

СОЦИАЛЬНЫЕ НОРМЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Jon Elster. Social Norms and Economic Theory // The Journal of Economic Perspectives, Fall 1989, v.3, no.4, p.89–117.

© The American Economic Association, 1989

Перевод к.ф.н. В.И.Иванова

Два методологических подхода, которые привычно ассоциируются с именами Адама Смита и Эмиля Дюркгейма, демонстрируют одно из наиболее устойчивых расхождений в позициях общественных наук. Речь идет об известном противопоставлении: *homo economicus* и *homo sociologicus*. Предполагается, что первый из них руководствуется принципами инструментальной рациональности, в то время как поведение второго определяется социальными нормами. Первого увлекает перспектива вознаграждения, а второго подталкивают в спину квази-инерционные силы (Gambetta, 1987). Первый – всегда стремится улучшить свое положение и приспосабливается к изменяющимся условиям. Второй – нечувствителен к обстоятельствам и не отклоняется от стереотипов предписанного поведения, даже если появляются новые и бесспорно лучшие варианты. Первого легко изобразить в виде самодостаточного асоциального атома, а второго – как бездумную игрушку социальных сил. В этой статье я более подробно проанализирую указанное противопоставление и рассмотрю попытки экономистов свести действия, продиктованные нормами, к определенному типу оптимизирующего поведения (см. также Elster, 1989).

* * *

Рациональное действие ориентировано на результат. Рациональность подсказывает: «Если вы хотите достичь цели Y, предпринимайте действие X». Напротив, социальные нормы, как я их понимаю, *не ориентированы на результат*. Простейшие социальные нормы имеют формулу «Предпринимайте действие X» или: «Не предпринимайте действия X». Более сложные нормы гласят: «Если вы предпринимаете действие Y, тогда предпринимайте действие X», или: «Если другие предпринимают действие Y, тогда предпринимайте действие X». Еще более сложные нормы могут предписывать: «Предпринимайте действие X, потому что было бы хорошо, если бы все так поступали». Рациональность по сути своей обусловлена и ориентирована на будущее. Социальные нормы или безусловны или, если обусловлены, то не ориентированы на будущее. Чтобы быть *социальными*, нормы должны разделяться другими людьми и в какой-то мере опираться на одобрение или неодобрение ими того или иного типа поведения. Человек соблюдает нормы, понимая, что, нарушив их, он испытает чувства смятения, беспокойства, вины и стыда. Индивид, приверженный нормам, может быть движим и эмоциями, такими как ярость или негодование. Джилас определяет чувства черногорца, осуществляющего предписанную нормой месть как «исступленную, сладчайшую форму опьянения» (Djilas, 1958, p.107). Благодаря сильным эмоциям, которые они способны вызывать, социальные нормы держат разум в тисках.

Это исходное утверждение, пожалуй, абсолютизирует механический, нерелективный характер поведения, определяемого нормами. В действительности социальные нормы оставляют значительный простор для выбора, интерпретации, манипулирования и проявления мастерства. Поэтому рациональные

субъекты нередко используют нормы для достижения своих целей. В то же время пластичность норм имеет пределы, иначе манипуляции не имели бы смысла.

Необходимо отличать социальные нормы от ряда других, сходных явлений. Во-первых, социальные нормы отличаются от нравственных норм. Некоторые нравственные нормы являются логически последовательными, например те, которые ведут свое происхождение от утилитаристской этики. Во-вторых, социальные нормы отличаются от правовых норм. Соблюдение правовых норм обеспечивают специалисты и делают это в собственных интересах: иначе они потеряют работу. Наоборот, соблюдение социальных норм обеспечивают члены всего общества, далеко не всегда руководствуясь при этом собственными интересами (см. ниже). В-третьих, социальные нормы – более широкое понятие чем «равновесие, основанное на обычае», описанное в статье Роберта Сагдена (Sugden, 1989). Как объясняет Сагден, равновесие, основанное на обычае, оправдано в том случае, если обычай позволяет достичь существенно лучшего результата. Я же доказываю ниже, что многие социальные нормы не выгодны никому. В-четвертых, социальные нормы отличаются от индивидуальных норм, представляющих собой самоограничения, выработанные людьми, чтобы преодолеть собственное безволие (Ainslie, 1982; 1984; 1986). Индивидуальные нормы, как и социальные, не ориентируются на результат, и источником их является стремление избежать чувства смятения и вины. В то же время они не зависят от одобрения или неодобрения других людей, поскольку совсем не обязательно разделяются ими. Наконец, поведение, опирающееся на нормы, надо отличать от привычек и принудительных неврозов. В отличие от социальных норм привычки индивидуальные. В отличие от индивидуальных норм отступления от них не ведут к самобичеванию и не вызывают чувства вины. В противоположность неврозам и индивидуальным нормам, привычки не являются принудительными. В свою очередь, принудительные неврозы отличаются от социальных норм высокой степенью избирательности. Однако то, что в одной культуре выглядит как принудительный невроз, в другом обществе может быть устойчивой социальной нормой (Fenichel, 1945, p.586). Можно привести в пример поведение, диктуемое долгом отмщения (Djilas, 1958).

Попробую проиллюстрировать свои идеи некоторыми примерами социальных норм.

Нормы потребления регулируют стиль одежды, способы поведения за столом и т.д. Мастерски описав жизнь Германтов и их окружения, Пруст показал, что следование подобным нормам, несмотря на то что они не затрагивают существенных сторон бытия, может быть для людей жизненно важным. Пьер Бурдьё раздвинул рамки понятия норм потребления до культуры поведения в целом: какое построение фразы, словарь и произношение характерны для вас? Какие фильмы вы смотрите? Какие книги вы читаете? Каким видом спорта занимаетесь? Какую мебель покупаете?

Нормы, запрещающие «протiwоестественное» поведение: кровосмешение, каннибализм, гомосексуализм и свальный грех. Запрещение каннибализма допускает, однако, исключения в случае *force majeure* (Edgerton, 1985, p.51). Вообще можно сказать, что если существует норма, то, как правило, существует и совокупность дополнительных норм, определяющих допустимые исключения. Часто они не столь ясны, как основная норма, и следование им осуществляется преимущественно по усмотрению индивида.

Нормы, регулирующие использование денег, часто становятся правовыми, как, например, закон, запрещающий продажу и покупку голосов избирателей. Однако нередко они остаются неформальными, как, например, норма, осуждающая покупку места в очереди на автобус, или норма, не одобряющая обращение к соседу с просьбой за деньги подстричь газон. Ниже я еще остановлюсь на таких случаях.

Нормы взаимной любезности обязывают нас платить любезностью за любезность, оказанную нам другими (Gouldner, 1960). Часто этими нормами регулируется дарение подарков. Норма может не требовать от меня подарка кузнецу на Рождество, но, если он начнет дарить мне подарки, придется в ответ делать то же самое.

Нормы возмездия обязывают нас определенным образом отвечать на ущерб, причиненный нам другими. Правила, регулирующие месть, зачастую очень сложны (Husluck, 1954; Böhm, 1984; Miller, 1989). Тем не менее отмщение часто противоречит личной выгоде. «Кто не видит, – писал Юм, – что к мести, предпринимаемой единственно из-за сильного аффекта, можно стремиться столь яростно, что это заставит нас сознательно отказываться от всяких соображений спокойствия, интереса или безопасности?» (Юм, 1965, с.347).

Трудовые нормы. Рабочее место являет собой средоточие действий, определяемых нормами. Существует социальная норма, не позволяющая жить за чужой счет, и соответствующее ей нормативное принуждение зарабатывать свой доход трудом (Elster, 1988). На рабочем месте часто действуют неформальные правила, регулирующие отношения между рабочими в процессе труда. Типичный случай – определение нижнего и верхнего предела интенсивности работы, позволяющее не сыграть ни лодырем, ни выскочкой (Roethlisberger and Dickson, 1939, p.522). Акерлоф утверждает, что наемные рабочие обладают «кодексом чести», который запрещает им обучать новых рабочих, нанятых для того, чтобы выполнять ту же работу за более низкую оплату (Akerlof, 1980)¹.

