

ДВА ПОДХОДА К ЧЕЛОВЕКУ В СОЦИАЛЬНОЙ ТЕОРИИ.

1. ЭВОЛЮЦИЯ
“ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ЧЕЛОВЕКА”.
2. ЭВОЛЮЦИЯ
“СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО
ЧЕЛОВЕКА”.

ЭВОЛЮЦИЯ “ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧЕЛОВЕКА”.

- **Классический этап.**
- **Неоклассический этап.**
- **Этап профессиональной зрелости.**
- **Этап кризиса и экспансии.**
- **Теории рационального выбора.**
- **Новая институциональная экономика.**
- **Экономический империализм.**

Классический этап. Фигура “экономического человека”, этого “компетентного эгоиста”, ведомого “невидимой рукой” к личному и общественному благу, впервые встает в полный рост в трудах классиков английской и французской политической экономии в конце XVIII столетия. Родоначальником положенных в ее основу идей заслуженно считается “великий шотландец” *А. Смит* (1723–1790) => классическая политическая экономия приступает к последовательной рационализации понимания хозяйственной жизни.

Человек в учении *К. Маркса* (1818–1883) тоже вполне соответствует канонам “экономического человека”. К. Маркс в значительной степени заимствует и экономический детерминизм Д. Рикардо, и раскритикованные им утилитаристские принципы Дж. Бентама. По собственному признанию К. Маркса, фигуры экономических субъектов для него “являются олицетворением экономических категорий, носителями определенных классовых отношений и интересов.

Следует подчеркнуть, однако, что практически все основные работы классиков политической экономии насыщены элементами *моральной философии*. Реализация утилитаристского принципа связывается ими не с освобождением животных начал человека, напротив, она рассчитывает на довольно развитого в умственном и нравственном отношениях индивида, предполагает поддержание благородства характеров. Иными словами, “обыкновенный средний” обыватель еще должен был дорасти до настоящего “экономического человека”

Неоклассический этап. Если в работах классиков политической экономии наблюдается сложное переплетение экономических и неэкономических, научных и этических подходов, то “*маржиналистская революция*” 1870–1880 гг. наполнена пафосом методологического очищения экономической теории от “посторонних” примесей в виде политических и моральных принципов. *Модель “экономического человека” в собственном смысле слова появилась именно здесь.* При этом маржиналисты смещают фокус в плоскость потребительского выбора, и человек у них предстает как максимизатор полезности. В основе его поведения лежит уже не столько эгоизм, сколько в возрастающей степени экономическая рациональность. Индивид не только исчисляет свою выгоду, но и оптимизирует свои действия.

В рамках маржинализма несколько особняком от *математического направления* [У. Джевонс (1835–1882); Л. Вальрас (1834–1910); В. Парето (1848–1923)], разрабатывающего концепцию общего экономического равновесия, стоит субъективистское направление во главе с лидером *австрийской школы* К. Менгером (1840–1921) и его последователями Е. Бем-Баверком (1851–1914) и Ф. Визером (1851–1926). Менгеровским человеком движет одна “руководящая идея” — стремление как можно полнее удовлетворить свои потребности. Оно заложено в человеке самой природой и не нуждается в поддержке закона или силе принуждения, свободно от всякого общественного интереса¹⁴. Новые экономические институты, по Менгеру, возникают вследствие понимания частью предпринимателей выгоды каких-то хозяйственных форм.

Попытки синтеза маржиналистских и социологических подходов предпринимаются *А. Маршаллом* (1842–1924), который пытается ввести в экономическую теорию “человека из плоти и крови”¹⁷, заставив его действовать в рамках оптимизационных моделей.

Последняя точка в этом расхождении ставится в “споре о методах” (Methodenstreit) К. Менгера с лидером молодой немецкой исторической школы *Г. Шмоллером* (1838–1917) в 1883–1884 гг. Победа К. Менгера означала разрыв основной ветви экономической теории с историко-социологическими течениями. Наступает пора ее профессионализации и оттачивания рабочих инструментов.

