
РАЦИОНАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ КАК ПРОДУКТ ЕСТЕСТВЕННОГО ОТБОРА

В.И. Цуриков

Рассматривается проявление различных подсознательных механизмов, выработанных естественным отбором, которые формируют поведенческие реакции у человека и некоторых видов животных. Показана идентичность поведения, обусловленного наличием механизмов переадресованной агрессии и поощрительного спаривания, а также в реакциях на ценовые изменения и отношение к риску. Продемонстрировано широкое распространение таких способов умиротворения доминанта с целью получения преимуществ несексуального характера, как имитация детского поведения и подача сексуальных сигналов.

Ключевые слова: рациональное поведение, экономический подход, естественный отбор, отношение к риску, детское поведение, сексуальные сигналы.

В статье, опубликованной в 1987 г., Гэри Беккер (Gary Becker), отстаивая свое видение экономического подхода и особенно предположений о максимизирующем поведении и стабильности предпочтений, отмечает, что эти предположения «...являются не просто исходными предпосылками, но могут быть выведены из концепции естественного отбора пригодных способов поведения в ходе эволюции человека... Экономический подход и теория естественного отбора, выработанная современной биологией, тесно взаимосвязаны... и представляют, возможно, разные аспекты единой, более фундаментальной теории» (Беккер, 2003, с. 32).

© Цуриков В.И., 2013 г.

Представляется, что эта позиция Беккера не привлекла должного внимания экономистов и социологов. На фоне ряда концепций и моделей, таких, например, как человек экономический, человек социологический, человек институциональный (Ерзнкян, 2000; Клейнер, 2004), «контрактный человек» (Уильямсон, 1996) и др.¹, которые были призваны объяснить социально-экономическое поведение человека, как-то затерялось представление о человеке как о биологическом существе, как о разновидности общественного животного, эволюцию которого природа осуществляла руками естественного отбора.

В силу того что сквозь сито естественного отбора прошли все существующие виды животных, по-видимому, и им не чужды элементы максимизирующего (рационального) поведения². А если это так, то между людьми и животными может просматриваться определенное сходство в реакциях на аналогичные раздражители. Соответственно наблюдение за жизнью животных способно пролить свет на те или иные особенности в поведении человека.

ТЕРРИТОРИЯ НИЗКИХ ЦЕН

Обратимся к одному из самых замечательных примеров, который приводят в

¹ Обзор моделей имеется в работах (Петросян, 2008; Шаститко, 2006).

² По Беккеру «экономический подход не требует, чтобы отдельные агенты непременно осознавали свое стремление к максимизации или чтобы они были в состоянии вербализовать либо как-то иначе внятно объяснить причины устойчивых стереотипов в своем поведении» (Беккер, 2003, с. 35). «Рациональным (максимизирующим) может быть и поведение, которое неосознанно, но укладывается в логику максимизации некоторой целевой функции с позиции стороннего наблюдателя (исследователя)» (Шаститко, 2006, с. 17).

«Суперфрикономике» авторы С. Левитт и С. Дабнер. Представляя потомка китайских эмигрантов, профессора экономики в Йельском университете Кейта Чэня (Keith Chen), они отмечают, что «тематика его исследований возникла благодаря одной фразе, давным-давно написанной Адамом Смитом: “Никому никогда не доводилось видеть, чтобы собака сознательно менялась костью с другой собакой. Никому никогда не приходилось видеть, чтобы какое-либо животное жестами или криком показывало другому: это – мое, то – твое, я отдам тебе одно в обмен на другое”» (Левитт, Дабнер, 2010)³.

Кейт Чэнь задался вопросом о том, что будет, если научить обезьян пользоваться деньгами? В выборе подопытных он остановился на капуцинах – маленьких обезьянках из тропических лесов Южной Америки, ростом с годовалого ребенка и с длинным хвостом. Группа подопытных профессора Чэня, состоящая из четырех самок и трех самцов, обитала в одной общей просторной клетке, к которой была пристроена маленькая клетка, рассчитанная только на одного капуцина. Она-то и предназначалась для проведения экспериментов. В качестве денег использовались небольшие серебряные диски, наподобие монет. После нескольких месяцев работы с обезьянами удалось добиться от них понимания того, что

деньги имеют ценность и что взамен их обезьяна может получить то или иное лакомство.

