

НОВЫЕ ТЕКСТЫ

Г. Б. Юдин

Теоретические основания исследования экономического знания¹



ЮДИН Григорий Борисович — младший научный сотрудник Лаборатории экономико-социологических исследований НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: gregloko@yandex.ru

Одна из важнейших тенденций в социальных исследованиях хозяйства обнаруживается на концептуальном уровне: от привычных понятий «экономическое действие», «практики» и «институты» акцент постепенно смещается в сторону экономического знания. Это вовсе не означает исчезновения экономического поведения из повестки социальных исследований хозяйства, но заставляет внимательнее отнестись к взаимосвязи между знанием и действием. Ключевое значение анализа экономического знания для понимания институциональной динамики и целенаправленного действия подчёркивалось двумя весьма влиятельными в области социальных исследований хозяйства учёными — Карлом Поланьи и Мишелем Фуко. Однако значение поднятой темы пока не было должным образом оценено их последователями. В этой статье обсуждается теория экономического знания, предложенная названными мыслителями, а также обобщаются важные теоретические результаты, полученные в последнее время в рамках формирующегося поля исследований экономического знания. Мы формулируем элементы теории экономического знания в виде нескольких основных положений и показываем, что основная задача сегодня состоит в применении этой теории для объяснения изменения границ экономического.

Ключевые слова: экономическое знание; Карл Поланьи; Мишель Фуко; homo economicus; перформативность экономической науки; граница экономического.

В рамках социальных исследований хозяйства на протяжении XX века решающую роль играли такие понятия, как «действия», «практики», «структуры» и «институты». Этот концептуальный набор в той или иной мере объединяет разные дисциплины, проявляющие интерес к экономическим феноменам — экономическую теорию, социологию, историю, антропологию. В последнее время, однако, всё большее значение приобретает ещё одно понятие — «экономическое знание». Если традиционно изучение хозяйства естественным образом предполагало непосредственное наблюдение человеческой активности, то сегодня всё чаще в центре внимания оказывается именно знание. При этом речь не идёт о сравнении хозяйственных идеологий как систем убеждений, способных придавать действиям экономических агентов разный смысл. Напротив, предполагается, что экономическое знание при всей его неоднородности имеет ряд отличительных особенностей,

¹ Индивидуальный исследовательский проект № 10-01-0057 «Экономическое и социальное: проблема границы в экономической социологии» выполнен при поддержке Программы «Научный фонд НИУ ВШЭ».

Автор признателен участникам семинаров ЛЭСИ НИУ ВШЭ за полезные комментарии, высказанные при обсуждении текста.

которые формируют особый взгляд на мир, и прежде, чем искать различия, следует объяснить само происхождение и распространение экономического знания.

Одним из наиболее заметных направлений такого исследования стало изучение социального контекста экономической науки, обнаруживающее её перформативный характер, способность изменять описываемую реальность так, что она всё лучше и лучше соответствует содержанию экономических моделей [Callon 1998a; MacKenzie 2006; Callon, Millo, Muniesa 2007; MacKenzie, Muniesa, Siu 2007; Derosières 2008]. Однако, как справедливо замечает Ф. Штайнер в своей апологии социологии экономического знания, сводить это знание к его академической составляющей было бы ошибкой [Steiner 2001: 453]. В основании такого ошибочного отождествления лежит представление о том, что экономическое знание — это знание об экономике. Длинная традиция социологических исследований знания свидетельствует о том, что социальную природу знания можно понять, только если не воспринимать его как «знание о...» или даже как «знание для...», то есть не сводить к позитивному и технологическому знанию, являющемуся, как отмечал основоположник социологии знания М. Шелер, наиболее искусственной для человека формой знания [Scheler 1924: 50]. Базовые пласты знания, через призму которого человек естественным образом воспринимает мир, находятся гораздо глубже научного знания.

В то же время неверно представлять знание просто как идеологию, пронизывающую сознание человека ложным восприятием реальности. Несмотря на то, что другой активно развивающейся сегодня областью являются историко-социологические исследования генезиса неолиберальной мысли, где прослеживается роль экономистов-теоретиков (их личностей и трудов) в формировании новых направлений государственной политики и идеологии [Walpen 2004; Harvey 2005; Denord 2007; Mirowski, Plehwe 2009], редуцировать экономическое знание к либеральной идеологии, с помощью которой заинтересованные слои манипулируют массами и скрывают от них истинное положение дел — значит недооценивать влияние знания на реальность. К. Мангейм отмечал: для социологии знания, в отличие от учения об идеологии, интерес представляет то, как «общественная структура со всеми её феноменами» по-разному воспринимается «наблюдателями, помещёнными в различных пунктах этой структуры» [Мангейм 1994: 220].

Смещение акцента на анализ экономического знания не означает отказа от исследования экономического поведения. Скорее, благодаря этой трансформации по-новому ставится вопрос о том, какое поведение мы можем назвать экономическим; по-новому, потому что сам ответ на этот вопрос зависит от нашего экономического знания. Как пишет М. Фуркад, «социология экономического знания должна предварять любую экономическую социологию» [Fourcade 2009: 261].

Анализ экономического знания не случайно играл ключевую роль в работах теоретиков, чьи труды стали классикой социальных исследований хозяйства. Один из таких авторов — Карл Полањи, чей подход считается каноническим для анализа экономических институтов, в то время как предпринятая им в главной работе «Великая трансформация» реконструкция зарождения политической экономии обычно не связывается с институциональным анализом. Между тем, Полањи предложил изучать институты через исследование знания: как показывает его интерпретация «Политики» Аристотеля, мы можем понять состояние современной мыслителю институциональной среды не по научному содержанию его теории, которое в терминах современной экономической науки может быть ошибочно, но опираясь на его способ мышления, знания мира [Полањи 2010].

Другой автор, чьи идеи и представления давно и активно используются в исследованиях хозяйства, — Мишель Фуко. Помимо понятий «практика» и «дискурс», которые сегодня несут на себе заметный отпечаток подхода Фуко, есть и не столь заметные влияния, например, особое понимание власти в неоинституциональной экономической социологии многим обязано концепции французского мыслителя

[Power 2011: 50]. Однако работы Фуко, посвящённые экономическому знанию, привлекали мало внимания исследователей хозяйства. Между тем, в сложной сети тесно взаимосвязанных понятий учения Фуко оно играет едва ли не ключевую роль. «Дискурсивная практика способна формировать группы объектов, совокупности высказываний, игру понятий, последовательности теоретических решений... Этот набор элементов, регулярно формируемых дискурсивной практикой и являющихся необходимыми для существования науки... можно назвать знанием» [Foucault 1969: 238]. Таким образом, экономическое знание скрепляет между собой: экономические практики, управляемые личным интересом и оцениваемые в соответствии с ним; экономические институты, образцом эффективности и справедливости для которых выступает институт рынка; экономическую науку, закрепляющую результат действия рыночных сил в качестве истины. Экономическое знание представляет собой особый способ восприятия мира, высказывания о нём, его познания и преобразования. Возможно, наиболее важная общая черта столь разных по стилю мыслителей, как Поланьи и Фуко, это акцент на изменчивости экономического знания и, вместе с тем, на подвижности сферы экономического в целом. Именно благодаря этому экономическое знание никогда нельзя заранее исчерпывающим образом определить, но зато можно проследить его трансформацию эмпирически.

Опираясь на рассуждения Поланьи и Фуко, мы в этой работе предложим некоторые элементы теории экономического знания. Это предприятие позволит нам систематизировать некоторые важные результаты, достигнутые в последнее время эмпирическими исследователями. Одновременно мы выделим ключевые моменты в теории экономического знания, предложенной этими мыслителями, и укажем на её значение для учения об экономическом. Чтобы структурировать изложение, мы сведём рассматриваемые подходы к нескольким основным тезисам, которые являются одновременно и результатом исследований экономического знания, и предпосылками для дальнейшей аналитической работы.