Нормы сотрудничества. Существует много максим сотрудничества, ориентированных на результат. Личность с утилитарной ориентацией, например, будет сотрудничать с другими только в том случае, если ее участие в деле повысит среднюю отдачу, средний уровень полезности для членов группы. Но одновременно существуют нормы кооперации, которые на результат не ориентированы. Одну из них можно было бы назвать «бытовым кантианством». Она гласит: «Сотрудничайте только в том случае, если бы для всех было лучше, чтобы все сотрудничали, чем чтобы никто не сотрудничал». Есть также «норма справедливости», призывающая сотрудничать только потому, что большинство людей ориентировано на сотрудничество. Среди действий, основанных на нормах сотрудничества, можно назвать участие в выборах (Barry, 1979) и согласие платить налоги (Laurin, 1986).

Нормы распределения регулируют справедливое, по господствующим представлениям, распределение доходов и других благ. В демократических обществах особенно сильна норма равенства. Как писал Токвиль: «Страсть к равенству проникает во все уголки человеческого сердца, переполняя его и завладевая им целиком. Бесполезно объяснять людям, что, слепо отдаваясь одной исключительной страсти, они ставят под угрозу свои самые жизненно важные интересы: люди остаются глухими» (Токвиль, 1992, с.373). Люди готовы скорее понести ущерб, чем принять систему распределения, которую они считают несправедливой (Kahneman et al., 1986). Если стороны, заключающие сделку, сотрудничают, как демонстрирует модель, предложенная Калаи и Смородински, то результат сделки соответствует норме справедливого распределения (McDonald and Solow, 1981, p.905–906).

Опираясь на эти примеры, я попытаюсь рассмотреть ряд аргументов, цель которых доказать, что социальные нормы – не что иное как средства индивидуальной, коллективной или генетической оптимизации. Однако прежде я сделаю два кратких пояснения.

Признание того, что социальные нормы могут быть мотивами человеческого поведения, не означает отказа от методологии индивидуализма. Действительно, многие социологи, которые подчеркивали значение социальных норм, яв-

¹ Это было написано до введения двухъязычной системы заработной платы на некоторых американских авиалиниях.

лялись одновременно представителями методологии холизма (например, Дюркгейм – см. Дюркгейм, 1991), но между этими двумя позициями нет логической зависимости. Социальные нормы в моей интерпретации представляют собой эмоциональные и поведенческие наклонности индивидов.

Признание социальных норм механизмом мотивации также не означает отрицания важности рационального выбора. Существует эклектическая точка зрения, 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 результат представляет собой компромисс между тем, что предписывает норма, и тем, что диктует рациональность. Участники эксперимента Канемана, Кнеча и Талера отказывались принимать вознаграждение на условиях очень несправедливого распределения, считая, что лучше не получать ничего, чем быть эксплуатируемыми другими; однако они соглашались на меньшие диспропорции в распределении (Канеман et al, 1986). В то же время иногда рациональность блокирует социальную норму. Многие люди участвуют в выборах, выполняя свой гражданский долг, но не тогда, когда это становится слишком накладно. И наоборот, социальные нормы могут блокировать рациональный выбор. Так, отмечает Коулмен, беспощадная конкуренция на рынке может сочетаться с убежденной приверженностью нормам честности (Coleman, 1982).

ЯВЛЯЮТСЯ ЛИ НОРМЫ РАЦИОНАЛИЗАЦИЕЙ ЛИЧНОГО ИНТЕРЕСА?

Правда ли, что, как полагали предшествующие поколения антропологов и социологов, нормы подчиняют себе людей, а те лишь слепо следуют им? Или праву сменившее их не столь давно поколение ученых, утверждающих, что правила и нормы – всего лишь материал для манипуляции или, может быть, подсознательной рационализации?

Иногда люди и в самом деле обращаются к социальной норме, чтобы реализовать свой интерес. Допустим, моя жена и я устраиваем ужин на восемь персон и четверых уже пригласили. Мы обсуждаем определенную пару, чтобы пригласить ее на два оставшиеся места, и не можем договориться по причинам несколько деликатным. Мне нравится дама, которую предполагается пригласить, но именно это не нравится моей жене. Проговаривать это вслух мы не хотим (возможно, существует даже некая социальная норма, диктующая такое нежелание). Вместо этого мы обращаемся к подходящим социальным нормам. Я призываю на помощь норму взаимной любезности и говорю: «Поскольку они приглашали нас на обед, теперь настала наша очередь пригласить их». Моя жена прибегает к другой норме: «Поскольку мы уже пригласили двух одиноких мужчин, нам следует пригласить двух дам».

Подобные ситуации то и дело возникают и в области трудовых отношений. Призывы к общепринятым социальным нормам могут оказать свое воздействие на ход переговоров по поводу заработной платы, хотя решающее значение здесь имеет соотношение сил сторон. Существует норма справедливого распределения прибыли между трудом и капиталом. Предприниматели вспоминают об этой норме, когда дела фирмы идут плохо, а рабочие – когда фирма процветает. Есть норма равной оплаты за равный труд. Рабочие ссылаются на нее, когда они зарабатывают меньше, чем рабочие на других аналогичных фирмах, но забывают о ней, если получают больше. Норма сохранения статуса или различий в заработной плате также может использоваться в трудовых переговорах.

Социальные психологи изучали нормы распределения, чтобы выяснить, оказывается ли норма выгодна для тех, кто ей следует. Некоторые результаты исследований свидетельствуют о существовании «нормы скромности»: самые

удачливые предпочитают норму абсолютно равного вознаграждения, в то время как менее удачливые предпочитают норму справедливости или вознаграждения, пропорционального достижениям (Mikula, 1972; Kahn et al., 1977; Yaari and Bar-Hilld, 1988). Более здравыми, однако, представляются выводы, которые утверждают, что люди предпочитают те нормы распределения, которые им выгоднее (Deutsch, 1985, ch.11; Messick and Sentis, 1983). Это заключение соотносится с ситуацией, часто возникающей в переговорах о заработной плате. Группы с низким доходом предпочитают норму равенства, а высокодоходные группы выступают за оплату по труду.

Особенно легко манипулировать нормами, определяющими процедуры. Например, существует общая норма, предписывающая тому, кто выступает с какой-либо инициативой, взять на себя ответственность за ее реализацию. Существование такой нормы часто препятствует продвижению даже тех предложений, от реализации которых выиграют все. Супруги могут хотеть ребенка, но не заговаривают об этом, потому что каждый опасается, что тем самым возьмет на себя большую ответственность за уход за младенцем². Участник семинара, предлагающий возможную тему для дискуссии, рискует тем, что ему будет поручено готовить по ней сообщение. Тот из влюбленных, кто первым назначает свидание, оказывается в менее выгодном положении. Тонкое искусство провоцировать других на первый шаг и не поддаваться на такие провокации дает примеры рационального использования социальной нормы.

Некоторые ученые высказывали предположение, что нормы – всего лишь средство манипуляции, используемое людьми для того, чтобы обрядить собственный интерес в приемлемые одежды. Но с этим нельзя согласиться. Очевидно, что некоторые нормы, такие, например, как норма мести, выходят за пределы личных интересов. Кроме того, как подметил Эджертон, столь циничный взгляд на социальные нормы внутренне противоречив. «Если бы правила не считались важными, не воспринимались серьезно и не выполнялись, манипулировать ими в собственных интересах было бы затруднительно. Если многие люди не признают нормы законными и обязательными для исполнения, как может кто-то использовать их для собственной выгоды?» (Edgerton, 1985, p.3). Можно привести и другой аргумент: «Если доводы в пользу справедливости – столь откровенная фальшь, почему тогда они оказываются на первом плане и привлекают серьезное внимание?» (Zajac, 1985, p.120). Если некоторым людям удастся успешно использовать нормы в собственных интересах, то только потому, что для других – нормы выше личных интересов. Более того, даже те, кто апеллирует к норме в собственных интересах, обычно верят в нее, иначе их призыв не имел бы особой силы (Veune, 1976).

