

Роберт Мёрфи

# УРОКИ ДЛЯ МОЛОДОГО ЭКОНОМИСТА



# Роберт Мёрфи

## Уроки для молодого экономиста

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=55038459](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=55038459)*

*Уроки для молодого экономиста / Р. Мёрфи ; пер. с англ. Ю. В.*

*Кузнецова. – 2-е изд.: Социум; Москва; Челябин; 2019*

*ISBN 978-5-91603-708-1*

### **Аннотация**

«Уроки для молодого экономиста» – один из лучших учебников вводного уровня по экономике, в нем рассматривается как чистая экономическая теория (введение понятий и формулирование экономических законов), так и работа рыночных механизмов – функционирование реальной экономики на основе этих законов.

Продуманность логики изложения и общей структуры позволяет читателям легко усваивать последовательно вводимые понятия, формируя объемное представление о предмете. Этому также способствуют составленные для каждой главы резюме, определения основных понятий и вопросы для обдумывания.

Для русского издания составлен список книг, рекомендованных для дальнейшего изучения. Дополнительные материалы, в том числе главу «Экономическая теория запретов»,

можно скачать на сайте [sotsium.ru](http://sotsium.ru) на странице книги в разделе «Ссылки».

# Содержание

Часть 1	7
Урок 1	7
1.1. Мыслить, как экономист	7
1.2. Является ли экономическая теория наукой?	10
1.3. Сфера и границы применимости экономической науки	12
1.4. Зачем изучать экономическую теорию?	16
Резюме урока	19
Новые термины	19
Вопросы для повторения и дальнейшего изучения	20
Урок 2	21
2.1. Целенаправленная деятельность и бессознательное поведение	21
2.2. Отличия общественных наук от естественных	24
2.3. Успешность естественных наук по сравнению с общественными	28
2.4. Как мы открываем базовые экономические принципы?	38
Резюме урока	44
Новые термины	46

Вопросы для повторения и дальнейшего изучения	47
Урок 3	48
3.1. Введение	48
3.2. Действуют только индивиды	50
3.3. У индивидов есть предпочтения	58
3.4. Предпочтения субъективны	60
Конец ознакомительного фрагмента.	64

# Роберт Мёрфи

## Уроки для молодого ЭКОНОМИСТА

Robert P. Murphy  
**Lessons for the Young  
ECONOMIST**

Перевод с английского: *Ю. В. Кузнецов*

**Электронное издание на основе печатного издания:**

Уроки для молодого экономиста / Р. Мёрфи; пер. с англ. Ю. В. Кузнецова. – Москва; Челябинск: Социум, 2019. – 485 с. – ISBN 978-5-906401-88-5. – Текст: непосредственный.

© «ИД «Социум», 2019

# Часть 1

## Основания

### Урок 1

## Мыслить, как экономист

*Из этого урока вы узнаете:*

- Что значит «мыслить, как экономист».
- На какого рода вопросы могут помочь ответить экономисты.
- Почему каждому важно понимать основы экономической теории.

### 1.1. Мыслить, как экономист

Эта книга – руководство по выработке нового взгляда на мир. Овладев уроками, содержащимися на этих страницах, вы научитесь видеть и понимать события так, как не сумеют ваши неподготовленные ровесники. Способность мыслить, как экономист, – важнейшая составляющая вашего образования. Лишь с помощью здравого экономического мышления вы сумеете разобраться в том, как устроен мир. Чтобы принимать ответственные решения, касающиеся как боль-

ших политических идей, так и вашего выбора профессии и повседневных домашних финансовых дел, вам для начала надо принять решение научиться основам экономической теории.

На протяжении всей истории человечества оригинальные и глубокие мыслители разрабатывают различные дисциплины для изучения окружающего мира. По мере того как история разворачивается вокруг нас, каждая дисциплина (или предмет) предлагает свой собственный взгляд на вещи. Для того чтобы быть полностью образованным, учащийся должен приобрести знания по крайней мере о некоторых важнейших результатах в каждой сфере. Экономическая теория доказала, что она заслуживает того, чтобы с ней познакомились все. Всесторонне образованный молодой человек должен не только изучить алгебру, поэмы Данте и фотосинтез, но и быть в состоянии объяснить, почему растут цены.

В каждом предмете, который вы изучаете, смешаны знания, которые признаются важными сами по себе, и способы их практического применения, которые могут оказаться полезными в вашей повседневной жизни. Например, каждый учащийся должен понять основы астрономии, потому что она свидетельствует о величии вселенной, но эти знания могут очень пригодиться заблудившемуся яхтсмену, потерявшему из виду берег. Другой пример касается математики. Изучение дифференциального и интегрального исчисления приносит интеллектуальное и эстетическое удовлетворение

благодаря изяществу этой теории (хотя некоторые студенты могут счесть такой результат не оправдывающим затраченных усилий). Но для того, чтобы жить и действовать в обществе, каждому необходимо знать основы арифметики.

Как мы увидим, то же самое можно сказать и о таком предмете, как экономическая теория. Это очень увлекательное дело – узнавать, что существуют фундаментальные принципы, или «законы», объясняющие функционирование любой экономики, будь то экономика Древнего Рима, Советского Союза или сельской ярмарки в городе Бойсе, штат Айдахо. Но в то же время экономическая теория может предложить много практических советов о том, как вести дела в вашей повседневной жизни. Само по себе знание экономической теории не сделает вас богатыми, но *игнорировать* уроки, содержащиеся в этой книге, – это верный способ остаться бедным.

У экономистов свой особый взгляд на мир. Представьте себе толпу людей в парке, ожидающих своей очереди на популярный аттракцион – американские горки. Биолог, наблюдающий эту сцену, мог бы заметить, что люди, чья очередь приближается, начинают потеть. Физик мог бы указать на то, что первая горка – самая высокая. Социолог – что люди сгруппированы по этническому признаку. А экономист заметил бы, что очереди в первую и последнюю вагонетки более длинные, чем в другие, – возможно потому, что хотя люди не любят ждать, но при этом предпочитают ехать впереди

или позади всех.

Экономический взгляд на вещи бывает полезен не в любой ситуации. На футбольном поле или на выпускном балу вряд ли пригодится то, что вы узнаете из этой книги. Но в жизни вам предстоит немало очень важных моментов, когда нужно будет принимать решения с учетом здравых экономических соображений. Нет необходимости каждому *становиться* экономистом. Но важно, чтобы каждый научился мыслить, как экономист.

## 1.2. Является ли экономическая теория наукой?

В этой книге мы исходим из той позиции, что экономическая теория представляет собой независимую *науку*, точно так же как химия или биология представляют собой отдельные области исследования. Проходя уроки, содержащиеся в этой книге, мы будем делать это *научно*, то есть будем использовать в нашем анализе объективный набор «инструментов», не опирающихся на какие-либо этические или культурные допущения. Принципы экономической теории, или ее законы, одинаковы независимо от того, является ли экономист республиканцем или коммунистом, живет ли он в Новой Зеландии или в Сомали.

Внимание! Когда мы говорим, что экономическая теория – это наука, мы *не* имеем в виду, что мы проводим экспери-

менты для проверки экономических законов подобно тому, как ядерный физик изучает результаты столкновения элементарных частиц, ионов и атомов на ускорителе заряженных частиц. Есть существенные различия между *общественными* науками, такими как экономическая теория, и *естественными* науками, к числу которых относится физика. Мы рассмотрим этот вопрос более подробно в уроке 2, но здесь мы просто хотим вас предупредить, что основные принципы экономической теории могут быть открыты путем мысленных рассуждений. Бессмысленно пытаться «проверять» законы экономической теории, точно так же как нет никакого смысла в том, чтобы взять линейку и заняться «проверкой» тех или иных доказательств, которые вы изучаете на уроках геометрии. Из всего этого следует, что уроки, представленные в этой книге, выдержат проверку временем – то есть нет никакой опасности, что завтра они будут опровергнуты результатами новых экспериментов. На практике профессиональные экономисты выдвигают всевозможные предположения, многие из которых оказываются ошибочными. Но ядро экономической теории – то есть законы и понятия, содержащиеся в этой книге, – не поддаются экспериментальной проверке; это просто способ смотреть на мир.

Тем не менее, несмотря на возможную путаницу между экономической наукой и естественными науками, мы используем термин «наука», потому что считаем важным подчеркнуть, что объективные экономические законы действи-

тельно существуют. Когда политики игнорируют то, чему учит экономическая наука, их программы приводят к катастрофическим результатам, – представьте себе тот хаос, который наступит, если NASA начнет игнорировать законы физики!

### 1.3. Сфера и границы применимости экономической науки

Очень распространено превратное мнение, будто «экономическая теория – это изучение денег». Разумеется, экономисты много чего могут сказать о деньгах, и действительно, одна из основных целей экономической науки состоит в том, чтобы объяснить цены (выражаемые в денежных единицах) тех или иных товаров и услуг, продаваемых на рынке.