Т1. Границы экономического подвижны

Определению значения слова «экономический» была посвящена главная дискуссия в антропологии XX века — спор между формалистами и субстантивистами. Полемику инициировал Карл Поланьи в ответ на распространение в экономической науке формальных определений её предмета в духе предложенного Л. Роббинсом («Экономическая наука — это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление» [Роббинс 1993: 18].) Поланьи не устраивала именно оторванность таких определений от какого бы то ни было содержания: руководствуясь ими, невозможно, указав на какой-либо вид поведения или взаимоотношений, сказать, относится ли он к «экономическому» или нет. Возражения Поланьи сводились к следующему:

- такое понимание экономического предполагает определённую логику человеческого поведения, которая, в самом деле, есть, однако существует только в условиях определённой институциональной среды, а именно — саморегулирующихся рынков, которые «побуждают акты индивидуального выбора к образованию взаимозависимых движений, составляющих в итоге экономический процесс» [Поланьи 2002: 65];
- система саморегулирующихся рынков является историческим феноменом, возникшим относительно недавно, и в силу особенностей природной организации человека она никогда не сможет распространиться на всю человеческую деятельность (идея об «укоренённости» экономического в социальных институтах), а стало быть формальное понимание экономического ошибочно приписывает любому экономическому поведению логику, возможную только в рамках рыночной системы.

Следует обратить внимание: Поланьи не утверждал, что базовые предпосылки экономической теории слабо соответствуют реальности; наоборот, в условиях господства рыночных институтов наблюдается как раз высокая степень соответствия. Куда важнее другое: сама реальность может меняться так, что близость экономической науки к реальному хозяйству будет оказываться то больше, то меньше. Речь не идёт о ситуативных изменениях в человеческом поведении, которые можно было бы объяснить тем, что одни индивиды действуют рационально и эгоистично, а другие попадают под влияние неких социальных норм, ограничивающих корыстный интерес. Напротив, такие изменения определяются трансформациями институциональной среды, и она может поместить человека как в ситуацию, где ему надлежит делать рациональный выбор, так и в контекст сложно структурированного дарообмена. Именно динамика институциональной среды должна стать предметом изучения субстантивной науки об экономическом: «Исследование изменения места хозяйства в обществе — это, по сути, исследование способов институционального оформления экономического процесса в разное время и в разных местах» [Поланьи 2002: 68].

Задача предложенной Поланьи теории укоренённости состояла в том, чтобы, с одной стороны, указать на нестабильность экономического и его способность распространяться, а с другой — выделить факторы, способствующие и препятствующие этому распространению, и, тем самым, обнаружить его пределы. Таким образом, является ли определённое поведение экономическим и почему — это центральный для науки о хозяйстве вопрос, который каждый раз должен решаться эмпирически. С точки зрения Поланьи, несмотря на то, что в соответствии с природой человека его экономическая деятельность должна быть укоренена в социальных институтах, ключевая особенность нашей цивилизации состоит в том, что это логика экономического преодолевает эту укоренённость. Такое движение противоположно (и именно это позволяет Поланьи объяснять трагическую историю последних веков), но тем не менее именно оно составляет экономическую реальность современного общества.

Многие интерпретаторы считают позицию Поланьи в отношении укоренённости непоследовательной: неясно, как возможна ситуация, когда «уже не хозяйство укоренено в системе социальных отношений, а социальные отношения укоренены в экономической системе» [Polanyi 1957: 57], если экономика существует только в институциональном оформлении [Block 2003; Gemici 2008; Dale 2011]. Из этих кажущихся несовместимыми утверждений обычно выбирают абстрактный методологический постулат об универсальной укоренённости экономического в социальном, «смысл которого состоит в том, чтобы устранить предполагаемую линию демаркации между экономическим и социальным» [Gemici 2008: 27]. Однако устранить демаркацию означает отказать экономическому в собственной, автономной логике, которая воплощается в рыночной институциональной структуре и обеспечивает торжество экономического знания. Именно за счёт этой логики экономическому удаётся освободиться от укоренённости и подчинять себе социальное, раздвигая собственные границы.

Соответствие экономического знания реальности возрастает по мере того, как раздвигаются границы самого экономического: это просто две стороны одного и того же процесса. Следует отказаться от веры в то, что можно раз и навсегда стабилизировать экономическое с помощью каких-либо определений и тем самым указать на границы науки об экономическом. Либеральное мировоззрение исходит из того, что экономическое существует как отдельная сфера в жизни человека, и именно этой сферой должно быть ограничено экономическое знание. Однако такой подход автоматически делает экономическую науку невосприимчивой к ключевой динамике нашей цивилизации: «Нигде либеральная философия не терпела такой показательной неудачи, как в случае с пониманием проблемы изменений» [Polanyi 1957: 33].

Между тем, стремление аналитически ограничить сферу экономического и поставить экономическое знание в соответствие этой сфере было свойственно во второй половине XX века наиболее влиятельным школам и в экономике, и в социологии и выразилось в так называемом либеральном «консенсусе

Парсонса—Роббинса» [Velthuis 1999; Hodgson 2008a]. И хотя считается, что этот консенсус распался в 1980-е годы вместе со снижением роли структурного функционализма и одновременным ростом интереса к институциональной проблематике в экономике и социологии, его влияние по-прежнему ощущается в убеждениях в универсальной укоренённости экономического в социальном, характерных для экономической социологии [Krippner, Alvarez 2007; Dale 2011]. Сегодня место *дискуссии о границах* между науками постепенно занимает *наука о границах*. В ней укоренённость из предпосылки превращается в проблему, а динамика укоренённости рассматривается как ключевой культурный процесс, требующий анализа. Экономическое знание следует рассматривать не просто как знание *об* экономическом, но как важную силу, участвующую в движении границ экономического.

T2. Экспансия экономического заключается в распространении экономического мышления

Если задача состоит в том, чтобы исследовать изменение границ экономического, то необходимо определить, на каком уровне следует наблюдать это изменение. В работах Поланьи основной акцент делается на институциональной организации: в каждом обществе неизбежно сосуществуют разные принципы институционального оформления (главные среди них — реципрокность, перераспределение и обмен), и конкретные институциональные конфигурации зависят от сочетания этих принципов. Место, занимаемое в этих конфигурациях ценообразующими рынками, по идее, должно указывать на пределы, которых достигло экономическое в той или иной культуре.

Однако здесь возникает известная проблема, связанная с оппозицией «структура — действие». Поланьи утверждает, что «в каждом конкретном случае социетальные последствия индивидуального поведения зависят от наличия определённых институциональных условий, и поэтому данные условия не складываются из актов индивидуального поведения» [Поланьи 2002: 69], и тем самым указывает на господство институциональной структуры над индивидуальным поведением. Иными словами, *homo economicus* вызывается к жизни институциональной средой, которая помещает человеческое действие в рыночный контекст выбора, предопределяя то, каким образом это действие будет восприниматься окружающими и какое влияние окажет на распределение ресурсов. Но насколько правомерно рассматривать институциональную конфигурацию в качестве первичной реальности, в которой происходит соперничество разных принципов социальной организации? Что вызывает изменения этой конфигурации? Каким образом она может структурировать индивидуальное поведение? В этой схеме принципы институционального устройства предстают в качестве мифических начал, борющихся друг с другом на протяжении всей человеческой истории. Однако едва ли такая картина поможет прояснить причины институциональных трансформаций.

Как справедливо отмечает М. Годелье, субстантивистская антропология вслед за Поланьи увлеклась решением задачи каталогизации институциональных конфигураций [Godelier 1986: 192–193]. Описание различных способов институциональной регуляции хозяйства показывает, что человечество может устраивать хозяйственную деятельность по-разному, однако отвлекает от поиска ответа на вопрос о том, *почему* происходят трансформации экономического. В результате теория укоренённости теряет чувствительность к постоянному сдвигу границ экономического и открывает дорогу утверждениям о том, что в пределах современной рыночной экономической системы формального понимания экономического вполне достаточно [Cook 1966].