Этап профессиональной зрелости. Он наступает в 20–30-х годах XX в. и связывается в первую очередь с развитием основного *неоклассического направления* (mainstream) в сторону его дальнейшей формализации. В духе В. Парето происходит освобождение экономической теории от всякого рода “психологизмов” (П. Самуэльсон и др.): уже не важно, что и по каким причинам максимизируется, важны приписываемые человеку логика выбора и последовательность действий.

Альтернативное направление представлено *новой австрийской школой* (Л. Мизес, 1889–1972; Ф. Хайек, 1899–1992). Если в предположениях Кейнса человек еще в какой-то мере свободен от утилитаризма — способен ограничивать свой эгоизм, ставить моральные проблемы, то человек у Ф. Хайека просто следует традиции и “приспосабливается к неизвестному”. Конкуренция производит отбор рациональных и иррациональных правил поведения, часть которых закрепляются в традициях. Ф. Хайек придерживается позиций *эволюционного либерализма*.

На протяжении первой половины XX столетия развивалась и более радикальная альтернатива неоклассическому направлению в лице “*старого*” *институционализма*. Первые американские институционалисты (Т. Веблен, У. Митчелл, Дж. Коммонс) отказываются от атомистического подхода к человеку в пользу органицизма. Институты объявляются самостоятельным предметом изучения. Так, у родоначальника направления американского экономиста и социолога *Т. Веблена* (1857–1929) исследование институтов перемежается суждениями об инстинктах, напрямую выходящими на биологические метафоры человека (следует упомянуть инстинкты к мастерству и соперничеству, самосохранению и завистному сравнению); объяснение институциональных изменений экономическими силами (“денежными затруднениями”) соседствует с субординацией денежных мотивов в процессе демонстративного потребления.

В целом работы первых институционалистов оказались на обочине экономической теории, большинство экономистов сочло их умозаключения дорогой в никуда. Но их роль в постановке многих важных проблем признается и по сей день²⁴.

В этот период утрачивает остатки влияния молодая немецкая историческая школа (ее линия продолжается скорее эконом-социологами, нежели экономистами).

Параллельно из критики “историков” возникает особое течение *ордолиберализма* “фрайбургской школы”. Ее лидер *В. Ойкен* (1891–1950) выступает за сочетание теоретической однородности с принципом историзма. Человек предстает у него в виде целой галереи типов, соответствующих разным “хозяйственным порядкам”

Этап кризиса и экспансии. Постепенное обособление экономико-математической элиты в послевоенный период неизбежно ведет к серьезному кризису эконометрических моделей. Нарастает понимание невозможности обходиться без анализа внеэкономических факторов. В этой ситуации одни экономисты, подобно *М. Фридмену* (р. 1912), открыто заявляют о своем безразличии к предпосылкам теории при условии ее хороших предсказательных возможностей. Под сомнение ставятся то эгоизм поведения, то независимость индивида, то степень его информированности. На этой волне утверждаются очень разные направления экономической теории, которые можно считать “мягкими альтернативами” традиционной неоклассики.

Теории рационального выбора (rational choice). Суть любой теории рационального выбора заключается в следующей предпосылке: *среди возможных альтернатив действия человек выбирает то, что, согласно его ожиданиям, наилучшим образом соответствует его интересам при условии заданности его личных предпочтений и ограничений внешней среды*. Сформировалось несколько направлений, одно из которых представлено *чикагской школой*. Ее наиболее яркие представители *Г. Беккер* (р. 1930) и *Дж. Стиглер* (р. 1911). Теоретики чикагской школы не считают, что человек обладает всей полнотой информации. Однако это не мешает рациональности его поведения. Напротив, именно экономная трата ресурсов на некий оптимальный объем информации и пренебрежение к информационным излишествам (rational ignorance) становятся важным элементом рациональности.

Особая разновидность теории рационального выбора — *теория игр*.