Потенциального манипулятора нормами сдерживает также необходимость – фактически тоже социальная норма – быть последовательным. Даже если норма для него всего лишь средство достижения цели, он должен действовать в соответствии с ней. Сославшись однажды на норму взаимной любезности, я не могу игнорировать ее в следующий раз, когда к ней прибегнет моя жена. Обращение предпринимателя к рабочим с просьбой разделить тяготы тяжелого года может найти понимание. Но это предполагает, что, когда год будет удачным, ему тоже придется поделиться доходами. Предыдущее обращение к рабочим обязывает его последовательно придерживаться принципа справедливого распределения прибыли (Mitchell, 1986, p.69). Шведские металлурги в 1930-х годах с успехом воспользовались нормой равенства, добившись паритета в заработной плате с лучше оплачиваемыми рабочими строительной промышленности. Позднее, когда их позиции на переговорах оказались более сильными, предыдущий призыв к равенству вынудил их умерить свои требования (Swenson, 1989, p.60). Наконец, манипулятора сдерживает тот факт, что набор норм, которые он может использовать, все-таки ограничен. Даже если его не

² Этим примером я обязан Оттару Броксу.

связывают предыдущие заявления, для реализации его интереса может просто не найтись подходящей нормы.

Утверждая, что манипулирование социальными нормами предполагает, что они некоторым образом подчиняют себе сознание людей, ибо иначе невозможно было бы манипулировать, я не имею в виду, что общество состоит из двух видов людей: тех, кто верит в нормы, и тех, кто манипулирует верящими. Наоборот, я считаю, что большая часть норм разделяется большинством людей – как манипуляторами, так и манипулируемыми. Мы в этом случае имеем дело не столько с манипуляцией в прямом смысле, сколько со сплавом веры, обмана и самообмана. В любой момент времени у нас в запасе существует много разных норм, которые по-разному соотносятся с конкретной ситуацией. Норма, соответствующая узко понятому личному интересу, приобретает особое значение. Если же для рационализации моего личного интереса не находится подходящей нормы, или в недавнем прошлом я ссылался на другую норму, или если существует более влиятельная норма, – я вынужден буду действовать вопреки своему интересу. Мой имидж человека, связанного нормами общества, не позволит мне перебирать разнообразное меню социальных норм, произвольно выбирая из него что-то подходящее для оправдания своих действий, поскольку я нуждаюсь в самоуважении не меньше, чем в уважении других. Как минимум, социальные нормы являются мягкими ограничителями действий. Но существование норм мести показывает, что порой их значение может быть гораздо более серьезным.

ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ СОБЛЮДЕНИЕ НОРМ СЛЕДСТВИЕМ ЛИЧНОГО ИНТЕРЕСА?

Когда люди следуют нормам, они обычно руководствуются определенными соображениями: они хотят избежать неодобрения других людей – от поднятых бровей до социального ostracism. Представьте, что мне надо выбирать между мстью за убийство моего кузена и бездействием. Последствием мести может стать то, что и я, в свою очередь, стану объектом ответного возмездия. Следствием бездействия в худшем случае будет ситуация, когда меня и друзья отвернутся от меня, оставив меня беззащитным перед лицом врагов. В лучшем случае я потеряю их уважение и право чувствовать себя равным среди них. Анализ предпочтений подсказывает, что выбор между мстью или изгнанием оказывается рациональным. В более общем виде поведение, регулируемое нормами, обеспечивается угрозой социальных санкций, которые делают выполнение норм рациональным. Руководствуясь таким подходом, Акерлоф утверждает, что в Индии, например, рационально придерживаться кастовой системы, даже не будучи ее приверженцем (Akerlof, 1976).

Отвечая на этот довод, хотелось бы прежде всего заметить, что нормы не нуждаются в эффективных внешних санкциях. Когда нормы интериоризованы, им следуют, даже если нарушение пройдет незамеченным или не повлечет наказания. Я не ковыряю в носу, если меня могут увидеть пассажиры проходящего поезда, даже будучи уверенным, что никого из них я не знаю, никогда больше не увижу и они не могут применить ко мне никаких санкций. Я не бросаю мусор в парке, даже если вокруг никого нет. Если бы наказание было лишь этикеткой с ценой, прикрепленной к преступлению, никто, будучи пойманным, не испытывал бы чувства стыда. Люди обладают внутренним гироскопом*, который побуждает их постоянно соблюдать нормы, независимо от реакций окружающего мира.

* Гироскоп – твердое тело, быстро вращающееся вокруг имеющейся у него оси вращения. Основное свойство гироскопа состоит в том, что его ось устойчиво сохраняет приданное ей первоначальное направление. Это устройство используется в различных навигационных приборах. – *Прим. ред.*

Утверждение, что люди выполняют нормы, потому что боятся санкций за их нарушение, вызывает и другое возражение. Почему, собственно, члены общества наказывают тех, кто нарушает нормы? Что им до этого? Один из возможных ответов состоит в том, что, если они не выразят своего неодобрения факту нарушения, то их поведение вызовет неодобрение третьих лиц. Когда существует норма, предписывающая действие X, обычно существует и «мета-норма», предусматривающая санкции против тех, кто не следует этой конкретной норме (Axelrod, 1986). Возможна даже норма, наказывающая тех, кто не наказывает тех, кто не выполняет действие X. До тех пор, пока, выразив неодобрение, мы несем меньшие издержки, чем в том случае, когда, не выразив его, испытываем неодобрение других, выражение неодобрения можно считать рациональным проявлением личного интереса. Но ведь выражение неодобрения всегда обходится дорого, независимо от мотива поведения. Как минимум, оно требует затрат энергии и внимания, которые можно использовать и в других целях. Существует риск вызвать отчуждение или ответную враждебность и тем самым навлечь на себя неприятности. Когда запрещается иметь дело с человеком, подвергнутым ostracism, утрачиваются возможности для взаимовыгодных действий. Правда, чем дальше находится очередное звено действий от исходного нарушения, тем стремительнее сводится к нулю шанс получить неодобрение. Люди, как правило, не выражают неодобрения лицам, которые не наказали людей, которые не наказали людей, которые не наказали нарушителей нормы³. Следовательно, некоторые санкции должны осуществляться по мотивам иным, чем страх наказывающего перед грозящими ему санкциями.

СУЩЕСТВУЮТ ЛИ НОРМЫ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ОБЕСПЕЧИВАТЬ ЛИЧНЫЙ ИНТЕРЕС?

Я понимаю, что инстинктивной реакцией многих экономистов на утверждение, что действия людей бывают продиктованы иррациональными нормами, может быть предположение, что при более пристальном изучении нормы все равно окажутся замаскированными трудноуловимым проявлением личного интереса или средством его достижения. Например, Гэри Беккер утверждает, что «максимизирующее поведение и стабильность предпочтений являются не просто исходными предпосылками, но могут быть выведены из концепции естественного отбора пригодных способов поведения в ходе эволюции человека» (Беккер, 1993, с.27). Согласно данной точке зрения, нормы существуют потому, что они обеспечивают личный интерес, превалирующий над стремлением избежать наказания.

Некоторые социальные нормы, безусловно, полезны для человека, например нормы, ограничивающие потребление спиртного или осуждающие неумеренность в еде. Более того, следуя индивидуальным нормам, люди могут объединяться с целью взаимного контроля, по сути, требуя от единомышленников карать себя за отклонения от нормы и, в свою очередь, без колебаний наказывая

³ Представляется, что упоминавшийся выше аргумент Дж.Акерлофа о необходимости придерживаться кастовой системы в Индии основан на предположении, что санкции распространяются бесконечно и с неослабевающей силой (Akerlof, 1976, p.610). Каждый, кто нарушит любой закон касты, включая тех, кто не призывает нарушителя к ответу, автоматически становится парией. Д.Абре в своей работе (Abreu, 1988) предлагает формальный анализ, основанный на сходной посылке. В данном случае я слишком мало знаю о кастовой системе, чтобы оценить обоснованность данного утверждения, но я уверен, что оно неприменимо к ситуациям, известным мне лучше. Санкции выдыхаются через два-три звена, следующих за исходным нарушением.

тех, кто не взыскивает с преступающих норму. Самый лучший пример представляет собой описанное Э.Курцем Общество анонимных алкоголиков, в правилах которого записано, что «каждому излечившемуся алкоголику, состоящему в Обществе анонимных алкоголиков, на каждой встрече постоянно напоминают, что он *одновременно* должен как получить что-то от своих друзей-алкоголиков, *так и* что-то дать им» (Kurtz, 1979, p.215). Большинство норм, однако, не представляет собой социальных контрактов такого рода.

