**Модель человека в экономике**

Модель человека в экономике – это инструмент, используемый для анализа и предсказания экономического поведения, часть метода экономической науки.

В основе модели человека в экономике (как и в других социальных науках) лежит «поведенческая гипотеза, предполагающая упрощенное представление о человеческой природе» (Автономов. 2020b. С.42). Эта гипотеза основывается на преимущественных для экономики характеристиках человеческого поведения. Одной из таких характеристик является рациональность. В экономике рациональность понимается не так, как в философии и других социально-гуманитарных науках, где «рациональный» означает «разумный, адекватный ситуации» (Автономов. 2020b. С.46). Экономическая рациональность может быть функциональной, когда выбор необязательно осознан, а его результат необязательно оптимален, но в целом способствует сохранению или равновесию системы. Возможно и более узкое, формальное понимание рациональности как максимизации целевой функции при данных ограничениях: здесь нет никаких требований к содержанию цели выбора и предпочтение отдается выбору, ведущему к оптимальному результату. Особыми признаками экономической рациональности выступают «всеохватность… непрерывность и взаимозаменяемость» предпочтений (Автономов. 2020b. С.47). С этой точки зрения иррациональное поведение – это поведение, не ставящее целью максимизацию, причиной чего выступает «когнитивная несостоятельность субъекта» (Автономов. 2020b. С.47).

Модель человека в экономической науке является априорной, а не индуктивной, то есть формируется на основе предпосылок, а не фактов.

**Развитие модели человека в экономике**

Принято считать, что первая модель человека в экономике сформировалась в работах А. Смита. Основными предпосылками этой модели были, во-первых, собственный интерес как основной мотив экономического поведения, во-вторых, информированность и сообразительность экономического агента, и в-третьих, реализм – модель учитывала классовые различия и различные факторы благосостояния (Автономов. 2020b. С.104).

В 19 веке такая модель поведения критиковалась за чрезмерную узость трактовки человеческой природы как исключительно эгоистичной. Таким образом, от сторонников модели потребовалось защитить свой взгляд на мотивацию экономического поведения. В результате сложились два направления аргументации:

1) Антропологическое направление, представители которого (в частности, Н.У. Сениор) считали, что экономический человек реален, поскольку наличие эгоистической мотивации подтверждается опытом (то есть модель экономического человека основана на фактах). Сениор признавал наличие и других мотивов человеческого поведения, а также то, что эгоистичный мотив может быть свойственен разным людям в разной степени.

2) Методологическое направление, представленное Дж.С. Миллем, который считал, что экономический человек – не более, чем абстракция, необходимая для анализа экономического поведения. Он также признавал существование других мотивов поведения индивидов, некоторые из которых экономика также должна изучать, поскольку они напрямую связаны с богатством общества (например, нежелание трудиться или желание продолжить свой род), но отмечал, что политическая экономия ставит акцент именно на эгоистической мотивации. Это означало, что, с точки зрения Милля, модель экономического человека основана не на фактах, а на гипотезах, аксиомах. Именно Милль впервые выделил в модели экономического человека ее когнитивный компонент – «способность сравнивать эффективность различных средств для достижения цели» (Автономов. 2020b. С.108).

Критика сформировавшейся в рамках классической политической экономии модели человека осуществлялась представителями немецкой исторической школы (Б. Гильдебранд, К. Книс) и выражалась в трех пунктах: во-первых, критиковался универсализм, то есть предположение, что природа человека одинакова во все времена, в любых странах и экономических системах, во-вторых, подвергалась критике предпосылка эгоистической мотивации как редуцирующая психологический портрет человека к одному мотиву, и в-третьих, оспаривался принцип методологического индивидуализма, согласно которому социальные процессы следует рассматривать как результат индивидуальных действий. Четкой модели человека представители данной школы не сформулировали, но в целом можно сказать, что для них экономический агент – это часть целого, он пассивен, зависит от внешних факторов и руководствуется не только собственным эгоизмом, но и чувством принадлежности к определенному сообществу (например, народу), чувством справедливости, и в целом не чужд альтруистической мотивации.

