

Интервью

IR По традиции журнал открывается нашими специальными интервью, взятыми главным редактором у ведущих мировых ученых. В этом номере нас ожидает встреча с более чем известными людьми. Оба они не являются экономсоциологами, однако оказали очень заметное влияние на развитие этой дисциплины. Первое интервью – с нобелевским лауреатом Дж. Акерлофом, который известен своими попытками вовлечения социологических переменных в неоклассический экономический анализ. Второе интервью – с О. Уильямсоном – одним из двух (наряду с Д. Нортон) бесспорных лидеров новой институциональной экономики. Его труды стали объектом массивной критики со стороны новых институционалистов в экономической социологии и одновременно широких заимствований с их стороны. Итак, два пронизательных (и критических) взгляда на экономическую социологию со стороны.

Джордж Акерлоф. 25 сентября 2001 г.

Перевод М.С. Добряковой

Наша беседа состоялась в рабочем кабинете Джорджа Акерлофа на следующий день после конференции по новой институциональной экономике, где он выступил с большим докладом. В нем он попытался интегрировать в экономическую модель социологическую категорию идентичности. Акерлоф действительно оказался очень живым человеком, проявляющим интерес к весьма широкому кругу явлений. Вскоре после нашей беседы он получил Нобелевскую премию по экономике. Интересно, как бы выглядело данное интервью после получения премии...

* * *

– На последней конференции Международного общества новой институциональной экономики [ISNIE] на пленарном заседании Вы представили работу «Экономика образования: чему можно поучиться у социологии». Если говорить не об этом конкретном выступлении, а несколько шире: как Вы считаете, чем Вам как экономисту может быть полезна социология?

– Я думаю, что для экономистов, пожалуй, самой важной темой являются экономические модели. А социологи, как мне кажется, смотрят не просто на денежные модели, а на то, что самим людям кажется наиболее важным. Самое важное для меня из того, чему я могу научиться у социологии, – это ее внимание к идентичности. Я думаю, это один из факторов, который считается ключевым в социологии и которому экономисты пока не уделяли достаточного внимания. Это одна из тех вещей, которых недостает экономической теории и математике. Экономисты, когда ее замечают, делают неверные предсказания. Вероятно, для экономики организаций исследование вопросов идентичности может стать особым направлением развития и позволить по-новому увидеть теорию принципала-агента. Ведь эта теория утверждает, что люди должны вознаграждаться в соответствии с чем-то измеряемым [measurable], в соответствии со своим вкладом, поскольку он может быть измерен. Но загвоздка состоит в том, что когда мы так поступаем, встает проблема внешней и внутренней мотивации [extrinsic and intrinsic motivation] – и можно сказать, что следование теории принципала-агента задевает людей и оскорбляет их идентичность. И, возможно, не стоит делать того, что предписывает нам стандартный экономический анализ, – т.е. не определять

вознаграждение человека на основании его работы. Многие считают, что способы вознаграждения людей и способы их деления на группы гораздо более замысловаты.

– *Вы известны как экономист с очень широким кругом интересов, в который входит и социология. За какой литературой по социологии Вам удастся следить – пусть не подробно, но хотя бы в общих чертах?*

– Думаю, это началось с посещения ряда университетских курсов по социологии. И если бы меня попросили назвать моих любимых социологов, пожалуй, я бы назвал Мертона [Merton] и Хоуманса [Homans]. Мне кажется, работа, которой я занимаюсь, представляет собой попытку инкорпорировать социологию на этом уровне. Я работаю над этим и, вероятно, поступаю так же, как и большинство социологов. В принципе, я знаком с основами и классикой социологии. А что я обычно делаю – например, если взять тему идентичности, – я читаю все, что могу по этой теме.