Можно также добавить, что социальные нормы полезны тем, что позволяют людям экономить силы на принятии решений. Отработанный механизм принятия решений в конечном счете может быть полезнее для индивида, чем сложный поиск оптимального варианта. Однако приведенный аргумент не делает различия между социальными нормами и привычками. Привычки, действительно, полезны в упомянутых случаях, но следование им не контролируется другими людьми, а отступление от них не вызывает чувства вины или беспочвенности.

Следующий довод в защиту позиции, утверждающей, что соблюдение норм рационально с точки зрения индивида, гласит, что нормы предупреждают об опасностях, в существование которых иначе было бы трудно поверить. Они помогают также решать проблему несовместимости во времени. Вендетта ведется не ради будущих выгод, она – следствие ранее совершенного преступления. Хотя желание отомстить не ориентировано на будущий результат, оно может привести к благоприятным последствиям. Если другие люди убеждены, что я обязательно отомщу за преступление, они позаботятся о том, чтобы не спровоцировать меня. Если же они поймут, что я отвечаю на оскорбление только тогда, когда это в моих интересах, они не будут столь осторожными. С рациональной точки зрения не следует слишком опасаться угрозы, пока осуществление ее – не в интересах угрожающего. Например, с рациональной точки зрения угроза покончить с собой не заслуживает слишком серьезного отношения. Но угроз, опирающихся на кодекс чести, действительно следует опасаться, потому что они будут приведены в исполнение даже вопреки интересам угрожающего.

Эта в целом правильная интерпретация недостаточна для объяснения нормы мщения. Когда индивид, руководствующийся кодексом чести, ссорится с человеком, которым движут исключительно рациональные мотивы, он, скорее всего, добьется своего. Но если ссора вспыхивает между двумя людьми, соблюдающими кодекс чести, оба могут оказаться в ситуации худшей, чем если бы они в решении своего конфликта положились на систему права. (Кажется, мафиози лучше чувствуют себя в США, чем на Сицилии.) Последний пример достаточно типичен, поскольку мы говорим о кодексах чести, являющихся общепринятыми социальными нормами. Рациональный момент в следовании кодексу в данном случае сводится к желанию избежать санкций, о которых мы говорили выше.

В любом случае трудно поверить, что человек может рационально принять решение вести себя иррационально, даже зная, что иррациональное поведение окажется выгодным. Перефразируя Макса Вебера, можно сказать, что 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.

Различие между полезностью и рациональностью норм можно также выявить на примере исследования Акерлофа по вопросу о том, почему рабочие отказываются обучать вновь нанятых рабочих, согласившихся трудиться за более низкую заработную плату. Анализируя феномен устойчивости заработной платы, Аскар Линдбек и Деннис Сноуэр (Lindbeck and Snower, 1986) пришли к выводу, что объяснение этого факта надо искать в незаинтересованности кадровых рабочих, получающих более высокую оплату. Не раскрывая секреты мастерства потенци-

альным конкурентам-рабочим, они сохраняют монопольную власть и возможность получать за свой труд более высокое вознаграждение. Для того чтобы блокировать новичков, используется целая система приемов:

«Во-первых, обращаясь с новичками недружелюбно, рабочие способны сделать условия труда вновь нанятых столь непривлекательными, что последние сами начнут требовать более высоких расценок. В реальности аутсайдеры обычно проявляют осторожность и стараются не соглашаться на заработную плату более низкую, чем у кадровых рабочих. Этому типу поведения часто дается социологическое объяснение *ad hoc*: 'социальные нравы' не позволяют аутсайдерам 'отнимать' работу у своих трудящихся товарищей. Мы же считаем, что сами социальные нравы в данном случае могут быть следствием того, что новички заранее ожидают враждебную реакцию, которая, в свою очередь, является следствием оптимизирующей стратегии кадровых рабочих.

Во-вторых, кадровые рабочие обычно отвечают за обучение вновь нанятых и тем самым воздействуют на их потенциальную производительность. Поэтому они в состоянии требовать повышения заработной платы, угрожая некачественным обучением или вообще срывом программ подготовки рабочей силы для предприятия... Таким образом, чтобы добиться повышения своей заработной платы, рабочий может угрожать тем, что станет совершенно несговорчивым существом».

Я согласен с А.Линдбеком и Д.Сноуэром, что рабочий может прибегнуть к такой угрозе, но *серьезна ли она?* В его ли интересах быть недружелюбным, если новый рабочий *все равно нанят*? Если Линдбек и Сноуэр думают, что «психологическое давление доставляет удовольствие и тому, кто к нему прибегает» (Lindbeck and Snower, 1988, p.171), они должны признать, что это понятно и аутсайдеру. Следовательно, его не очень пугает перспектива проявления недоброжелательства. Я считаю, что прав Акерлоф, который утверждает, что за поведением, которое мы рассматриваем, стоит некая социальная норма. Будучи полезным, остракизм нерационален.

СУЩЕСТВУЮТ ЛИ НОРМЫ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ОБЕСПЕЧИВАТЬ ОБЩИЕ ИНТЕРЕСЫ?

Большинство экономистов, считающих, что социальные нормы не воплощают рациональный интерес отдельного индивида, убеждено в их рациональности на уровне социума. Они утверждают, что социальные нормы наилучшим образом обеспечивают коллективный интерес тех, кто ими руководствуется. Более того, по их мнению, именно функция реализации коллективного интереса объясняет, почему вообще существуют социальные нормы. Для большинства пишущих на эту тему использование термина «социально полезный» скорее всего означает, что общество, связанное нормами, почти для каждого не хуже, а для большинства намного лучше, чем общество, в котором нормы отсутствуют. (Возможно, здесь также подразумевается, что в каждой конкретной ситуации никакая другая норма, кроме существующей, не способна привести к лучшему по критерию Парето результату.)

Среди тех, кто выступает с тезисом о полезности социальных норм для коллектива, Кеннет Эрроу, наверное, дает самую ясную и четкую формулировку:

«Ошибочно сводить коллективные действия к действиям государства... Я хотел бы обратить внимание на менее заметную форму социального действия, а именно на нормы социального поведения, включая этический и моральный кодексы. Я думаю, что их можно интерпретировать как компенсирующую реакцию общества на недостатки рыночной системы. Индивидам полезно доверять друг другу. При отсутствии доверия создание механизма штрафных санкций и гарантий стало бы очень трудоемким делом, и пришлось бы отказаться от многих возможностей взаимовыгодной кооперации. Бэнфид утверждает

ждает, что отсутствие доверия на самом деле является одной из причин экономической неразвитости (Vanfield, 1958).

Трудно представить покупку доверия в какой-то прямой форме (хотя это может осуществляться косвенно: например, работнику, пользующемуся доверием, платят больше, так как он ценнее), в самой этой концепции ощущается какая-то несообразность. Нерыночное действие может иметь форму взаимного соглашения. Но организация таких соглашений, и особенно их постоянное распространение на новых индивидов, вступающих в социальные связи, может быть дорогостоящим. В качестве альтернативы общество может пойти по пути интернализации этих норм. В этом случае желаемого соглашения можно достичь на подсознательном уровне.

Существует целый комплекс обычаев и норм, которые также можно интерпретировать как соглашения, повышающие эффективность экономической системы в широком смысле (т.е. позволяющие реализовать личные ценности), ибо они обеспечивают нам блага, не подлежащие купле-продаже» (Atrow, 1971, p.22; см. также Ullmann-Margalit, 1977, p.60).

Я приведу три аргумента против этого взгляда. Во-первых, не все нормы означают улучшения по Парето. Некоторые нормы *ухудшают* положение всех или, по меньшей мере, не улучшают положение подавляющего большинства. Во-вторых, некоторые нормы, которые улучшили бы положение всех, фактически не соблюдаются. В-третьих, даже если норма действует на благо всем, то, чтобы доказать, что именно поэтому она и существует, мы должны обнаружить скрытый механизм, который объясняет, как позитивные последствия нормы способствуют ее устойчивости.

В поддержку первого аргумента я приведу ряд норм, которые не представляются социально полезными в указанном смысле. В общественных науках трудно выдвинуть неопровержимые доказательства, но я надеюсь, что в целом приведенные примеры будут вполне убедительны.

