
АНАЛІТИЧНІ МОЖЛИВОСТІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ТЕОРІЇ У ДОСЛІДЖЕННІ СОЦІАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

ПИЛИПЕНКО Ганна Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри економічної теорії та основ підприємництва Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)

Трансформаційні перетворення, що відбуваються сьогодні у вітчизняному економічному середовищі, потребують кардинальних змін у нашому світогляді. Ті проблеми, які виникли у сучасному суспільстві, не можуть бути вирішеними виключно економічними методами. Усвідомлення даного факту сприяло активізації досліджень методологічного характеру, у ході якого теоретики здійснюють спробу побудови нової наукової парадигми, дослідницькі можливості якої були б більш адекватними реаліям сьогодення.

Довготривалий час у вітчизняній економіко-філософській думці панувала безальтернативна доктрина про первинність всього матеріального і вторинність духовного, яка виражалась у загальновідомій аксіомі «Буття визначає свідомість». Дана формула настільки міцно укорінилась у нашій свідомості, що будь-які відхилення від неї автоматично сприймалися як еретичні. Ізольованість науки у радянські часи самопідтримувала таку безальтернативність: дослідники практично не мали можливості знайомства з іншими, популярними на Заході концепціями, отримували у своє розпорядження цензурно-вulgаризований варіант західних теоретичних здобутків.

У 90-ті роки ХХ століття ми впали в іншу крайність: зняття обмежень на доступ немарксистської літератури викликало бурхливе захоплення спочатку неокласичними теоріями, де обожнюється індивід-егоїст, який здійснює виключно раціональний вибір і якому не потрібні ні мораль, ні духовність у прагненні до реалізації власних економічних інтересів.

У подальшому, дещо розчарувавшись у економічному детермінізмі неокласики, вітчизняні науковці активно включилися у дослідження впливу на економіку факторів неекономічних. У ході такого наукового пошуку досить швидко сформувалась уява про визначальний вплив на економічну діяльність інститутів, представлених нормами і правилами. Відповідно, сьогодні у вітчизняній науковій літературі ми спостерігаємо своєрідний інституціональний бум: мало хто із дослідників не вважає себе інституціоналістом і не вбачає саме у інституціональній теорії ту чарівну пігулку, яка дійсно вилікує нашу вкрай «зареформовану» економіку.

Однак, давайте замислимося над тим, чи дійсно інституціоналізм може вважатися теорією, яка здатна дати відповіді на всі питання сучасного розвитку? Детальний аналіз інституціональних концепцій не дає нам права дати позитивну відповідь на дане запитання.

Перш за все, слід визнати той факт, що у інституціональній теорії не існує тієї однорідності, на основі якої може бути побудована науково виважена концепція суспільної еволюції. У цій теорії, як і півсторіччя тому, продовжують протидіяти дві основні течії – традиційний (старий) інституціоналізм і неоінституціоналізм¹, для яких характерні різні методологічні підходи і, відповідно, різні уявленнями щодо рушійних сил економічного розвитку.

Традиційний інституціоналізм наголошує, що економічна поведінка індивіда детермінується інституціональним середовищем. Інститути виникають на основі людських

¹ Ряд дослідників виділяє окрему течію – нову інституціональну економіку.

інстинктів і потреб і, сприяючи їх задоволенню, формують звички і стереотипи мислення. Постійне використання, укорінення звичок сприяє виникненню інститутів.

До традиційних рушійних сил, що збуджують людину до економічної діяльності, засновник інституціоналізму Т. Веблен відносить родинні почуття, які виходять із інстинкту до праці та виражаються у піклуванні про свою сім'ю, інстинкт майстерності (смак до гарно виконаної роботи), допитливість, прагнення до знань, а також один із найдавніших детермінантів людської поведінки – інстинкт суперництва. Останній знаходиться в основі таких базових інститутів суспільства, як власність і конкуренція.

Народжуючись із інстинктів, інститути оточують людину, створюють певне соціокультурне середовище, в якому здійснюється її безпосередня діяльність. За їх допомогою формуються зв'язки між людьми, і у цьому сенсі інститути полегшують і спрямовують їхню взаємодію. Одночасно вони створюють рамки, обмеження для діяльності людей, заставляючи їх приймати визначені правила гри, і, тим самим, роблять їхню поведінку передбачуваною і у значній мірі визначеною. Це полегшує взаємодію між людьми, дає можливість передбачати наслідки тих або інших кроків.