Третьим этапом формирования современной модели человека в экономике стал марксизм. С точки зрения К. Маркса, сущность человека является общественной, поведение человека определяется его классовой принадлежностью, а основными формами конкретизации модели человека выступают капиталист и рабочий.

Следующий этап формирования модели человека в экономике связан с маржинализмом (У. Джевонс, Л. Вальрас, К. Менгер). Это направление в экономической мысли конца 19 века считается теоретико-методологической основой современной экономической теории, в особенности ее неоклассического мейнстрима. В своей модели человека маржиналисты опирались на утилитаризм И. Бентама. Английский философ предлагал рассматривать поведение человека в контексте удовольствий и страданий, которые, как он считал, можно (со)измерить, используя математический аппарат. Стремясь к благосостоянию как высшей цели, человек будет уменьшать свои страдания и увеличивать наслаждение, совершая свой выбор рационально. Такая модель достаточно абстрактна, что позволяет применять ее не только в экономике; основные параметры модели были уточнены У. Джевонсом.

Маржиналистская модель человека может быть описана следующей системой предпосылок: 1) все индивиды стремятся к оптимальному – равновесному – экономическому состоянию; 2) субъектом экономического действия и носителем оптимальности выступает индивид (принцип методологического индивидуализма); 3) в своем поведении индивид стремится к максимизации своей полезности (прибыли), что составляет сущность экономической рациональности; 4) предпочтения индивида стабильны и не зависят от внешних воздействий; 5) индивид обладает всем необходимым знанием для совершения выбора. Модель человека в маржинализме также является абстрактной и основывается на статическом представлении об экономической системе.

Критика маржиналистской концепции человека осуществлялась представителями немецкой исторической школы, в частности, Г. Шмоллером в знаменитом «споре о методе» между ним и К. Менгером. Хотя речь в споре двух экономистов шла о методах, которые должна применять экономическая наука для познания экономической действительности, Шмоллер и Менгер исходили из разных представлений о природе человека. Если Менгер считал, что эта природа универсальна, и поэтому экономические законы и поведение человека также универсальны в любых экономических системах (Менгер. 2005), Шмоллер подчеркивал влияние социально-культурных и исторических особенностей общества на экономическую систему и человеческое поведение (Шмоллер. 2011). Формально спор не был логически завершен, но фактически в нем одержал победу К. Менгер, что во многом обусловило принятие экономической науки модели экономического человека в качестве рабочей. Такую модель проще представить в математическом виде, и она достаточно универсальна, что делает ее более операциональной.

Синтезировать представления о человеке, разработанные в классической политэкономии, маржинализме и немецкой исторической школе, попытался А. Маршалл. Основные представления Маршалла об экономическом поведении человека касались трех моментов (Маршалл. 1983): во-первых, он считал, что экономический человек существует в реальности, а не является удобной абстракцией, то есть придерживался антропологического подхода; во-вторых, он смягчал предпосылку эгоистической мотивации индивида, показывая важность альтруистических мотивов экономического поведения, хотя и отмечал, что экономика должна учитывать прежде всего денежный мотив; в-третьих, он считал, что человеческие потребности исторически меняются; наконец, в-четвертых, он признавал относительную рациональность человеческого поведения в экономике, но отрицал счетный рационализм и уделял большое внимание привычке как причине действия. Строго говоря, «модель» Маршалла не является синтезом идей его предшественников: она ближе к представлениям о человеке в классической политэкономии и немецкой исторической школе, чем к маржинализму (Автономов. 2020b).

В последующем развитии экономической мысли произошло укрепление маржиналистской модели человека и распространение последней на деятельность и за пределами экономической действительности. Так, в работах Ф. Уикстида, Л. фон Мизеса и Л. Роббинса рациональная деятельность человека понимается как «распределение ограниченных ресурсов» (Автономов. 2020b. С.143), которое выступает универсальным аспектом любой, а не только экономической деятельности. Этот подход получил свое развитие в работах представителей экономического империализма.