Так, существование норм в сфере потребления, кажется, не имеет полезных последствий. Нормы этикета скорее обременительны для всех, поскольку требуют существенных затрат для выполнения бессмысленных предписаний. Тем не менее я приведу три распространенных довода в защиту социальной полезности этих норм, сопровождая их соответствующими возражениями.

Во-первых, имеется точка зрения, согласно которой нормы этикета выполняют полезную функцию, подтверждая идентичность индивида или его членство в социальной группе. Убедительность этого аргумента трудно оценить, поскольку понятие социальной идентичности неопределенно. Но одна из его слабостей состоит в том, что он не объясняет, почему правила этикета зачастую так сложны. Для того чтобы информировать о принадлежности к группе или подтвердить ее, было бы достаточно одного знака, например эмблемы или галстука. Вместо этого обычно мы наблюдаем массу излишеств. Манера говорить у человека, получившего образование в Оксфорде, отличается от стандартного английского языка гораздо больше, чем требуется, чтобы узнать в нем выпускника знаменитого университета.

Во-вторых, утверждается, что сложные правила этикета выполняют дополнительную функцию, изолируя аутсайдеров и удерживая вновь допущенных на нижних ступенях иерархии (Bourdieu, 1979). Действительно, легко имитировать одну черту поведения, но трудно освоить тысячу тончайших предписаний. Однако этот довод бессилён перед тем фактом, что жизнь рабочего класса регулируется столь же сложными нормами, как и жизнь высших классов. Но при этом если многие люди, принадлежащие к среднему классу, хотели бы выглядеть членами высшего класса, то немногие ведь стремятся выдать себя за рабочих.

В-третьих, объединив первый и второй аргументы, можно утверждать, что нормы этикета одновременно выполняют функцию включения в группу и исключения из нее. Здесь мы сошлемся на классический аргумент Э.Эванса-Причарда, который писал: «Человек одного племени рассматривает людей дру-

того племени как недифференцированную группу, по отношению к которой его собственное поведение тоже не дифференцировано; в то же время в своем племени он ощущает себя членом определенной части группы» (Evans-Pritchard, 1940, p.120). Тонкие различия и игровые роли внутри группы совмещаются с «негативной солидарностью» по отношению к аутсайдерам. Точка зрения Э.Эванса-Причарда более правдоподобна, но она ведь не указывает на социальные блага, вытекающие из соблюдения этой нормы. Неясно, почему рабочий класс в целом извлекает пользу из того, что он состоит из бесконечного множества локальных субкультур, каждая из которых обладает отчетливыми признаками рабочей культуры и в то же время отличается от всех других признаками, смысла которых понятен лишь рабочим. Так же непонятно, могут ли люди, принадлежащие к определенной субкультуре, извлечь пользу из групповых различий. Можно допустить, что полезная функция норм состоит в ограничении числа взаимодействующих партнеров небольшими и управляемыми общинами, что обеспечивает постоянство и преемственность социальной жизни. В такой интерпретации общность норм выступает в какой-то степени как равновесие, основанное на соглашении, поскольку важно, чтобы система ограничителей была единой для всех партнеров. Однако эта трактовка не разъясняет эмоциональной окрашенности норм и их способности вызывать саморазрушительное поведение.

В качестве другого примера можно рассмотреть социальные нормы, не разрешающие действия, «противоречащие природе». Некоторые из них, например нормы, запрещающие каннибализм и кровосмешение, хорошо совмещаются с принципом полезности для общества в целом. Каждому выгодно существование нормы, которая заставляет людей использовать для пропитания что угодно, но не себе подобных⁴. Нормы, запрещающие кровосмешение, также можно считать оптимальными с точки зрения индивидуальных или коллективных генетических последствий. Напротив, нормы, запрещающие бисексуальное поведение, накладывают жесткие ограничения на свободу, но не дают никому никаких преимуществ. Всем становится только хуже от того, что эта норма существует. Нормы, направленные против гомосексуализма, тоже могут всем причинять вред, например, в условиях избыточного населения.

Многие социальные нормы, запрещающие расплачиваться деньгами за определенные услуги, тоже нельзя признать рациональными с точки зрения их общественной полезности. Рассмотрим, например, норму, не позволяющую подойти к человеку, стоящему в очереди на автобус, и предложить купить у него место в очереди. Никто не потерпит от этого ущерб. Другие люди, стоящие в очереди, не потеряют своего места. Человек, которому предложили сделку, может отказаться. Если разрешить такую практику, некоторые, безусловно, выиграют. Норма эта не относится к числу тех, которые повышают всеобщее благосостояние по критерию Парето. Однако я не могу утверждать, что все проигрывают от того, что она существует, поскольку некоторые индивиды окажутся в выигрыше, если ее отменят. Ответить на этот вопрос можно, лишь построив модель общего равновесия, но, насколько мне известно, такие попытки не предпринимались.

Норма, не позволяющая нам соглашаться за деньги стричь газон у соседа или делать другим такие предложения, кажется мне более обоснованной. Вообразите пригородный район, где все дома имеют участки примерно одинакового размера⁵. Представьте, что владелец дома готов заплатить сыну соседа за стрижку газона десять долларов, но не больше. Он скорее потратит полчаса или час, чем заплатит 11 долларов. Теперь представьте, что другой сосед предлагает нашему домовладельцу 20 долларов за стрижку своего газона. Легко

⁴ Заметьте, что эта норма не может быть рационализирована с помощью принципа «око за око, зуб за зуб»: если я съем кого-то, мне нечего бояться, что когда-нибудь в удобных обстоятельствах он съест меня.

⁵ Я благодарен за этот пример социальной нормы Амосу Тверски.

представить, что он откажется, возможно, даже с негодованием. Но почему стрижка одного газона стоит 10 долларов или меньше, в то время как стрижка точно такого же стоит 20 долларов или больше?

Р.Талер выдвинул предположение, что люди по-разному оценивают убытки и упущенную выгоду одного и того же размера (Thaler, 1980). (Компании по распространению кредитных карточек используют это различие, настаивая, чтобы магазины рекламировали скидку при условии оплаты наличными, а не надбавки к цене при расчете с помощью кредитных карточек.) Владелец дома с большим трудом расстанется с десятью долларами из своего кармана, уплатив их за стрижку газона, но не будет особенно переживать, отказавшись от неожиданной возможности заработать те же деньги. Но и это еще не все: нужно объяснить, почему предложение о стрижке газона может вызвать у него гнев. Частично объяснение заключается в том, что он не думает о себе как о человеке, который способен за деньги косить чужие газоны. Он мог бы ответить: «Так не поступают» – фраза, часто указывающая на действие социальных норм.

Можно предположить, что нормы позволяют реализовать скрытую цель. Социальные отношения между соседями пострадают, если имущественное неравенство станет проявляться слишком очевидно и если одни начнут нанимать других. Непреднамеренным следствием денежных отношений между соседями может стать утрата атмосферы взаимопомощи, представляющей собой главное благо жизни в общине. Не допуская сделки, норма сохраняет несомненные преимущества соседской общины.

Однако у этой нормы может быть и другой, предосудительный аспект. Норма, осуждающая афиширование своего богатства, может быть всего лишь частным случаем более общей нормы, выраженной в словах «не высовывайся». «Не думай, что ты лучше нас, а главное – не веди себя так, чтобы заставить нас думать, что ты думаешь, что ты лучше нас» (Sandemose, 1936). Эта норма, которая господствует во многих маленьких общинах, может иметь очень плохие последствия. Зависимость от нее отбивает у способных людей охоту использовать свои таланты; если же они идут наперекор установлениям и проявляют свои способности, то рискуют стать объектом «охоты на ведьм» (Thomas, 1973, p.643–644). Сохраняя общину, эта норма тормозит прогресс.