Дж. Ходжсон, сучасний представник інституціоналізму, повністю підтримує позицію традиційної школи, стверджуючи, що «правила укорінюються в силу того, що люди прагнуть багаторазово їх виконувати: у результаті виникають стереотипи поведінки, що надають структуру майбутнім погодженим діям і формують стимули до подібних дій» [1, с. 13].

Отже, за традиційним інституціоналізмом, індивідам, що формують суспільство, вже надані інституціональні утворення у вигляді визначених норм і правил, котрі регулюють господарську взаємодію. Їм також надані й певні способи виконання та підтримання цих правил. Тому будь-які економічні дії відбуваються у рамках існуючих інституціональних обмежень, що одночасно стримують і стимулюють ці дії.

Як вбачається, традиційний інституціоналізм виводить характеристики індивідів із характеристик інститутів: первинні правила і норми походять із інстинктів, через укорінення у звичках сприймаються індивідами на свідомому та підсвідомому рівнях, формують стереотипи мислення, які у подальшому передаються через культуру до наступних поколінь.

Однак, інститути не залишаються незмінними. На цю обставину слід звернути особливу увагу, оскільки саме в ній розкривається зміст механізму детермінації соціальної дії, розробленого представниками традиційного інституціоналізму. «Кожна людина, – писав Т. Веблен, – від якої вимагається змінити образ життя і звичні відносини з людьми, що її оточують, буде відчувати невідповідність між тим способом життя, який диктується їй новими потребами, і традиційними, до яких вона звикла. Саме опинившись у такому положенні люди отримують самий живий стимул до перебудови загальноприйнятого способу життєдіяльності і з готовністю приймають нові життєві стандарти. А у такому положенні люди опиняються внаслідок потреби у засобах існування..., які перетворюються у форму грошових або економічних потреб. Тільки завдяки даній обставині ми можемо стверджувати, що сили, які приводять до реорганізації інститутів є, головним чином, економічними силами. Така реорганізація є, по суті, зміною у поглядах людей на все, що є добрим і правильним, а засоби, якими відбувається зміна уявлення про те, що є добрим і правильним, – це значною мірою тиск грошових потреб» [2, с. 102].

В силу цього стверджується, що результати економічної діяльності індивідів багато в чому зумовлюються існуючим інституціональним середовищем. У той же час результатом взаємодії агентів виступають певні економічні умови, в яких ці агенти опиняються. Вони, у свою чергу, слугують передумовами дій щодо зміни існуючої інституціональної структури. Ця нова структура стає середовищем для наступних економічних дій. Тобто, відбувається свого роду «кругова причинність».

Якщо розглядати теорію економічної дії, яка розроблена представниками неінституціонального напряму, то ми відразу помітимо, що в ній поняття інститутів виглядає значно звуженим у порівнянні з традиційним інституціоналізмом. Культурно-

психологічний феномен поступився місцем набору неформальних правил і правових норм, які жорстко структурують і обмежують поведінку економічних суб'єктів.

Представники неінституціоналізму намагаються дати правилам і нормам раціональне пояснення. За їх теорією інститути не задаються індивіду зовні як правила поведінки, а виступають результатом його свідомого вибору. Саме у «розчинності» індивідів в інститутах більшість представників неінституціоналізму вбачають глибоку ваду як традиційного інституціоналізму, так і його еволюційних версій.

Як справедливо зазначає А. Ткач, «недоцільно виокремлювати суб'єктивність і індивідуальність, оскільки це означало б недооцінку культурного і інституційного контексту або трактування останнього як ненавмисного наслідку індивідуальних дій. Проте і інша крайність не дає рішення. Якщо вважати, що індивідуальність визначається соціальним оточенням, тоді один тип редукціонізму замінюється іншим, методологічний індивідуалізм – методологічним холізмом. Обидва підходи не задовольняють. Завдання полягає у необхідності так сформувати відношення між дією і структурою, щоб зберегти структурну природу дії і реальність самого вибору та дії. Це складне завдання досі не вирішене» [3, с. 51].

Іншим моментом є те, що визначаючи поняття інститут, яке все ще не отримало свого категоріального оформлення в інституціоналізмі, дослідники будують свої теорії у полі з'ясування співвідношення між індивідуальним та суспільним і приходять до висновку, що «інститут слід вважати виключно соціальним явищем, яке у своєму виникненні і розвитку набуває послідовної зміни форм від норми до правила і звичаю. Інститут створює особливу основу, мотив дії, притаманний виключно людині у стані її сумісної діяльності. У свою чергу, інстинкти, генетично наслідуювані і набуті особисті правила, що в силу повторюваності перетворюються у звичку – це складові іншого суб'єкта – індивіда» [4, с. 51].