Но, вопреки этому популярному заблуждению, экономическая теория – это нечто большее, чем изучение денег. В самом широком смысле ее можно определить как исследование обмена. В эту сферу попадают все акты обмена в обычных рыночных ситуациях, когда продавец отдает покупателю некий физический объект или оказывает услугу, а покупатель в обмен на это отдает продавцу соответствующую сумму денег. Но экономисты изучают и **прямой обмен**, или **бартер**, когда участники сделки непосредственно обмениваются товарами и услугами, совсем не используя деньги.

Если рассматривать самый предельный случай, экономи-

ческой теории есть что сказать и о тех ситуациях, когда *один изолированный человек* предпринимает действия для улучшения своего положения. Это часто называют «экономикой Робинзона Крузо» по имени литературного персонажа, который, пережив кораблекрушение, оказался выброшенным на (вроде бы) необитаемый остров. Мы изучим экономику Робинзона Крузо в уроке 4 и убедимся, что даже изолированный человек ведет себя «экономически», так как он берет то, что дает ему природа, и *меняет* статус-кво на такую ситуацию, которая, как он надеется, будет для него более приятной.

Общая тема, проходящая красной нитью через все примеры обмена, описывается понятием **редкости**. Краткое объяснение редкости состоит в простом наблюдении, что ресурсы всегда ограничены, а желания неограниченны. Даже Билл Гейтс сталкивается с необходимостью **внутреннего размена** [tradeoff], отказа от одного ради чего-то другого; он не может делать все что ему вздумается. Если он ведет свою жену в дорогой ресторан, то он сокращает (хотя бы на чуть-чуть) набор иных доступных возможностей и уменьшает свою способность приобретать в будущем что-то другое. Мы можем описать эту ситуацию словами: «Билл Гейтс вынужден *экономить* свои ресурсы, потому что они конечны».

Именно тот факт, что редкость вездесуща, порождает то, что получило название «экономическая проблема»: как нам, то есть обществу, следует принимать решения о том, ка-

кие товары и услуги производить с помощью ограниченных ресурсов, имеющихся в нашем распоряжении? В уроке 5 мы увидим, как эту проблему решает институт частной собственности. Но именно *редкость* является первопричиной того, что эта проблема существует.

Внимание! Экономика *не* занимается изучением гипотетического «экономического человека», который думает только о приобретении материальных благ или зарабатывании денег. Это еще одно распространенное заблуждение о том, чем занимается экономическая наука. К сожалению, в этом стереотипе есть доля истины, потому что многие экономисты действительно строят модели экономики, состоящей из вымышленных людей, которые очень эгоистичны и ведут себя альтруистически только в том случае, если их к этому принуждают. Но в этой книге вы не будете изучать никаких теорий в этом духе. Напротив, содержащиеся в ней уроки не зависят от того, считаются ли люди скупердьями или нет; законы, которые мы обнаружим на этих страницах, в равной степени применимы и к матери Терезе, и к Дональду Трампу.

Экономическая наука, о которой пойдет речь в этой книге, *не* говорит работникам, что им следует соглашаться на любое рабочее место, которое приносит больше всего денег, и *не* предписывает владельцам бизнеса, чтобы они в ходе управления им принимали во внимание только финансовую сторону дела. Эти утверждения станут более понятны в ходе последующих уроков, но необходимо сразу подчеркнуть,

что на страницах книги нет никакого «экономического человека»; мы всегда обсуждаем те принципы, которые объясняют выбор, делаемый реальными людьми в условиях редкости. Принципы, о которых идет речь, подразумевают тот факт, что у людей *есть* желания, для удовлетворения которых требуются ограниченные ресурсы, но эти принципы достаточно широки, чтобы быть применимыми к людям с любыми желаниями.

### **Экономическая теория изучает реальных людей**

Экономическая наука изучает реальные действия реальных людей. Ее [законы] не относятся ни к идеальному или совершенному человеку, ни к призраку мифического экономического человека (*homo oeconomicus*), ни к статистическому понятию среднего человека... Предметом [экономической теории] является человек со всей его слабостью и ограниченностью, любой человек, как он живет и действует.

*Людвиг фон Мизес.*

*Человеческая деятельность: трактат по экономической теории (Челябинск: Социум, 2018. С. 610–611)*

Экономическая теория изучает и стремится объяснить то, как люди производят обмен. Потерпевший кораблекрушение моряк хочет «обменять» несколько сухих веточек и пару камней на потрескивающий костер, а миссионер хочет «обменять» свой досуг на изматывающее путешествие вглубь

джунглей в отдаленное поселение, жители которого никогда не видели Библии. Чтобы теория обмена была полной и завершенной, она должна охватывать и такого рода случаи, а не только гораздо более знакомый пример брокера, обменивающего 100 акций на 2000 долларов.

## **1.4. Зачем изучать экономическую теорию?**

Одна причина, по которой стоит изучать экономическую науку, заключается в том, что это попросту интересно. Если вы на минуту задумаетесь над тем, что происходит ежедневно в современной экономике, то у вас захватит дух. Представьте себе Манхэттен, кипящий жизнью деловой центр. Миллионы людей трудятся на маленьком островке площадью меньше 23 квадратных миль. Очевидно, что на самом острове не производится достаточно еды, чтобы накормить все эти орды. Некоторые читатели могут сначала не согласиться с этим заявлением: ведь именно на Манхэттене находятся некоторые из лучших ресторанов в мире! Однако в том, что касается получения сырых продуктов для производства своих весьма дорогих блюд, эти изысканные рестораны полагаются на поставщиков. Если вторгнувшиеся марсиане поместят Манхэттен под непроницаемый пластиковый купол (оставив лишь мелкие дырочки для вентиляции), то в течение пары месяцев сотни тысяч жителей Нью-Йорка умрут

от голода.

Но в реальном мире, где нет никаких марсианских куполов, препятствующих торговле, продукция сельского хозяйства, бензин и другие товары ежедневно доставляются на Манхэттен, позволяя его обитателям не просто поддерживать существование, но реально благоденствовать. Работники маленького острова Манхэттен преобразуют имеющиеся у них материалы в товары и услуги, относящиеся к числу самых высоко ценимых на планете, – вспомните о «производимых» на Манхэттене дорогих ювелирных изделиях, одежде, финансовых и юридических услугах, бродвейских мюзиклах и спектаклях. Если вы представите себе невероятную сложность этих процессов, то поймете, какое это чудо, что они протекают столь гладко и безупречно, что мы принимаем их как данность. Уроки, содержащиеся в этой книге, прольют некоторый свет на то, как рыночная экономика ежедневно достигает такого успеха.

Еще одна причина, по которой стоит изучать экономическую теорию, – это то, что она поможет вам принимать решения в личной и профессиональной жизни. Разумеется, уроки, которые вы найдете в книге, *сами по себе* не сделают вас богатыми. Но они дадут вам основу, которая поможет анализировать ваши планы таким образом, что вы с большей вероятностью достигнете своих целей. Аналогичным образом одно лишь изучение геометрии не сделает вас профессиональными инженерами, способными спроектировать че-

тырехполосный автомобильный мост. Но никто не захотел бы ехать по мосту, спроектированному человеком, не знающим геометрии.

Помимо ее внутренней красоты и практического применения в вашей собственной жизни экономическая теория является очень важным предметом еще и потому, что мы живем в обществе, страдающем от всепроникающего вмешательства государства. В отличие от прочих научных дисциплин фундаментальные истины экономической науки – это то, чему необходимо научить достаточно большое число людей просто для того, чтобы сохранить общество как таковое. На самом деле не имеет особого значения, считает ли обычный человек квантовую механику фальшивкой, – физик может продолжать свои исследования и без одобрения со стороны «человека с улицы». Но если большинство людей верит, что законы о минимальной заработной плате улучшают положение малоимущих или что низкие процентные ставки помогают выйти из рецессии, то квалифицированные экономисты бессильны предотвратить вред, который такая политика наносит обществу.

Поэтому научиться основам экономической науки – долг всякого молодого человека, вступающего во взрослую жизнь. В этом вам помогут уроки, представленные в этой книге.

## Резюме урока

- Эта книга научит вас мыслить так, как мыслят экономисты. Различные предметы – химия, биология и т. д. – предлагают разные взгляды на мир. В некоторых ситуациях одни из них более полезны, чем другие. Экономическая теория – это особая область знаний, или отдельная наука, и она содержит важные идеи о том, как устроена общественная реальность.
- Экономическая теория – это исследование обмена. В современной экономической жизни люди лучше всего знакомы с обменом, в котором используются деньги, но экономические принципы применимы к любым видам обмена.
- Каждый гражданин должен понимать основы экономической теории ввиду опасности, которую представляет разрушительная политика государства, игнорирующая уроки, изложенные в этой книге.