Другое направление развивается представителями *вирджинской школы* (Дж. Бьюкенен, В. Ванберг, Дж. Таллок), которые пытаются переосмыслить теорию рационального выбора с позиций нормативного индивидуализма, здесь человек уже не максимизирует полезность в каждом акте своего выбора, снова и снова приспособиваясь к возникшей ситуации. Он зачастую следует готовым правилам, усвоенным в результате адаптивного обучения (adaptive learning) на основе прошлого опыта. Вместо того, чтобы калькулировать выгоды и издержки в каждом отдельном действии, индивид осуществляет выбор на другом уровне — между правилами поведения. Лидер вирджинской школы *Дж. Бьюкенен* (р. 1919) уверен, что методы анализа рыночного поведения можно применять к исследованию любой сферы деятельности, в том числе политики, ибо *Всюду люди руководствуются одними и теми же мотивами*.

Работам чикагской и вирджинской школ, относимым к разряду теорий общественного выбора (public choice), несколько противостоит *теория социального выбора* (social choice), которая еще менее ортодоксальна в обращении с некоторыми исходными неоклассическими предпосылками. Теоретики социального выбора (*А. Сен*, *Ю. Эльстер*, *Дж. Ремер*) активно вводят в экономическую теорию этическое начало. Взгляды, ограничивающие мораль в экономике рамками личной выгоды, они решительно отвергают как примитивные. Но все же, по их мнению, преувеличивать значение этических мотивов не следует, ибо в хозяйственной реальности они проявляются достаточно редко.

Итак, хотя эгоистическому интересу отдается явный методологический приоритет, тем не менее указывается на существование оснований действия, не сводимых к этому интересу. Факторами формирования таких общностей как семья, класс или организация становится “*приверженность*” (commitment) (*А. Сен*, р. 1933)³⁸ и действие “*социальных норм*” (*Ю. Эльстер*, р. 1940). При этом коллективное поведение следует объяснять не каким-то одним мотивом (не важно, эгоизм это или альтруизм), а сразу несколькими мотивами, которые взаимно усиливают друг друга.

Новая институциональная экономика. Ее основателем по праву считается *P. Коуз* (р. 1910). Основное внимание новых институционалистов привлекают понятия прав собственности и трансакционных издержек.

В традиционном понимании собственность рассматривается как абсолютное право на ресурсы (средства производства и рабочую силу) в духе Кодекса Наполеона. *Теория прав собственности* утверждает, что неправомерно отождествлять собственность с материальными объектами, она представляет собой “пучки” прав на совершение действий с этими объектами: использовать их, присваивать получаемый от них доход, изменять их форму и местонахождение. Главный тезис — структура прав собственности воздействует на распределение и использование ресурсов особыми и доступными предсказанию путями.

Традиционная экономическая теория исходит, во-первых, из наличия у субъектов полной информации и, во-вторых, из того, что издержки обмена, связанные с подготовкой, заключением контрактов и обеспечением контроля за их выполнением, равны нулю. Новая институциональная теория вводит в качестве ключевого понятия *трансакционные издержки*, которые складываются из затрат на поиск и приобретение информации, переговоры и принятие решений, проверку и обеспечение их выполнения. С измерением этих издержек возникают немалые проблемы, но использование данной категории позволяет обратиться к *анализу контрактных отношений*, которые стандартной микроэкономикой попросту игнорировались, ибо последняя предусматривала только одну, достаточно идеализированную систему прав собственности. В институциональной же экономической теории человек выступает как контрактор. Именно контрактные отношения становятся эффективными средствами обмена “пучками” прав собственности.

Различают два вида институционализма: первый рассматривает правила и нормы как заданные ограничения или устойчивые формы действий, второй же задается вопросом о происхождении самих институтов.

Как выглядит человек в новой институциональной теории по сравнению с традиционным маржинализмом? Здесь делается явный акцент на действиях индивидов в противоположность действию фирм. Индивиды, обладая устойчивыми предпочтениями, максимизируют полезность не только в сфере потребительского выбора, но и во всех своих действиях, включая организацию предприятий. При этом способности индивидов приобретать и осваивать информацию ограничены (предпосылка о рациональности ослаблена). Кроме того, они склонны к оппортунистическому поведению (предпосылка следования собственному интересу усилена)

Экономический империализм. Изучение эволюции экономической теории подводит нас к следующему выводу: *Если классическая политическая экономия XIX в. была теорией материального благосостояния, а неоклассическая теория преобразовалась в теорию распределения ограниченных ресурсов⁴⁹, то современная экономическая теория все более превращается в теорию оптимального принятия решений.*