– *В одной из своих последних работ Вы ссылаетесь на Джеймса Коулмана и Криса Джэнкса, но это связано с конкретными проблемами образования. Если я не ошибаюсь, Вы начали говорить о более общей психо-социо-антропо-экономической теории 17 лет назад, в своей «Книге сказок экономиста-теоретика». Как бы Вы назвали этот предмет сегодня?*

– Думаю, здесь уже возникла некая целостность, которая называется бихевиористской экономической теорией. И, насколько я вижу, помимо меня здесь работает много других людей. Это превратилось в одну из развитых областей. Буквально сегодня я разговаривал с Робертом Кингом [Robert King], который организует конференцию в рамках журнала по денежной экономике [Journal of Monetary Economics] и бихевиористской макроэкономике. Так что есть и такие конференции... Мне кажется, это одно из наиболее важных и интересных направлений в экономической теории. Полагаю, что когда я писал ту самую книгу, нас (людей, которые этим занимались) было очень мало, и не уверен, что мы тогда вообще были знакомы друг с другом. А сейчас мы (те люди, которым занимались этим и раньше) как-то объединились.

– *Некоторые говорят, что между экономической теорией и социологией есть своего рода разделение труда. Что социологи поставляют интересные данные этнографического характера и ставят интересные проблемы, которые расширяют круг исследуемых вопросов. Но что при этом они не располагают адекватной методологией, чтобы ответить на эти вопросы – это уже скорее прерогатива экономистов.*

– По моему мнению, экономисты слишком увлекаются статистическими методами. Они считают свою работу очень научной, потому что в ней много математики и статистики. А мне кажется, что есть немало наук, в которых математика и статистика не используются вовсе. Вместо этого внимание уделяется более детальному исследованию отдельных объектов. И когда мы добираемся до структур индивидуального уровня, подобных, например, кристаллам, мы можем представить себе и общую структуру целого. Примеры такого анализа есть в химии или, даже в большей степени, в биологии – например, когда люди занимаются изучением ДНК. Возьмите антропологов и социологов – их работа заключается в проведении этнографических исследований, изучении вещей в мельчайших подробностях. А причина, почему следует поступать именно таким образом, почему именно эта методология может оказаться верной, состоит в том, что, как и в случае ДНК, мы увидим, как индивидуальные объекты воспроизводят самих себя. В конце концов, в обществе мы исследуем то, что воспроизводится в рамках сообществ [communities]... Чтобы какие-то единицы были способны к воспроизведению, у них должны быть общие характеристики. И неважно, каким образом и что именно мы исследуем, и если говорить о биологических клетках, когда мы углубляемся в изучение человеческого тела, – полагаю, у всех у нас есть ДНК... То же касается и социальных организаций, исследования их сущности. Если вы изучаете вещи в мельчайших подробностях, вы в результате узнаете их основополагающие черты.

Мне кажется, преимущество социологических и антропологических исследований во многом состоит в том, что они обнаруживают эти детали. А экономисты склонны полагать, что мы должны изучать некие статистические общности. Конечно, могут сказать, что наилучший путь – использовать все доступные нам методы исследования. Но мне кажется, что экономисты видят процессы слишком сглаженными. По-моему, они еще не поняли, что изучая вещи в самых мельчайших подробностях, можно увидеть их общую структуру, а в ней – то, что позволяет ей воспроизводиться.

– А как бы Вы оценили влияние новой институциональной экономики на развитие этого процесса? И вообще ее влияние на основное течение экономической теории?

– Думаю, новая институциональная экономика пытается реализовать именно эту цель. Мы теперь имеем гораздо более объемное видение того, как действуют социальные институты, – именно благодаря новой институциональной экономике. Особенно благодаря работе Оливера Уильямсона (я все-таки работаю в Беркли). Похоже, здесь заложено много ключевых вещей для экономической теории.

– Возможно, Вы знаете, что Ваша знаменитая статья «Рынок “лимонов”» была переведена на русский язык в начале 1990-х гг. Она привлекла внимание не только экономистов, но и экономсоциологов. В связи с этим, как Вы считаете, какие работы экономистов могли бы быть интересны социологам? Работы, которые экономсоциолог обязательно должен прочесть? Я имею в виду недавно написанные вещи, не классику.