## Новые термины

**Бартер (прямой обмен):** ситуация, когда люди обмениваются благами и услугами напрямую, а не посредством промежуточных сделок с использованием денег.

**Редкость:** условия, когда желания превосходят ресурсы, доступные для их удовлетворения. Редкость – повсеместный факт, из-за которого люди вынуждены прибегать к обмену.

**Размен (внутренний):** неприятный факт (обусловленный редкостью), состоящий в том, что выбор одной из альтернатив означает, что прочие альтернативы становятся недоступными.

## Вопросы для повторения и дальнейшего изучения

1. Может ли изучение экономической теории сделать вас богатым человеком?
2. Является ли экономическая теория наукой? Если да, то почему, и если нет, то почему?
3. Все ли люди сталкиваются с редкостью?
4. Действуют ли экономические законы в тюрьме особо строгого режима?
- \*5. Основная часть исследований в области ядерной физики финансируется государством. Не следует ли из этого, что для обычного человека понимание физики элементарных частиц так же важно, как и изучение экономики?

### Примечание.

Звездочкой (\*) обозначен сложный материал; двумя звездочками (\*\*) – особо сложный материал.

# Урок 2

## Как мы открываем экономические принципы

*Из этого урока вы узнаете:*

- В чем разница между целенаправленной деятельностью и бессознательным поведением.
- В чем разница между общественными и естественными науками.
- Почему методы, применяемые для нахождения основных принципов экономической теории, отличаются от методов, используемых в физике или химии.

### 2.1. Целенаправленная деятельность и бессознательное поведение

Когда мы смотрим на мир и пытаемся осмыслить его, одно из самых базовых и ключевых различий, которые мы проводим (обычно даже не осознавая этого), – это различие между целенаправленной деятельностью и бессознательным поведением. Описывая траекторию бейсбольного мяча, мы можем упомянуть такие характеристики, как его масса, скорость или сопротивление воздуха. Но мы *не* говорим, что мяч «хочет двигаться по параболе» или что «мячу надоедает

лететь и поэтому он рано или поздно решает упасть на землю». Такие высказывания звучат абсурдно для современного уха и поражают своей крайней ненаучностью. Но представим себе, что вместо движения мяча мы описываем перемещение в пространстве реактивного самолета. В этом случае у нас не вызовут никакого неприятия высказывания «пилот хочет избежать зоны турбулентности» или «у самолета заканчивается горючее, поэтому пилот принимает решение о посадке».

Разница в описании этих двух типов событий отражает фундаментальное решение, которое мы принимаем при интерпретации окружающего мира. Наблюдая те или иные события, мы можем *либо* приписать их действию законов природы, *либо* дать им объяснение (хотя бы частичное), сославшись на *намерения* существа, обладающего сознанием [субъекта]. Короче говоря, мы можем выбрать, считать ли нам, что в данном случае действует другое *сознание*.

Говоря об этом, мы затрагиваем некоторые очень глубокие философские вопросы и, разумеется, не претендуем на то, чтобы «сказать в них последнее слово» в рамках короткого урока. Но для того, чтобы разобраться в экономической теории, дать ей прочное основание, необходимо четко понимать разницу между **целенаправленной деятельностью** и бессознательным поведением. Законы экономической теории применимы к первой, но не ко второму. Как мы увидим в уроке 3, экономика всегда подразумевает наличие по крайней мере одного сознания, то есть разума, который ставит

осознанные цели и собирается предпринять некие шаги, направленные на такое изменение материального мира, которое позволит достичь этих целей.

Разница между целенаправленной деятельностью и бессознательным поведением не сводится к различию между человеческими существами и «неодушевленной» материей. Некоторые движения физического тела человека тоже могут служить примерами бессознательного поведения. Если я, допустим, скажу вам: «Я дам вам 20 долларов, если вы приподнимете правую ногу», – то ваше последующее поведение мы проинтерпретируем как осознанную реакцию на ситуацию: вы *намеренно* сделаете движение ногой, так как *хотите* получить деньги. Но если доктор стукнет вас молоточком по правой коленке, чтобы проверить ваши рефлексы, то последующее движение вашей ноги не будет целенаправленным действием. Хотя при этом будут задействованы ваша нервная система и мозг, тем не менее мы не сможем сказать, что задействовано ваше *сознание*. (Обратите внимание, что *мозг* и *разум* — очень разные вещи, и различие между ними играет ключевую роль в материале данного урока.)

Уроки, составляющие содержание этой книги, посвящены целенаправленной деятельности, совершаемой людьми, обладающими сознанием, разум которых ставит некоторые цели. Иногда граница между «осознанным действием» и «рефлексивным поведением» оказывается нечеткой, но это никак не умаляет значения принципов, изложенных в этой кни-

ге. Действительно, во время бейсбольного матча аутфилдер (игрок обороняющейся команды, находящийся во внешнем поле) может не всегда отдавать себе полный отчет в психических операциях, которые он выполняет, когда бросает мяч на вторую базу. Но он совершенно точно хочет опередить раннера, так как стремится к тому, чтобы его команда выиграла. Даже если он «не рассчитал» и бросил мяч слишком далеко, тем не менее все, что говорится в этой книге, применимо к его осознанному действию, так как он является сознательным существом, пытающимся поменять одну ситуацию на другую, которую считает более желательной.

Экономические принципы, развиваемые в этой книге, не ограничиваются «полностью рациональными людьми». Материал уроков приложим к реальным людям, повседневно использующим свой сознающий разум для совершения обменов в окружающем мире.

## **2.2. Отличия общественных наук от естественных**

Экономика – общественная наука, то есть она изучает людей и некоторые аспекты общества. Другими примерами общественных наук могут служить психология, социология и антропология. Естественные же науки изучают различные аспекты мира природы. В их число входят физика, химия, биология, астрономия и метеорология.

В силу различий в предмете изучения общественные науки сосредоточивают свое внимание на целенаправленной деятельности, в то время как естественные – на бессознательном поведении. Даже если исследователь, занимающийся общественными науками, этого не осознает, его объяснения и теории, по крайней мере неявно, основываются на гипотезе, согласно которой на события влияет разум (или сознание) других людей. В полную противоположность этому ученый, занимающийся естественными науками (за существенным исключением биологии), при объяснении событий, происходящих в своей сфере специализации, как правило не ссылается на сознающий интеллект.

Осведомленность о существовании разума у других людей и о том факте, что у других мыслящих людей есть собственные индивидуальные мотивы, пронизывает все общественные науки. Это касается не только построения теорий, объясняющих события: даже «сырые факты» общественных наук включают в себя психический или ментальный аспект и не являются чисто природными или физическими. Например, социолог может выдвинуть теорию, связывающую рост преступности с увеличением коэффициента разводимости (отношения числа разводов к числу зарегистрированных браков). Но даже для того, чтобы собрать данные для проверки этой теории, ему необходимо «проникнуть в разум людей» чтобы просто узнать, какие именно события следует *классифицировать* как преступление и как развод. И то и

другое не является простым фактом природы.'

Например, если Салли сбивает Джо своим автомобилем и тот умирает, то это может быть, а может и не быть классифицировано как убийство. Если у Салли начался сердечный приступ за пять секунд до столкновения, то это, вероятно, не убийство, а несчастный случай. Но если полицейский, поспешивший на место происшествия, услышал, как она

**Даже сами «факты» общественных наук связаны с человеческим сознанием**

Возьмите такие понятия, как инструменты, продукты питания, лекарства, оружие, слова, предложения, средства общения или акты производства... Я считаю их достаточно хорошей выборкой объектов человеческой деятельности того рода, что постоянно встречаются в общественных науках. Нетрудно убедиться, что все эти понятия <... > отсылают нас не к каким-то объективным свойствам, которыми обладают вещи или которые наблюдатель может в них обнаружить, но к мнениям по поводу этих вещей, которых придерживаются какие-то другие люди. Такие объекты вообще невозможно определить в физических терминах, потому что здесь нет никакого единого физического свойства, которое должно было бы быть у каждого представителя того или иного класса. <...> [Этим понятиям] можно дать определение, только показав связь между тремя элементами: целью; тем, кто эту цель имеет; предметом, который считается этим лицом подходящим средством для достижения

поставленной цели.

Ф. Хайек.