По счастью, работы самого Поланьи отнюдь не ограничиваются регистрацией институциональных конфигураций: его теория предлагает и другой подход к исследованию границ экономического. «Великая трансформация» — это не только исследование институциональных преобразований, приведших к господству экономического, но и история становления экономического знания. Анализ генезиса политической экономии играет в работе Поланьи ключевую роль, поскольку позволяет проследить, как

рождались понимание нового мира, в котором неожиданно оказались европейцы. Это понимание не было лишь реакцией на институциональные изменения: «Открытие экономической науки стало поразительным откровением, которое существенно ускорило трансформацию общества и установление рыночной системы... Поэтому справедливо и уместно утверждать, что не естественные, а социальные науки стали интеллектуальным источником технической революции, подчинившей человеку силы природы» [Polanyi 1957: 119]. Иными словами, материалистические объяснения не в состоянии уловить суть перемен, связанных с распространением экономического: трансформация институтов происходила не в ответ на технологическую революцию, а одновременно с ней, и за обоими процессами стояло фундаментальное преобразование человеческой социальности и её восприятия. Именно это мы можем наблюдать в период становления экономической науки. Политико-экономические законы, претендовавшие на статус законов естественных, с поразительной скоростью становились истинными, поскольку сами активно участвовали в едином процессе трансформации социальности.

Одновременное расширение экономического знания, распространение рыночных институтов и изменение индивидуальной мотивации указывают на фундаментальное преобразование мышления. Ценность анализа экономического знания состоит в том, что он позволяет увидеть зарождение нового мышления о социальном, которое Поланьи обозначает как «открытие общества», то есть обнаружение новых форм социальности: политическая экономия стала «той формой, в которой зарождающаяся реальность вошла в наше сознание» [Polanyi 1957: 84]. Позже Поланьи отмечал, что главным результатом трансформации является именно развитие *рыночного мышления* (market mentality) [Polanyi 1947]. Поланьи не использовал это понятие активно и не предложил его ясного определения, однако именно оно указывает на тот слой, который позволяет обнаружить единство изменений в институтах, технологии, науке. Изменение мышления означает не просто появление новых идей, но деформацию мировоззрения человека, возникновение нового восприятия мира и социального окружения.

Однако синтез этих теоретических представлений мы обнаруживаем в гораздо более развитой форме у М. Фуко. Согласно его точке зрения, ключевая трансформация XVII–XIX веков состоит в становлении *управленческого мышления* (gouvernementalité)², представляющего собой, с одной стороны, «совокупность институтов, процедур, анализов и рефлексий, расчётов и тактик, позволяющих осуществлять эту весьма специфическую форму власти, целью которой является население, а основной формой знания — политическая экономия», и с другой — тенденцию, в рамках которой власть превращается в государственное управление, трансформируя тем самым природу европейского государства [Foucault 2007: 144]. Точно так же, как рыночное мышление Поланьи не обозначает мышление каких-то отдельных участников рынка, управленческое мышление Фуко не относится к отдельным государственным администраторам. Управленческим мышлением пронизано всё социальное существование человека в обществе, где господствует такое мышление, и оно задаёт стандарт отношения к окружающим и направляет всю деятельность человека. Как и Поланьи, Фуко полагает, что в становлении описываемого мышления экономическая наука играет ключевую роль: с его точки зрения экономисты вдохновили создание новых техник управленческого мышления, изменивших понимание конкуренции. «Это не та конкуренция-вражда... которой являлась система, включавшая в себя полицию и баланс сил в европейском пространстве. Допускается конкуренция между частными индивидами, и именно эта игра интересов частных индивидов, каждый из которых ищет для себя наибольшей выгоды, позволяет государству или какой-то группе, или всему населению наполнять карман прибылью от этих действий частных индивидов» [Foucault 2007: 446].

Развитие экономического знания оказывается, таким образом, частью более широкого процесса формирования экономического мышления. Изменения границ экономического происходят именно на уровне

² Этот термин крайне сложно перевести на русский, и даже простое перечисление имеющихся вариантов перевода заняло бы слишком много места. В отличие от многих переводчиков, мы считаем необходимым сохранить идею *mentalité*, мышления.

мышления, что подразумевает одновременное развитие конкуренции, рыночных институтов, мотивации получения прибыли. За всеми этими трансформациями стоит коренное изменение социальности, её подчинение новой логике экономического: в той степени, в которой человек является социальным животным, меняется сам человек.

Т3. Природа человека подвержена изменению

Спор о *homo economicus* традиционно связан с тем, насколько характеристики этой модели адекватно отражают человеческую природу. Типичное возражение её критиков сводится к тому, что «противоречащая реальной жизни модель — плохая основа для построения теории» [Биггарт 2001: 54]. Типичный ответ экономистов в этой полемике состоит в том, что «узкий, частичный образ человека в общественных науках — закономерная плата за их специализацию. У аналитических научных моделей и синтетических философских концепций человека совершенно разное предназначение» [Автономов 1998: 48]. Иными словами, очевидно, что модель *homo economicus* в некоторой степени описывает то, как устроен человек (об этом говорят хотя бы реальные успехи в прогнозировании человеческой деятельности), а в какой именно — вопрос несущественный.

Впрочем, Поланьи указывает на то, что само расщепление человека на аспекты, которое выглядит невинным теоретическим приёмом, имеет далеко идущие последствия. Ценность модели, претендующей на то, что она хорошо аппроксимирует только одну сторону человека (например, экономическую), очевидным образом зависит от того, насколько важна эта сторона для природы человека в целом. Успех экономической науки объясняется не тем, что ей удалось создать хорошую модель экономического аспекта человека (ведь в этом предприятии у неё никогда не было соперников!), а возникновением «многоаспектного» человека, для сущности которого экономическая составляющая явно играла всё большую роль. Очевидно, что экономическое знание именно благодаря своей прогностической способности возымело в этом процессе ключевую роль. Как отмечает Поланьи, после этого *экономический человек* стал почти автоматически рассматриваться как «реальный», «неподлинный», а принципы его деятельности превратились в «подлинные» законы общества [Polanyi 1947].

Хотя Поланьи полагает, что человеческая природа предполагает универсальные принципы, которые не допустят тотального господства экономического, он фактически признаёт: исторически человек способен фундаментально меняться. Распространение экономического мышления и сопутствующая трансформация институциональной среды означают, что не просто один и тот же человек оказывается поставленным в разные условия; напротив, мы имеем дело с новым человеком, чья природа трансформировалась. Радикальное изменение социальности тождественно модификации человека: новый человек по-новому осознаёт свою связь с природой, собственное положение в мире и своё отношение к другим.

Таким образом, спор об адекватности модели человека в экономической науке изначально базировался на ложной предпосылке: словно природа человека — это константа, которую можно моделировать более или менее удачно, причём само моделирование не способно оказать никакого воздействия на моделируемый объект. Если Поланьи озабочен пределами деформации человека, то для Фуко любой эссенциализм в антропологии выглядит подозрительным уже потому, что пользуется категориальным аппаратом конкретной исторической эпохи для описания антропологических универсалий [Foucault 2006: 43]. Возражения Фуко связаны с тем, что, во-первых, эти категории не могут выйти за границы мышления, связанного с определённой эпохой, а, во-вторых, само это мышление представляет собой базовый антропологический феномен, ибо именно оно определяет положение человека в мире. Следовательно, куда уместнее предположить, что каждая такая эпоха и свойственное ей мышление производят своего человека. Вместе с представлениями о человеческой природе меняется и сама природа человека, но это не причинно-следственная связь, а простая тавтология. Человек не нейтрален по

отношению к знанию о нём: он не является автономной реальностью, не зависящей от того, насколько модели человека соответствуют ей.

Экспансия экономического мышления о человеке меняет человеческую природу, и ключевой вопрос состоит в том, как далеко могут зайти эти изменения: есть ли всё же между разными режимами производства человека что-то общее, что могло бы претендовать на статус антропологической универсалии? С одной стороны, соображения Поланьи и Фуко подсказывают нам, что каждая коренная трансформация мышления способна порождать совершенно нового человека. С другой стороны, не является ли универсалией сам факт того, что человек порождается такими трансформациями? Если такие изменения соответствуют изменениям человеческой социальности и становятся возможны лишь благодаря тому, что человек социален, то социальность всё же остаётся для человека *differentia specifica*, его неотъемлемым свойством. Но правомерно ли тогда говорить о логике экономического как об автономной, не сводимой к логике социального? Эта теоретическая трудность по-прежнему нуждается в разрешении.