По мнению А. Хиршмана (р. 1915), согласно традиционной экономической теории, люди и фирмы действуют на пределе своих возможностей, а в случае провала все, кто могут, покидают “тонущий корабль”. Хиршман в противовес этому указывает на существование, помимо конкуренции, других механизмов “лечения” последствий неэффективного рыночного поведения. Клиенты и партнеры не только покидают фирму, испытавшую затруднения (вариант “ухода”), но также пытаются активно воздействовать на ее решения в форме прямых протестов (вариант “голоса”). Выбор между экономическим механизмом “ухода” (exit) и политическим механизмом “голоса” (voice) во многом определяется степенью лояльности контрагентов. В итоге Хиршман призывает к исследованию рыночных и нерыночных сил как равноправных механизмов.

В целом некогда “периферийные” направления экономической теории, вторгающиеся в области социологии и других социальных наук, пережили трудные времена. Ныне они намного более благосклонно принимаются сообществом экономистов и начинают претендовать на место в “теоретическом ядре”. Достаточно посмотреть на список лауреатов Нобелевской премии по экономике, которую получили: теоретики рационального выбора Дж. Бьюкенен и Р. Фогель; институционалисты Г. Мюрдаль и Д. Норт; основатель теории трансакционных издержек Р. Коуз и бихевиорист Г. Саймон (единственный “полусоциолог”). А главный “интервент” Г. Беккер (тоже нобелевский лауреат) возглавлял в качестве Президента Американскую экономическую ассоциацию.

ВЫВОД.

В большинстве упомянутых выше теорий, при множестве отступлений от исходной модели и разносторонней критике “экономического человека”, все же сохраняется приверженность усредненному подходу к человеку, действия которого заданы сетью безличных обменных или контрактных отношений. В конечном счете социальные институты выводятся из некой “натуры человека”, или из того, что Ф. Найт (1885–1972) называл “человеческой природой, как она нам известна” (“Human nature as we know it”).

В рассмотрении этой человеческой природы ударение делается, как правило, на индивидуально-психологические факторы (А. Маршалл даже объявлял экономическую теорию “психологической наукой”). Действия, подчиненные складывающимся социальным нормам, остаются на обочине без особого внимания⁵². Общая логика в конечном счете такова: если что-то не поддается рациональному логическому объяснению, оно относится к области социальных, политических и психологических факторов. Люди не ведут себя рационально? Виной тому их “психология”, “эмоции”. Что же касается периодических рейдов в зоны социологических проблем, то они совершаются, как правило, без особого знания социологических традиций.

Наконец, несмотря на возникающий порою интерес к историческим и социологическим проблемам, большинство экономистов остаются на принципиально внеисторических позициях. Никто особенно не возражает против того, чтобы учитывать факт развития. Но многие вслед за К. Менгером считают это требование банальностью, полагая, что исторические формы и так даны нам сегодня в своем снятом виде. Фактически в качестве универсальной предпосылки берется частнокапиталистический порядок.

ЭВОЛЮЦИЯ “СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ЧЕЛОВЕКА”.

- Доклассический этап.
- Классический этап
- Неоклассический этап
- Этап профессиональной зрелости.

Доклассический этап. Серьезными противниками либеральных построений классической политической экономии с начала XIX в. выступают *социалисты* А. Сен-Симон (1760–1825), Р. Оуэн (1771–1858), Ш. Фурье (1772–1837), Л. Блан (1811–1882). Именно из их уст раздается призыв изучать положение людей, а не абстрактные факторы производства. При этом акцент переносится с индивида на общественные классы, которые рассматриваются не просто как “статистические” группы, а как реальные социальные субъекты. Человек, по их мнению, выступает продуктом разрушительной экономической среды. Следовательно изменить человека можно, лишь преобразуя эту среду.

Важное место в критике либеральной политической экономии занимает *немецкая историческая школа*, представленная такими именами как В. Рошер (1817–1894), Б. Гильдебранд (1812–1878), К. Книс (1821–1898). Ее кредо можно выразить пятью принципами.