– Первое, что приходит на ум, – это работы Канемана и Тверски¹. Есть интересные работы Мэтью Грейвена² о честности в играх. В них говорится о том, что люди охотно улыбаются тем, кто улыбается им, и склонны вести себя грубо с теми, кто груб с ними. Мне кажется, интересны работы по теории принципала-агента. Экономическая теория хороша тем, что она порождает интересные нулевые гипотезы. Одна из них заключается в том, что люди в принципе беспокоятся преимущественно о себе... Хотя это только одна из гипотез. Люди беспокоятся о себе, но при этом чувствительны к действиям окружающих.

Думаю, это полезно и социологам – ведь здесь им есть что сказать. Потому что значительная часть социологии как раз о том, что люди не просто пекутся исключительно о своем благе. Она прежде всего изучает группы и групповые взаимодействия. А с другой стороны, она анализирует то, как формируются личность и вкусы людей. Экономисты в какой-то степени занимаются подобными исследованиями, но мне кажется, в большинстве своем мы исходим из того, что вкусы неизменны...

Что, по моему мнению, важно для социологии, но еще не привлекло достаточного внимания, – это работа Мертона о бюрократической личности. Мне кажется, она принципиальна. Экономисты не осознают эту идею о том, как формируется личность, которая столь сильно представлена у Мертона.

¹ Kahneman, Daniel, and Amos Tversky. On the reality of cognitive illusions, *Psychological Review* (July 1996). Vol. 103, No. 3. P. 582–589.

Kahneman, Daniel, and Amos Tversky. Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model, *The Quarterly Journal of Economics* (November 1991). Vol. 106, No. 4. P. 1039–1064.

Tversky, Amos, Paul Slovic, and Daniel Kahneman. The causes of preference reversal, *The American Economic Review* (March 1990). Vol. 80, No. 1. P. 204–218.

² См., например: Graven, Matthew P. Statements and payments, *PC Magazine* (July 2000) и его другие статьи в этом журнале.

Еще одна интересная статья, точнее, серия статей – это работы Дэвида Лейбсона о гиперболических скидках³. И его статья о намеках⁴. Суть ее в том, что когда люди получают какой-то намек, исходный толчок, они зачастую начинают поступать так, как, возможно, не поступили бы, не будь этого толчка, причем выбирают путь, который, вполне вероятно, даже не является для них наиболее выгодным.

– *И еще один вопрос. Если говорить о будущем, какие предметные области кажутся Вам наиболее перспективными для мультидисциплинарного анализа?*

– Пожалуй, начну с того, над чем я сейчас работаю (а работаю я над этим, наверное, потому, что мне это кажется перспективным). Так вот я изучаю вопросы инкорпорирования идентичности в экономическую теорию. Это ведь мультидисциплинарная вещь? Впрочем, мне самому это не вполне ясно. Потому что отчасти я занимаюсь переводом на язык экономистов того, что сделано социологами. А социологи в глубине души признают, что это их терминология. И неудивительно, что здесь возникает ответная реакция, что «мы всегда это знали». Мне кажется, такая реакция социологов естественна. Но, наверное, ответ состоит в том, что людям полезно узнать то, что они знали всегда. Так, например, я и написал статью об образовании – ту самую, что Вы упоминали. Я согласен, что эта статья является, в сущности, обзором литературы. Я не знаю, есть ли какие-либо социологические элементы, которые связывали бы воедино все разрозненные части образования.

Экономисты нацелены на построение моделей. И у этого есть свои основания. Польза моделей заключается в том, что они позволяют взглянуть на мир в упрощенном виде. А люди думают, что это неправильно – видеть упрощенную картину мира. Однако такой упрощенный вариант хорош в качестве отправной точки. Упрощенное видение мира заключается в том, что человек предстает в виде скелета. И для каких-то целей такое представление полезно. Наша задача – взять упрощенную модель мира, а затем всячески усложнять ее и достраивать. Своего рода наживление мяса на кости.

– *Путем добавления новых переменных...*

– Да. И мы можем увидеть, как каждая из этих переменных вырастает из некоей основы-скелета. И что еще хорошо в таком скелете – так это то, что вы можете повесить на него что угодно. И увидеть, как себе это представляют разные люди. Ведь маленькие девочки, в сущности, играют с такими же моделями: у них есть модель человеческого тела, и они наряжают его в разные одежды.