Эксперимент осуществлялся следующим образом. Обезьяна, находящаяся в маленькой клетке, получала несколько монет, а находящиеся вне клетки исследователи демонстрировали ей различные лакомства. Для выяснения предпочтений каждой особи один исследователь предлагал ей несколько кубиков фруктового желе, другой – кусочек кислого яблока, третий – сладкую виноградину. Обезьяна выбирала то, что ей по вкусу, и расплачивалась. Оказалось, что у разных индивидов разная шкала предпочтений.

После того как все обезьяны проявили свои предпочтения, профессор Чэнь стал вводить в обезьянью «экономику» различные ценовые изменения, позволяющие проследить за эффектами замещения и дохода. Авторы «Суперфрикономики» отмечают, что к удивлению исследователей обезьяны реагировали на ценовые шоки вполне рационально. Когда цена на то или иное лакомство росла, обезьяна снижала его потребление, а в ответ на снижение цены «покупала» его в возрастающих количествах. Увеличивая свой уровень потребления внезапно подешевевшим товаром, обезьяны поступают точно так же, как и люди. Другими словами, в этих экспериментах обезьяны проявили себя такими же рациональными экономическими агентами, как и люди.

Но возникает вопрос: а как поведут себя обезьяны в тех ситуациях, в которых содержится элемент неопределенности? В поисках ответа на этот вопрос профессор Чэнь прибегнул к следующему эксперименту. Обезьянам стали предлагать на выбор один из двух вариантов игры. В первом варианте перед обезьяной выкладывали одну виноградину, а во втором – две. Затем в обоих вариантах бросали монету. В зависимости от того, какой стороной монета падала, обезьяна получала или одну виноградину, или две. Как видно, разница состояла только в том, что в первой варианте отражалась возможность выигрыша, в результате которого к одной виноградине добавлялась вторая, а во втором варианте –

³ Действительно, во второй главе первой книги своего труда «Исследование о природе и причинах богатства народов» Адам Смит прямо заявляет о невозможности какой-либо кооперации и (или) разделения труда у животных. Более того, он вообще отказывает животным в способности и потребности участвовать в каких-нибудь совместных действиях. Конечно же, как теперь хорошо известно, это далеко не так, и животные способны очень на многое, в том числе и на кооперацию, и на разделение труда, и на осознанный обмен, и на осознанный выбор. Отметим, что в работе (Цуриков, 2012) предпринята попытка анализа одного из случаев взаимоотношений, сложившихся между человеком и вожаким волчьей стаи, с позиции экономической теории контрактов.

только возможность проигрыша, в результате которого из двух виноградин *одна удалялась*.

«Как только обезьяны вычислили, что экспериментатор иногда забирает одну виноградину, а иногда вручает вторую виноградину как приз, то стали предпочитать играть с экспериментатором, предлагавшим изначально одну виноградину... Эти обезьяны страдали от того, что психологи называют “стремлением к избеганию потери” (loss aversion). Они вели себя так, как будто потеря виноградины значила для них больше, чем ее приобретение» (Левитт, Дабнер, 2010).

Но ведь именно такое поведение характерно для людей. Авторы «Суперфрикономики» отмечают, что «данные о поведении обезьян-капуцинов делают их, по словам Чэня, “статистически неотличимыми от большинства инвесторов на фондовом рынке”». За аргументами обратимся к обсуждению результатов исследований Даниэля Канемана. Напомним, что Нобелевской премии по экономике 2002 г. Д. Канеман был удостоен как психолог «за применение психологической методики в экономической науке».