- 1. Историзм:** хозяйственная жизнь на разных исторических этапах и у разных народов имеет свою специфику³.
- 2. Анти-индивидуализм:** особым субъектом выступает народ с присущими ему нравами, вкусами, образом жизни и даже физическими способностями; важная составляющая природы человека определяется его принадлежностью к специфической, исторически развивающейся целостности.
- 3. Анти-экономизм:** призыв “в каждом явлении народного хозяйства — иметь в виду не только их одних, но всю народную жизнь, в ее целостности”⁴.
- 4. Эмпиризм:** народное хозяйство следует изучать не на уровне общих законов, а конкретно, путем исследования фактов, вооружившись статистическими инструментами.
- 5. Нормативизм:** попытка утвердить политическую экономию не как “естественное учение человеческого эгоизма”, а как “науку нравственную”⁵.

В критике классической политэкономии с немецкими историками многое сближает основателя социологии *О. Конта* (1798–1857), представляющего социологию как наиболее конкретную, резюмирующую позитивную науку, завершение системы наук.

У самого Конта человек чувствителен, деятелен и разумен. Причем, побуждения к деятельности у него идут в первую очередь от чувств, а разум выполняет контрольные функции. Человек эгоистичен, но эгоизм не исчерпывает его природы, каковая полагается неизменной. Исходя из приоритета целого над частью, Конт Представляет общество как самостоятельную силу, которая держится на согласии умов, на “консенсусе” мнений⁷.

Таким образом, на первом этапе элементы будущего экономико-социологического подхода оформляются в среде самих экономистов альтернативного (нелиберального) толка. Социология еще слишком слаба, а первые социологи не слишком интересуются экономическими вопросами.

Классический этап. В социологии он открывается трудами *К. Маркса*, в которых экономико-детерминистские элементы переплетаются с элементами социологического и философско-утопического подходов (примерами служат теория формационного развития, концепции отчуждения, эксплуатации, саморазвития личности).

Экономические законы, согласно воззрениям Маркса, не универсальны, и человек выступает как продукт исторических условий, как “совокупность всех общественных отношений”. Сегодня человек задавлен нуждой и поработан разделением труда. Но его предназначение (“родовая сущность”) заключено в том, чтобы быть целостной (“гармонично развитой”) личностью. Достижение материального изобилия и освобождение от репродуктивного труда обеспечат тот скачок в “царство свободы”, который будет означать и самопреодоление “экономического человека”.

Место индивидуальных эгоистов у него, таким образом, занимают эгоисты коллективные: классы эксплуататоров и эксплуатируемых, которые довольно последовательно стремятся к реализации своих (в первую очередь, материальных) интересов.

Жесткую критику политической экономии в стиле О. Конта на рубеже XX столетия продолжает **Э. Дюркгейм (1858–1917)**, ведя огонь как минимум по четырем направлениям. Во-первых, он отрицает экономизм в объяснении социальных явлений. Так, рассматривая функции разделения труда, он показывает, как экономические результаты последнего подчиняются процессу формирования социального и морального порядка, цементирующей данное сообщество солидарности, которую невозможно вывести из экономического интереса¹⁰. Во-вторых, в работах Э. Дюркгейма мы сталкиваемся с резким отрицанием индивидуалистских предпосылок. Общество с его точки зрения есть нечто большее, чем совокупность атомов, оно самостоятельно и первично по отношению к индивиду, который во многом является продуктом коллективной жизни¹¹. В-третьих, он критикует ограниченность утилитаристского подхода к человеческим мотивам. Альтруизм в поведении человека, по мнению Э. Дюркгейма, укоренен не менее, чем эгоизм, а индивидуальное стремление к счастью (и тем более к собственной пользе) ограничено¹². В-четвертых, Э. Дюркгейм отказывается от психологизма, процветавшего в начале века (в том числе в экономической теории), призывая искать причины тех или иных социальных фактов в прочих социальных фактах. В предложенной им схеме поведение человека действительно утрачивает утилитаристский характер, но в то же время сам человек как индивид заменяется социальной функцией.