Модель человека в маржинализме является результатом психологизации (субъективизации) экономической теории на основе ассоциативной психологии и, позднее, экспериментальной психологии, бихевиоризма и других теорий. В 20 веке, на волне развития позитивизма, происходит пересмотр цели научного познания: вместо познания сущности и причин явлений наука теперь должна исследовать функциональные взаимосвязи. Некоторые экономисты (В. Парето, И. Фишер, Г. Дэвенпорт, Д. Хикс и др.) откликаются на этот переворот, предлагая радикальную критику психологизации экономической науки. Задачей этих объективистских теорий было превращение «модели максимизирующего человека из модели, непосредственно объясняющей реальность, во вспомогательное, эвристическое средство анализа рыночных процессов» (Автономов. 2020b. С.152). Результатом был вывод анализа мотивов и ценностей за пределы экономической науки, дальнейшая универсализация и формализация экономической теории. Данный подход господствует в современном западном экономическом мейнстриме.

Последний, о ком следует упомянуть в этом разделе – Дж.М. Кейнс и его модель человека. Предпосылки модели экономического человека не устраивали Кейнса, который встал перед необходимостью анализа динамической, неравновесной экономической действительности. Для этой цели он ввел в модель человека ряд психологических предпосылок (законов) и предпосылку о неполной информации, расширил экономическое понимание рациональности и отказался от принципа методологического индивидуализма.

В целом, можно заключить, что модель человека в экономике балансирует между требованиями абстрактности/операциональности и конкретности/реалистичности.

**Основные параметры рабочей модели человека в неоклассической экономической теории**

Рабочая модель человека в современном западном экономическом мейнстриме сформировалась на основе маржиналистских и универсалистских представлений о человеке. Эта модель включает три группы факторов: 1) цели поведения, 2) средства достижения целей, 3) информация «о процессах, благодаря которым средства ведут к достижению целей» (Автономов. 2020b. С.43). Внутри модели возможны различные комбинации свойств экономического человека, их выбор зависит от того или иного методологического подхода, в рамках которого работают конкретные экономисты. Развитие модели человека связано как с развитием предмета и метода экономической науки, так и с влиянием на экономику других наук, в числе которых и философия.

В современной экономике (мейнстриме), ядром которой выступает неоклассическая экономическая теория, по мнению В.С. Автономова, можно выделить шесть основных параметров рабочей модели человека (Автономов. 2020b. С.45):

* Ограниченное количество доступных человеку ресурсов и безграничное количество его потребностей ведет к необходимости **выбора**.
* Выбор обусловлен **предпочтениями** (субъективными потребностями) и **ограничениями** (объективными возможностями) индивида. Предпочтения непротиворечивы и более постоянны, чем ограничения.
* В процессе выбора экономический человек **оценивает** доступные варианты выбора, сравнивая их по критерию соответствия его предпочтениям.
* В основе процедуры выбора всегда лежат **собственные интересы** человека. Они могут включать предпочтения других людей, но не поддаются влиянию чужих мнений, традиций или норм. Оценка результата выбора происходит по его последствиям, что соответствует принципам утилитаризма.
* **Информация**, которой обладает экономический человек, **ограничена** и сама по себе не изменяется. Чтобы получить новую информацию, необходимо понести издержки.
* Выбор экономического человека **рационален**, то есть всегда выбирается тот вариант, который в наибольшей мере отвечает потребностям человека (принцип максимизации целевой функции). В процессе выбора человек может совершать ошибки, но они всегда случайны.

**Критика экономического человека и альтернативные модели человеческого поведения в экономике**

В современной экономике критика экономического человека затрагивает все основные предпосылки этой модели (Urbina, Ruiz-Villaverde. 2019). Эту критику можно распределить по следующим направлениям:

1. Нереалистичность модели экономического человека. Здесь речь идет о том, что экономический человек – это абстракция, которая не соответствует реальному поведению человека в экономике, и поэтому должна быть либо заменена на более реалистичную модель, либо расширена за счет уточнения отдельных предпосылок. Однако чрезмерный реализм модели человека может затруднить ее формализацию и операциональное применение.
2. Критика психологизма экономического человека. С этой точки зрения, исследование ценностей и мотивации экономического поведения человека следует вынести за пределы предмета экономики, так как эти факторы плохо поддаются формализации и не позволяют создать достаточно простую в использовании, универсальную модель.
3. Критика гедонизма (эгоизма), направленная на расширение психологических оснований экономического поведения человека и предлагающая рассматривать также альтруистическую мотивацию этого поведения в рамках модели человека в экономике.
4. Моральная критика, которая представляет собой негативную оценку экономического человека как эгоистичного и рационального индивида, который считается инструментом пропаганды соответствующих ценностей и причиной современных экономических, политических и экологических кризисов.