В случае с капуцинами выбор стратегии поведения объясняется неприятием риска. Впервые, как пишут Д. Канеман и А. Тверски, попытку объяснить, почему люди не склонны к риску, предпринял Даниэль Бернулли еще в 1738 г. Для иллюстрации подхода авторы предлагают рассмотреть выбор между двумя возможностями: выигрыш 1000 долл. с вероятностью 0,85 (с вероятностью 0,15 выигрыш равен нулю) и получение 800 долл. с вероятностью 1,0. Оказывается, что «подавляющее большинство людей предпочитают уверенность игре, хотя последняя имеет более высокий (в математическом выражении) ожидаемый результат» (Канеман, Тверски, 2003). Действительно, легко видеть, что величина ожидаемого выигрыша (математическое ожидание) составляет 850 долл., т.е. превышает предпочитаемую большинством альтернативу на 50 долл.

Это неприятие риска, как утверждают авторы, «означает, что нежелательность поте-

ри X долл. больше, чем привлекательность выигрыша X долл. Несклонность к риску объясняет нежелание людей держать пари на исход подбрасывания монеты при равных ставках: привлекательность возможного выигрыша оказывается недостаточной, чтобы компенсировать неприятие возможных потерь. Так, большинство опрошенных студентов отказывались поставить 10 долл. на орел или решку, если им обещали выигрыш менее 30 долл.» (Канеман, Тверски, 2003). Таким образом, и люди, и капуцины склонны преувеличивать потери и недооценивать выигрыши и соответственно отдавать предпочтение «синице в руке», т.е. *гарантированному выигрышу*, а не такому же и даже большему, но ожидаемому⁴.

ВСЕ ДОРОГИ ВЕДУТ К СЕКСУ

Однажды, как рассказывают авторы «Суперфрикономики», альфа-самец подопытной стаи капуцинов, получив как обычно 12 монеток, не стал прицениваться к лакомствам, а повел себя очень странно. Все полученные монеты он швырнул на пол большой клетки. Обезьяны сразу же кинулись расхватывать монеты. Исследователи попытались их

⁴ Отметим, что результаты, полученные Канеманом и Тверски, недвусмысленно указывают на нежелательность некоторых социальных экспериментов, которые в последнее время затевают наши руководители с заработными платами бюджетников, в частности врачей, учителей и вузовских преподавателей. Имеется в виду предложение распределять и, главное, перераспределять стимулирующие надбавки к зарплате силами коллектива. Ибо если среднестатистический индивид воспринимает потерю острее, чем приобретение, то очередное перераспределение стимулирующей надбавки может только ухудшить моральный климат в данном коллективе, так как снижение полезности у одной части коллектива, а именно той, у которой заработная плата уменьшилась, не компенсируется ростом полезности у другой его части.

отобрать, но обезьяны проявили упрямство. Некоторые даже отказались отдать монеты в обмен на лакомство! Вот тут-то и произошло нечто совсем неожиданное для экспериментаторов. Одна из обезьян подошла к другой и отдала монету ей, и через несколько секунд они стали заниматься сексом. «А затем, как бы для того, чтобы еще раз доказать, что обезьяны действительно приняли на вооружение концепцию денег, обезьяна, получившая монету, принесла ее Чэню с намерением обменять на виноградину» (Левитт, Дабнер, 2010)⁵.

Это событие, случайно произошедшее в ходе экспериментов, можно рассматривать с самых разных позиций. Например, якобы с моральных. Вот оно – зло, все зло в мире – от денег. Как только обезьяны получили доступ к деньгам, так сразу же, мгновенно, произошло невиданное падение нравов. Но мне хотелось бы обратить внимание совсем на другое, а именно, на явную бросающуюся в глаза неправоту авторов «Суперфрикономики», когда они заявляют о том, что описанный ими случай представляет собой *первый зафиксированный наукой пример проституции среди обезьян*. Точнее следовало бы сказать, что это, по-видимому, – первый пример подобного *использования денег обезьянами*.

Дело в том, что биологам хорошо известно, что самки некоторых видов животных регулярно оказывают самцам сексуальные услуги (если так можно выразиться) в обмен на те или иные подношения («секс в обмен на пищу»). Такое поведение получило название «поощрительное спаривание» (Дольник, 2009, с. 176). Суть его состоит в том, что самка позволяет самцам спариваться с собой больше, чем это необходимо для оплодотворения. Выгода самки заключается в поддержании инте-

реса самца к своей персоне, что стимулирует его проявлять заботу о самке и ее потомстве.