*Индивидуализм и экономический порядок (Челябинск: Социум, 2016. С. 72)*

кричит: «Ты больше не будешь мне изменять!» – то самое время зачитать ей ее права. Заметьте, что в конечном счете разницу определяет *сознание* Салли; для того чтобы определить, имело ли место преступление, социологу приходится строить догадки о том, *каковы были осознанные намерения Салли*. Даже сколь угодно подробное физическое описание само по себе не может дать ответа на этот вопрос, если оно не дает возможности пролить свет на то, *что Салли думала* в тот момент, когда ее автомобиль сбил Джо. Еще раз подчеркну эту мысль: никакой разницы в физическом состоянии автомобиля в этих двух случаях нет; физик и химик не заметят никаких различий в молекулах, из которых состоит автомобиль. Напротив, если мы говорим, что Салли «превратила автомобиль в орудие убийства», то мы тем самым выносим суждение о неосознаваемом, напрямую не наблюдаемом состоянии ее сознания. Физические движения ее ног и рук в ходе управления автомобилем не являются решающим критерием; то, должны ли мы увеличить на единицу общее количество преступлений, зависит только от ее *осознанных намерений*.

Как показывает пример Салли, сбившей Джо на автомобиле, даже в «сырых фактах» общественных наук присут-

ствует неотъемлемой составной частью наше понимание сознания других людей. Напротив, для естественных наук характерно то, что ни сырые факты, ни разработанные для их объяснения теории, как правило, не опираются на понимание намерений других мыслящих существ. Ученый-естествоиспытатель смотрит на физический мир со стороны и пытается предложить объяснения его «бессознательному» поведению.

## **2.3. Успешность естественных наук по сравнению с общественными**

Существует отчетливое различие между, с одной стороны, такими науками, как физика, химия и биология и, с другой стороны, такими, как психология, социология и антропология. Первую группу наук мы называем «точными» (по-английски о них говорят «hard sciences», то есть «твердые науки») в отличие от второй группы, которую называют «гуманитарными» (по-английски «soft sciences» – «мягкие науки»). Поэтому создается ощущение – особенно у представителей точных наук! – что «точные» или «твердые» науки являются более строгими и потому более «научными», чем гуманитарные науки. Вообще говоря, самые умные и самые знаменитые в мире ученые обнаруживаются именно в среде точных наук; кроме такого очевидного кумира, как Альберт Эйнштейн, воображение публики покорили физики Ричард

Фейнман и Стивен Хокинг. Получить же премию в области психологии вовсе не так престижно, и мало кто может даже *назвать* самых выдающихся социологов прошлого века. Хотя некоторые люди могут осудить конкретных физиков, участвовавших в создании атомного оружия, подавляющее большинство одобряет *физику* как таковую. В то же время многие относятся скептически и даже враждебно к некоторым общественным наукам, особенно к экономической теории и психиатрии, и в этом состоит еще один резкий контраст.

Что же происходит? Если бы мы заранее не знали ответа, то могли бы ожидать прямо противоположного – что общественное мнение будет преклоняться перед учеными, которые исследуют *людей*, а не безмозглые частицы.

Один возможный ответ состоит в том, что общественные науки находили оправдания некоторым крайне неприглядным действиям, таким как применение электрошоковой терапии к людям, лишенным свободы против их воли, или массовый забой миллионов свиней во время Великой депрессии, в то время как многие американцы голодали. Так что вполне возможно, что именно такого рода эпизоды объясняют, почему многие не доверяют психиатрам и экономистам. Но опять-таки, разве не склонны люди точно так же осуждать физиков за Хиросиму и химиков за изобретение пороха?

Мы предполагаем, что причина состоит в том, что физические и химические теории, на которых основано действие

мощного оружия, *верны*. Физики сказали военным: «Если вы сбросите этот предмет с самолета, то начнется цепная ядерная реакция, в ходе которой выделится невероятное количество тепла». И это предсказание будет совершенно точным. В противоположность этому психиатры говорят суду: «Дайте нам власть принудительно лишать свободы людей, которых мы считаем психически больными, и позвольте нам вводить им лекарства и проводить над ними другие эксперименты. Это приведет к их выздоровлению, и в общество вернутся уравновешенные люди, не склонные к девиантному, асоциальному поведению». В XX и в начале XXI века многие вроде бы первоклассные экономисты тоже говорили правительствам: «Дайте нам контроль над печатным станком, и мы навсегда спасем мир от разрушительных депрессий и безудержной инфляции цен». Но очевидно, что реальные достижения психиатров и наиболее влиятельных экономистов оказались не столь достойными похвалы, как результаты естествоиспытателей.

По какой-то причине оказывается, что даже самые выдающиеся гении, занимающиеся общественными науками, могут завести свою дисциплину в тупик, и все больше экспертов в этой сфере (как и широкая публика) начинают подозревать, что «последние достижения науки» являются бессмысленной тратой времени. Многие согласились бы с утверждением, что «в психиатрии дела шли хорошо... пока не пришел Зигмунд Фрейд», или что «когда на сцене появился Джон

Мейнард Кейнс, экономика свернула на совершенно ложный путь». Но никто не скажет: «Исаак Ньютон сделал очень много великих открытий в физике, а потом пришел этот чокнутый Эйнштейн и все поломал».

Одна из важных причин пропасти между успешностью и авторитетом естественных наук, с одной стороны, и посредственными результатами общественных наук и враждебностью к ним – с другой, заключается в том, что в естественных науках объекты изучения довольно просты, а их поведение, по-видимому, направляется набором четко формулируемых правил. Соответственно для проверки своих теорий точные науки могут (в общем случае) полагаться на *контролируемые эксперименты*. Именно поэтому гораздо менее вероятно, что физика забредет в тупик подобно тому, как это, по мнению многих, произошло с фрейдистской психиатрией и кейнсианской экономической наукой. Предсказания физических теорий касаются объектов материального мира. В точных науках, таких как физика, новомодной, но по существу худшей теории было бы очень трудно завоевать всё профессиональное сообщество, так как ее слабость была бы неоднократно продемонстрирована в экспериментах. Хорошо известно, что Эйнштейн выступал против некоторых философских выводов из квантовой теории, но ни один физик, включая его самого, не смог бы оспорить точность предсказаний этой теории в отношении экспериментальных измерений, относящихся к субатомным частицам.

Учитывая тот факт, что, насколько нам известно, субатомные частицы не обладают сознанием, для понимания их поведения – то есть для того, чтобы «объяснить» эти частицы, – невозможно требовать от физической теории чего-то большего, чем все более и более точное предсказание их поведения в тех или иных условиях. Разумеется, здесь следует отметить, что в реальной практике, в повседневной работе физиков все устроено не так просто. Одна теория может дать лучшие предсказания в нескольких экспериментах, а другая быть более простой и элегантной. Некоторые физики могут «верить» в более элегантную теорию и пытаться найти слабые места в экспериментах, ставящих ее под сомнение. Но при всем этом в точных науках теория, систематически и бесспорно дающая лучшие предсказания, в конечном итоге постепенно вытесняет соперничающие теории.

Большинство специалистов по общественным наукам считает, что тот же самый метод – «научный метод» – должен применяться и в их сфере тоже. Однако проблема заключается в том, что изучаемые ими объекты в буквальном смысле слова обладают разумом и сознанием. Оказывается, чертовски сложно придумать набор четких законов, которые точно предсказывали бы поведение людей в тех или иных обстоятельствах. В общественных науках, особенно в экономике, все устроено настолько более сложно, что во многих случаях попросту невозможно поставить по-настоящему контролируемый эксперимент.

Для иллюстрации этого важного различия между естественными науками и экономикой давайте представим себе, что две группы физиков спорят по поводу величины электрического заряда какой-то элементарной частицы. Одна группа ученых, работающая в Австралии, проведя эксперимент с использованием нового хитроумного метода, объявляет, что прежняя оценка должна быть пересмотрена. Но другая, не согласная с этим группа физиков утверждает, что австралийский эксперимент ошибочен, так как близость лаборатории к Южному полюсу приводит к систематической ошибке в измерениях. Они доказывают свою позицию путем проведения аналогичных экспериментов на разных широтах, с тем чтобы показать, что чем ближе лаборатория расположена к экватору, тем ближе результаты измерения к прежней оценке. Ключевые допущения, стоящие за всем этим исследованием, состоят в том, что фундаментальные законы, которым подчиняются элементарные частицы, остаются неизменными и что экспериментаторы могут сохранять все прочие (релевантные) факторы неизменными, отделяя от них влияние геомагнитного поля, линии которого проходят через магнитные полюса Земли. Этот гипотетический сюжет дает представление о том, почему физика так хорошо «работает». И действительно, есть все основания полагать, что с течением времени физики будут разрабатывать теории, которые будут все точнее и точнее предсказывать, что происходит в физическом мире.

