

УДК 1:3; 001.8:3

Е.В. Агафонова

**КОНЦЕПТ «ОГРАНИЧЕННОЙ РАЦИОНАЛЬНОСТИ»
В ЭКОНОМИКЕ И СОЦИАЛЬНОЙ ФИЛОСОФИИ
(или О междисциплинарной интегральности
концепта рациональности)**

Ставятся следующие вопросы: какой тип поведения традиционно считается рациональным? Какие факторы повлияли на переоценку рационального действия агента в экономической теории? Что изменило введение концепта «ограниченной рациональности»?

Ключевые слова: «ограниченная рациональность», междисциплинарная интегральность.

В данной статье речь пойдёт о практической, или, как еще принято ее называть, инструментальной рациональности, разрабатываемой в социальных науках и являющейся теоретическим фундаментом практически для всех концепций «человека экономического».

И хотя экономика часто рассматривается как частная дисциплина социальных наук, было бы не совсем верным оценивать только лишь влияние социально-философских разработок на экономические теории, не затрагивая при этом и обратного воздействия: экономических факторов и процессов на многие решения социально-философских проблем. Так, принцип рациональности экономистами традиционно принимается как принцип основополагающего обобщения для всей человеческой деятельности. И в этом смысле экономическая теория, безусловно, может пониматься как базисная теория в социальных науках. Организационная культура и бизнес-концепция, сложившиеся на сегодняшний момент, неразрывно связаны с переоценкой сформулированного в философии и социологии концептуального каркаса. Такие понятия, как «деятельность», «культура», «субъект», «лидерство», «власть», «эмансипация», «рациональность» и т.п., являются более чем проблематичными и требуют постоянного пересмотра и корректировки. Хотя их излишняя широта и отсутствие четких границ не так уж положительно влияют на такую весьма практичную науку, как экономика, особенно при построении стратегий фирм и менеджмента управления. Так, приходится в противовес «жесткому», рационалистическому менеджменту выстраивать курс более «мягкого», который обязан учитывать личностные и культурные ценности. В связи с этим формируются различного рода предубеждения и попытки заранее разграничить ценности и идеи на «хорошие» и «плохие».

С другой стороны, возможно, благодаря предположению о доминировании именно экономического поведения человека в обществе потребовался иной подход к таким темам, как «организация деятельности» и «целерациональное поведение», проблемам планирования, компетенции, социальной справедливости и т.д. Разъяснение сути всех этих проблем опять-таки требует обращения к философии и социальным наукам.

Так, оказалось, что декларируемая цель экономической теории предполагает обращение к исследованию *человеческого поведения* (принципа рационального действия и рациональности как таковой), которое само по себе не всегда, а то и вовсе не является экономическим. И, таким образом, отсылает к неэкономическим объяснениям экономических явлений.

Подобно тому, как в экономике говорят о провале рынка и провалах государства, речь пойдет о провале рационального действия и пересмотре, в связи с этим, самого принципа рациональности.

Стоит сразу заметить, что, давая определение рациональности, мы не можем говорить о ней как о чем-то самостоятельном, как о какой-то вещи. Говоря о рациональности, мы будем, прежде всего, иметь в виду рациональное поведение и рациональное действие. Также будем исходить из того, что рациональность есть логико-нормативное понятие, на котором с необходимостью основаны любые модели объяснения интенционального и практического действия. (В этом случае мы пренебрегаем веберовским убеждением в возможности разграничения чисто субъективного рационального действия – дискриптивной модели, поддающейся эмпирической верификации и объективной рациональности – явно нормативного понятия, связанного с «правильностью», «истинностью» или «научностью» [1. С. 495–497, 499–502, 509–510]).

Следует также сказать, что общие содержательные нормативные стандарты того, что понимается под рациональным поведением, были сформулированы задолго до возникновения социологических и экономических теорий действия и отличались впечатляющим многообразием. Мы ограничимся двумя модификациями рационального поведения, сформулированными А. Макинтайром в его работе «После добродетели» [2]:

1. Быть практически рациональным означает действовать, выбирая из нескольких альтернатив так, чтобы максимизировать свою прибыль и минимизировать убытки. Речь идет о максимизации индивидуальной полезности. Иначе: всякая деятельность будет осуществляться лишь постольку, поскольку получаемые предельные выгоды превышают предельные издержки, связанные с ее реализацией.