Характерный пример представляет нам жизнь мартышек верветок. Профессор В.Р. Дольник, специалист по орнитологии и этологии, довольно подробно, убедительно и занимательно рассказывает об особенностях поведения животных и человека в своей книге «Непослушное дитя биосферы». Самка верветок, в отличие от самки человекообразной обезьяны (кроме, возможно, карликового шимпанзе бонобо), способна к спариванию и в те периоды, когда зачатие невозможно. Интересно, что эта способность у нее сопряжена с такими физиологическими особенностями, которые позволяют ей скрывать от самца сигналы, несущие информацию о том, способна она к зачатию или нет. Это отсутствие внешних признаков и позволяет самке манипулировать самцами. Самка спаривается с теми самцами, которые приносят ей пищу. Причем чем больше самцов она поощрит, т.е. чем она сексуальнее, тем больше получит пищи. Так, используя свою гиперсексуальность, самка верветок вынуждает самцов проявлять заботу о ней и ее потомстве. «По мнению зоологов, все это возникло у верветок в связи с обитанием в открытом ландшафте, где самке трудно добывать полноценную пищу» (Дольник 2009, с. 178).

А что в этой связи можно сказать о поведении человека разумного? Далекие предки современного человека, как и предки верветок, тоже когда-то покинули лес. Новорожденные у всех приматов – довольно беспомощные создания, но особенно этим отличаются новорожденные человека. Конечно же, это обстоятельство очень сильно сокращало возможности самки, имеющей новорожденного детеныша, самостоятельно добывать пищу в условиях открытого ландшафта. Поэтому вполне можно предположить, что выживание предков человека в значительной степени зависело от того, удастся самке заставить самцов заботиться о ней или нет. Естественный отбор в поисках подходящего решения мог экспериментировать с самыми разными видами животных и испытывать на них различные

⁵ Конечно же, этот случай очень воодушевил исследователей. Однако, как пишут авторы, администрация запретила проведение подобных экспериментов в силу опасений, что они способны нанести непоправимый вред стае, вызвав необратимые изменения в ее социальной структуре.

варианты решения данной проблемы. Если самке не удавалось в достаточной степени заинтересовать самцов, то она и ее дети погибали (Дольник, 2009, с. 182).

Для самок верветок (и некоторых других видов животных) естественным отбором и был выбран способ, состоящий в удлинении того периода, в течение которого сохраняется способность к спариванию (но не к зачатию!) с одновременным угасанием внешних признаков, сигнализирующих о способности к оплодотворению. А так как верветки выжили и дожили до наших дней, то этот способ следует признать удачной находкой естественного отбора. Так естественный отбор развел готовность к спариванию и готовность к оплодотворению.

Снова вернемся к человеку. У женщины, как и у самки верветки, отсутствуют внешние проявления способности к оплодотворению. Что касается гиперсексуальности, то здесь человек «впереди планеты всей», так как женщина способна к половым контактам фактически круглый год, в то время как самка верветки – только в течение четырех месяцев. Можно сказать, что этот способ привлечь самца достиг у самки человека своего естественного предела.

Скорее всего и причины появления, и цель, и способы использования возможностей стимулирующего спаривания у верветок и у предков современного человека совпадают⁶. А если это так, то какой следует вывод?