Когда же по поводу соперничающих теорий спорят две группы экономистов, ситуация оказывается далеко не такой простой и понятной. Например, одна группа экономистов – **кейнсианцы** – убеждена, что причиной Великой депрессии было резкое сокращением «совокупного спроса» и что президенту Герберту Гуверу, а после него – Франклину Рузвельту для противодействия сокращению производства следовало провалить через Конгресс решение о значительном **дефиците государственного бюджета** (то есть о расходовании денег, взятых в долг). Экономисты, принадлежащие к другой группе – **австрийской школе**, – с этим совершенно не согласны. Они полагают, что первоначальный крах 1929 года был следствием предшествовавшего ему «бума», устроенного Федеральным резервом – американским центральным банком, который учредило государство. Согласно теории австрийской школы неразумная интервенционистская политика Гувера и Рузвельта привела к тому, что депрессия затянулась более чем на десятилетие. Экономисты-австрийцы оспаривают кейнсианскую теорию дефицита, указывая, что в период правления администраций Гувера и Рузвельта бюджетный дефицит был *рекордно высоким* (для мирного времени), но при этом восстановление экономической активности оказалось самым медленным и мучительным за всю экономическую историю США. Кейнсианцы отвечают на это, что, несмотря на огромный дефицит бюджета, «очевидно», что государство брало займы и тратило *недоста-*

*точно*, доказательством чему служит затянувшийся период высокой безработицы.

На этом начальном этапе изучения экономики мы пока что еще не освоили понятия, которые позволили бы продолжить анализ этого конкретного спора – который происходит в реальности, а не придуман с целью иллюстрации. (В последующих уроках вы овладеете инструментами, необходимыми для лучшего понимания позиций участвующих в этой дискуссии сторон.) Сейчас же ключевой факт состоит в том, что *спор остается неразрешенным*, несмотря на то что профессиональные экономисты обсуждают причины Великой депрессии уже больше восьмидесяти лет. Полемика не угадает, потому что конкретная экономическая ситуация конца 1920-х годов была уникальной. Экономисты не могут проверить кейнсианскую теорию, скажем, зафиксировав в неизменном состоянии всё, кроме дефицита федерального бюджета США в 1932 году, для того чтобы пронаблюдать его воздействие на уровень безработицы.

Несомненно, экономисты, по моральным или политическим причинам выступающие за большие государственные расходы, будут склонны поддерживать кейнсианскую аргументацию в отношении причин Великой депрессии. Точно так же не вызывает сомнений, что противников «большого государства» будут привлекать экономические доктрины, которые поддерживают благотворность низких налогов и маленького государственного бюджета. Но именно из-за невоз-

возможности проведения контролируемого эксперимента могут продолжать существовать столь диаметрально противоположные экономические теории, и при этом представители обоих лагерей остаются твердо убежденными в том, что они правы, а их оппоненты – либо нечестные люди, либо халтурщики.

### *Таблица 2.1*

## **Дефицит федерального бюджета и безработица в США в 1930–1939 гг.**

	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938	1939
Бюджетный дефицит (профицит) (% от ВВП)	-0,8	0,6	4,0	4,5	5,9	4,0	5,5	2,5	0,1	3,2
Уровень безработицы (%)	8,9	15,9	23,6	24,9	21,7	20,1	17,0	14,3	19,0	17,2

**Источники:** The American Presidency Project (<http://www.presidency.ucsb.edu/data/budget.php>), Bureau of Labor Statistics.

**Экономисты не могут сойтись во мнениях по поводу правильного метода лечения депрессий**

Адекватной рекомендацией правительству во время депрессии являются сокращение бюджета и

предоставление экономики самой себе.

Мюррей Ротбард, экономист австрийской школы

Сберегая, мы попали в депрессию, значит, чтобы выбраться из нее, мы должны стать мотами.

Бёрджил Джордан, экономический обозреватель журнала «Business Week», 1932

(Цит. по: М. Ротбард.

*Великая депрессия в Америке. М.; Челябинск: Социум, 2016. С. 279, 411)*

К счастью, все не так плохо. Несмотря на то что методы естественных наук имеют весьма ограниченное применение в экономике, существуют другие пути к открытию экономических принципов и законов, которые опираются на методы, недоступные физике или химике. По мере того как вы будете усваивать уроки этой книги, у вас будет формироваться новый инструментарий интерпретации окружающего мира. То, что раньше казалось запутанным и обрывочным, приобретет для вас ясный смысл. И, как вы увидите, для обоснования правильности принципов и законов эти уроки *не будут* апеллировать к результатам экспериментов или даже к историческим наблюдениям. Как только вы поймете основные идеи каждого урока, с этого момента они навсегда останутся с вами. Вы можете решить, что эти концепции будут для вас полезны или не очень, но вам уже не нужно будет беспокоиться о том, что некое новое, недавно опубликованное экономическое исследование докажет, что они *ложны*.

Как такое возможно? Это мы объясним в следующем разделе.

## **2.4. Как мы открываем базовые экономические принципы?**

Как мы уже говорили выше, экономисты-теоретики сталкиваются с двумя колоссальными проблемами: объекты их изучения обладают собственным сознанием, и провести контролируемый эксперимент в экономической науке намного труднее, чем в естественной науке вроде химии. Эти различия отчасти объясняют, почему так называемые точные науки пользуются намного лучшей репутацией в том, что касается объективности и успешности, чем науки гуманитарные, включая экономическую теорию.

Однако у экономиста есть одно огромное преимущество перед ученым-естествоиспытателем: экономист-теоретик и сам является мыслящим существом с осознанными целями. Так как у него есть возможность увидеть экономику изнутри, ему легче понимать стимулы и ограничения, с которыми сталкиваются другие люди, действующие в экономике. Напротив, физик, изучающий элементарные частицы, не имеет никакого представления о том, «каково оно – быть кварком», и поэтому физику, для того чтобы разобраться в поведении кварков, приходится полагаться на известные методы эмпирических исследований.

Ранее в этом уроке мы уделили особое внимание важному различию между целенаправленной деятельностью и бессознательным поведением, так как это различие является ключом к выработке полезных экономических принципов. Экономические принципы, которые мы будем формулировать в этой книге, представляют собой *логические следствия* того факта, что существуют другие люди, обладающие сознанием, которые пытаются достичь своих собственных целей. Иными словами, если мы в качестве исследователей, занимающихся общественными науками, решаем придерживаться «теории», что в мире есть другие обладающие сознанием существа – в дополнение к тому, что каждый из нас имеет непосредственный опыт наличия сознающего разума *у себя самого* — то эта «теория» начинает производить из себя другие фрагменты знания, являющиеся ее следствием. Вы, вероятно, будете удивлены при чтении урока 3, когда мы покажем вам, сколь большая часть экономической теории заложена в простом наблюдении: «Джо действует, стремясь к некоторой цели». Но сейчас мы не будем приводить эти результаты, потому что сначала вам следует точно понять, что именно вы будете *делать*, работая над материалом урока 3.

В поиске руководства к тому, как следует вырабатывать правильные экономические принципы, вместо физики и химии будет гораздо полезнее посмотреть на геометрию. В стандартной (так называемой евклидовой) геометрии мы начинаем с некоторых базовых определений и допущений, ко-

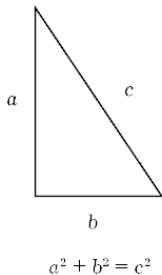
торые представляются достаточно разумными. Например, мы определяем, что мы подразумеваем под *точкой* и *прямой*, объясняем, что мы понимаем под *углом*, который образуется при пересечении двух прямых, и т. д.

Сформулировав исходные определения и допущения, мы можем использовать их для построения «теорем» – это «умное» слово означает **дедукцию**, или **логический вывод** из первоначальных определений и допущений. Учебник геометрии начинается с самых основных теорем и затем использует каждый новый результат для вывода чего-то другого более сложного. Например, простая теорема в самом ее начале может выглядеть так: «*Если* имеется четыре отрезка прямых, образующие прямоугольник, *то* можно прочертить пятый отрезок прямой, делящий этот четырехугольник на два равных треугольника». Как только эта (очень простая) теорема доказана, ее можно присоединить к нашему набору инструментов, и на одном из шагов доказательства следующих, более сложных теорем можно будет на нее сослаться.

Эта процедура (или метод), применяемая в геометрии, очень похожа на то, что мы будем делать в этой книге, занимаясь построением основных экономических принципов. В следующем уроке мы определим некоторые понятия (такие как прибыль и издержки) и покажем, как они соотносятся с нашим исходным допущением, что движущей силой событий в социальной реальности являются целенаправленные действия. По мере продвижения от урока к уроку мы будем

добавлять все новые и новые идеи, основываясь на предыдущих уроках и вводя новые сценарии, к которым можно применить прежние результаты.