Может показаться, что норма взаимной любезности в целом имеет благоприятные последствия. Однако даже она может стать средством стратегических манипуляций, не идущих на пользу конкретным лицам. Крайний пример двусмысленного альтруизма приводит Колин Тернбулл, описывая обычай преподнесения даров и оказания помощи в общине нищего племени ик в Уганде. «Эти обычаи – не выражение глупой убежденности в возможности и желательности альтруизма, – пишет он. – Это острое и наступательное оружие, которое дарящий может использовать в своих интересах. Поскольку подарок может быть отвергнут, ики проявляют необыкновенную изобретательность, чтобы предотвратить отказ от подарка. Целью, конечно, является создание системы обязательств, позволяющих во время кризиса вспомнить о целом ряде должников, и надеяться, что кто-то из них вернет долг. Учитывая низкий жизненный уровень племени, достижение этой цели требует больших жертв, так что в распоряжении индивида остается лишь столько, сколько необходимо для обеспечения выживания. Но отвергнутая жертва совершенно бесполезна, и поэтому мы сталкиваемся здесь со странным явлением: люди, обычно активно преследующие свои личные интересы, отдают все силы тому, чтобы 'помочь' другим. На самом деле они помогают себе, и, чтобы их помощь не была отклонена, они оказывают ее таким образом, что от нее нельзя отказаться, ибо она уже оказана. Кто-то может без спроса в отсутствие хозяина вспахать его поле, или поправить частокол, или помочь в постройке жилья, хотя хозяин вполне управился бы с помощью жены. Однажды я видел столько людей, чинивших крышу, что в любой момент она могла рухнуть, но никто не обращал внимания на протесты хозяина. Если вам оказана услуга, вы станови-

тесь должником. Это еще одна веская причина, чтобы держаться от соседей подальше. Туземец Локалеа снискал особую неприязнь своих соплеменников тем, что сразу же расплачивался за помощь продуктами (старый лис знал, что откажется нельзя) и тем самым возвращал долг немедленно»⁶.

Подобным же образом я могу извлечь пользу из нормы, предполагающей, что, если я дарю другу подарок на рождество, он обязан ответить тем же. Допустим, что друг – состоятельный человек, и существует еще одна норма: более богатые люди делают более дорогие подарки (по абсолютной ценности, хотя тратят на них относительно меньшую часть своего дохода). Проявляя инициативу в преподнесении подарка, я могу использовать эту ситуацию в своих целях.

В нормах возмездия часто видят социальную функцию разрешения конфликтов и снижения уровня насилия, потенциально возможного в данном обществе. В обществах, где существует кодекс чести, будет меньше раздоров, потому что каждый знает, к каким губительным последствиям они приводят (Voehn, 1984). Но на самом деле совсем не так очевидно, хорошо ли это. Возможно было бы почти избавиться от преступлений, если бы все они наказывались смертной казнью, но издержки, связанные с режимом подобного террора, столь велики, что его создание стало бы большим бедствием. Столь же неясно, где меньше насилия: в обществе, где царят законы вендетты, или в условиях естественного состояния. С одной стороны, предполагается, что в естественном состоянии люди ведут себя рационально. Следовательно, насилие должно быть меньшим, потому что люди не станут причинять другим вред только ради того, чтобы свести с ними счеты. Кроме того, кодексы чести провоцируют ссоры еще и потому, что чувствуется постоянная готовность идти на риск смертельной вражды (Voehn, 1984, p.146). С другой стороны, естественное состояние может быть чревато большим насилием, поскольку отсутствует страх мести. О том, в каком обществе насилие все же более распространено, можно только догадываться, поскольку естественное состояние не является четко определенным понятием.

В качестве еще одного примера рассмотрим предложенный Акерлофом анализ нормы предубеждения против двухъярусной системы заработной платы. Эта норма, по-видимому, не приносит выгоды работающим на предприятии и имеет явно пагубные последствия для предпринимателей и безработных, интересы которых в данном случае совпадают. Если у занятых рабочих есть все основания думать, что найм новых рабочих приведет к снижению заработной платы для всех, кодекс чести, безусловно, соответствует групповому интересу данного коллектива рабочих. Однако общество в целом может страдать от безработицы, порожденной такой практикой. В этом случае кодекс чести, создавая механизм решения проблемы на уровне локальных групп, переносит эту проблему на более высокий уровень.

Сходные аргументы можно выдвинуть и в отношении нормы, направленной против роста производительности труда. Утверждают, что своим существованием эта норма обязана откровенному конформизму (Jones, 1984) или зависти (Schoeck, 1987, p.31, 310). Очевидно, что альтернативное объяснение состоит в том, что эта норма является оптимальной формой коллективного ответа на постоянное стремление менеджмента снизить расценки сдельной оплаты труда. Рабочие часто говорят, что, если они будут работать усерднее, управляющие используют это для понижения расценок. Но надо еще доказать, что этот аргумент

⁶ См. Turnbull, 1972, p.146. Описанная стратегия используется повсеместно. Когда я дописывал эту статью, я наткнулся на место в детективном романе Энгеля, где описана подобная ситуация: «Я решил, что надо быстро удирать. Я оказал Питу услугу и не позволил ему отблагодарить меня за нее. Я предпочел получить благодарность в другой форме. Я слышал, как он звал меня, но продолжал идти вперед» (Engel, 1986, p.155).

заключает в себе нечто большее, чем рационализацию зависти. По словам одного известного сторонника увеличения норм выработки, «существуют три группы людей: 1) те, кто может и хочет; 2) те, кто не может и завидует; 3) те, кто может, но не хочет, – вот это крепкие орешки!» (Dalton, 1948, p.74). Предполагается, что мотивами третьей категории являются солидарность и норма справедливости.

Эту проблему нельзя рассматривать в отрыве от поведения менеджеров. С одной стороны, они должны с максимальной убедительностью продемонстрировать, что они никогда не ответят снижением расценок на повышение производительности труда. «Изменения расценок в Western Electric Company... не основываются на манипуляциях с зарплатами рабочих. Позиция компании состоит в том, что пересмотр сдельных расценок может произойти лишь вследствие изменений производственного процесса» (Roethlisberger and Dickson, 1939, p.534).

С другой стороны, что должен делать управленческий персонал, чтобы обеспечить доверие к подобным заверениям? Он не может навеки отказаться от введения новых методов производства, и ему не всегда легко доказать, что новые методы – не уловка, используемая для снижения расценок. Один опытный инженер писал: «Я посетил Western Electric Company, у которой была репутация компании, никогда не снижающей расценки. Она, действительно, не делала этого. Если возникало впечатление, что труд в какой-то части производственного процесса оплачивается по завышенным нормам, – если, другими словами, нормировщики допускали ошибку в оценке характера труда, – инженерам предлагалось пересмотреть эту часть процесса и затем предложить новые расценки для нового технологического процесса» (Mills, 1946, p.9, цит. по Roy, 1952). Зная, что менеджмент может предпринимать действия подобного рода, рабочие имеют веские основания для скептицизма.

Из вышесказанного следуют три вывода. Во-первых, и менеджмент, и рабочие выиграли бы, если бы был найден критерий различия между «хорошими» и «плохими» изменениями в расценках сдельной оплаты. Во-вторых, трудовой коллектив в целом может использовать в своих интересах правила, препятствующие росту производительности труда, если менеджмент не способен убедительно доказать свое намерение сохранять существующие расценки. В-третьих, эта норма может противоречить интересам общества в целом, включая и рабочий класс, если связанное с использованием этой нормы снижение производительности труда достаточно серьезно⁷. Даже признавая, что данная норма представляет собой удачное решение проблемы коллективного взаимодействия на уровне предприятия, приходится отметить, что ее применение может создать новые проблемы на уровне взаимодействия между предприятиями.

Приведенные примеры показывают, я надеюсь, что общественная полезность социальных норм не может считаться безусловной. Даже если каждый из моих примеров неоптимальности норм можно оспорить, объяснить иначе или опровергнуть другими фактами, я уверен, что совокупный результат этого обсуждения опровергнуть очень трудно.

Утверждение о том, что социальные нормы вытекают из коллективной рациональности, можно оспорить и другим способом. Он состоит в том, чтобы придумать какие-то социально полезные нормы, которые на самом деле не существуют. Например, если бы общественному транспорту отдавалось предпочтение перед частным, дороги не были бы такими загруженными, каждый тратил бы меньше времени на передвижение, и это компенсировало бы определенный дискомфорт, который испытываешь в общественном транспорте. Однако социальной нормы, предписывающей пользоваться общественным транспортом в густонаселенных городах, не существует. Во многих развивающихся странах высокая

⁷ Социолог Рой (Roy, 1952), работая на предприятии в качестве рабочего, обнаружил, что практика ограничения производительности труда ведет к значительным потерям.