– *И игра постепенно становится все более сложной.*

– Совершенно верно. Думаю, именно таким образом и следует воспринимать любую хорошую модель. Модель – это нечто, от чего вы отталкиваетесь, это такая же игрушка. Вы надеваете на нее разные одежды и видите, сколь разные получаются результаты. Это одна причина использования моделей. Но есть и другая причина. Работа экономистов (и, возможно, так же работают большинство или даже все люди) заключается в том, что у нас есть свои представления о тех или иных вещах. Эти представления кодифицированы в терминах наших моделей. А в них центральное место занимают цены и мотивы. Экономисты уделяют этим переменным больше внимания, чем не-экономисты. Причина же инкорпорирования социологических переменных в экономические модели состоит в том, что

³ Laibson, David. Life-cycle consumption and hyperbolic discount functions, *European Economic Review* (May 1998). Vol. 42, No. 3–5.

Laibson, David. Golden eggs and hyperbolic discounting, *The Quarterly Journal of Economics* (May 1997). Vol. 112, No. 2. P. 443–78.

⁴ Laibson, David. A cue-theory of consumption, *The Quarterly Journal of Economics* (February 2001). Vol. 116, No. 1.

экономисты основывают свои рассуждения на экономических моделях. Мы склонны воспринимать вещи только с точки зрения цены и денежной политики, т.е. политики, имеющей в своей основе денежные мотивы. Мы не думаем (или редко думаем) о политике с точки зрения социологических мотивов или проблем идентичности.

– *Потому что их сложно измерить?*

– Да, наверное, поэтому. А впрочем, нет, не только потому, что их сложно измерить. А потому, что они попросту блокируют наши модели. И сейчас, когда я прочел книги по социологии, когда люди начали говорить об идентичности, я могу объяснить (или мог до последнего времени), что это такое в терминах экономической теории. Я говорю: «Да, здесь дело касается вкусов людей». Но экономисты до последнего времени не понимали, как эти вкусы или эти идентичности формируются. И, возможно, это была одна из потенциально наиболее важных стратегических переменных для изучения разных стран, фирм, школ, практически любой другой организации. Речь идет о том, как люди определяют себя относительно данной страны, фирмы, школы или некоммерческой организации. Видимо, это не менее важно, чем мотивационные структуры, представленные в денежной терминологии.

Мне кажется, одна из причин, почему следует развивать модели, которые объединяли бы социологию и экономическую теорию, и почему это может быть интересно для социологов, состоит в том, что в социологии существует заметная тенденция к восприятию так называемой рациональной парадигмы экономистов. И если социологи это сделают, тогда им придется отказаться от многого из того, на что они потратили как минимум целое столетие, исследуя то, для чего рациональная парадигма не вполне подходит. Поэтому одна из причин возможной заинтересованности социологов в инкорпорировании социологии в экономическую теорию заключается в том, что социологи едва ли станут отказываться от тех важных и замечательных вещей, которые ими уже открыты.

– *Большое спасибо.*

Основные публикации Дж. Акерлофа

Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // Thesis, 1994. Вып. 5. С. 91-104.

Akerlof, George A. Behavioral macroeconomics and macroeconomic behavior, *The American Economic Review* (June 2002). Vol. 92, No. 3. P. 411-434.

Akerlof, George. Economics and identity, *The Quarterly Journal of Economics* ; Vol. 115, No. 3 (August 2000). P. 715-54.

Akerlof, George A. Near-rational wage and price setting and the long-run Phillips curve / Comments / Discussion, *Brookings Papers on Economic Activity* (2000). No. 1. P. 1-60.

Akerlof, George A. Men without children, *The Economic Journal* (March 1998). Vol. 108, No. 447. P. 287-310.

Akerlof, George A. Social distance and social decisions, *Econometrica* (September 1997). Vol. 65, No. 5. P. 1005-28.

Akerlof, George A. Low inflation or no inflation? *The Brookings Review* (Fall 1996). Vol. 14, No. 4.

Akerlof, George A. New mothers, not married, *The Brookings Review* (Fall 1996). Vol. 14, No. 4. P. 18-22.