Речь идёт, конечно, о преобладании инструментальных ценностей и всех видах утилитаристского поведения, где количественные ценности и оптимизация средств достижения заранее заданных результатов определяют рациональность (именно такое определение рациональности прослеживается в работах Т. Адорно и М. Хоркхаймера в «Диалектике просвещения», 1947 и Г. Маркузе в «Одномерном человеке», 1964).

2. Объективно рациональным, разумным поведением можно считать поведение, ориентированное на подлинное и предельное благо (помимо метафизических теорий морали, сюда можно отнести и парсоновскую идею «предельных ценностей»).

В таком случае, при всех оговорках и уточнениях, именно Аристотелю [3] социальная теория деятельности и экономическая теория обязаны той связью, которую он установил между обоснованными убеждениями субъекта относительно способов достижения блага, существующим положением дел и рациональным, то есть разумным способом действия. В его теории яв-

но полагается, что о поступках можно судить исходя из формальных критериев логического вывода (то есть так же, как о теоретических высказываниях). Практический силлогизм Аристотеля стал основой для определения целерационального действия субъекта, несмотря на трудности, которые уже тогда отмечал автор силлогизма. Во-первых, знать, что является благом в конкретной ситуации и как это согласуется с всеобщим благом, под силу не каждому – это результат опыта и обучения. Во-вторых, знать и делать – это разные вещи. Правильное суждение не всегда является необходимым и достаточным условием для осуществления поступка.

А теперь вернёмся вновь к экономическим теориям, представляющим человека в виде унифицированной модели «*homo economicus*». Эта модель призвана объяснять поведение агента, который в условиях ограниченных ресурсов и роста потребностей всегда будет стремиться получить максимальный результат при минимальных затратах. Эта модель человека представляет определенную теоретическую предпосылку, на которой строились многочисленные теории спроса, предложения, конкуренции, прибыли и т.д. Несомненно, идея о рациональном человеческом поведении очень важна, так как на ней основываются разного рода прогнозы и определяются последствия, например государственной экономической политики. Для этого, конечно, лучше всего предположить, что человек будет вести себя разумно, то есть экономически рационально. Концепция рационального индивида, таким образом, опирается на предпосылку, что в свободном конкурентном обществе, в конце концов, выигрывает тот, кто ведет себя рационально, а проигрывает тот, кто не придерживается рационального поведения [4. С. 37].

Таким образом, можно говорить о том, что рациональность в этом случае, с одной стороны, – это дань декартовскому «здравому смыслу». С другой стороны, мы имеем дело с бентамовским утилитаризмом. В итоге мы имеем два четко определенных тезиса, характеризующих субъекта: с одной стороны, как рационального индивида, поведение которого четко спланировано и последствия точно просчитаны; с другой стороны, субъекта эгоистичного, ни на секунду не забывающего о своем интересе, который четко выражен и актуален.

В сравнении с такой неоклассической версией человека как существа гиперрационального в экономике в конце XIX в. появляется другая теория, которая предлагает более реалистическое описание процесса принятия решений. Новое течение – институционально-социологическое, основатель которого Торстейн Веблен (доктор философии из Йельского университета) изображает человека не изолированного, но зависимого от среды. Человек, говорил Т. Веблен, не является «калькулятором, мгновенно вычисляющим удовольствие и боль» [5]. «Человека экономического» теперь заменяют «человеком социологическим», находящимся в центре совокупности общественных отношений, или человеком в конкретной ситуации.

Можно и не говорить о том, что подобное изменение отношения к субъекту параллельно складывалось в философии, социологии, литературе, истории... Понятно, что такой поворот в сфере экономической теории, безусловно, сначала не встретил поддержки, так как требовал включения в ситуацию рынка нового субъекта, который отнюдь не всегда действовал экономически

рационально, что не давало возможности прогнозирования его поведения. Более того, институционалистский подход требовал пересмотра всей системы, отражающей структуру общества: социальной сферы, политики, культурных особенностей, влияющих на экономическую составляющую, а это, в свою очередь, опять-таки экономически не выгодно.

Однако на переломе веков произошел резкий поворот. Экономисты задумались о том, почему попытки ускорить экономическое развитие отстающих в развитии стран с помощью массированных инвестиций как в промышленность, так и в образование безуспешны. Это заставило их вернуться к мысли об институтах. Чтобы понимать, почему одна страна проводит успешную политику, а другая нет, надо смотреть на то, как люди взаимодействуют, исследовать сложившиеся в их стране правила. Так же дело обстояло с организацией фирм. Виды деятельности, которые должны были приносить доход, оказывались несостоятельными и требовали изменения стратегий менеджмента и управления, реорганизации внутренней структуры фирм и корпораций.