Иной оригинальный подход к критике экономического материализма демонстрирует русский философ С.Н. Булгаков (1871–1944) в труде “Философия хозяйства”. В его теологической трактовке хозяйственных отношений ставятся проблемы творческой природы труда и “сверххозяйственной цели хозяйства”¹⁴.

Линию немецких историков продолжают на рубеже веков представители *молодой немецкой исторической школы*. Ее лидер Г. Шмоллер (1838–1917) подчеркивает, что народное хозяйство принадлежит миру культуры и объединяется общностью языка, истории, обычаев данного народа, идей, господствующих в данной среде.

Важная фигура, вышедшая из недр молодой исторической школы, — *В. Зомбарт* (1863–1941). В своем труде “Современный капитализм” он характеризует хозяйственную систему как организацию, которой присущ не только определенный уровень используемой техники, но и характерный хозяйственный образ мысли. Велико влияние исторической школы на немецкого социолога и историка *М. Вебера* (1864–1920), в трудах которого экономическая социология впервые получает действительно системное изложение. В результате таким экономическим категориям, как рыночный обмен и хозяйственная организация, деньги и прибыль, придается качественно иное звучание¹⁸. При этом М. Вебер не просто выводит экономическое действие в более широкую область властных и ценностно-культурных ориентации. Он демонстрирует конкретно-исторический характер формирования самого экономического интереса. В отличие от Э. Дюркгейма, М. Вебер стоит на позициях методологического индивидуализма, социальный порядок у него не образуется внешними нормативными ограничениями, а оказывается проекцией индивидуального осмысленного действия и не чужд внутренним ценностным конфликтам.

Г. Зиммель (1858–1918). В своей “философии денег” он концентрирует внимание на элементарных человеческих взаимодействиях, которые он рассматривает как обмен. Причем, суть последнего заключена не в перемещении материальных благ, но в актах субъективного взаимного оценивания. По его словам, “обмен суть форма социализации”.

Наконец, *Й. Шумпетер* (1883–1950) призывает выйти за пределы чисто экономического анализа и рассматривать экономическую социологию как элемент экономической науки наряду с экономической историей и статистикой.

Неоклассический этап. Первым течением стала *индустриальная социология*, в первую очередь американская, вытекшая из русла прикладной психологии и занимавшаяся изучением основ хозяйственной организации и трудовых отношений. Впоследствии из нее вырастает и социология организаций. Вторым источником экономической социологии на этом этапе становится антропология.

Ведущим направлением экономической социологии в рассматриваемый период становится американский *функционализм* во главе с *Т. Парсонсом* (1902–1979). Последний дважды обращается к анализу экономических отношений. Впоследствии Т. Парсонс вместе с *Н. Смелсером* (р. 1930) предпринимают попытку проанализировать природу границ между экономикой и социологией с позиций теории систем. “Экономика, — пишут они, — представляет собой подсистему общества, выделяемую прежде всего на основе адаптивной функции общества как целого”²⁸. Соответственно, экономическая теория становится особым случаем общей теории социальных систем, а основные экономические категории фактически реинтерпретируются с помощью категорий социальной системы.

Итогом развития данного направления, получившего название *перспективы “хозяйства и общества”*, становится издание в начале 60-х годов специальной книги Н. Смелсера “Социология экономической жизни”. Автор определяет экономическую социологию как дисциплину, изучающую “отношения между экономическими и неэкономическими аспектами социальной жизни”²⁹. Он же выпускает первый сборник экономико-социологических трудов.

Попыткой возрождения индивидуализма в экономической социологии становится *теория социального обмена* Дж. Хоманса (1910–1989) и *П. Блау* (р. 1918), истоки которой лежат в бихевиористской психологии. В этой теории внимание привлекается к “элементарному социальному поведению”, выступающему в виде обменных отношений. Каждый индивид более или менее рационально рассчитывает свои усилия и ту выгоду, которую он может получить в результате собственных действий (причем речь идет не только о материальных, но и о широком круге социальных издержек и выгод).

Этап профессиональной зрелости. Критика общей функционалистской теории в 60-х годах XX столетия приводит к формированию целого ряда самостоятельных направлений экономической социологии. На почве подобной критики возрастает традиция *европейской индустриальной социологии*, которая, в свою очередь, развивается через длительное соперничество неомарксистского и неовеберианского направлений.