Т4. Человек экономический — это не фикция, а новая реальность

Речь, таким образом, идёт о том, чтобы относиться к человеку экономическому серьёзнее, чем это делали и экономисты, и их критики (в первую очередь, социологи). Первые полагали, что прогресс экономического знания позволил составить ясное представление об одной стороне человеческой природы, и благодаря этому открытию наука о человеке достигла небывалых высот в деле предсказания человеческого поведения. Вторые же считали, что экономический человек — порождённая экономистами фикция, которая покоится на ложном понимании человеческой природы. Однако ни тот, ни другой взгляд не позволяет ответить на ключевой вопрос: как возможно, чтобы человек столь долгое время не соответствовал собственной природе? Со стороны экономистов эту проблему пытались решить антропологи формалистского направления. Однако они испытывают затруднения с тем, чтобы объяснить, почему экономическая сторона человеческой природы выходит на первый план только в течение последних столетий. Что же касается критиков экономического человека, то для них неразрешимую проблему представляет тот факт, что со временем правдоподобность модели *homo economicus* только возрастает.

Эту трудность можно разрешить, если отказаться от представления о том, что реальность человеческой природы является универсальной и неизменной. Экономического человека следует воспринимать не как наваждение, а как реальность, но реальность конкретно-историческую. Марксистская критика идеологии и ложного сознания склонна представлять человека экономического как продукт либеральной идеологии, искажающей реальную сущность человека. Такому расщеплению реальности и её идеологической репрезентации в знании Фуко противопоставляет единство системы знания и практик: само экономическое мышление является базовым слоем реальности, и бессмысленно предполагать, что мышление о реальности может искажать саму реальность [Read 2009]. Человек экономический является изобретением, знаменующим становление экономического мышления, однако это не делает его менее реальным.

Такой подход позволяет поставить вопрос об условиях зарождения *homo economicus*. Будучи понятием как реальность, человек экономический уже не может быть сведён к нескольким модельным предпосылкам, что обычно делается в методологических дискуссиях. Он оказывает неизмеримо более сложным феноменом, находящимся к тому же в процессе постоянной модификации. Как показывает Фуко, неверно полагать, что единожды появившись на свет, человек экономический остаётся неизменным. В действительности, можно выделить по крайней мере две основных разновидности *homo economicus*, сменивших друг друга, и они соответствуют либеральной и неолиберальной философиям. *Homo economicus* классического либерализма XVIII века — это «партнёр по обмену», чья рациональность важна постольку, поскольку такой человек преследует во взаимодействии исключительно личный интерес.

В рамках неолиберализма XX века *homo economicus* превращается в первую очередь в предпринимателя, чьим главным предприятием является он сам [Фуко 2010: 285; Горц 2010]. Смещение акцента в экономической науке с эгоистического поведения человека в ходе трансакций на управление собой как ресурсом (что выражается в идеях человеческого и социального капитала, во взгляде на потребление как на производство полезности, в освобождении труда) не укладывается в рамки одной модели человека. В действительности, это два разных человека. Разумеется, описанный Фуко переход от либерализма к неолиберализму – только элемент (хотя и принципиально важный) процесса постоянной модификации экономического человека.

Признание реальности экономического человека способно поставить ряд вопросов относительно его генезиса и трансформации, для которых не остаётся места в теориях, считающих такого человека идеологической фикцией. П. Бурдьё, например, называет *homo economicus* «интеллектуалистской иллюзией», полагая, что экономисты проецируют на индивидуальное поведение принципы, которые характерны для незаинтересованного наблюдателя, а потому неспособны понять истинный интерес действующего [Бурдьё 2005: 159]³. Как бы возражая ему, К. Лаваль замечает: модель экономического человека настолько глубоко встраивается в институциональную структуру, что сама становится конститутивным элементом габитуса в западных обществах [Лаваль 2010: 358]. Тот интерес, к которому стремится пробиться Бурдьё, на деле настолько существенно изменился в процессе экономизации мышления, что уже нет оснований утверждать, будто он является более аутентичным, более соответствующим природе человека, чем узкий корыстный интерес человека экономического.

Представление о том, что человек сегодня действует *словно* *homo economicus*, не даёт возможности увидеть того факта, что он *является* *homo economicus*, то есть такое представление не замечает трансформации человеческой природы. Экономическое знание не отражает (более или менее адекватно) экономическую реальность, оно и есть эта реальность. Соответственно то, что воспринимается, как критиками модели человека «экономического», так и критиками либеральной идеологии, в качестве разрыва между моделью и реальностью (или между моделью и человеческой природой), на деле скрывает сложную природу экономического знания, нуждающуюся в прояснении, а также непрерывную трансформацию этой природы, которая также требует постоянного наблюдения. То, что ещё вчера казалось внешним, противостоящим человеку экономическому и ограничивающим его, завтра может быть колонизировано им и привести к обновлению этого антропологического типа⁴.

Т5. Человек экономический создаётся режимом управления

Поскольку экономический человек перестаёт восприниматься как самоочевидная модель, и внимание переключается на исторические условия его возникновения, ключевой исследовательский вопрос состоит в том, каким образом экономический человек производится. На этот вопрос невозможно ответить, указав на повсеместное распространение рынков, поскольку *homo economicus* в такой же степени является антропологической предпосылкой маркетинга, в какой рынки — институциональной предпосылкой его экспансии. Иными словами, задача состоит в том, чтобы выяснить, за счёт чего происходит трансформация мышления, изменение социальности.

³ См. также у А. Кайе: «Антиутилитаристская теория действия должна, не игнорируя силу интереса, продемонстрировать, что систематическая редукция (действия. — Г. Ю.) к одной только игре интересов неприемлема и, безусловно, упускает из виду самое главное из того, что есть в человеке» [Caillé 2009: 5].

⁴ Наглядным примером может служить понятие «потребительский капитал» Г. Беккера и Дж. Стиглера. Тезис о неизменности предпочтений, который считался экзогенным по отношению к экономической теории и задавал сферу трансцендентного экономическому человеку, с помощью идеи потребительского капитала оказывается обоснован в рамках модели экономического человека [Беккер, Стиглер 2003]. Результат этого блестящего теоретического хода отнюдь не ограничивается решением частной академической проблемы: экономический человек трансформируется и осознаёт, что он способен экономизировать собственные предпочтения, управлять собственными вкусами.

Уже Поланьи отмечал, что ошибочно сводить экономического человека к рынкам и противопоставлять его государственному регулированию. В действительности свободные рынки порождаются именно государством. С антропологической точки зрения соблазнительно полагать, что саморегулирующимся рынкам на каком-то этапе исторического развития удалось преодолеть противоестественное ограничение конкуренции средствами централизованного контроля, и с этого момента соревновательный мотив запустил в человеке стремление к совершенству. Однако идея рынка (и связанные с ней воззрения на социальную политику) вышла победителем из совсем другой борьбы — борьбы за наиболее эффективное государственное управление: «Дорогу к свободному рынку открыло и держало открытой невероятное усиление непрерывного, централизованного и контролируемого интервенционизма» [Polanyi 1957: 140]. Рост государственных функций и необходимого для реализации новой политики аппарата свидетельствует о том, что саморегулирующиеся рынки стали новым способом управления.

При этом, однако, не стоит представлять государство в виде властвующей элиты, незаметно вводящей новые средства контроля в целях присвоения ресурсов. Новый формат управления принципиально лишён субъекта, а само государство трансформируется ничуть не меньше других институтов. По этой причине Фуко скептически относится к способности классической теории государства прояснить суть управления, в особенности в контексте экспансии экономического. Нормативная теория государства неизбежно адресована субъекту управления, в то время как экономическое мышление базируется на бессубъектном управлении [Gordon 1991: 7]. Вместо этого речь следует вести о способе, или режиме управления, который производит и эксплуатирует экономического человека, и вместе с тем создаёт новый тип государства [Foucault 2007: 163–166].

