит в себе массу методологических трудностей. На наш взгляд, принципиальный водораздел между позициями эконом-социолога и традиционного экономиста проходит в данном случае по следующим логическим линиям:

- рациональность теоретических построений не может непосредственно вменяться субъектам хозяйствования;
- рациональность следует считать не константой человеческого поведения в экономике, а скорее переменной величиной;
- рациональность не исчерпывается следованием экономическому интересу;
- рациональность не имеет универсального внесоциального содержания.

Начнем с первой проблемы. О чьей рациональности, собственно, идет речь в экономической теории — внешнего наблюдателя (экономиста, социолога), обладающего полнотой информации и исследующего внешние проявления хозяйственного поведения? Или же самого хозяйствующего субъекта? Однако ясно, что последний чаще всего не обладает полной информацией, не стремится к ее получению, не всегда последователен в

---

<sup>5</sup> "Социальная норма — это не такси, из которого можно выйти, когда захочется. Те, кто следуют социальной норме, связаны ею и тогда, когда она не в их интересах. В конкретной ситуации придерживаться нормы может быть полезно, но это не значит, что так будет всегда. Более того, не следует думать, что существование той или иной нормы можно объяснить ее потенциальной полезностью" [1, с. 80]. Конечно, социальные нормы и структуры авторитета не лишены целесообразности, но она — иного качества, сплошь и рядом противоречащая непосредственному расчету. Если, скажем, люди исходят из того, что земля есть "творение Божье", частная собственность на землю вызывает их неприятие независимо от того, насколько она экономически эффективна или неэффективна. Если люди считают земельные угодья национальным достоянием, они противятся продаже земли иностранным компаниям.

<sup>6</sup> С точки зрения данного определения человек способен допускать ошибки, приходиться к неоптимальному результату и даже вредить самому себе. Но если он последователен в своих заблуждениях, это не мешает ему быть рациональным. Иррациональным считается непоследовательность, намеренное и осознанное действие вопреки своим влечениям и интересам по причине слабости воли или наличия нелепых предубеждений. Иррационально также следовать сиюминутным увлечениям в ущерб собственному будущему. Таким образом, рациональность не гарантирует успеха, ибо она относится к предполагаемому, а не фактическому результату [9, с. 30-41].

своих поступках, наконец, часто мотивируем чем-то иным, нежели чисто экономическим интересом. С позиции наблюдателя сплошь и рядом хозяйственник ведет себя крайне нерационально. Но мы забываем, что он может следовать иной логике.

Экономист выбирает логику "*объективной рациональности*". Он признается в том, что не знает, рационально ли поведение хозяйствующих субъектов в действительности, но оценивает его так, как будто оно рационально (предпосылка "as if rational"). По мнению Й.Шумпетера, во множестве случаев экономист вполне способен обойтись без "*субъективной рациональности*", особенно если в его распоряжении находятся полные данные о поведении людей и фирм. Но если таких данных не хватает, "*субъективная рациональность*" может оказаться весьма полезной<sup>7</sup>.

Социологи, наоборот, зачастую склонны дискриминировать "*объективную рациональность*", считая, что, во-первых, позиция исследователя сама во многом субъективна, а во-вторых, нет принципиального разрыва между обыденным и экспертным знанием. Признавая, что разделение на "*объективную*" и "*субъективную*" рациональность выглядит довольно грубо, мы все же придерживаемся мнения о нетождественности теоретического и обыденного уровня рационализации. И проблема соотношения рациональностей хозяйствующего субъекта и интерпретатора для нас сохраняет свое значение.