На данном этапе вам следует отметить для себя два важных наблюдения, которые можно почерпнуть из примера с геометрией. Во-первых, бессмысленно требовать от математика, чтобы он пошел и «эмпирически проверил» теоремы, содержащиеся в учебнике. Рассмотрим, к примеру, теорему Пифагора, которая, вероятно, является самым знаменитым из всех результатов геометрических исследований. Она гласит, что если имеется треугольник, один из углов которого составляет  $90^\circ$ , то в соответствующих буквенных обозначениях будет выполняться следующее равенство:



После того как вы познакомились с существующим доказательством теоремы Пифагора, вы понимаете, что она *не может не быть* истинной. Ради развлечения вы, конечно,

можете взять линейку и транспортир (используемый для измерения углов) и «проверить» теорему на треугольниках, которые вы начертите на бумаге. Однако вы обнаружите, что на практике теорема не будет выглядеть правильной в смысле абсолютной точности; например, может оказаться, что величина в левой части равенства составит 10,2, а в правой – 10,1 квадратного сантиметра. Но если вы придете с таким «опровержением» теоремы к математику, то он объяснит вам, что угол треугольника, который вы измерили, на самом деле не был равен в точности  $90^\circ$  (возможно, он был равен  $89,9^\circ$ ), и линейка, которой вы измеряли длины отрезков, – неточный инструмент, потому что на ней столько-то делений, и в реальности длину каждого из этих отрезков вы в какой-то степени «оценили на глаз». Важное наблюдение состоит в том, что математик знает, что теорема Пифагора *истинна*, потому что он может *доказать* ее, используя бесспорные пошаговые логические выводы из первоначальных посылок.

Это хорошая аналогия тому, как мы будем открывать экономические принципы, или законы. Мы начнем с некоторых определений и с допущения, что имеется существо, обладающее сознанием, а затем начнем логически выводить последующие результаты. Как только мы доказали тот или иной экономический принцип или закон, мы можем положить его себе в карман и использовать в будущем для доказательства более сложного результата. А если кто-то спросит нас, «подтверждают или опровергают» фактические дан-

ные наш экономический принцип, мы можем ответить, что этот вопрос бессмыслен. Кажущееся «опровержение» экономического закона просто-напросто означает, что не выполнялись первоначальные допущения. Например, в уроке 11 мы будем изучать закон спроса, который гласит: «При прочих равных условиях увеличение цены приведет к уменьшению величины спроса на продукт или услугу». Конечно, если мы попытаемся «эмпирически» проверить закон спроса, то наверняка найдем исторические примеры того, как цена чего-нибудь выросла, а люди тем не менее стали покупать больше единиц этого блага. Но это открытие не опровергнет закон спроса; экономист просто сделает вывод: «Что ж, значит “прочие условия”, должно быть, не были “равными”».

Теперь перейдем ко второму важному наблюдению, которое следует вынести из нашего обсуждения геометрии: именно потому, что нечто логически выводится из ранее принятых определений и допущений (иногда называемых **аксиомами**), полученные утверждения вполне могут содержать важную и полезную информацию о реальном мире. Мы делаем акцент на этом моменте потому, что многие думают, что область исследований может быть «научной» и давать «информацию о реальном мире» только в том случае, если ее утверждения могут быть хотя бы в принципе опровергнуты с помощью экспериментов и измерений. Очевидно, что в случае геометрии это требование не выполняется, и тем не менее каждый согласится, что изучение геометрии опре-

деленно *полезно*. Инженер, собирающийся строить мост, достигнет большего успеха, если до этого он изучил логические, дедуктивные доказательства на занятиях по геометрии, несмотря на то что все теоремы, содержащиеся в учебнике, представляют собой (в некотором смысле) «всего лишь» преобразования информации, уже содержащейся в исходных посылках.

То же самое справедливо (как мы надеемся!) в отношении экономических принципов и законов, рассматриваемых в этой книге. Нам не нужно будет предпринимать дополнительные усилия, чтобы опытным путем проверить эти утверждения на предмет их истинности, потому что любое кажущееся эмпирическое опровержение будет просто означать, что некоторое условие, использованное в доказательстве, отсутствовало в момент «проверки». Тем не менее вы обнаружите, что приобретение этого «кабинетного знания» посредством тщательной интроспекции и логических рассуждений действительно позволит вам понять реальный мир во всей его сложности. Когда вы освоите логичные (хотя и непроверяемые экспериментально) уроки, содержащиеся в этой книге, вы сможете лучше разбираться в том, как работает реальная экономика, и понимать достигаемые ею результаты.

## **Резюме урока**

- Целенаправленная деятельность производится обладаю-

щим сознанием разумным существом, которое пытается достичь некоторой цели. Бессознательное поведение – это происходящие в физическом мире движения, которые являются результатом «просто природы», а не намерений другого мыслящего существа.

- Естественные науки охватывают такие сферы исследований, как физика, химия и метеорология. Они изучают мир природы и пытаются вывести «законы природы». К общественным наукам относятся такие области знания, как социология, психология и экономика. Они изучают различные аспекты человеческого поведения, включая наши взаимодействия друг с другом в обществе.

- Естественные науки заняты разработкой теорий, пытающихся все более точно предсказать поведение объектов, не обладающих сознанием. Успехи этих наук связаны с тем, что такие объекты, по-видимому, подчиняются постоянному набору довольно простых правил, а также с тем, что во многих случаях естественные науки имеют возможность проводить контролируемые эксперименты. В общественных науках, включая экономику, объекты изучения обладают собственным сознанием, а проводить контролируемые эксперименты несоизмеримо труднее. При разработке экономических принципов экономист основывается на своем собственном опыте целенаправленной деятельности и выводит из него логические следствия. В этом отношении экономика ближе к геометрии, чем к физике.

# Новые термины

**Целенаправленная деятельность:** активность, предпринимаемая в силу осознанной причины; поведение, у которого есть цель.

**Кейнсианская экономическая теория:** школа экономической мысли (вдохновляемая идеями Джона Мейнарда Кейнса), которая рекомендует дефицит государственного бюджета в качестве способа вывода экономики из рецессии и восстановления полной занятости.

**Дефицит государственного бюджета, или бюджетный дефицит:** сумма, которую государство должно взять в долг в ситуации, когда оно тратит больше, чем собирает в виде налогов и других источников бюджетных доходов.

**Австрийская школа в экономической теории:** школа экономической мысли (вдохновляемая идеями Карла Менгера и других авторов, чьей родиной была Австрия), которая видит причину рецессий в государственном вмешательстве в экономику и в качестве способа поддержать экономику в ходе рецессии рекомендует снижение налогов и государственных расходов.

**Логический вывод, или дедукция:** форма рассуждения, которая начинается с одной или нескольких аксиом и движется шаг за шагом к заключению.

**Аксиомы:** исходные допущения, или основания, дедук-

тивной системы. Например, возможность построения прямой по двум точкам может быть аксиомой, включенной в учебник геометрии. Аксиомы не доказываются, но принимаются как истинные, чтобы на их основе доказать другие, менее очевидные утверждения.

## Вопросы для повторения и дальнейшего изучения

1. Когда человек чихает из-за того, что ему бросили в лицо щепотку молотого перца, является ли это целенаправленным действием?

2. Может ли «целенаправленное действие» быть ошибочным?

\*3. Являются ли термины *мозг* и *сознание* взаимозаменяемыми?

4. Можем ли мы проводить контролируемые эксперименты для проверки экономических теорий?

\*\*5. Куда бы вы отнесли «теорию разумного замысла» (Intelligent Design) – к естественным или к общественным наукам?

# Урок 3

## Экономические понятия, вытекающие из понятия деятельности

*Из этого урока вы узнаете:*

- Почему только индивиды, но не коллективы, могут делать выбор.
- Как экономисты используют понятие *предпочтения* для объяснения отдельных актов выбора.
- Как правильно рассуждать о предпочтениях.

### 3.1. Введение

В предыдущем уроке мы уделили особое внимание разнице между целенаправленной деятельностью и бессознательным поведением. Экономическая теория изучает то, что описывается первым из этих понятий; все в этой науке в конечном итоге связано с тем фактом, что мы как внешние наблюдатели и исследователи усматриваем осознанные мотивы, стоящие за событиями, которые мы пытаемся объяснить. Мы даже не можем назвать некий физический объект «деньгами» – не говоря уж о том, чтобы дать объяснение их покупательной способности – без того, чтобы «залезть в голову»

людей, которые передают друг другу различные части этого объекта. (И действительно: люди передают друг другу еще и микробов, но мы же не считаем их деньгами!)

Экономическая теория – это систематическое, то есть научное, исследование обмена. Обмен – в том смысле, в каком мы используем это слово в книге, – определенно представляет собой целенаправленную деятельность. В этом уроке мы подробнейшим образом разберем некоторые логические следствия нашего решения заняться изучением обмена. Возвращаясь к основным идеям предыдущего урока, отметим, что мы не будем из «теории», согласно которой люди производят сознательные акты обмена, выводить некий набор предсказаний, чтобы потом проверить их наблюдениями за внешним миром. Как вы увидите ниже, всё, что мы фактически будем делать в этом уроке, – это разворачивать знание, уже изначально содержащееся в самом понятии «целенаправленная деятельность». Если вы поверили утверждению, что мы можем описать других людей как существ, занимающихся целенаправленной деятельностью, и извлечь пользу из такого описания, то вы, разумеется, поймете наши рассуждения, разрабатывающие эту идею в данном уроке. Напротив, если вы попытаетесь применить понятия этого урока к чисто механическим процессам, таким как падение камня со скалы, то в результате получится абсурд – потому что объяснение поведения с помощью понятия целенаправленной деятельности просто-напросто неприменимо к кам-

## 3.2. Действуют только индивиды

Если мы как экономисты собираемся объяснить некое событие, сославшись на целенаправленную деятельность, то это, очевидно, подразумевает, что существует *некий индивид*, выполняющий соответствующее действие. Действительно: утверждение о том, что на события повлиял сознающий интеллект, означает, что должно быть некое мыслящее существо, которому *принадлежит* сознание, о котором идет речь.