Это, впрочем, не значит, что проблематика государства выносится за скобки, в том числе и при анализе экономического знания. Напротив, создание нового государства — важнейшая черта либерального режима управления, и благодаря формированию новых принципов функционирования государства этот режим получает возможность закрепляться и развиваться. Точно так же экспансия экономического знания была бы невозможна без государства, и точки связи между экономическим знанием (в том числе и экономической наукой) и государством представляют большой интерес. Ключевая роль политической экономии связана не с тем, что она диктовала государству, каким образом следует управлять, но с тем, что она задавала критерии правильности для управленческих практик, определяла то знание, на котором такие практики могли бы базироваться [Фуко 2010].

Поэтому для исследования экономического мышления особый интерес представляют ситуации, когда экономическая наука в явном виде брала на себя экспертные функции — функции осмысления общества и определения регулятивов для социальной политики. Это могло предполагать, а могло и не предполагать участие теоретиков-экономистов в государственном управлении, консультирование государственного аппарата или политических партий, поскольку даже чисто академические прорывы способны играть огромную роль в структурировании практики управления через усвоение экономического мышления посредством системы профессионального образования. Случаи, когда либеральные и неолиберальные экономисты намеренно становились мостом между наукой, с одной стороны, и политикой и практикой, с другой, повторяются в течение почти трёх столетий с регулярностью, которую нельзя недооценивать. Эти случаи становились предметом обстоятельного исследования как у Поланьи, так и у Фуко. Для обоих центральной фигурой из числа классиков политической экономии был И. Бенгам, чья жизнь показательным образом сочетала осмысление принципов функционирования нового общества и антрепренёрскую деятельность [Polanyi 1957, Фуко 1999]. В работах Фуко также рассматриваются такие ключевые для развития неолиберализма вехи, как парижский коллоквиум Уолтера Липпмана, Чикагская школа экономики, немецкий ордолиберализм, — все эти случаи объединения усилий экономистов обнаруживают сходные образцы пересечения теоретической деятельности с экономической практикой и политикой [Фуко 2010]. Как уже отмечалось, экономическое мышление не яв-

ляется идеологией и не сводимо к набору постулатов⁵, оно постоянно находится в движении, и его экспансия принимает разные формы. Современные исследования обнаруживают специфику связи между экономической наукой и государственной практикой в разных странах [Denord 2007; Fourcade 2009; Mirowski, Plehwe 2009].

Т6. Экономическая наука оказывает влияние на истинность экономических теорий

Экономическая наука играет важную роль в процессе экономизации мышления, в результате чего можно обнаружить, что истинность предлагаемых экономистами теорий определяется под влиянием самих этих теорий. В терминах теории речевых актов такое явление называется перформативностью, поскольку в этой ситуации высказывание создаёт собственный референт. Наиболее известным аспектом проблемы является «оживление» человека экономического, которое происходит при участии экономической науки [Callon 1998b]. Руководствуясь экономически обоснованным знанием, индивиды принимают вести себя так, что это знание начинает лучше описывать их деятельность, чем если бы они не ориентировались на это знание.

Перформативность представляется причинно-следственной моделью, обозначающей влияние экономической науки на экономическую реальность: экономические модели и теории истинны, *потому что* индивиды учитывают их. Такая каузальная модель выглядит привлекательно на уровне конкретных эмпирических исследований, поскольку они позволяют зафиксировать изменение поведения индивидов в зависимости от усвоения экономического знания, как, например, в тщательно задокументированном Д. Маккензи примере с рынками деривативов, возникшими благодаря появлению экономической теории, способной прогнозировать цены на производные финансовые инструменты [MacKenzie 2006]. Однако при попытках сформулировать более широкий взгляд на перформативность экономической науки неизбежно возникают теоретические трудности. Ведь любая практика, в том числе и научная, так или иначе изменяет реальность, и непросто установить, когда можно говорить о том, что реальность была изменена (а) в сторону соответствия научному объяснению и (б) вследствие появления этого объяснения. Маккензи пытается разрешить эту проблему, разграничив разные уровни перформативности: ситуация, когда экономическая наука просто используется индивидами в практике или даже существенно меняет эту практику, отделяется от ситуации, когда процессы, в которых используется научное знание, начинают соответствовать представлениям об этих процессах в экономической науке [MacKenzie 2006: 17–18].

Однако если допустить, что реальность (в том числе такой её фундаментальный слой, как человеческая природа) способна меняться под воздействием научной практики, сложно провести границу между разными видами перформативности. Исследования перформативности имплицитно исходят из предположения, что под наукой следует понимать и рафинированное теоретизирование, и научную практику и практические импликации, и именно благодаря такому целостному взгляду на науку удаётся показать, что знание трансформирует реальность. Но в этом случае оказывается невозможным выделить «бестелесную» науку, которая не имела бы практического воплощения: любое научное знание неотделимо от практического контекста его создания и распространения. Как отмечает М. Каллон, следует отказаться от представления о том, что наука имеет дело с автономной реальностью, которая существует сама по себе, берёт из неё опытные данные и возвращает ей результаты исследования (например, в виде технологий). Практически между этими аспектами функционирования науки невозможно провести чёткую грань, и результат научного исследования возникает именно в их переплетении [Callon 2007: 312–313].

Каузальность тезиса о перформативности науки (в том числе, экономической) можно сохранить, только предположив, что в одних ситуациях наука меняет реальность, а в других — нет. Однако выше мы по-

⁵ Хотя Ф. Миrowsки и пытается реконструировать «манифест неолиберализма» [Mirowski 2009].

казали, что исследования экономического знания требуют признать, что существенные модификации реальности происходят постоянно, и в том числе — изменения сущности человека. Именно поэтому перформативность экономической науки следует рассматривать как составную часть единого процесса экономизации, который предполагает радикальную трансформацию мышления, а не просто коррекцию отдельных хозяйственных практик в результате применения экономических моделей [Çalışkan, Callon 2009; 2010]. Для общего процесса экономизации такие конкретные случаи представляют собой лишь отдельные небольшие арены. Экономизация науки и практики (в том числе и научной) представляют собой стороны одной тенденции, между которыми существует, как выразился Фуко, «полигональное», или «полиэдральное», отношение. Это означает, что здесь затруднительно говорить о причинно-следственной связи: утверждать, что экономическая наука является прямой причиной трансформации практик в сторону их большего соответствия этой науке, соблазнительно, но неверно. Экономическая наука преобразует реальность в сторону её соответствия экономическим моделям, и в то же время в своём развитии сама направляется этой новой реальностью. Это движение происходит не только в ситуациях успеха отдельных научно обоснованных экономических технологий (как в случае с рынком опционов), но продолжается каждую минуту в ходе развития теории и практики экономического. Каллон отмечает: даже в тех случаях, когда экономическая теория, казалось бы, признаёт свою неприменимость к практике и принципиально предпочитает оставаться в стенах университетов, её успех в научном мире всё равно поддерживается всем тем, что составляет практический контекст её существования, — учебниками, статьями, коллегами, студентами [Callon 2007: 330]. Нет сомнений, что теория создаёт этот контекст и является его плодом (точно так же, как теория цен на опционы создавала рынки деривативов и сама развивалась под их влиянием).

Маккензи отмечает также существование феномена *контрперформативности*, который обозначает ситуацию, когда вследствие того, что индивиды действуют на основании экономического знания, это знание начинает хуже описывать реальность [MacKenzie 2006: 19]. Таким образом, нельзя утверждать, что экономическая наука всегда выстраивает реальность «под себя». Важно лишь то, что она меняет реальность и влияет на истинность теорий. Контрперформативность важна ещё и потому, что она демонстрирует взаимное влияние теории и практики в процессе экономизации. Экономическая наука вынуждена совершенствоваться по мере того, как благодаря ей реальность экономизируется и бросает ей новые вызовы. В случае контрперформативности действие этого общего принципа особенно заметно.

Т7. Экономическое знание определяет границу между экономическим и социальным

Если контрперформативность следует рассматривать не как сопротивление, которое вызывают экономические модели, а как стимул к их коррекции, то это не значит, что процесс экономизации не создаёт ответной реакции. Экспансия экономического мышления разрушает устоявшиеся модели взаимодействия между людьми и формы восприятия мира создавая принципиально иную реальность. Вполне естественно ожидать, что такая деформация нашего социального существования встретит отпор. Однако что это за отпор и какая инстанция его оказывает? Каковы препятствия на пути распространения экономического?