рождаемость во многом объясняется необходимостью взаимной помощи, возможной только в большой семье, однако ее совокупным результатом является перенаселение и нехватка ресурсов. Тем не менее нет социальной нормы, осуждающей многодетные семьи. Япония, с очевидным успехом, ввела норму «Покупайте японские товары», но другим странам это не очень удалось. Жители маленькой итальянской деревни, описанной Эдвардом Бэнфилдом (Banfield, 1958), конечно, выиграли бы от социальной нормы, запрещающей коррупцию. Но вместо этого появляется норма, направленная против проявления чувства гражданской ответственности. Никто не хочет водить компанию с человеком столь глупым, что он не нарушает закон, когда можно легко выйти сухим из воды. Преступники могли бы извлечь выгоду, проявляя минимальную солидарность по отношению друг к другу. Однако книга о мошенниках Бруклина (Pileggi, 1986) повествует о том, что стоит попасть в беду, как о вас тут же забудут: порядочность не в почете у воров. Читатель может подобрать и другие примеры.

Третий способ оспорить утверждение об общественной полезности социальных норм состоит в том, чтобы подвергнуть критике методы доказательства. Не зная механизма влияния полезных последствий социальной нормы на факт ее возникновения и укоренения, мы не можем сказать, является ли ее появление случайным или закономерным. Социологи должны с недоверием относиться к социальным теориям, которые отрицают возможность получения случайной выгоды. Может быть, еще более важно то, что полезный или оптимальный характер нормы часто сомнителен. Будет лишь небольшим преувеличением утверждать, что любой стоящий экономист может рассказать историю – создав модель, основанную на нескольких упрощающих предположениях, – в которой доказываются, что нормы выгодны для индивида или группы. Сама легкость, с которой сочиняются такие истории, предполагает, что к ним следует относиться с сомнением. Утверждение, что нормы существуют, поскольку они полезны, выглядело бы куда убедительнее, если бы был вскрыт механизм взаимосвязи между полезностью социальной нормы и ее появлением.

Существует не так много правдоподобных версий механизма обратной связи. Механизм закрепления определенного поведения индивида (individual reinforcement) здесь ничего не объясняет, поскольку речь идет не об индивидуальных, а о коллективных выгодах. Более доказательной представляется концепция, предполагающая, что нормы – результат игры случая и социального отбора⁸. В этом случае появление социальной нормы трактуется как результат случайности. Общества, которым посчастливилось выработать полезные нормы, преуспевают, процветают и раздвигают свои границы; те же, кому не посчастливилось, исчезают или заимствуют нормы своих более удачливых соперников. Неважно, ориентируются ли преуспевающие общества на военные завоевания или на экономическую конкуренцию, – конечный результат один и тот же. Я считаю приведенный аргумент доходчивым, но уязвимым. Слабые совсем не обязательно перенимают нормы сильных и не всегда исчезают в результате конкуренции с сильными. Рим покорил Грецию, но при этом усвоил гораздо больше греческих социальных норм, чем покоренная Греция – римских. После завоевания Китая варварами последние не только ассимилировали его культуру, но и отстаивали ее. Сегодня лишь немногие развивающиеся страны перенимают трудовые нормы и традиции, которые являлись предпосылкой экономического роста западных стран, но мы не наблюдаем признаков того, что эти страны могут прекратить свое существование.

Эти аргументы не служат неопровержимым доказательством того, что социальная полезность норм не имеет отношения к их возникновению. Мне ка-

⁸ Фэйз предложил обстоятельный анализ жестко ограниченного числа случаев, применительно к которым аргументы в пользу социального отбора, как механизма возникновения социальных норм, звучат убедительно (Faia, 1986).

жется, что убедить в этом кого-либо так же трудно, как и в том, что существование норм взаимной любезности и сотрудничества *никак* не связано с тем фактом, что без них цивилизация в том виде, как мы ее знаем, не существовала бы. Однако занять критическую позицию и позабавиться идеей о том, что цивилизация обязана своим существованием счастливой случайности – это, по крайней мере, полезное интеллектуальное упражнение. Согласно моей точке зрения, социальные нормы вытекают из психологических наклонностей и особенностей, которые, взятые поодиночке, не могут рассматриваться как полезные, но взаимодействуют таким образом, что случайно производят полезный результат.

СУЩЕСТВУЮТ ЛИ НОРМЫ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ОБЕСПЕЧИТЬ ГЕНЕТИЧЕСКУЮ ПРИСПОСОБЛЯЕМОСТЬ?

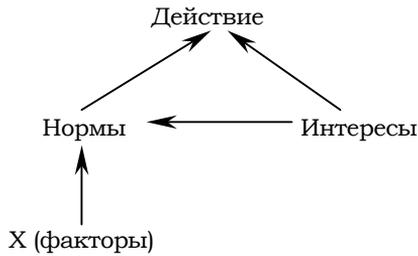
Последний аргумент, выдвигаемый против автономного существования норм, состоит в том, что социальные нормы обеспечивают генетическую приспособляемость. Мне неизвестны работы, последовательно излагающие указанную точку зрения. Однако некоторые исследователи, по существу, заняли эту позицию, изучая эмоции вины и стыда, на которых основывается поведение, управляемое нормами (Trivers, 1971; Hirschleifer, 1987; Frank, 1988). Н.Шаньон утверждает, что месть можно объяснить как поведение, максимизирующее генетическое соответствие, но он не рассматривает подробно норму мести (Chagnon, 1988). Я слишком мало знаю об эволюционной биологии, чтобы оценить эти утверждения. И тем не менее я позволю себе выразить скептицизм и сделать несколько общих замечаний, в основном инспирированных работой Китчера (Kitcher, 1985).

Эволюционное объяснение не заключается в сжатой формуле «Свойство X существует потому, что оно максимизирует генетическую приспособляемость организма». Скорее, общая формула выглядит так: «Свойство X существует потому, что оно является необходимым элементом в наборе вариантов, который когда-то максимизировал генетическую приспособляемость организма». Последняя формулировка в отличие от первой позволяет сделать два допущения. Во-первых, в биологии повсюду присутствует явление *плейотропии**. Стремление к соблюдению социальной нормы может снижать генетическую приспособляемость и в то же время сохраняться в процессе естественного отбора, если оно является побочным воздействием гена, чье основное воздействие обладает высокой полезностью. Во-вторых, общая формула допускает разрывы во времени. Социальная норма, не способствующая приспособляемости сегодня, могла быть полезной для адаптации на той стадии истории, когда сформировался и зафиксировался человеческий генофонд.

Когда я говорю, что нормы могут вести свое происхождение от «психологических наклонностей и особенностей», мне можно возразить, что последние, в свою очередь, являются следствием генетической приспособляемости. Позвольте мне уступить в этом споре, с условием, что такая интерпретация исходит из второй, общей, формулировки. Однако сторонники эволюционного объяснения обычно подразумевают первую, более узкую, формулировку. Я не говорю, что, поступая так, они всегда ошибаются, но хочу только заметить, что сжатая формула далеко не во всех случаях позволяет дать убедительное объяснение. Что правда, так это то, что, пользуясь ею, почти всегда можно подобрать правдоподобную интерпретацию. И снова сама легкость, с которой даются такие интерпретации, внушает опасения.

* Плейотропия – действие одного и того же гена на разные признаки. – Прим. ред.

Попробую суммировать суть дискуссии в следующей диаграмме:



Я считаю, что действия непосредственно обусловлены и нормами, и интересами. Выбор нормы, которой следует индивид, тоже до определенной степени объясним его личным интересом. Даже если приверженность норме носит вполне искренний характер, выбор одной нормы из многих, применимых к данной ситуации, подсознательно может диктоваться личной выгодой. Или индивид может следовать норме из страха перед санкциями, которые повлечет ее нарушение. Но я не считаю, что личный интерес исчерпывающе объясняет, почему люди соблюдают социальные нормы. Поиски факторов (X), проливающих свет на существование норм, должны идти дальше. Я проанализировал несколько таких факторов, но не удовлетворен результатами анализа. Приходится признать, что у меня нет собственной позитивной идеи – в частности, у меня нет концепции, объясняющей появление и исчезновение норм. Я думаю, однако, что одним из результативных направлений исследования могло бы стать изучение роли эмоций в утверждении социальных норм. Ценные результаты может дать также изучение таких явлений, как зависть и честь, на которые часто не обращают внимания. Наконец, следует использовать психологическую теорию конформизма, поскольку она имеет прямое отношение к предмету исследования.