⁶ В модели эволюции гоминид, предложенной известным американским антропологом Оуэном Лавджой (Lovejoy, 2009) и получившей высокую оценку специалистов и редакции журнала Science, механизму поощрительного спаривания отводится центральная роль. См., например, подробный анализ, проделанный российским антропологом (Марков, 2009). Модель Лавджоя объясняет сразу три уникальные человеческие особенности – двуногость, редукцию (уменьшение) клыков и скрытую овуляцию – переходом от беспорядочных половых связей к моногамии. Этот переход был обусловлен получившим сильное развитие «взаимовыгодным сотрудничеством» полов на основе принципа «секс в обмен на пищу», кото-

В. Дольник замечает: «Дарвин, как известно, назвал свою книгу “Происхождение человека и половой отбор”, так что можно сказать, что “секс сделал человека”» (Дольник, 2009, с. 55). Со своей стороны заметим, что если механизм поощрительного спаривания сыграл достаточно важную роль в выживании самок предков человека и их потомства, то с не меньшим на то основанием можно принять и более экзотическое утверждение: *проституция создала человека*.

Очевидно, что поощрительное спаривание имеет широкое распространение в человеческой среде и в наше время, только под другими названиями. Например, любая сколь угодно высоконравственная и добропорядочная женщина вполне может использовать поощрительное спаривание в супружеских отношениях⁷. И опять же существует немало женщин, которые прибегают к поощрительному спариванию с посторонними мужчинами. Здесь мы упираемся в вопрос индивидуальных предпочтений и соотношения выгод и издержек. Подобные половые контакты могут использоваться и используются для достижения различных целей, например для уплаты долга, или в качестве взятки, или в обмен на карьерный рост, или для повышения (сохранения) статуса, или для осуществления шантажа. Если этот способ привлекать посторонних, безразличных для женщины мужчин превращается для нее в источник регулярного

рый в свою очередь получил широкое распространение среди наших предков преимущественно в силу такой особенности диеты, как всеядность.

⁷ В комедии Аристофана «Лисистрата», написанной 2,4 тыс. лет тому назад, повествуется о том, как женщины Греции, недовольные войной между Спартой и Афинами, объединились на базе следующего принятого на себя обязательства: «пока мужчины не замиряются – не спать с ними, не даваться им, не касаться их», и предъявили своим мужьям соответствующий ультиматум. И они своего добились. В этой истории женщины получили мир в обмен на секс. Заметим, что подобный обмен давно практикуют шимпанзе бонобо.

дохода, то тем самым он приобретает черты профессиональной проституции.

Интересно отметить, что вместе с приобретением возможности манипулировать самцом, обусловленной появлением механизма поощрительного спаривания, женщина приобрела и кучу проблем. Ведь ради надежной возможности обмана самца самка рассталась с внешними признаками способности к зачатию. Соответственно, если мужчина не хотел кормить чужого ребенка, то он должен был держать свою женщину *под постоянным контролем*, поскольку ему не были известны те дни, когда возможно зачатие. Поэтому сообразно с культурными и социально-историческими условиями стали использоваться такие приемы ограничения женской свободы, как запрет покидать дом без соответствующего сопровождения, требование максимально укутываться в одежду и даже полностью закрывать лицо, постоянный контроль со стороны специально подготовленных для этого людей (евнухов).

Женщины, естественно, стали пытаться освободиться или, по крайней мере, снизить издержки мужского доминирования. Роберт Райт в своей книге «Моральное животное» замечает: «Базовой подосновой отношений между мужчинами и женщинами является взаимная эксплуатация. Временами кажется, что они прямо-таки нацелены на то, чтобы приносить друг другу неприятности» (Райт, 2007).

Мужчина по-прежнему склонен реализовывать ту программу, которая досталась ему в наследство от самцов приматов, т.е. стремление вести себя так, *как если бы* ему хотелось оставить после себя как можно больше потомков. При этом самцов приматов естественный отбор награждает агрессивной инициативной неразборчивостью, проявляющейся в стремлении к совокуплению с наибольшим числом самок. Мужчина и следует этой программе (Райт, 2007)⁸. Что касается женщин, то здесь ситуация сложнее.

⁸ Яркие примеры этой неразборчивости дают нам сексуальные похождения некоторых известных политиков.