Одним из ключевых в «Великой трансформации» является понятие «двойное движение» [Vuğra 2007; Block 2008]. Описывая ключевую культурную тенденцию современного мира, возрастающее господство экономической логики, Поланьи отмечает, что это происходит на фоне постоянного встречного движения, которое представляет собой «самозащиту общества» [Polanyi 1957: 130]. Для Поланьи такая охранительная тенденция является по сути консервативной, направленной на поддержание и восстановление альтернативных рынку институтов координации с тем, чтобы не допустить разрушительного воздействия рынка на общество. Иными словами, предполагается, что рынок и поддерживающая его политика *laissez-faire*⁶ принципиально антиобщественны: они разрушают «социальную ткань».

⁶ Принцип невмешательства (*фр.*). — *Примеч. ред.*

Поланьи делает важное утверждение, доказывая, что встречное движение — реакция на либерализм — было спонтанным и нескоординированным [Polanyi 1957: 149–150]. Это означает, что борьба между экономической логикой и противящейся ей логикой общества представляет собой не спор о принципах социальной политики (будь то на кафедре или на трибуне), но онтологическое противостояние. Хотя Поланьи и использует наряду с этим аппарат классового анализа для обсуждения «двойного движения», акцент на спонтанности реакции на экономизацию — это важный шаг от классовой теории как макросоциального анализа к обнаружению противостояния двух логик на уровне отдельных повседневных практик. И пусть примеры защитной реакции общества, которые приводит Поланьи, относятся преимущественно к регулированию рынка труда, его утверждение, что общество естественным образом противится экспансии экономического, позволяет ожидать, что любая отдельная экономическая практика может активировать защитные силы общества, противящиеся его разрушению. Сопrotивление «общества в целом» — это почти автоматическое сопротивление, на уровне отторжения конкретных экономических практик, даже если оно и ослабляет потенциал классового сопротивления [Silver, Arrighi 2003: 326–327].

Впрочем, если проникновение экономизации происходит на уровне знания и мышления, на уровне деформации социальных связей, возможно ли сопротивление? По мере того, как теория отказывается признавать существование субъекта сопротивления, сам феномен сопротивления становится сомнительным. В концепции Фуко эта проблема встала наиболее остро, поскольку для Фуко субъект сам является продуктом существующего режима управления (собственно, этот режим основывается именно на производстве субъекта) и, стало быть, изначально стерилизован и неспособен на сопротивление. Существует ли тогда инстанция, способная на сопротивление [McCarthy 1990: 449–450]? Более того, Фуко обращает внимание на то, что риторика «защиты общества» в действительности свойственна расистскому дискурсу, стремящемуся найти внутри общества врагов, от которых оно должно быть очищено, и этот дискурс стал одной из составляющих нацизма [Фуко 2005: 78]. Собственно, Поланьи также указывал на то, что неизбежная реакция общества на экспансию экономического совсем не обязательно приведёт к позитивным с точки зрения морали последствиям; его объяснение фашизма основывается именно на идее обострения конфликта в рамках «двойного движения» [Буэра 2007: 187].

Единственно возможным решением является существование (или вероятность существования) альтернативной логики, которая создаёт структуры мышления, способные противостоять логике экономического. Говоря о «самозащите общества» и угрозе для его «ткани» со стороны экономического, Поланьи имеет в виду, что такой встречной тенденцией является собственная логика социального. Это означает, что между социальным и экономическим постоянно существует напряжение, борьба за то, какие практики будут управляться экономическим принципом, а какие — нет. Ключевое противостояние на уровне повседневных взаимодействий — это противостояние между обменом рыночного типа и даром. Множество взаимодействий может быть организовано согласно как одному, так и другому принципу, и институциональное решение всегда отражает результат борьбы экономического и социального на уровне мышления [Callon, Latour 1997].

Однако, чтобы понять, от чего зависит исход этой борьбы, следует обратиться к её инструментам. Экономическое мышление рекрутирует множество техник, которые обеспечивают его экспансию за счёт того, что организуют обыденные взаимодействия согласно экономическим принципам. Эти техники институционализируют экономическое знание в качестве самоочевидного и наиболее доступного способа организации деятельности. Функцию легитимации выполняет научное знание, оперирующее экономическими законами, понимаемыми как законы экономической природы человека.

Экономическая наука играет, таким образом, важную роль в установлении границы между экономическим и социальным. В тех зонах, где экспансия экономического сталкивается с сопротивлением, экономическая наука, понимаемая в широком смысле (то есть включающая все дисциплины, которые

не ограничиваются абстрактным теоретизированием, но создают практическое знание, применимое в разных сферах управления), производит техники, способные изменить восприятие ситуации, экономизировать её и тем самым создать предпосылки для того, чтобы практическая деятельность протекала в соответствии с экономическими теориями. До сих пор эти две проблемы — проблема напряжения на границе между экономическим и социальным и проблема проникновения экономической науки в практику через технологии — рассматривались преимущественно по отдельности. Между тем, теория экспансии экономического позволяет предположить, что технологии, основанные на экономическом знании, оказываются особенно востребованными там, где конфликт между экономическим и социальным становится особенно острым (и наоборот, развитие экономической науки может открывать новые зоны для экспансии)⁷.

Т8. Экономическая наука — не оппонент социологии, а её предмет

Исследования экономического знания позволяют критически взглянуть на границу между социологией и экономической наукой, поскольку обнаруживают происхождение этой границы. В рамках «консенсуса Парсонса—Роббинса» за экономической наукой закреплялась сфера экономического, а за социологией — сфера социального. Для того, чтобы «социологизировать» какой-либо предмет, требовалось показать, что он является социальным. Именно поэтому Новая экономическая социология, возникшая после распада консенсуса, искала обоснование в выделении «экономического социального действия» [Swedberg 1998]. Такой подход требовал предварительно аналитически определить экономическое и социальное, а потому закрывал для анализа проблему подвижной границы между ними [Le Velly 2008]. Более того, он превращал экономическое в естественное и не требующее объяснений явление, а потому не уделял внимания экономическому знанию, которое представлялось самоочевидным.

Исследования экономического знания помогают преодолеть эти трудности, однако они не сумели бы этого сделать, если бы не отказались от уверенности в существовании раз и навсегда заданной границы между экономическим и социальным. Признание подвижности экономического, способного менять реальность на уровне человеческой природы, делает доступными для социологического анализа границы экономического — экономического мышления, экономического знания, экономической науки. Проблематика экономического знания имеет смысл только в связи с исследованием границ экономического в целом, изучением трансформаций социальности на базовом уровне, то есть только если трансформация знания и практики будет рассматриваться как единый процесс.

Таким образом, новый подход меняет соотношение между экономической наукой и социологией: после распада консенсуса полемика между ними была ограничена концентрацией первых на экономическом, вторых — на социальном. Поскольку социологи переключаются на проблематизацию границы между ними, экономическая наука превращается в легитимный предмет социологического анализа, и

⁷ Так, В. Зелизер показывает, что развитие страхования жизни в США долгое время тормозилось представлениями американцев о границах коммерциализации: человеческая жизнь не может быть предметом денежных отношений. С точки зрения Зелизера, итоговый успех страховщиков, которым удалось создать рынок страхования жизни, объясняется двумя факторами: во-первых, удачной презентацией бизнеса, убедившей потребителя, что страхование представляет собой не торговлю жизнью, а заботу о ней (стратегия «сакрализации осквернения»); во-вторых, ценностными изменениями в установках по отношению к смерти [Зелизер 2010]. Однако очевидно, что первый фактор представляет собой технику, которая способствовала трансформации ценностных установок. Именно с помощью техники презентации удалось переместить границу между экономическим и социальным и сделать страхование жизни легитимной практикой. Здесь имеет место отнюдь не маскировка коммерции и предание ей благопристойного облика, как полагает Зелизер, а превращение в коммерческое того, что таковым не являлось. Ценность, заступающая на место святыни (жизни), — это ценность расчётливой заботы о жизни, отношения к ней, как к важному ресурсу, который должен быть использован экономно. То, что не являлось предметом экономического знания, становится таковым: неверно полагать, что столкнувшись с сопротивлением со стороны морали, коммерческая практика просто замаскировалась под действующую мораль. На самом деле мораль (то есть приемлемые границы экономического) оказалась трансформирована.