Отже, логіка інституціональних досліджень цілком закономірно приводить нас до виділення двох незалежних суб'єктів інституціонального аналізу – індивіда та інституту. А це, у свою чергу, викликає у нас усвідомлення колосальної проблеми самої інституціональної теорії – відриву індивіда від суспільства, представленого інститутами. Інституціоналізм працює навколо правил, намагаючись дати відповідь на запитання про причини їх виникнення, зміни і характер впливу, який вони здійснюють на поведінку людей, і, як не парадоксально, отримує у кінці кінців концепцію, в якій сама людина поступово виходить за межі здійснюваного аналізу. Натомість для сучасної науки є необхідним з'ясування аналітичного руху іншого характеру – від дій людини до відносин між людьми, далі до формування інститутів і структур, що оформляють і стимулюють соціальну дію.

Тому, на нашу думку, інституціоналізм як методологія досліджень може розвиватись і стати більш адекватним реаліям інструментом аналізу тільки тоді, коли у його арсеналі отримають дієздатність теоретичні прийоми пізнання процесу детермінації індивідуальної поведінки у суспільну, визначену характером функціонування соціальних інститутів.

Дослідження методологічних передумов формування інституціональної теорії приводить нас до розуміння того, що вирішення даного завдання слід здійснювати за межами виключно економічної теорії. Ми повинні прийняти до уваги результати з вивчення індивідуальної поведінки іншими науками, а також використати й ті теоретичні здобутки, які набуті дослідженнями інших, не інституціональних, напрямів економічної думки.

Аргументами на користь застосування такого плюралістичного методологічного підходу є те, що індивідуальні дії не можуть бути зведеними тільки до економічних дій. Напрацювання у області соціології, антропології і соціальної психології переконливо доводять, що економічна діяльність індивідів не є діяльністю, націленою на отримання виключно економічної вигоди. Людина слідує не тільки егоїстичному інтересу, але й звичці, культурним цінностям. Останні є «специфічно соціальними визначеннями об'єктів оточуючого світу, які виявляють позитивні або негативні значення цих об'єктів для людини і суспільства» і передаються через культуру [5, с. 534].

Як стверджують дослідники культури, у її основі завжди знаходиться узагальнена система світоглядних уявлень і установок (універсалій), які формують цілісний образ людського світу. Якщо культура зберігає, транслює, генерує програми дій, поведінки і спілкування від покоління до покоління, то цього вона досягає виключно за рахунок універсалій. Останні, по-перше, структурують багатоманітний соціальний досвід, створюють певні кластери, за допомогою яких цей досвід включається у процес трансляції від однієї людини до іншої, і далі до наступних поколінь.

По-друге, універсалії культури виступають базисною структурою свідомості людини, їх змісти визначають її категоріальну будову у кожен конкретну історичну епоху. І, по-третє, універсалії вводять певну шкалу цінностей, завдяки якій визначають не тільки осмислення, але й емоційне переживання людиною оточуючого світу.

Соціалізація індивіда, формування особистості передбачають засвоєння універсалій культури у всіх трьох визначених змістовних функціях. Останні повинні стати для людини внутрішньою канвою її індивідуального розуміння світу, її вчинків і дій. Тобто, людина повинна сама усвідомити і прийняти певні суспільні цінності. А якщо вона це робить, то можна стверджувати, що одночасно вона визнає і ті норми, які витікають із відповідних цінностей.

Як справедливо зазначає Ю. Осипов, «прогрес свідомості у духовній сфері може розвиватися тільки шляхом усвідомлення людини людиною..., досягнення такого морального становища, коли індивід визнає суспільство, а суспільство визнає індивіда. Причому до вказаного усвідомлення індивідуальна свідомість має дійти цілком свідомо, сама по собі, у результаті власного розвитку, вільно. Насильно мораль не затверджується» [6, с. 79].

В силу вищевикладеного, ми приходимо до висновку про існування в інституті певної подвійності. З одного боку, соціальні інститути є набором суспільних правил і норм, а з іншого – вони є внутрішнім елементом особистих спонукань. Т. Парсонс, один із не багатьох соціологів, що звертають увагу на ці моменти, стверджує, що економічна діяльність людини здійснюється у певному інституціональному середовищі. Тому інститути – це не просто організаційні структури, а «нормативні моделі, які визначають, що саме у даному суспільстві вважається обов'язковим, заданим та очікуваним образом дії або соціальних взаємовідносин» [7, с. 190].