Самка примата всегда несет гораздо более значительные издержки репродукции, чем самец. И потому ее возможности в этом деле намного более скромные⁹. Соответственно она в гораздо большей степени, чем самец, заинтересована в рождении здорового, жизнеспособного детеныша. Другими словами, осуществляя большие специфические инвестиции в производство потомства, женщина должна быть более осмотрительна в выборе партнера, чтобы не получить плохие гены, которые могут сильно обесценить ее усилия. Можно сказать, что если мужчина озабочен количеством, то *женщина играет роль контролера качества*.

Программа, доставшаяся женщине в наследство от приматов, настраивает ее на пассивную избирательность в отношении сексуального партнера. Но возможности выбора тем шире, чем больше мужчин обратят на нее внимание. Отсюда – необходимость привлечь внимание¹⁰. Среди множества сексуальных сигналов наиболее распространенные – обнажение той или иной части тела либо придание ей дополнительной пышности, а также соответствующие жесты, позы и движения. Десмонд Моррис отмечает, что с появлением моды на узкие талии и пышные бедра воз-

⁹ «Наиболее плодовитый в мировой истории родитель среди людей имел 888 детей... Его имя и титул – Моулей Исмаил Шарифиан по прозвищу Кровавожадный, император Марокко» (Райт, 2007).

¹⁰ Вообще говоря, рекламирование собственной персоны – прерогатива самца. Хвост павлина, токование глухаря, песня соловья, гребень петуха, рога оленя, ритуальные схватки и т.п. Как замечает Р. Райт, «...естественный отбор создает “искусное умение подавать себя у самцов и столь же хорошо развитое противодействие этому умению и придирчивость среди самок”. Другими словами, самцы стараются быть хвастунами» (Райт, 2007). Мужчины получили это качество от предков и сохранили его. А вот женщины, наоборот, приобретают его сами. Цель такой рекламы очевидна: привлечь противоположный пол и продемонстрировать собственное преимущество представителям своего пола.

никли корсеты. Через некоторое время «эта тенденция достигла своего апогея: появились “осиные талии”. Доходило до того, что некоторые дамы с помощью хирургического вмешательства удаляли нижние ребра, чтобы усилить эффект» (Моррис, 2001). Заметим, кстати, что в настоящее время достижения науки позволяют хирургической медицине вполне успешно конкурировать с искусством модельеров и портных.

Гиперсексуальность у животных освободила половой акт от зачатия, иными словами, он перестал служить исключительно целям зачатия. У современного человека, кроме того, и зачатие освободилось от полового акта, т.е. в наше время оплодотворение и половой контакт могут существовать абсолютно самостоятельно и независимо друг от друга. Эта независимость позволяет женщине самостоятельно и полностью контролировать и планировать свою репродуктивную функцию. Если к тому же женщина и экономически независима, то она часто так и поступает¹¹. Поэтому в развитых странах Запада у многих (материально обеспеченных) женщин, в отличие от россиянок, исчезла необходимость в непрерывной подаче сексуальных сигналов. Отсюда предпочтение наиболее удобной одежды и обуви, минимум макияжа и ювелирных украшений, со-

¹¹ Высокий уровень жизни в экономически развитых странах спровоцировал конкуренцию между «социальными» ценностями (получение образования, карьерный рост и пр.) и «биологическими» (большое потомство). Результатом явился резкий спад рождаемости. И это тоже проявление максимизирующего поведения в условиях экономической и социальной независимости женщины. Г. Беккер замечает, что рост возможностей получения высоких доходов от трудовой деятельности стимулирует женщин к соответствующей деятельности, «повышая альтернативную стоимость времени, затрачиваемого на нерыночные виды деятельности. В частности, это увеличивает относительные издержки по рождению и воспитанию детей, снижая тем самым спрос на них...» (Беккер 2003, с. 423).

ответствующая манера держаться¹². И это тоже проявление *максимизирующего поведения*.

Справедливости ради следует отметить, что сексуальные сигналы не обязательно используются женщинами только в целях поиска полового партнера. Другое их предназначение состоит в том, чтобы приглушить первоначально агрессивные намерения самца (ремотивация). Об этом разговор ниже.