Теперь перейдем к анализу теоретических схем. Для экономиста фиксированная степень рациональности чаще всего становится априорным предположением. А проблема "*преодоления*" многообразия хозяйственных мотивов решается путем отбора основного мотива и конструирования *иерархий*, где "*экономическое*" оказывается выше "*неэкономического*", а "*рациональное*" выше "*иррационального*". Подобный подход открывает возможность построения единой шкалы конфликтных целей<sup>8</sup>. Несомненно, самая известная мотивационная модель, подвергающая ранжированию потребности человека, предложена психологом А.Маслоу. Как ведет себя в ее рамках рационально организованный индивид? Потребности более высокого порядка становятся актуальными для него лишь после того, как удовлетворяются потребности более низкого порядка. Иными словами, пока человек голоден, его особенно не заботят трудности социализации, повышения престижа и т.п. Когда он, наконец, получает свой кусок хлеба, он начинает задумываться над тем, как его себе гарантировать и обрести уверенность в завтрашнем дне. Если такая уверенность появилась, актуализируется потребность в общении. Затем приходит жажда уважения, а уж напоследок наступает черед возвышенных духовных потребностей<sup>9</sup>.

Утверждают, что эта схема никогда не находила достаточно обстоятельного эмпирического подтверждения. Потребности человека, судя по всему, организованы несколько более сложным образом: он способен в принципе пренебрегать заботами о хлебе насущном ради потребностей более высокого уровня. Тем не менее, модель Маслоу приобрела огромную популярность. И по своей идеологии она вполне устраивает экономистов, ибо предлагает логически простую и в то же время универсальную схему объяснения последовательности человеческих действий. Однако, вводя однозначную устойчивость предпочтений, она чудовищно обедняет социальный мир хозяйствующего человека и выражает, прямо скажем, невысокое мнение о его способностях. Ведь помимо ранжирования своих предпочтений, человек способен и на более сложный выбор —

---

<sup>7</sup> "Еще более ясной, — указывает Й.Шумпетер, — необходимость привлечения субъективной рациональности к анализу в социальных науках становится в тех случаях, когда рациональные схемы оказываются неадекватными... Во-первых, недостаток субъективной рациональности может быть непосредственной причиной, или одной из причин, которые мы ищем... Во-вторых, исследование субъективной рациональности способно вывести нас на след других причин и даже помочь идентифицировать более верную "*объективно рациональную модель*" [10, с. 328-329].

<sup>8</sup> "Желание и действие, — подчеркивает Л.Мизес, — в сущности едины. Все цели конфликтуют между собой и в результате этого взаимоупорядочиваются на одной шкале" [8, с. 84].

<sup>9</sup> Потребности человека у Маслоу организованы в виде пятиуровневой системы. Первый уровень составляют простейшие физиологические и сексуальные потребности. Это первичные, врожденные потребности. К ним относится и второй уровень — экзистенциальные потребности в безопасности, стабильности, уверенности. Третий уровень образуется социальными потребностями — в общении, в коллективизме. Четвертый уровень — потребности в уважении, признании, престиже. А пятый, самый высокий уровень, — духовные потребности, удовлетворяемые путем самовыражения через творчество [11, с. 35-51].

между разными иерархиями или, по словам А.Сена, на "ранжирование ранжирования"<sup>10</sup>.

В противоположность иерархическим моделям мы придерживаемся принципиального положения о *рядоположенности типов действия* с точки зрения их мотивационной обусловленности. Это, разумеется, не означает, что все мотивы равны по силе и частоте проявления. Просто в иерархии предпочтений они могут оказываться на самых разных местах. Из этого следуют как минимум *три методологических вывода*. Во-первых, рациональность действия (так же, впрочем, как и его нерациональность) является вариативным, а не постоянным признаком. Во-вторых, рациональности противостоит не "иррациональность", а "нерациональность", которая ничуть не хуже и не лучше рациональности [13, с. 71]. И, в-третьих, интенсивность каждого типа действия не может измеряться лишь степенью его рациональности, и в каждом случае следует использовать относительно самостоятельные шкалы.