В настоящий момент не существует операциональной альтернативы «экономическому человеку». Тем не менее, в различных экономических теориях предлагаются уточнения для модели экономического человека или к этой модели добавляется еще одна модель (например, фигура предпринимателя), которая позволяет повысить реалистичность исходной модели (Автономов. 2020c). Все эти модели разрабатываются в стремлении создать более реалистичную, и поэтому не такую универсальную модель, в чем и заключается их основное ограничение. К другим особенностям альтернативных моделей человека можно отнести стремление анализировать процесс, а не результат выбора; расширенно рассматривать мотивацию и ценности, лежащие в основе экономического поведения человека; анализировать ситуацию выбора с точки зрения влияния на нее не внешних, а внутренних человеку изменений; уделять особое внимание неопределенности и методологическим проблемам экономической науки (Автономов. 2020b. С.208-210).

Поведенческая экономика (Г. Саймон, Д. Канеман, А. Тверски, Р. Талер), изначально ориентированная на критику неоклассической модели человека за ее нереалистичность, сегодня рассматривает эту модель как отправную точку для собственных теорий, которые лишь уточняют методологические предпосылки неоклассики (Primrose. 2017; Thaler. 2016). Эти уточнения связаны прежде всего с понятием ограниченной информации и ограниченной рациональности, анализом процесса принятия решений и опорой на данные, полученные в результате экспериментов. Тем не менее, конкретной модели человека поведенческая экономика не предлагает.

Напротив, в новой институциональной экономической теории (Р. Коуз, О. Уильямсон) сформировалась своя модель человека (Тутов, Шаститко. 2012). Она представлена в теории трансакционных издержек и основывается на предпосылках ограниченной рациональности и оппортунистического поведения. С позиции принципа ограниченной рациональности человек сохраняет стремление максимизировать свою полезность, но выбор он совершает с учетом не только внешних, но и внутренних ограничений. Оппортунизм обозначает такое максимизирующее поведение, которое допускает сознательный обман другой стороны отношенческого контракта. Данная модель, тем не менее, не является альтернативой экономическому человеку, поскольку новые предпосылки сочетаются в ней с основными предпосылками модели экономического человека (Бельская. 2015).

Новая экономическая история (Д. Норт) – еще одна теория, в которой предлагается своя модель человека. Это направление ставит своей целью объяснить «исторические явления на основе инструментария микроэкономической теории» (Тутов, Шаститко. 2012. С.93). В рамках данного направления модель человека формируется в теории управления поведением исполнителя и опирается на следующие предпосылки: 1) лживость или честность действующего индивида зависят от того, какой вариант поведения будет больше отвечать его интересам; 2) индивид обладает полной информацией. Эта модель человека в наибольшей степени опирается на модель неоклассического «экономического человека».

(Нео)австрийская экономическая теория (К. Менгер, О. фон Бем-Баверк, Л. фон Мизес, Ф. фон Хайек, М. Ротбард, И. Кирцнер) предлагает субъективистское понимание экономического поведения индивида. С точки зрения представителей этой школы, экономическое поведение зависит от индивидуальных потребностей, психологии экономического агента, его мотивов и субъективных оценок (Лемещенко, 2013; Уэрта де Сото, 2011). При этом данная школа активно использует принцип методологического индивидуализма, ключевой для модели экономического человека. Наиболее известный пример модели человека у неоавстрийцев – это Робинзон: человек, живущий в изоляции от других людей и рассматриваемый с точки зрения его отношения к миру вещей.

Неомарксизм в экономике критикует модель экономического человека прежде всего как проявление духа капиталистической системы, пересматривая ценности и мотивацию экономического поведения человека. Например, представители современной российской политэкономии (А.В. Бузгалин, А.И. Колганов, О.В. Барашкова и др.) обращают внимание на конкретно-исторические характеристики экономического агента в ту или иную эпоху, которые задают «качественное различие ценностей и мотивов человека в разных социально-экономических системах» (Бузгалин, Яковлева, Барашкова. 2023. С.358). В рамках этого же направления предлагается модель творческого человека, которому противостоит экономический человек, ограничивающий развитие творческого потенциала человека (Бузгалин, 2022).