Т. Парсонс наголошує, що цінності та моральні почуття, які є основою даних нормативних моделей, «прививаються індивіду у ранньому дитинстві і своїми коренями глибоко сягають у саму структуру особистості. У своїх основах ці почуття знаходяться поза сферою свідомих рішень і контролю, за виключенням, можливо, деяких критичних ситуацій. Навіть у випадку свідомого їх придушення вказані почуття продовжують...здійснювати свій вплив» [7, с. 193].

Отже, у індивіда у результаті соціалізації формуються певні ціннісно-нормативні внутрішні установки, які здійснюють вагомий вплив на його поведінкові стратегії. Слідуючи досягненню визначених цілей, індивід в силу функціонування цих внутрішніх механізмів дозволяє собі або більш широку свободу дій, або її самообмежує.

У цьому сенсі слід вказати, що такі внутрішні механізми індивідуальної поведінки розглядалися економіко-філософською наукою ще з давніх часів, однак терміном, котрий їх виражав, слугувало поняття совісті [8]. Так, Цицерон і Сенека говорять про совість як внутрішній голос, що звинувачує і виправдовує наші вчинки з точки зору їх морального достоїнства. Філософія стоїків описувала цей феномен як турботу про свою особистість. У схоластів совість розумілась як закон розуму, що вселяється людині Богом.

Англійські філософи, і, зокрема, Шефтсбері, припускають існування «морального почуття в людині», почуття правильного і неправильного. Батлер вважав моральні принципи внутрішнім, невіддільним елементом самої людської організації. Згідно А. Сміту, наші почуття до інших і наші реакції на їх схвалення або несхвалення складають суть совісті. І.

Кант відділяв совість від всіх можливих її конкретних змістів та ідентифікував її із поняттям морального боргу [9].

Однак, попри всі наявні у роботах економіко-філософського змісту теорії внутрішніх механізмів індивідуальної дії, слід визнати, що найбільш глибоким і масштабним дослідженням даного феномену є концепція Супер-Его, розроблена З. Фрейдом. Вперше явище Супер-Его розглядається вченим у роботі «Глумачення сновидінь», де воно постає у вигляді цензури і опору. У подальших дослідженнях Фрейд пов'язує його із здатністю людини до самокритики, яка викликає почуття провини, і, у кінцевому рахунку, приходиться до висновку, що це – «всьяке моральне обмеження, яке є адвокатом прагнення до досконалості... і того, що вважається найвищою стороною людського життя». Таким чином, Супер-Его – це інстанція, яка наглядає за Его і порівнює його з ідеалом. «Ми наділили його самонаглядом, совістю і функцією ідеалу», – пише вчений [10, с. 341].

У подальшому теорію Супер-Его розвивали такі видатні психоаналітики як М. Кляйн, Роберт і Філіпс Тайсони, Р. Хіншелвуд, Х. Сігал, Е. Фромм. У їхніх роботах на основі теоретичних і клінічних досліджень доведено існування у психіці людини певних внутрішніх об'єктів, які здійснюють моральний тиск на її поведінку. При цьому вважається, що ці об'єкти, які можна називати або Супер-Его, або совістю, є закономірним етапом у розвитку особистості. Процес, який стоїть за їх виникненням, – це інстинкт збереження виду, а механізм – формування і передача культурної ідентичності. Остання здійснюється за рахунок переміщення інформації від батьків до нащадків шляхом наслідування, а від покоління до покоління – через спадкоємність культур.

Отже, концепція Супер-Его повністю підтверджує версію Т. Веблена і його послідовників щодо виникнення інститутів із інстинктів, а також погляди традиційних інституціоналістів на характер дії суспільного механізму засвоєння правил і норм. Таким чином, при проведенні досліджень у сфері економіки ми повинні відштовхуватися від уже визнаного факту про цілковиту реальність існування внутрішньої індивідуальної норми.

І якщо психологія зосереджується на розробці психоаналітичного інструментарію, створенні певної техніки, за допомогою якої стає можливим зробити людину більш розкутою і пом'якшити жорсткість рамок, що визначають її поведінку, то економічна теорія, використовуючи досягнення психології, має вирішити питання про поєднання індивідуальної внутрішньої норми із зовнішніми правилами і, тим самим, пояснити процес включення індивідуальної поведінки у суспільну, визначену характером функціонування соціальних інститутів.