К данному разговору небесполезно привлечь классическую типологию М.Вебера, представившего *четыре "идеальных типа" социального действия*, различающихся по способу их мотивации:

- целерациональное действие — продуманное использование условий и средств для достижения поставленной цели;
- ценностно-рациональное действие — основанное на вере в самодовлеющие ценности (религиозные, эстетические);
- аффективное действие — обусловленное эмоциональным состоянием индивида, его непосредственными чувствами, ощущениями;
- традиционное действие — основанное на длительной привычке или обычае [14, с. 628-629].

Для иллюстрации предположим, что есть четыре предпринимателя, решивших увеличить производство некоего продукта. Один провел детальный расчет, показывающий выгодность дополнительных вложений. Второй ничего не считал, а просто поддался мимолетному увлечению новым проектом. Третий был убежден, что должен выполнить какие-то моральные обязательства. А четвертый вот уже двадцать лет производит именно этот продукт, потихоньку расширяя масштабы предприятия, что и определило его решение. С точки зрения внешнего, *непосредственного понимания*, к которому тяготеет большинство экономистов, действия всех этих четырех предпринимателей одинаковы: они вкладывают определенную сумму денег и увеличивают на несколько процентов объем производства. Экономисту нет никакой нужды вдаваться в истинные мотивы поведения хозяйствующих субъектов. Он прослеживает цепочки внешних связей: осязаемый стимул — наблюдаемое действие — полученный результат — наличие и характер повторного действия. Проблема мотивации как таковая здесь по существу снимается. Социологу же нужно "*объясняющее понимание*", раскрывающее мотивы происходящих действий. А с этих позиций перед нами четыре совершенно разных случая.

При освоении веберовской трактовки возникают три серьезных вопроса, требующие уточнения ее содержания:

- Не отождествляет ли Вебер экономическое действие с целерациональным действием?
- Не пытается ли он построить единую поведенческую шкалу, расположив свои четыре типа в порядке убывающей рациональности?
- Не является ли указание Вебера на всеобщую тенденцию к рационализации отношений в современном мире полаганием грядущей универсальности рационального действия?

Попробуем последовательно ответить на эти вопросы. *Первое*: целерациональное действие в веберовском понимании действительно ближе всего находится к чисто экономическому действию. Но оно все же не исчерпывает полностью его содержания. Ибо существует еще "экономически ориентированное" действие, которое включает в себя

---

<sup>10</sup> "Традиционная (экономическая — В.Р.) теория, — по мнению А.Сена, — слишком слабо структурирована. Человеку приписывается всего одна шкала предпочтений (preference ordering)... Описанный подобным образом человек вполне может быть "рационален" в том смысле, что он не проявляет непоследовательности в поведенческом выборе. Но если он не в состоянии разделять совершенно различные концепции выбора, он явно смахивает на дурака... Экономическая теория оказалась уж слишком поглощена этим расфуфыренным рациональным недоумком с его единственной на все случаи жизни шкалой предпочтений" [12, с. 102].

использование экономических соображений в преследовании неэкономических целей или утилизацию неэкономических средств в достижении целей экономического характера. *Второе:* иерархичность четырех типов действия по степени рациональности относится Вебером не к самому субъекту действия, а к внешнему наблюдателю. Речь идет о степени доступности смысла действия нашему объясняющему пониманию. Рациональное действие не является чем-то наиболее желательным или чаще всего встречающимся, просто оно более понятно исследователю. Наконец, *третье:* фиксирование Вебером исторической тенденции к рационализации опирается преимущественно на материал западной цивилизации и даже при этом уточнении не содержит явного долженствования или указания на универсальность и однолинейность этого процесса. Скорее, это лишь одна из наиболее важных тенденций современности.