Изучения вопросов, связанных с процессами функционирования фирм, начинается с американского экономиста Рональда Коуза. Центральной проблемой изучения фирмы как субъекта рынка становится не условие максимизации прибыли, а объяснение феномена возникновения фирмы, закономерностей ее дальнейшего развития и исчезновения. Коуз задал простой вопрос: чем руководствуется фирма, когда принимает решение самостоятельно производить то, что ей необходимо, или закупать на стороне. И предположил: *все дело в издержках на составление контрактов и контроле за их исполнением* [6. С. 38]. Эти издержки не связаны с самим производством, но возникают в результате заключения сделок, потому Коуз и называет их *транзакционными издержками*. Если бы этих издержек не существовало, мы бы жили в самом эффективном сообществе. Владельцы компаний не опасались бы отдавать управление в руки менеджеров, зная, что те правильно распорядятся средствами, сотрудники работали бы в полную силу, не боясь увольнения, а власть не переходила бы из рук в руки. Эту проблему Дуглас Норт (один из последователей Коуза) обозначил как проблему «принципал – агент», включив в нее отношения между избирателями и законодателями, которым делегируется право представлять их интересы [4. С. 70]. Действительно, политическая и социальная сферы предстают как своеобразный рынок, причем те или иные общественные деятели при выработке решений руководствуются тем же принципом максимизации частной выгоды.

Суммируя взгляды Р. Коуза, можно свести их к следующим принципиальным положениям: 1) фундаментальный принцип ограниченности ресурсов сохраняется, также сохраняется в связи с этим и возможность выбора, 2) имеет место *ограниченная рациональность* поведения экономических субъектов, допускающая появление *оппортунизма*. Оппортунистическое поведение определяется Оливером Уильямсоном (еще один представитель институционалистского подхода), который ввел это понятие в научный оборот, как «преследование собственного интереса неблагоприятными средствами» (*self-interest-seeking-with-guile*) [7. С. 67]. Можно сказать, что возможность оппортунистического поведения связана, в конечном итоге, со стремлением реали-

зовать собственные экономические интересы и коренится в природе самого человека. Форму оппортунизма может принимать также отход от рационального поведения экономических субъектов, что является одним из постулатов транзакционной теории фирмы. Вряд ли стоит вновь говорить, что все это подрывает принцип рациональности, который был фундаментом в неоклассической теории фирмы. Неизбежной становится проблема преодоления (или, по крайней мере, ослабления) оппортунистических тенденций во внутренней среде организации.

Еще одна предпосылка институционалистской теории находит отражение в факте *ограниченности знаний* или *информационной ограниченности*, которыми располагает индивид. Информация представляет собой довольно дефицитный ресурс, из-за чего агенты вынуждены останавливаться не на оптимальных решениях, а на тех, что кажутся им приемлемыми, исходя из информации, которой они располагают и которая практически никогда не бывает полной и надежной.

В свое время модель рационального выбора была подвергнута основательной критике Г. Саймоном [8]. Его теория «ограниченной (или неполной) рациональности» (*bounded rationality*) учитывает существование не только информационных издержек, но и *когнитивных ограничений*. Суть этого тезиса в том, что *человеческие познавательные способности ограничены*. Соответственно, чем сложнее и неопределеннее ситуация, тем вероятнее, что ее участники прибегнут к какой-нибудь принимаемой без доказательств установившейся рутинной практике и сосредоточатся на конкретной области наиболее волнующих их проблем. В любой заданный момент времени при решении наиболее острых проблем, стоящих перед организацией, ее члены занимаются поиском не самых лучших, а лишь удовлетворительных решений. Теперь агенты экономического (политического, социального...) рынка трактуются как следующие различным «привычкам» – приобретенным правилам поведения и социальным нормам. Такая рациональность не обязательно предполагает обдуманность или осмысленность поведения, но некую вписанность в определенную «ситуацию», которая «думает» и принимает решение за участников игры (привычки, нормы, идеологии – институты) [4. С. 7–8]. Это в некоторой мере снижает порог неопределенности и является компенсаторным фактором в сфере прогнозирования.