притом предмет, исключительно важный с точки зрения культурной динамики. Это вовсе не исключает возможность диалога между дисциплинами, однако в последнее время исследователи в разных странах всё чаще выдвигают лозунг «Хватит спорить!», констатируя, что дискуссия по старому сценарию (заданному экономическим империализмом и реакцией на него) уже не даёт никаких новых плодов [Kessler 2007; Hodgson 2008b; Радаев 2008]. Новый формат диалога ещё только предстоит найти.

Впрочем, принципы дискуссии между социологами и экономистами зависят также и от целей, которые преследует социология экономического знания. Поскольку в данной работе мы опирались главным образом на теории К. Поланьи и М. Фуко (авторов, которые, несмотря на очевидные различия между ними, представляют традицию критической мысли), в заключение следует сказать несколько слов о соотношении между исследованиями экономического знания и сопротивлением экономизации. При этом нельзя сказать, что исследователей экономического знания объединяет критическая установка. Более того, М. Каллон полагает, что «очень важно оставить критическую позицию и прекратить обвинять экономистов, капиталистов и т. д.» [Callon 2005: 116]⁸. В этом случае экономическая наука становится для социологов (равно как и для множества других участников хозяйственных процессов) равноправным партнёром в деле *соосуществления* (co-performing) экономики — деле, от которого невозможно уклониться в силу перформативности любой науки.

И всё же для многих исследователей, помещающих экономическое знание в контекст развития неолитерализма и видящих в экономизации разрушение человека, его социальности, ключевым является вопрос о том, возможно ли сопротивление этим тенденциям и какую роль в нём должна сыграть социология экономического знания. Здесь, впрочем, возникает серьёзная проблема: с одной стороны, экономическое рассматривается как принципиально новая логика, бросающая вызов человеческой социальности. Как утверждал Поланьи, «идея саморегулирующегося рынка предполагала абсолютную утопию. Такой институт не смог бы просуществовать хоть сколько-нибудь, не уничтожив человеческую и естественную сущность общества» [Polanyi 1957: 3]. С другой стороны, если экономическое действительно преследует эту деструктивную цель, и пытается разрушить, заместить собой основы социальности (то есть экономическое не является формой социального), то может ли наука о социальном понять суть этой новой господствующей логики? Не анахронична ли она? И наоборот: если она претендует на понимание этой новой логики, то может ли она называться наукой о социальном? Будучи сама продуктом новой системы отношений, может ли она претендовать на то, чтобы знать, как устроено социальное, которое уже уничтожено этой системой?

Поланьи полагает, что свободный нерегулируемый рынок и триумф рыночного мышления — это утопия; экспансия рынка была бы невозможна, если бы за ней не стояло государство, которое хоть в какой-то мере основывается на традиционных политических отношениях. В этом случае разоблачение утопии экономического является способом активировать «самозащитные» механизмы общества и направить их в нужное русло [Evans 2008]. Но тогда трансформация, которую инициирует экономическое, на самом деле является лишь трансформацией формы социальности, а экономическое — лишь новая форма социального. Имеет ли тогда смысл говорить о радикальном, онтологическом перевороте, совершаемом логикой экономического?

Выбор, таким образом, состоит между верой в искусственность экономического мышления и экономического человека (что открывает перспективу сопротивления с целью возвращения к естественной человеческой природе) и признанием их реальности, подлинности (что открывает богатые аналитические перспективы). И если Поланьи колеблется между этими вариантами, то Фуко делает выбор в пользу второго из них. Именно с этим связан его скепсис в отношении попыток выделить универсалии в человеческой природе, определить сущность социального: все понятия такого рода «сформированы в

⁸ См. также дискуссию по этому поводу: [Butler 2010; Callon 2010].

рамках нашей цивилизации, в рамках нашего типа знания», а потому «как это ни печально, невозможно использовать эти понятия, чтобы описать или оправдать битву, которая смогла бы перевернуть самые основы нашего общества» [Foucault 2006: 58].

Независимо от решения этой сложной дилеммы, исследования экономического знания ясно указывают на проблемную область, которая долгое время не получала достаточного внимания в социальных науках, — на конфликт между экономическим и социальным. Экономическое знание играет ключевую роль в борьбе за границы экономического. Исследуя роль экономической науки в формировании техник этой борьбы, в структурировании отдельных практик и социальной политики в целом, социальная наука сможет глубже понять значение экономической науки для мира, где мы живём, и происходящих в нём изменений. И это позволит социологии подойти ближе к осмыслению того, какую роль в этих процессах играет она сама.

Литература

- Автономов В. 1998. *Модель человека в экономической науке*. СПб.: Экономическая школа.
- Беккер Г., Стиглер Дж. 2003. De gustibus non est disputandum. В кн.: Беккер Г. *Человеческое поведение: экономический подход*. М.: ИД ГУ ВШЭ; 488–518.
- Бигарт Н. 2001. Социальная организация и экономическое развитие. *Экономическая социология*. 2 (5): 49–58. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2001-2-5/index.html>
- Бурдьё П. 2005. Поле экономики. В кн.: Бурдьё П. *Социальное пространство: поля и практики*. СПб.: Алетейя; 129–176.
- Горц А. 2010. *Нематериальное: знание, стоимость и капитал*. М.: ИД ГУ ВШЭ.
- Доббин Ф. 2004. Политическая культура и индустриальная рациональность. *Экономическая социология*. 5 (1): 45–62. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2004-5-1/index.html>
- Зелизер В. 2010. Человеческие ценности и рынок: страхование жизни и смерть в Америке XIX века. *Экономическая социология*. 11 (2): 54–72. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2010-11-2/index.html>
- Лаваль К. 2010. *Человек экономический. Эссе о происхождении неолиберализма*. М.: НЛЮ.
- Манхейм К. 1994. Идеология и утопия. В кн.: Манхейм К. *Диагноз нашего времени*. М.: Юристъ; 7–276.
- Поланьи К. 2010. Аристотель открывает экономику. В кн.: Поланьи К. *Избранные работы*. М.: Территория будущего; 117–152.
- Поланьи К. 2002. Экономика как институционально оформленный процесс. *Экономическая социология*. 3 (2): 62–73. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2002-3-2/index.html>
- Радаев В. 2008. Экономические империалисты наступают! Что делать социологам. *Экономическая социология*. 9 (3): 25–32. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2008-9-3/index.html>
- Роббинс Л. 1993. Предмет экономической науки. *Thesis*. 1: 10–23.

- Фуко М. 1997. *Надзирать и наказывать*. М.: Ad Marginem.
- Фуко М. 2005. *Нужно защищать общество*. СПб.: Наука.
- Фуко М. 2010. *Рождение биополитики*. СПб.: Наука.
- Block F. 2003. Karl Polanyi and the Writing of «The Great Transformation». *Theory and Society*. 32 (3): 275–306.
- Block F. 2008. Polanyi's Double Movement and the Reconstruction of Critical Theory. *Interventions Économiques*. 38 (2). URL: <http://interventionseconomiques.revues.org/274>
- Buğra A. 2007. Polanyi's Concept of Double Movement and Politics in the Contemporary Market Society. In: Buğra A., Ağartan K. (eds). *Reading Karl Polanyi for the Twenty-First Century* New York: Palgrave Macmillan; 173–190.
- Butler J. 2010. Performative Agency. *Journal of Cultural Economy*. 3 (2): 147–161.
- Caillé A. 2009. *Théorie anti-utilitariste de l'action. Fragments d'une sociologie générale*. Paris: Editions La Découverte.
- Çalışkan K., Callon M. 2009. Economization. *Economy and Society*. 38 (3): 269–298.
- Çalışkan K., Callon M. 2010. Economization. *Economy and Society*. 39 (1): 1–32.
- Callon M. 1998a. Introduction. In: Callon M. (ed.). *Laws of the Markets*. London: Blackwell Publishers; Sociological Review; 1–57.
- Callon M. (ed.). 1998b. *Laws of the Markets*. London: Blackwell Publishers; Sociological Review.
- Callon M. 2005. Technology, Politics, and the Market: An Interview. In: Barry A., Slater D. (eds.). *Technological Economy*. Oxford, New York: Routledge; 285–306.
- Callon M. 2007 What Does It Mean to So Say That Economics Is Performative. In: MacKenzie D., Muniesa F., Siu L. (eds.). *Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics*. New Jersey: Princeton University Press; 311–357.
- Callon M. 2010. Performativity, Misfires and Politics. *Journal of Cultural Economy*. 3 (2): 163–169.
- Callon M., Latour B. 1997. «Tu ne calculeras pas!» — ou comment symétriser le don et le capital. *La revue du MAUSS*. 9: 45–70.
- Callon M., Millo Y., Muniesa F. (eds.). 2007. *Market Devices*. Blackwell Publishers; Sociological Review.
- Cook S. 1966. The Obsolete «Anti-Market» Mentality: A Critique of the Substantive Approach to Economic Anthropology. *American Anthropologist. New Series*. 68 (2, Part 1): 323–345.
- Dale G. 2011. Lineages of Embeddedness: On the Antecedents and Successors of a Polanyian Concept. *American Journal of Economics and Sociology*. 70 (2): 306–339.