Разумеется, для того чтобы сделать вывод, что некий индивид предпринял осознанное действие, не обязательно действительно знать, кто именно это был. Сыщик может посмотреть на залитую кровью кухню и сказать: «Кто-то убил эту несчастную женщину – этот разделочный нож не мог проткнуть ее в результате какого-то необычного несчастного случая». Таким образом, сыщик может объяснить конфигурацию физических объектов в кухне, предположив, что некоторый другой человек, обладающий разумом, сделал осознанный выбор и совершил действие – убийство жертвы. Это вполне уместная гипотеза, хотя детектив (пока что) ничего больше не знает о реальном убийце. Но он знает, что у преступника в сознании была некая цель. Независимо от того, каковы могли бы быть смягчающие обстоятельства, никто не поверит убийце, если он скажет: «Да, я держал в руках

нож, когда это случилось, но поверьте мне – это был несчастный случай».

Чтобы вы гарантированно поняли эту идею, заметим, что «индивид», стоящий за каждым действием, не обязательно должен быть человеком. Существует множество людей, которые утверждают, что наилучшее объяснение того, что с ними случилось, состоит в том, что они были похищены инопланетянами и подвергнуты всевозможным воздействиям, заставившим их пережить неприятный сенсорный опыт. Наше правило выполняется и в этом случае: эти люди не обвиняют в том, что с ними случилось, «природу»; напротив, они говорят, что на ход событий повлияли разумные существа. По какой-то причине у пришельцев была цель подвергнуть исследованию Билли Боба в тот момент, когда он темной ночью ехал домой на своем пикапе, и они действовали в соответствии с этим своим желанием. Другой пример: религиозный человек может истолковать свое внезапное исцеление от рака как результат вмешательства Бога. В этом случае он тоже объясняет события, произошедшие в физическом мире, целенаправленными действиями разумного индивида – в данном случае такого, который не обладает физическим телом.

Когда мы решаем интерпретировать событие как целенаправленное действие, мы тем самым с необходимостью предполагаем, что должен существовать обладающий разумом индивид, который это действие совершает. Не может быть

действия без того, кто действует, то есть без актора (т. е. действующего субъекта). Поэтому связь между действием и актором – это логическая связь, вытекающая из самого понятия «целенаправленное действие». Конечно, на практике наша попытка связать конкретное действие с конкретным актором основывается на чем-то большем, чем простая логика. Например, когда сыщик решает: «Это убийство», – он логически подразумевает, что должен существовать по меньшей мере один убийца. Но может оказаться так, что он проведет ошибочный тест ДНК и в результате арестует не того человека. Как видим, попытка арестовать убийцу не сводится к логической дедукции. Но для наших целей важно то, что из решения сыщика трактовать залитую кровью кухню *как место преступления* с необходимостью вытекает, что должен существовать убийца (или убийцы). Хотя для того, чтобы перейти от логического вывода к следующему шагу – к определению того, что конкретное лицо совершило преступление – требуется нечто большее, чем просто логика.

Чтобы окончательно разобраться во взаимосвязях между логическими и эмпирическими рассуждениями, давайте рассмотрим более причудливый пример. Представим себе, что психиатр видит, как левая рука его пациентки берет ручку и начинает наносить чернила на бланк в чековой книжке. Врач трактует это как целенаправленное действие, и поэтому он *по логике* должен быть убежден в том, что это действие осуществляет некий сознающий индивид. Однако

может оказаться так, что психиатр думает: «Это моя дорогая пациентка Салли собирается заплатить мне за оказанные ей услуги в течение этой недели, когда я помогал ей справляться с синдромом раздвоения личности», – в то время как на самом деле это Снippi, альтер-эго Салли, вовсе даже не заполняет чек, а пишет на бланке: «У ВАС СЛИШКОМ ДЛИННЫЙ НОС!», – чтобы передать эту бумажку доктору. В этом примере нам опять-таки следует помнить о пределах логической дедукции. Как только психиатр решает истолковать движения руки и ручки как *целенаправленное действие* — в противоположность простому рефлексу – он вынужден логически заключить, что ручкой двигает некое разумное существо с определенными мотивами, чтобы достичь некоторой цели. Однако если психиатр делает логический скачок и приходит к выводу, что это разумное существо – личность, известная ему как «Салли», и что она перемещает в пространстве ручку для того, чтобы произвести оплату его услуг, то он выходит за рамки логической дедукции и поэтому может ошибиться.

Как показывают эти примеры, в своей повседневной жизни, решив проинтерпретировать некое событие как целенаправленное действие, мы производим много чего еще помимо логической дедукции. Для более точного понимания наблюдаемого мы используем всевозможные эмпирические данные. Но экономическая теория сосредоточивает свое внимание на том знании, которое мы можем вывести из

одного лишь факта целенаправленного действия без использования каких-либо эмпирических данных, относящихся к конкретному случаю, которые могут привести, а могут и не привести к более полному объяснению.

Оставляя в стороне нетипичные примеры вроде раздвоения личности или гипнотического контроля, в общем случае мы соотносим каждое живое человеческое тело с одним конкретным разумом (и наоборот). Поэтому когда мы видим физическое тело, ассоциируемое с именем «Билл», выливающее себе в рот банку газировки, для нас естественным способом это описать будет высказывание: «Билл испытывал жажду, и поэтому он решил чего-нибудь попить». Хотя обычно мы не останавливаемся, чтобы над этим задуматься, когда мы говорим нечто подобное, то имеем в виду некую физически неосязаемую сознательную волю, именуемую «Биллом», которая пытается добиться своего, оказывая влияние на конгломерат клеток, который мы называем «телом Билла».

Опять-таки мы оставляем в стороне глубокие философские вопросы, далеко выходящие за рамки предмета книги, посвященной экономическим принципам. Для целей этого раздела нам достаточно подчеркнуть еще одну мысль: поскольку целенаправленное действие ассоциируется с единственным индивидом (а именно актором), из этого следует, что когда экономист пытается объяснить событие чьей-то целенаправленной деятельностью, он в конечном итоге должен

разложить его на мотивации, или цели, вовлеченных в него индивидов. Это утверждение кажется очевидным, но тем более удивительно, что люди – даже признанные ученые, работающие в общественных науках, – рутинно игнорируют это правило.

Например, историк может написать: «В 1941 году Япония напала на США». Строго говоря, это бессмыслица. «Япония» – не человек, и поэтому она не может совершить целенаправленное действие (такое как бомбардировка Пёрл-Харбора). *Японские летчики*, действуя как индивиды, подняли в воздух свои самолеты и атаковали корабли, принадлежащие ВМС США. Утверждение «Сталин оккупировал Восточную Германию» по крайней мере осмысленно (поскольку Сталин – это индивид), но оно тем не менее вводит в заблуждение, если его понимать буквально. *В действительности* произошло то, что Иосиф Сталин отдал приказы своим подчиненным, которые, в свою очередь, передали их *своим* подчиненным и т. д., так что многочисленные солдаты *выбрали подчинение* этим приказам и совершили *целенаправленные* действия, результатом которых стала новая (и ужасная) политическая ситуация для людей, живущих в Восточной Германии.

Во многих случаях в таком неряшливом словоупотреблении нет ничего плохого. Нет никакой опасности в том, что спортивный болельщик вдруг закричит со своего рабочего места в офисе: «Ура! Чикаго забил мяч с игры!» Все зна-

ют, что он имеет в виду; никто даже не подумает о том, что неодушевленное географическое место каким-то образом обвело нескольких игроков и забросило мяч в корзину.

### **Действуют только индивиды**

Первая истина о человеческой деятельности, которую предстоит открыть, состоит в том, что *эта деятельность может осуществляться только действующими индивидами (actors)*. Лишь индивиды имеют цели и могут предпринимать действия по их достижению. Не существует таких феноменов, как цели или действия групп, коллективов или государств, которые имели бы место вне и помимо целей и действий различных конкретных индивидов. Ни «общества», ни «группы» не имеют никакого самостоятельного бытия, которое было бы отлично от деятельности составляющих их членов. Таким образом, утверждение «государства действуют» является не более чем метафорой. На самом деле действуют конкретные индивиды, которые, находясь в определенных отношениях с другими индивидами, ведут себя таким образом, что и они сами, и другие индивиды воспринимают соответствующие действия как «государственные».