Такого рода экономия на мышлении (экономия на интеллектуальных усилиях: счетных и предсказательных возможностях) замещает принцип оптимизации *принципом удовлетворительности* (*satisficing*), который все же предполагает известный минимум рационального поведения. Этот минимум является последним маяком агента с *ограниченной рациональностью* и *небезупречной нравственностью*, поскольку предполагает, что в условиях неопределенности он все же будет движим мотивом индивидуальной *полезности*. И какими бы волюнтаристскими, непредсказуемыми, абсурдными не казались действия агента, предполагается, что он, в общем, вменяем и не склонен действовать себе во вред.

Также имеются и логические трудности, связанные с описанием рационального поведения, так как желания, мотивы, цели индивида в строгом смысле нефальсифицируемы. Более того, сами убеждения и желания явля-

ются необходимой частью описания осмысленного действия. Постулируй мы иные мотивы, изменилось бы и описание действия. Рациональность тогда лишь идентификация действия под данным описанием. Так, описание какого-либо действия, основанного на предварительных убеждениях и желаниях агента, не является его объяснением, но лишь позволяет его рационализировать. Потому замена одного описания действия другим может изменить значение истинности первоначального высказывания и заставить усомниться в рациональности самого действия.

Таким образом, критерий рациональности, то есть соответствие описания действия схеме практического силлогизма, не может претендовать более на роль объективного критерия в силу своей неопределенности. Оценивая действие агента, необходимо принимать во внимание соотношение и иерархию целей индивида, доступную ему информацию, его умственные способности, вкус, характер, которые накладывают ограничения на «рациональный выбор» среди «множества возможностей». В любом случае у нас отсутствует интерперсональный критерий полезности и шкала для измерения интересов. И поскольку не существует действительно объективного критерия рациональности, то любой поступок или действие могут быть расценены как разумные, если постулировать соответствующие ему желания или убеждения, или же, напротив, как безумные, если мы не видим стоящих за ними целей.

Теперь, следовательно, мы должны по-иному поставить вопрос о рациональности как таковой и рациональном действии в частности. Рациональность не предикат, открывающий некое уникальное свойство человеческой природы, и не базовая характеристика действия, но скорее предполагаемая *функция* от условий, в которых она себя проявляет. Она является вспомогательным ориентиром для осмысления человеческого действия в «базовой» среде мотивационных стимулов. Изменяя систему стимулов, мы изменяем рациональность агентов и, соответственно, представление об эффективности.

И тем не менее рациональность является тем концептом, который сам по себе является междисциплинарным в том смысле, что его определение возможно только в области «между»: моральной и аналитической философией, социальными теориями и экономикой, теориями, так или иначе затрагивающими человеческую деятельность. Проблемное поле, возникающее вокруг данного концепта, образует новое пространство, которое впоследствии вновь подлежит разделению. В философии рациональность может представлять собой структуру человеческой деятельности, благодаря которой формируются модели освоения мира и собственной идентичности (выраженной, например, в форме нарративной структуры). Социальная теория оставляет за рациональностью сферу неявных деятельностных установок, в силу которых индивид вообще решается на какое-либо действие, так как чувствует себя способным на него и видит в нем смысл. Моральная философия руководствуется идеей социальной справедливости, основывающейся на либералистских теориях рациональности и справедливости XX в., принимающих принцип «рефлексивного равновесия» [9]. И, в конце концов, экономическая теория, включившая в понятие рациональности феномен культуры, предполагает, что агент вписан в социальную систему и действует в ней с определенной

устойчивостью, полагаясь на принцип удовлетворительности. Таким образом, рациональность как интегральная характеристика человеческой деятельности перестает иметь устойчивое содержание и в разных условиях всегда предстает чем-то иным, легко перемещаясь из одной сферы в другую, ничего при этом не теряя, но лишь обогащаясь.

Литература

1. Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990.
2. Макинтайр А. После добродетели: Исследования теории морали. М.: Академический проект. Екатеринбург: Деловая книга, 2000.
3. Аристотель. Никомахова этика. Собр. соч.: В 4 т. М.: Мысль, 1984. Т. 4.
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.
5. Veblen T. Why Is Economics Not An Evolutionary Science? [Электронный ресурс]: <http://socserv2.mcmaster.ca/%7Eecon/ugcm/31l3/veblen/econevol.txt>
6. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело ЛТД; Catallaxy, 1993.
7. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996.
8. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Т. 1, вып. 3. С. 16–39.
9. Ролз Дж. Теория справедливости. Новосибирск: Изд-во НГУ, 1995.