В некоторых направлениях экономической науки – например, в экономике труда – используются «смешанные» методологические основания для анализа экономического поведения человека. Необходимость в расширенной модели человека связана с особенностями предметной сферы таких направлений. Например, в некоторых исследованиях в рамках экономики труда объяснение и предсказание человеческого поведения с необходимостью должно включать информацию о мотивации этого поведения, гендерных особенностях и других личностных характеристиках экономических агентов.

В целом, несмотря на растущее количество работ, возвещающих «смерть» или конец экономического человека (Fleming. 2017; Hodgson. 2014), данная модель остается рабочей, по крайней мере в современном экономическом мейнстриме, а отдельные ее предпосылки принимаются и гетеродоксальными теориями, как входящими, так и не входящими в мейнстрим.

**Модель человека на границе наук**

В настоящее время междисциплинарные исследования – один из важнейших двигателей развития экономической науки. Экономика взаимодействует с множеством дисциплин – биологией, физикой, социологией, психологией, нейронауками, когнитивными науками. Стремясь сделать знание экономической действительности и предсказание экономического поведения более точным, представители этих наук предлагают свои подходы к формированию модели человека в экономике.

Так, модель психологического человека не основывается на принципе рациональности и предлагает вместо него другие определяющие поведение факторы, например, подсознательную мотивацию (в теории З. Фрейда) или иерархию потребностей (в концепции А. Маслоу). Разработки в области психологии оказали наибольшее влияние на развитие представлений о человеке в экономической науке, в особенности это относится к утилитаристской психологии И. Бентама, экспериментальной психологии, теории инстинктов, бихевиоризму и когнитивной психологии. Результатом новейших теорий в области психологии на экономическую науку стали модель ограниченной рациональности (Г. Саймон) и теория перспектив (А. Тверски, Д. Канеман), в особенности распространенные в поведенческой экономике, входящей в мейнстрим экономической науки, и, в частности, в теориях, исследующих принятие решений в условиях неопределенности. Сами экономисты противоречиво оценивают важность психологических оснований модели человека: поведенческие экономисты выступают за их разработку, а представители экономического империализма отождествляют психологический подход к поведению человека с предпосылкой об иррациональности его поведения (Автономов. 2020b. С.61).

В социологии предпосылка о рациональности действующего индивида также не является важной: человек может действовать на основе эмоций, традиций, ценностей, под влиянием мнения значимого для него сообщества. Приоритетным ориентиром поведения человека в социологии выступают нормы и правила, принятые в обществе, но не воспринимаемые индивидом как внешние ограничения, в то время как в экономике индивид поступает свободно от этих ограничений. Подробнее различия двух моделей человека представлены в работе К. Бруннера (Бруннер. 1993). Наибольшему влиянию социологических теорий подвергся американский институционализм (Дж. Коммонс, Дж.К. Гэлбрейт, Р. Хайлбронер). В свою очередь экономическая наука в работах Г. Беккера и других представителей экономического империализма предложила социологии свой язык для осмысления социальных явлений и социального поведения. В результате сотрудничества дисциплин возникла новая модель человека с аббревиатурой RREEMM (Resourceful, Restricted, Expecting, Evaluating, Maximizing Man – Изобретательный, испытывающий ограничения, имеющий ожидания, оценивающий, максимизирующий человек), представленная в работе К. Меклинга (Meckling. 1976). Другие шаги в сторону уточнения модели экономического человека предпринимаются в экономической социологии и социоэкономической теории (Автономов. 2020b. С.79).

Влияние естественных наук на экономические представления о человеке пока не привело к разработке альтернативных моделей. Тем не менее, экономика близка естествознанию тем, например, что человек – ее предмет – живет и действует в том числе в материальном мире и сам может рассматриваться как материальная система. В этом контексте достижения таких наук как биология, физика и нейронауки уже меняют представления экономистов о том, как человек осуществляет выбор и как компании могут повлиять на этот выбор. В настоящее время, однако, естествознание скорее дает экономистам новые инструменты для анализа экономического поведения индивида, чем фундаментальные идеи, объясняющие причины решений, которые принимают люди.