Наряду с так называемой *формальной (инструментальной) рациональностью* как совокупностью стандартных способов калькуляции Вебером выделяется иная, *субстантивная рациональность*, связанная с ориентацией на конечные ценности [15, с. 85-86; 16; 17, с. 69-135]. Более того, само существование формальной рациональности ставится в зависимость от действующих в данном сообществе институционализированных норм и правил. Принятие предпосылки о существовании субстантивной рациональности чрезвычайно важно для социологического подхода<sup>11</sup>. Оно означает включение в понятие рациональности чужеродных элементов: ценностно-нормативного, когнитивного, возможно, даже эстетического. Речь идет уже о выборе не только средств достижения конечных целей, но и самих этих целей (ценностей). Предполагается наличие неограниченного числа ценностных шкал, которые тесными узами связаны с конкретным социокультурным контекстом.

Логика в данном случае такова. Чтобы вести себя рационально, индивид вынужден учитывать возможную реакцию на свои действия со стороны других индивидов. Но характер этой ответной реакции зависит во многом от социальных условий (представлений, традиций, норм), специфических для данного конкретного сообщества. И то, что выглядит рациональным в одной среде, в других обстоятельствах может оказаться нелепостью<sup>12</sup>. Таким образом, принятие значимости исторического и культурного контекста неумолимо подталкивает нас к признанию не одного, а целого *множества способов рациональности*<sup>13</sup>. Экономисты (как, впрочем, и многие социологи) пытаются обойти эти подводные культурологические камни. Они упрощают свои модели посредством достаточно откровенных допущений о существовании иерархии между разными культурами. Предполагается, что общества делятся на современные (рационалистические) и традиционные. Причем первые заведомо выше вторых по уровню экономического развития, а вторые эволюционируют в сторону первых. По существу, за универсалистским занавесом здесь скрывается один из ликов этноцентризма. Рационально только то, что считается таковым в контексте конкретной культуры. Остальное объявляется иррациональным.

Демон культурного иерархизирования способен сыграть не одну злую шутку. Так случилось, например, с пресловутым "японским чудом". Долгое время Япония в глазах американцев казалась оплотом экономического традиционализма. Когда же она совершила гигантский рывок в социально-экономическом развитии, начали склоняться к тому, что, быть может, именно Япония с ее патернализмом и "кружками качества" и являет образец "истинного" рационализма [20, с. 248]. Если в вашем распоряжении только одна линейка, самое большее, что вы можете себе позволить, это перевернуть ее на 180

<sup>11</sup> Данное разделение нашло место и в современной экономической теории (как водится, в иной терминологии). Так, у А.Хиршмана наряду с предпочтениями, определяемыми изменением вкусов и интересов, мы обнаруживаем метапредпочтения (metapreferences), связанные с изменением ценностей [18, с. 89-90].

<sup>12</sup> Например, рационально ли давать беспроцентный кредит на длительные сроки, пусть даже при умеренной инфляции? А ведь для множества относительно замкнутых клановых общностей это нормальная практика (разумеется, только для "своих").

<sup>13</sup> Доступные агентам формы экономического измерения, — пишет С.Клегг, — испытывают глубокое влияние таких специфических национальных институтов, как режимы налогообложения, нормы бухгалтерского учета, религиозные верования, политика в отношении половой дискриминации, равенства возможностей, отраслевая и региональная политика и т.п., и отчасти конституируются ими. Рассматривая все это в целом, мы вправе использовать термин "способы рациональности" ("modes of rationality") для обозначения попыток агентов осмыслить допускающую неоднозначные толкования, противоречивую и неопределенную природу этих отношений" [19, с. 7].



градусов.

Позиция социолога, исходящего из специфичности культур, должна принципиально отличаться. Для него разделение рационального и нерационального действия относительно, границы между ними подвижны и способны со временем радикально изменяться в рамках одной культуры. Хозяйственное действие выступает в итоге как сложное сочетание рациональности и нерациональности, при этом и та, и другая обладают специфическим социально обусловленным характером. И вместо одной линейки нам необходим сложный набор измерительных инструментов.

Но если каждый раз требуется содержательное определение границ рациональности, упрощает ли это наши мотивационные построения? Нет, напротив, мотивация оказывается еще более сложной и тонкой материей. Тем более что денежный измеритель может помочь уже далеко не во всех случаях, и необходимо прибегать к более каверзному социологическому способу — измерению установок.