Из институционализма К. Поланьи вырастает теория так называемой *моральной экономики* (“moral economy”). Она сформировалась на основе исследований традиционных хозяйств “третьего мира”, а также истории становления буржуазных отношений в Западной Европе.

Из неомарксизма вышло так называемое *экологическое течение* экономической социологии, представленное *А. Стинчкомбом* (р. 1933). Он концентрирует внимание на множественности способов производства, которые включают в себя совокупность природных ресурсов и технологий, воздействующих, в свою очередь, на структуру хозяйственной организации и социально-демографические параметры общества³⁴.

Опираясь на теорию социального обмена Дж. Хоманса и экономические теории рационального выбора, формируется теория *рационального социального действия Дж. Коулмена* (1926–1995). “Основной признак социологической теории рационального выбора, — считает он, — заключен в комбинации предпосылки рациональности индивидов и замещении предпосылки совершенного рынка анализом социальной структуры.

Особое место по праву занимает американская *“новая экономическая социология”*, у истоков которой стоит Х. Уайт.

Новая экономическая социология возникает во многом как ответная реакция на явление “экономического империализма”. Социологи делают ответные выпады, пытаются переформулировать аксиомы, “расщепить ядро” экономической теории (в этом заключается принципиальное отличие новой экономической социологии от более миролюбивой “старой” социологии экономической жизни Парсонса — Смелсера)⁴¹.

Параллельно с новой экономической социологией развивается родственное ей по духу направление *“социо-экономики”*, провозглашенное *А. Этциони* (р. 1929) и вводящее особое моральное измерение в экономическое поведение человека⁴². Это направление принципиально междисциплинарно и, помимо социологических, приветствует применение методов психологии и политических наук.

80-е и особенно 90-е годы уходящего столетия ознаменованы процессами активной институционализации экономической социологии. Ее наиболее интенсивно развивавшиеся направления опираются на самые разные источники:

- теорию организаций (М. Мизручи, Б. Минц, М. Шварц)
- сетевой подход (Р. Бурт, У. Пауэлл)
- социологию культуры (П. Димаггио, В. Зелизер)
- течение постмодернизма (С. Лэш, Дж. Урри)
- Предпринимались небезуспешные попытки создания *социологии рынка труда* (М. Грановеттер, А. Каллеберг, А. Соренсен)⁴⁷ и *социологии международных хозяйственных отношений* (А. Мартинелли)⁴⁸. Поднялась целая волна исследований гендерных и этнических аспектов хозяйственных отношений. Вполне сложилась своя *история экономической социологии*, изложенная в работах Н. Смелсера, Р. Холтона и лидера данного направления — шведа Р. Сведберга.

ВЫВОД.

В экономической социологии труднее выделить единую модель, здесь царствует методологический плюрализм, граничащий с эклектикой⁵¹. В какой-то степени объединяет разнородные направления их критический настрой в отношении тех или иных постулатов экономической теории. Например, эгоистичен ли человек? Никто не собирается с этим спорить. Но эгоизм — лишь один, и довольно поверхностный, мотив поведения, если под ним не понимается нечто безмерное в стиле “разумного эгоизма” Н. Г. Чернышевского. Или: рационален ли человек? Конечно, да, но далеко не всегда и не во всем. Нерациональность возникает не только по причине природной лени или недостатка информации. Люди проявляют “непоследовательность”, повинуюсь силе обычая или привычки, эмоциональному увлечению или чувству долга. Наконец, человек независим отнюдь не в такой сильной степени, как это желательно экономистам. Его знания и накопленный “человеческий капитал” не есть его исключительная собственность, которую, подобно личному багажу, можно переносить с места на место. Человек, во-первых, завязан в сети персональных отношений (родственных, дружеских и партнерских), а во-вторых, включен в систему более общего социального порядка, за которым стоят этнические, религиозные, политические структуры.

К содержательному рассмотрению качеств “социологического человека” мы будем возвращаться неоднократно. В следующей лекции мы продолжим разговор о взаимоотношениях двух исследовательских дисциплин и попытаемся определить предмет экономической социологии.