- Akerlof, George A., Janet L. Yellen, and Michael L. Katz. An analysis of out-of-wedlock childbearing in the United States, *The Quarterly Journal of Economics* (May 1996). Vol. 111, No. 2. P. 277-318.
- Akerlof, George A. The macroeconomics of low inflation, *Brookings Papers on Economic Activity* (1996). No. 1. P. 1-76.
- Akerlof, George A., Paul M. Romer, Robert E. Hall, and Gregory N. Mankiw. Looting: the economic underworld of bankruptcy for profit, *Brookings Papers on Economic Activity* (1993). No. 2. P. 1-60.
- Akerlof, George A. Procrastination and Obedience, *The American Economic Review* (May 1991). Vol. 81, No. 2. P. 1-19.
- Akerlof, George A. et al. East Germany in from the Cold: The Economic Aftermath of Currency Union; Comments and Discussion, *Brookings Papers on Economic Activity* (1991). No. 1. P. 1-87.
- Akerlof, George A., and Janet L. Yellen. The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment, *The Quarterly Journal of Economics* (May 1990). Vol. 105, No. 2. P. 255-284.
- Akerlof, George A., and Janet L. Yellen. Fairness and Unemployment, *The American Economic Review* (May 1988). Vol. 78, No. 2. P. 44-50.
- Akerlof, George A. Rational Models of Irrational Behavior, *The American Economic Review* (May 1987). Vol. 77, No. 2. P. 137-143.
- Akerlof, George A., and Janet L. Yellen. *Efficiency wage models of the labor market*. Cambridge, N.Y.: Cambridge University Press, 1986.
- Akerlof, George and Janet L. Yellen. Can small deviations from rationality make significant differences to economic equilibria? *The American Economic Review* (September 1985), Vol. 75, No. 4. P. 708-22.
- Akerlof, George and Janet L. Yellen. Unemployment through the mirror of memory, *The Quarterly Journal of Economics* (August 1985), Vol. 100, No. 3. P. 747-74.
- Akerlof, George. *An Economic Theorist's Book of Tales: Essays that Entertain the Consequences of New Assumptions in Economic Theory*. Cambridge, N.Y.: Cambridge University Press, 1984.
- Akerlof, George A. Gift Exchange and Efficiency-Wage Theory: Four View, *The American Economic Review* (May 1984). Vol. 74, No. 2. P. 79-84.
- Akerlof, George A. Loyalty Filters. *The American Economic Review* (March 1983). Vol. 73, No. 1. P. 54-64.
- Akerlof, George A., and William T. Dickens. The Economic Consequences of Cognitive Dissonance, *The American Economic Review* (June 1982). Vol. 72, No. 3. P. 307-320.
- Akerlof, George A. The Short-Run Demand for Money: A New Look at an Old Problem, *The American Economic Review* (May 1982). Vol. 72, No. 2. P. 35-40.
- Akerlof, George A., and Brian G. M. Main. An Experience-Weighted Measure of Employment and Unemployment Durations, *The American Economic Review* (December 1981). Vol. 71, No. 5. P. 1003-22.
- Akerlof, George A. Pitfalls in Markov Modeling of Labor Market Stocks and Flows, *The Journal of Human Resources* (Winter 1981). Vol. 16, No. 1. P. 141-52.
- Akerlof, George A., and Brian G. M. Main. Unemployment Spells and Unemployment Experience, *The American Economic Review* (December 1980). Vol. 70, No. 5.

- Akerlof, George A., and Ross D. Milbourne. The Short Run Demand for Money, (December 1980). Vol. 90, No. 360.
- Akerlof, George A., and Brian G. M. Main. Maximum Likelihood Estimation with Pooled Observations: An Example from Labor Economics, *International Economic Review* (October 1980). Vol. 21, No. 3.
- Akerlof, George A. The economics of «tagging» as applied to the optimal income tax, welfare programs, and manpower planning, *The American Economic Review* (March 1978). Vol. 68, No. 1.
- Akerlof, George. The market for «lemons»: Quality uncertainty and the market mechanism, *Quarterly Journal of Economics* (August 1970).