И здесь мы сталкиваемся с рядом неизбежных трудностей. Оказывается, что наряду с идеальным (ценностным) уровнем мотивации, связанным с более глубокими и устойчивыми предпочтениями, существует ее практический уровень, который выражается в требованиях, предъявляемых людьми в конкретной ситуации. Выясняется также, что мотивация как внутреннее побуждение человека не тождественна его мотивационно-суждению — вербальному объяснению собственных поступков. Человек может не осознавать свои побуждения или быть неискренним. Помимо этого, он склонен к психологическому самооправданию и последующей рационализации совершенных действий, к защите собственной позиции и стремлению произвести более благоприятное впечатление.

Возникают и разного рода "спецэффекты" вроде так называемой асимметрии приписывания: человек склонен объяснять свое собственное поведение более благородными и альтруистическими мотивами, приписывая другим мотивы относительно более эгоистические, приземленные. Если экономист может позволить себе абстрагироваться от всех этих сложностей, сосредоточившись на вещных формах хозяйственной активности, то социологу приходится, жертвуя изрядной долей определенности, выбирать более трудный путь, ведущий от непосредственного понимания хозяйственных действий к их объясняющему пониманию. Именно при таком подходе хозяйственная мотивация превращается в социологическую проблему, и на карте хозяйственных взаимодействий проступают контуры "социологического человека".

## ЛИТЕРАТУРА

1. Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория // Thesis. 1993. Том 1, Вып. 3. С. 73-91.
2. Булгаков СИ. Народное хозяйство и религиозная личность /Булга ков С.Н. Соч. Том 2. М.: Наука, 1993.
3. Смит А. Теория нравственных чувств, или опыт исследования о за конах, управляющих суждениями, естественно составляемыми нами, сначала о поступках прочих людей, а затем о наших собственных. Санкт-Петербург: Глазунов, 1868.
4. Менгер К. Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности. Санкт-Петербург: Цезерлинг, 1894.
5. Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ // Австрийская школа в политической экономии: К.Менгер, Е.Бем-Баверк, Ф.Визер. М.: Экономика, 1992. С. 243-426.
6. Маршалл А. Принципы экономической науки. Том 1. М.: Прогресс-Универс, 1993.
7. Визер Ф. Теория общественного хозяйства / Австрийская школа в политической экономии. С. 427-488.
8. Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ. М.: Catalaxy, 1994.
9. Elster J. Nuts and Bolts for the Social Sciences. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.
10. Schumpeter J. The Economics and Sociology of Capitalism / Ed. by R.Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 1991.
11. Maslow A.H. Motivation and Personality. New York: Harper and Row, 1970.
12. Sen A. Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory // Hahn F., Hollis M. (eds.). Philosophy and Economic Theory. P. 87-109.
13. Lockwood D. The Weakest Link in the Chain? Some Comments on the Marxist Theory

of Action. // Rose D. (ed.). Social Stratification and Economic Change. London: Hutchinson, 1988. P. 57-97.

14. Вебер М. Основные социологические понятия // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 602-643.

15. Weber M. Economy and Society. Vol. I. Berkeley: University of California Press. 1978.

16. Гайденок П.П., Давыдов ЮН. История и рациональность: социология Макса Вебера и веберовский ренессанс. М.: Политиздат, 1991.

17. Гудков Л.Д. Метафора и рациональность. М.: Русина, 1994.

18. Hirschman A.O. Against Parsimony: Three Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse // American Economic Review. Papers and Proceedings. May 1984. Vol. 74. N 2. P. 89-96.

19. Clegg S. Modern Organizations: Organizational Studies in the Postmodern World. London: Sage, 1990.

20. Lincoln J.R., Kalleberg A.L. Culture, Control and Commitment: A Study of Work Organization and Work Attitudes in the United States and Japan. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.