- Denord F. 2007. *Néo-libéralisme version française*. Paris: Démopolis.
- Denord F. 2009. French Neoliberalism and Its Divisions: From the Colloque Walter Lippmann to the Fifth Republic. In: Mirowski P., Plehwe D. (eds.). *The Road from Mont Pèlerin: The Making of Neoliberal Thought Collective*. Cambridge, MA; London: Harvard University Press; 45–68.
- Derosières A. 2008. *Gouverner par les nombres: L'argument statistique*. Paris: Ecole des Mines.
- Evans P. 2008. Is an Alternative Globalization Possible? *Politics & Society*. 36 (2): 271–305.
- Ferraro F., Pfeffer J., Sutton R. 2005. Economics Language and Assumptions: How Theories Can Become Self-Fulfilling. *Academy of Management Review*. 30 (1): 8–24.
- Foucault M. 1969. *L'archéologie du savoir*. Paris: Gallimard.
- Foucault M. 2006. *The Chomsky-Foucault Debate on Human Nature*. New York; London: The New Press.
- Foucault M. 2007. *Security, Territory, Population*. New York: Palgrave Macmillan.
- Fourcade M. 2009. *Economists and Societies: Discipline and Profession in the United States, Britain, and France, 1890s to 1990s*. New Jersey: Princeton University Press.
- Gemici K. 2008. Karl Polanyi and the Antinomies of Embeddedness. *Socio-Economic Review*. 6 (1): 5–33.
- Godelier M. 1986. *The Mental and the Material*. Thetford: Verso.
- Gordon C. 1991. Governmental Rationality: An Introduction. In: Burchell G., Gordon C., Miller P. (eds.). *The Foucault Effect. Studies in Governmentality*. Chicago: The University of Chicago Press; 1–52.
- Harvey D. 2005. *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford: Oxford University Press.
- Hodgson G. 2008a. Marshall, Schumpeter, and the Shifting Boundaries of Economics and Sociology. In: Shionoya Y., Nishizawa T. (eds.). *Marshall and Schumpeter on Evolution: Economic Sociology of Capitalist Development*. Cheltenham; Northampton: Edward Elgar; 93–115.
- Hodgson G. 2008b. Review Essay: Prospects of Economic Sociology. *Philosophy of Social Sciences*. 38 (1): 133–149.
- Jensen C. 2004. A Nonhumanist Disposition: On Performativity, Practical Ontology, and Intervention. *Configurations*. 12 (2): 229–261.
- Kessler O. 2007. Performativity of Risk and the Boundaries of Economic Sociology. *Current Sociology*. 55 (1): 110–125.
- Krippner G., Alvarez A. 2007. Embeddedness and the Intellectual Projects of Economics Sociology. *Annual Review of Sociology*. 33: 219–240.
- Le Velly R. 2008. Karl Polanyi, la Nouvelle sociologie économique et les forces du marché. *Interventions économiques*. 38 (2). URL: <http://interventionseconomiques.revues.org/274>

- Lemke T. 2001. «The Birth of Biopolitics»: Michel Foucault's Lecture at the Collège de France on Neo-Liberal Governmentality. *Economy and Society*. 30 (2): 190–207.
- MacKenzie D. 2006. *An Engine, not a Camera: How Financial Models Shape Markets*. Massachusetts: MIT Press.
- MacKenzie D., Muniesa F., Siu L. (eds.). 2007. *Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics*. New Jersey: Princeton University Press.
- McCarthy T. 1990. The Critique of Impure Reason: Foucault and the Frankfurt School. *Political Theory*. 18 (3): 437–469.
- Miller D. 2002. Turning Callon the Right Way Up. *Economy and Society*. 31 (2): 218–233.
- Mirowski P. 2009. Postface: Defining Neoliberalism. In: Mirowski P., Plehwe D. (eds.). *The Road from Mont Pèlerin: The Making of Neoliberal Thought Collective*. Cambridge, MA; London: Harvard University Press; 417–456.
- Mirowski P., Plehwe D. (eds.). 2009. *The Road from Mont Pèlerin: The Making of Neoliberal Thought Collective*. Cambridge, MA; London: Harvard University Press .
- Pickering A. 1995. *The Mangle of Practice*. Chicago, London: The University of Chicago Press.
- Pinch T., Swedberg R. 2008. *Living in a Material World: Economic Sociology Meets Science and Technology Studies*. Cambridge, London: The MIT Press.
- Plehwe D., Walpen B. 2006. Introduction. In: Plehwe D., Walpen B., Neunhöffer G (eds.). *Neoliberal Hegemony: A Global Critique*. Oxford; New York: Routledge; 1–24.
- Plehwe D., Walpen B., Neunhöffer G. (eds.). 2006. *Neoliberal Hegemony: A Global Critique*. Oxford; New York: Routledge.
- Polanyi K. 1947. Our Obsolete Market Mentality. *Commentary*. 3: 109–117.
- Polanyi K. 1957. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston: Beacon Press.
- Power M. 2011. Foucault and Sociology. *Annual Review of Sociology*. 37: 35–56.
- Read J. 2009. A Genealogy of Homo-Economicus: Neoliberalism and the Production of Subjectivity. *Foucault Studies*. 6: 25–36.
- Santos A., Rodrigues J. 2009. Economics as Social Engineering? Questioning the Performativity Thesis. *Cambridge Journal of Economics*. 33 (5): 985–1000.
- Scheler M. 1924. Probleme einer Soziologie des Wissens. In: Scheler M. (Hrsg.) *Versuche zu einer Soziologie des Wissens*. München: Dunker & Humblot; 1–146.
- Silver B., Arrighi G. 2003. Polanyi's «double movement»: The Belle Epoque of British and US Hegemony Compared. *Politics & Society*. 31 (2): 325–355.

- Steiner P. 2001. The Sociology of Economic Knowledge. *European Journal of Social Theory*. 4 (4): 443–458.
- Steiner P. 2008. Foucault, Weber and the History of the Economic Subject. *The European Journal of the History of Economic Thought*. 15 (3): 503–527.
- Strum S. S., Latour B. 1987. Redefining the Social Link: From Baboons to Humans. *Social Science Information*. 26 (4): 783–802.
- Swedberg R. 1998. *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. New Jersey: Princeton University Press.
- Tribe K. 2009. Liberalism and Neoliberalism in Britain, 1930–1980. In: Mirowski P., Plehwe D. (eds.). *The Road from Mont Pèlerin: The Making of Neoliberal Thought Collective*. Cambridge, MA; London: Harvard University Press; 69–98.
- Velthuis O. 1999. The Changing Relationship Between Economic Sociology and Institutional Economics: From Talcott Parsons to Mark Granovetter. *American Journal of Economics and Sociology*. 58 (4): 629–649.
- Walpen B. 2004. *Die offenen Feinde und ihre Gesellschaft*. Hamburg: VSA Verlag.