ЛИТЕРАТУРА

- Беккер Г.** Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS, Зима 1993, т.1, вып.1, с.24–40.
- Дюркгейм Э.** О разделении общественного труда. Предмет социологии. Пер. с фр. М.: Наука, 1991.
- Токвиль А. де.** Демократия в Америке. Пер. с фр. М.: Прогресс, 1992.
- Юм Д.** Исследование о принципах морали. В: Д.Юм. Сочинения в 2 т. М.: Мысль, 1965, т.2.
- Abreu D.** On the Theory of Informally Repeated Games with Discounting // *Econometrica*, 1988, v.56, p.383-396.
- Ainslie G.** A Behavioral Economic Approach to the Defense Mechanisms: Freud's Energy Theory Revisited // *Social Science Information*, 1982, v.21, p.735-779.
- Ainslie G.** Behavioral Economics II: Motivated Involuntary Behavior // *Social Science Information*, 1984, v.23, p.247-274.
- Ainslie G.** Beyond Microeconomics. In: J.Elster (ed.). *The Multiple Self*. Cambridge: Cambridge University Press, 1986, p.133-176.
- Akerlof G.** The Economics of Caste and of the Rat Race and Other Woeful Tales // *Quarterly Journal of Economics*, 1976, v.90, p.599-617.
- Akerlof G.** A Theory of Social Custom, of Which Unemployment May be One Consequence // *Quarterly Journal of Economics*, 1980, v.94, p.749-775.

- Arrow K.** Political and Economic Evaluation of Social Effects and Externalities. In: M. Intrilligator (ed.). *Frontiers of Quantitative Economics*. Amsterdam: North-Holland, 1971, p.3-25.
- Axelrod R.** An Evolutionary Approach to Norms // *American Political Science Review*, 1986, v.80, p.1095-1111.
- Banfield E.G.** *The Moral Basis of a Backward Society*. New York: The Free Press, 1958.
- Barry B.** *Sociologist, Economist and Democracy*. 2nd ed. Chicago: University of Chicago Press, 1979.
- Böhm C.** *Blood Revenge: The Anthropology of Feuding in Montenegro and Other Tribal Societies*. University of Kansas Press, 1984.
- Bourdieu P.** *La Distinction*. Paris: Editions de Minuit, 1979.
- Chagnon N.** Life Histories, Blood Revenge, and Warfare in a Tribal Population // *Science*, 1988, v.239, p.985-992.
- Coleman J.S.** Systems of Trust // *Angewandte Sozialforschung*, 1982, Bd.10, S.277-300.
- Dalton M.** The Industrial «Rate-Buster»: A Characterization // *Applied Anthropology*, Winter 1948, p.5-18.
- Deutsch M.** *Distributive Justice*. New Haven: Yale University Press, 1985.
- Djilas M.** *Land Without Justice*. London: Methuen, 1958.
- Edgerton R.** *Rules, Exceptions and the Social Order*. Berkeley: University of California Press, 1985.
- Elster J.** Is There (Or Should There Be) A Right to Work? In: A. Guttman (ed.). *Democracy and the Welfare State*. Princeton: Princeton University Press, 1988, p.53-78.
- Elster J.** *The Cement of Society*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.
- Engel H.** *A City Called July*. New York: Penguin Books, 1986.
- Evans-Pritchard E.** *The Nuer*. Oxford: Oxford University Press, 1940.
- Faia M.A.** *Dynamic Functionalism*. Cambridge: Cambridge University Press, 1986.
- Fenichel O.** *The Psychoanalytic Theory of Neurosis*. New York: Norton, 1945.
- Frank R.K.** *Passions within Reason*. New York: Norton, 1988.
- Gambetta D.** *Did They Jump or Were They Pushed?* Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- Gouldner A.** The Norm of Reciprocity // *American Sociological Review*, 1960, v.25, p.161-178.
- Hasluck M.** *The Unwritten Law in Albania*. Cambridge: Cambridge University Press, 1954.
- Hirschleifer J.** On the Emotions as Guarantors of Threats and Promises. In: J. Dupre (ed.) *The Latest on the Best*. Cambridge: MIT Press, 1987, p.307-326.
- Jones S.F.** *The Economics of Conformism*. Oxford: Blackwell, 1984.
- Kahn A., Lamm H. and Nelson R.** Preferences for an Equal or Equitable Allocator // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1977, v.35, p.837-844.
- Kahneman D., Knetsch J. and Thaler R.** Fairness and the Assumptions of Economics // *Journal of Business*, 1986, v.59, p.5285-5300.
- Kitcher P.** *Vaulting Ambition*. Cambridge: MIT Press, 1985.
- Kurtz E.** *Not-God: A History of Alcoholics Anonymous*. Center City (MN): Hazelden Educational Services, 1979.
- Laurin U.** *Pa Heder och Samvete*. Stockholm: Norstedts, 1986.
- Lindbeck A. and Snower D.J.** Wage Rigidity, Union Activity and Unemployment. In: W. Beckerman (ed.). *Wage Rigidity and Unemployment*. London: Duckworth, 1986, p.97-126.
- Lindbeck A. and Snower D.J.** Cooperation, Harassment and Evolutionary Unemployment // *American Economic Review*, 1988, v.78, p.167-188.
- McDonald I.M. and Solow R.** Wage Bargaining and Employment // *American Economic Review*, 1981, v.71, p.896-908.

- Messick D.M. and Sentis K.** Fairness, Preference and Fairness Biases. In: D.M.Messick and K.Cook (eds.). *Equity Theory*. New York: Praeger, 1983, p.61-94.
- Mikula G.** Gewinnaufteilung in Dyaden bei variiertem Leistungsverhältnis // *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 1972, Bd.3, p.126-133.
- Miller W.** *Bloodtaking and Peacemaking: Society and the Disputing Process in Medieval Iceland*. Chicago: University of Chicago Press, 1989.
- Mills J.** *The Engineer in Society*. New York: Nostrand, 1946.
- Mitchell D.J.** Explanations of Wage Inflexibility. In: W.Beckerman (ed.). *Wage Rigidity and Unemployment*. London: Duckworth, 1986, p.43-76.
- Pileggi N.** *Wiseguy*. New York: Pocket Books, 1986.
- Roethlisberger F.J. and Dickson W.J.** *Management and the Worker*. Cambridge: Harvard University Press, 1939.
- Roy D.** Quota Restriction and Goldbricking in a Machine Shop // *American Journal of Sociology*, 1952, v.67, p.427-442.
- Sandemose A.** *A Fugitive Crosses His Track*. New York: Knopf, 1936.
- Schoeck H.** *Envy*. Indianapolis: Liberty Press, 1987.
- Sugden R.** Spontaneous Order // *Journal of Economic Perspectives*, 1989, v.3, p.85-98.
- Swenson P.** *Fair Shares*. Ithaca: Cornell University Press, 1989.
- Thaler R.** Toward a Positive Theory of Consumer Behavior // *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1980, v.1, p.39-60.
- Thomas K.** *Religion and the Decline of Magic*. Harmondsworth: Penguin, 1973.
- Trivers R.E.** The Evolution of Reciprocal Altruism // *Quarterly Review of Biology*, 1971, v.46, p.35-57.
- Turnbull C.** *The Mountain People*. New York: Simon and Schuster, 1972.
- Tversky A. and Kahneman D.** The Psychology of Choice and the Framing of Preferences // *Science*, 1981, v.211, p.4353-4358.
- Ullmann-Margalit E.** *The Emergence of Norms*. Oxford: Oxford University Press, 1977.
- Veyne P.** *Le Pain et le Cirque*. Paris: Editions de Seuil, 1976.
- Waller W.** The Rating and Dating Complex // *American Sociological Review*, 1937, v.2, p.727-734.
- Yaari M. and Bar-Hillel M.** Judgments of Justice. Unpublished manuscript, 1988.
- Zajac E.P.** Perceived Economic Justice: The Example of Public Utility Regulation. In: H.P.Young (ed.). *Cost Allocation*. Amsterdam: North-Holland, 1985, p.119-153.