Полный переход экономики на модели человека, предлагаемые другими науками, невозможен, так как это в пределе означало бы утрату ею предметного своеобразия. Тем не менее, в зависимости от конкретной формулировки цели экономического исследования и особенностей его предметной ориентации (например, для исследований на границе экономики и социологии, экономики и экологии и т.д.) возможно создание неких интегративных моделей человека. При этом следует понимать, что у любой частнонаучной модели человека есть определенные ограничения, связанные с предметом данной науки и с теоретико-методологической основой конкретных теорий в рамках этой науки.

**Модель человека в экономике как предмет экономической науки**

Поскольку экономика является наукой, изучающей поведение человека, модель человека также может быть предметом исследования. В таком случае исследователи обращают внимание на методологические предпосылки для исследования экономического поведения и на особенности процесса моделирования в социальных науках в целом и в экономике в частности.

Литература

1. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке // Автономов В.С. В поисках человека: очерки по истории и методологии экономической науки. М.; СПб.: Изд-во Института Гайдара; Факультет свободных искусств и наук СПбГУ, 2020b. – С.39-244.
2. Автономов В.С. Усложнение или умножение: что происходит с моделями человека, когда экономисты хотят стать более реалистичными // Автономов В.С. В поисках человека: очерки по истории и методологии экономической науки. М.; СПб.: Изд-во Института Гайдара; Факультет свободных искусств и наук СПбГУ, 2020c. – С.317-324.
3. Бельская Ю.В. Концептуализация модели человека в институциональной и неоинституциональной экономической теории // Гуманитарные исследования. 2015. № 2 (6). – С.8-11.
4. Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // THESIS. 1993. Вып.3. – С.51-72.
5. Бузгалин А.В. Творческий человек в экономике будущего // Экономическое возрождение России. 2022. №1. – С.48-57. DOI: 10.37930/1990-9780-2022-1-71-48-57
6. Бузгалин А.В., Яковлева Н.Г., Барашкова О.В. Социально-экономическое развитие: экономика, государство, человек (политэкономический подход) // Научные труды ВЭО России. 2023. Т.241. – С.354-365. DOI:10.38197/2072-2060-2023-241-3-354-365
7. Лемещенко П.С. Модели человека в экономической науке, Или ищу Человека: Сб-к научн. трудов / под общ. ред. Е.В. Шелкопляса. Иваново: 2013. – С.228-268.
8. Маршалл А. Принципы политической экономии: в 3т. Т.1. М.: Прогресс, 1983.
9. Менгер К. Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности // Менгер К. Избранные работы. М.: Издательский дом «Территория будущего», 2005. – С.289-450.
10. Тутов Л.А., Шаститко А.Е. Модели человека в институциональной экономической теории. М.: МАКС Пресс, 2012.
11. Уэрта де Сото Х. Австрийская экономическая школа: рынок и предпринимательское творчество. Челябинск: Социум, 2011.
12. Шмоллер Г. К методологии общественно-политических и социальных наук // Terra Economicus. 2011. Т.9. №.3. – С.31-49.
13. Fleming P. The Death of Homo Economicus. Work, Debt and the Myth of Endless Accumulation. Pluto Press, London, 2017.
14. Hodgson G.M. The evolution of morality and the end of economic man // Journal of Evolutionary Economics. 2014, Vol.24, pp.83-106. DOI 10.1007/s00191-013-0306-8
15. Meckling W.H. Values and the Choice of the Model of the Individual in the Social Sciences // Swiss Journal of Economics and Statistics (SJES), 1976, vol. 112, issue IV, pp.545-560.
16. Primrose D. The Subjectification of Homo Economicus in Behavioural Economics // Journal of Australian Political Economy. 2017, No.80, pp.88-128.
17. Thaler R.H. Behavioral Economics: Past, Present and Future. 2016. Available on SSRN: <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2790606>
18. Urbina D.A., Ruiz-Villaverde A. A Critical Review of *Homo Economicus* from Five Approaches // The American Journal of Economics and Sociology. 2019, Vol.78, No.1, pp.63-93. DOI: 10.1111/ajes.12258