*Мюррей Ротбард.*

*Экономическая теория: человек, общество и государство (М.; Челябинск: Бизнес и Мысль; Социум, 2019)*

Однако нередко это неряшливое словоупотребление бывает весьма опасно, так как подталкивает людей к невер-

ным выводам об окружающем мире. Например, многие люди согласятся со следующим утверждением: «Как же глупо и некомпетентно наше государство! Одной рукой оно раздает субсидии фермерам, выращивающим табак, а другой платит рекламным агентствам за ведение антитабачных кампаний. Нужно же выбрать что-то одно!»

В реальности не существует никакого «государства», у которого был бы собственный разум и которое могло бы совершать целенаправленные действия. Это *индивиды*, из которых состоит государство – политики, судьи, чиновники и т. д. – пользуются особыми привилегиями благодаря своему статусу. Разные коалиции этих индивидов (точнее, некоторых из них) принимают осознанные решения направить деньги, собираемые в виде налогов, на субсидии фермерам, выращивающим табак, и на кампании по борьбе с курением. Упрощенный подход, при котором эти программы рассматриваются как действия, предпринимаемые «государством», не только формально неточен, но на деле может привести к опасным заблуждениям. Прочитав уроки, содержащиеся в этой книге, вы поймете, что у действий государственных должностных лиц есть вполне разумные причины. Да, их действия зачастую кажутся бессмысленными, если их сопоставить с их официальным обоснованием, но для этого тоже есть простое объяснение: должностные лица государства постоянно лгут. (Заметим, что ложь сама по себе является целенаправленным действием.)

### 3.3. У индивидов есть предпочтения

Кроме той (очевидной) мысли, что для действия нужно действующее лицо (актор), мы можем вывести дедуктивным путем еще некоторые утверждения. Когда мы говорим, что индивид осуществляет *целенаправленное* действие, то подразумеваем, что у него в уме есть некая цель или намерение. Напомню, что мы не говорим: «Бейсбольный мяч хочет упасть на землю», но вполне *можем* сказать: «Летчик посадил свой вертолет, так как захотел в туалет».

Как видим, когда мы говорим о целенаправленных, намеренных действиях других, мы неявно подразумеваем, что у тех есть мнения или желания по поводу того, что должно происходить в мире. В экономической науке для описания этих переживаний мы используем слово **предпочтения**; люди действуют так, а не иначе, потому что они *предпочитают*, чтобы события в мире разворачивались именно таким, а не другим образом. Например, если мы говорим: «Билл выпил газировки потому, что испытывал жажду», – мы также автоматически говорим (даже если не произносим этого вслух): «...и Билл *предпочитает* не испытывать жажды». Ведь было бы довольно бессмысленно сказать: «Билл выпил газировки потому, что  $2 + 2 = 4$ ». Причина, по которой фраза «Билл выпил газировки потому, что испытывал жажду» является осмысленной, состоит в том, что мы как бы читаем

между строк и вставляем в нее невысказанное утверждение, что Билл не удовлетворен своим состоянием человека, испытывающего жажду.

Как вы, возможно, заметили, в простое высказывание о том, что Билл осушил банку с газировкой, заложена еще одна невысказанная истина. Когда мы решаем отнести его поведение к числу целенаправленных действий, мы в то же время неизбежно утверждаем, что *сам Билл убежден*, что питье газировки может утолить жажду. Например, если упаковка с банками газировки упадет из самолета в изолированную деревню, населенную примитивным племенем, то нашедшие ее люди могут вовсе не иметь представления о том, что если потянуть за колечко и вылить темную жидкость себе в рот, то это позволит избавиться от неприятного ощущения жажды. (И они уж точно не будут иметь никакого представления о том, насколько это будет вредно для их зубов.) Вместо этого они могут счесть эти банки священными предметами (так как они упали с гигантского летающего объекта, никогда прежде не виданного), или их музыканты могут найти им применение в других формах целенаправленного действия, не имеющих никакого отношения к жажде.

Важно понимать, что представления человека могут оказаться *ложными*, но тем не менее служить мотивом для целенаправленного действия. Например, если мы перенесемся во времени назад в XIX век и увидим, как врачи прикладывают пиявок к коже пациентов, то скажем: «Они делают это

целенаправленно, потому что *предпочитают*, чтобы их пациенты были здоровыми, а не больными, и при этом *убеждены*, что кровопускание является эффективным методом лечения». (Но при этом некто, вооруженный более точными медицинскими знаниями, мог бы приложить пиявок своему врагу, так как он *предпочитает*, чтобы тот ослабел, и *убежден*, что этой цели можно достичь, забрав у него часть крови.)<sup>1</sup>

Мы рассмотрим этот вопрос более подробно в следующем уроке, а пока лишь отметим, что для достижения своих целей люди используют некоторые части окружающего мира. Описывая это, философы говорят, что люди применяют *средства* для достижения своих *целей*. Экономисты говорят, что люди используют **товары** и **услуги** для удовлетворения своих предпочтений.

### 3.4. Предпочтения субъективны

Поскольку предпочтения привязаны к конкретным индивидам, мы говорим, что предпочтения **субъективны**. Грубо говоря, разница между субъективным и объективным утверждением похожа на разницу между мнением и фактом. Вполне осмысленным является высказывание: «Мэри пред-

---

<sup>1</sup> По-видимому, бывают отдельные случаи, когда даже современные врачи рекомендовали бы в качестве эффективного метода лечения кровопускание, но ясно, что в целом прежнее практика не была полезной для пациентов.

почитает ванильное мороженое шоколадному, а Джон предпочитает шоколадное мороженое ванильному». Обе его составные части вполне совместимы друг с другом, потому что предпочтения (в данном случае по поводу вкуса мороженого) субъективны и могут быть разными у разных людей.

Напротив, высказывание «В порции мороженого содержится 300 калорий для Мэри, но 280 калорий для Джона» не имеет смысла. Количество калорий в порции мороженого – объективный факт; он не может меняться от одного человека к другому. Мэри и Джон могут *не соглашаться* друг с другом по поводу того, сколько калорий содержит порция мороженого, но в данном случае по крайней мере один из них попросту *ошибается*. Однако если Мэри говорит: «У ванили вкус лучше, чем у шоколада», – а Джон говорит обратное, то они тем не менее могут быть одновременно «правы». Еще раз: Мэри и Джон могут не соглашаться друг с другом по поводу того, какой вкус мороженого лучше – и при этом ни один из них не будет неправ – поскольку предпочтения субъективны. В отношении того, какой вкус мороженого лучше, нет никакого «на самом деле», в то время как существует вполне объективный способ продемонстрировать, сколько именно калорий содержится в порции.

Внимание! Многие критики экономической науки – как с прогрессистского «левого фланга», так и с религиозного «правого фланга» – совершенно не понимают, что имеют в виду экономисты, когда говорят, что предпочтения субъек-

тивны. Эти критики думают, что экономисты некоторым образом выступают за моральный релятивизм или что они говорят, будто никто не может судить о действиях других людей. Но эти претензии совершенно необоснованны, потому что экономисты не утверждают ничего подобного!

Вспомним: мы всего лишь прослеживаем логические выводы из нашего решения трактовать наблюдаемое поведение как сознательное действие. Если мы видим, что Мэри подходит к прилавку и выбирает ванильное мороженое, а Джон в той же ситуации просит шоколадное, мы не сможем никуда продвинуться в нашем понимании событий, если не сообразим, что у этих двух людей *разные вкусы* в отношении мороженого. Как мы увидим в уроке 6, единственный удовлетворительный способ объяснения рыночных цен состоит в том, чтобы с самого начала признать, что предпочтения субъективны. Но это признание никоим образом не служит *оправданием* предпочтений конкретных индивидов.

Например, экономист не может дать объяснение цене на табак, если не признает, что некоторые люди предпочитают потратить свои деньги на сигареты, а не на какие-то другие продукты. Констатировав этот факт, он может – не проявляя при этом никакой непоследовательности – наказать своего сына-подростка, если застанет его курящим в гараже в компании его хулиганистых дружков. Если вы все еще не видите разницы между профессиональным анализом и личными убеждениями, то забудьте на время об экономической

теории и представьте себе криминалиста-психолога, занимающегося в ФБР составлением психологических портретов преступников. Чтобы выследить маньяка-убийцу, криминалисту надо попытаться «думать как убийца» и понять, какие желания заставляют того действовать так, как он на самом деле действует. Очевидно, что такой анализ не означает, что криминалист-психолог занимает нейтральную позицию по отношению к действиям убийцы или что убийство – «дело личного выбора каждого».

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.