Зовнішні щодо індивіда правила, які складають інституціональне середовище, отримали назву зовнішньої (рефлексивної) норми. Це поняття було запропоновано німецьким дослідником Р. Штаммлером у роботі «Господарство і право» і визначено як припис, слідування якому не відбувається за рахунок внутрішнього спонукання. Рефлексивна норма, вважає вчений, по-перше, є зовнішньою нормою, так як не передбачає, що особа, яка її виконує, слідує внутрішнім збуджуючим мотивам. Іншими словами, такі норми завжди слідують як зовнішній основі дій в силу примушення або добровільно.

Така норма протистоїть етичній нормі, яка передбачає обов'язкову наявність внутрішнього спонукання, морального вибору. Для виконання зовнішньої норми необхідно і достатньо, щоб вона підтверджувалася певною поведінкою незалежно від особистих прагнень і оцінок. Вона носить характер або правових норм (не вимагають від індивіда згоди на виконання), або умовно-добровільних (правила етикету, справа честі і т. п.), що характеризуються певним моментом добровільності.

Внутрішня норма, по-друге, не породжує відносин між людьми. Моральний борг не передбачає відповідну обов'язковість і не дає підстав очікувати від інших аналогічної поведінки. Він не є відгуком на очікування інших у той час як для зовнішньої норми взаємність очікувань – принциповий момент [4, с. 77].

Таким чином, ми повинні визнати існування подвійної природи інституту. Інститут як послідовна зміна форм від норми до правила і звичаю характеризує суспільну діяльність

індивідів. Народжуючись і виховуючись у певному соціокультурному середовищі, ми потрапляємо у світ визначених правил і норм. Ми вимушені орієнтуватися на дії інших людей і зв'язатися з нормами того суспільства, в якому перебуваємо у даний час, очікуючи певної реакції на свої вчинки.

Однак слід мати на увазі й те, що за нормами, правилами і звичаями знаходяться явища більш високого порядку – суспільні цінності. Вони виконують роль повсякденних орієнтирів у діяльності людини, виносять оцінку діям, схвалюють або засуджують їх і, тим самим, отримують нормативний характер. Саме через цінності соціальне середовище визначає зародження, розвиток і зникнення норм.

Отже, кожний окремо взятий індивід, який знаходиться у середовищі дії певних суспільних правил, що є зовнішніми до нього, повинен свідомо дійти до їх внутрішнього схвалення і визнання. Тобто, правила як зовнішнє обмеження мають стати внутрішнім елементом особистих спонукань. А це стає можливим тільки у разі відповідності зовнішніх норм нормам внутрішнім, тобто тим, що ґрунтуються на цінностях, які сформовані та прийняті індивідом свідомо. Якщо зовнішні норми не відповідають індивідуально прийнятним нормам, то обов'язковість таких норм, а, значить і правил, повинна забезпечуватися зовнішнім, юридичним примусом. Таким чином, інститут – це, з одного боку, зовнішня норма, правило і, одночасно, з іншого – внутрішня норма, санкціонована суспільними цінностями.

Розуміння інститутів не тільки як зведення зовнішніх обмежень і створення можливостей діяльності, але і як внутрішнього елемента особистих спонукань має вагоме значення оскільки дає можливість зрозуміти елементи, які визначають поведінку людини, і, відповідно, пізнати закономірності розвитку економічної системи в цілому.

Література.

1. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. – М.: Дело, 2003. – 464 с.
2. Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984, – 368 с.
3. Ткач А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.
4. Гребенников В.Г. Институционализм как методология экономической науки // Введение в институциональную экономику. Учеб. пособие / Под. ред. Д.С. Львова. – М.: «Издательство «Экономика», 2005. – 639 с.
5. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. – 5-е изд. – М.: Политиздат, 1986. – 590 с.
6. Осипов Ю. М. Опыт философии хозяйства. – М.: Изд.-во МГУ, 1990. – 382 с.
7. Парсонс Т. Мотивация экономической деятельности // О структуре социального действия. – М.: Аспект Пресс, 2000. – 270 с.
8. Фромм Э. Психоанализ и этика. – М.: Республика, 1993. – 458 с.
9. Федорец А.П. Концепция Супер-Эго и Эволюционный подход / Феномен залежності: соціальні та психологічні аспекти. Матеріали третьої всеукраїнської науково-практичної конференції в рамках проекту «Психологія і суспільство». 17-18 травня 2008 р., м. Дніпропетровськ. – С. 87-99.
10. Фрейд З. Введение в психоанализ. – М.: Наука, 1989. – 456 с.

Надійшла до редакції 26.12.2008 р.

© Пилипенко Г.М., 2008