АГРЕССИВНОСТЬ И ПОКОРНОСТЬ

Агрессивность в качестве инстинктивного элемента поведения особи в животном мире абсолютно необходима для выживания как самой этой особи, так и вида в целом. Агрессивность позволяет животному успешно отстаивать свою собственность и присваивать чужую. Это ценное свойство каждой особи, направленное на повышение жизненного уровня и увеличение численности своего потомства. Ведь именно в результате отпугивания «соплеменников», являющихся главными конкурентами в притязаниях на территорию, пищу и доступ к противоположному полу, особь получает возможности для производства потомства и соответствующего распространения присущих ей качеств. Так, естественный отбор, действующий методом слепых проб, ошибок и находок, проявляет свою эффективность через внутривидовую агрессию.

Однако чрезмерная, ничем не сдерживаемая внутривидовая агрессия ничуть не лучше ее полного отсутствия, так как она способна сильно истощить вид и сделать его беззащитным перед другими видами. Поэтому

¹² Именно поэтому в развитых странах Запада на наших (российских) разодетых и раскрашенных туристок тамошние «аборигены» могут смотреть как на сексуально озабоченных самок. О дихотомии «одеваться для себя – одеваться для других» см., например (Гурова, 2013).

эволюция выработала ряд механизмов, призванных снизить возможный ущерб от внутривидовой агрессии.

Коснемся здесь таких механизмов, как иерархия, переадресация и умиротворение.

Иерархия позволяет каждому индивиду «знать свое место», т.е. сознавать, кто выше его на иерархической лестнице, а кто ниже. Соответственно «каждый может без борьбы отступить перед более сильным – и может ожидать, что более слабый в свою очередь отступит перед ним самим, если они попадутся друг другу на пути» (Лоренц, 1966, с. 23). В результате число стычек в группе сильно сокращается. Конрад Лоренц (1903–1989), Нобелевский лауреат и один из основоположников науки этологии, назвал иерархию тем «принципом организации, без которого, очевидно, не может развиваться упорядоченная совместная жизнь высших животных» (Лоренц, 1966, с. 23).

Самый простой и яркий (на мой взгляд) пример иерархии нам демонстрирует «порядок клевания» среди обычных домашних кур. Термин ввел норвежский исследователь Шьельдерупп-Эббе в 1922 г. В группе кур курица-лидер клюет всех, а каждая другая клюет только тех, кто ниже ее по рангу и не клюет тех, кто стоит выше (Шмерлина, 2003). Поэтому чем ниже ранг курицы, тем чаще ее клюют другие члены сообщества и тем реже она сама клюет других. Самую низкоранговую особь клюют все остальные курицы, и она вынуждена терпеть. Но агрессивность еще никто не отменял. Поэтому, лишённая возможности безопасно для себя клевать «соплеменниц», она иногда яростно долбит клювом землю. Подобная реакция получила название перенаправленной, или *переадресованной, агрессии*¹³.

¹³ Поговорка «Не попадайся под горячую руку» фактически советует избегать ситуации, в которой можно получить роль замещающего объекта агрессии. Голубь, получив клевок от стоящего выше на иерархической лестнице, клюет того, кто стоит ниже. Самый низкоранговый голубь, вымещая на-

Интересно отметить, что существование возможности переадресации агрессии на тот или иной замещающий объект способно породить манипуляцию поведением «агрессора» путем выбора объекта, на который переадресовывается агрессия. В. Дольник, рассматривая организационную структуру у обезьян макак, отмечает, что у них агрессия обращается на ту особь, которой выражает свое недовольство доминант. «Стоит доминанту начать наказывать одного из подчиненных, как другие спешат ему помочь: кричат, кидаются в наказываемого калом, норовят ткнуть чем-нибудь сами» (Дольник 2009, с. 217). Причем наиболее активны самки и самые низкоранговые самцы. Объяснение простое: агрессии, накопленной из-за страха перед доминантом, требуется выход. Самый безопасный – обратиться агрессию против более слабого, а таким в данный момент является тот, кто подвергается наказанию.

В качестве примера В. Дольник приводит отношения между продавщицей и покупателями, которые складывались в эпоху дефицита в бывшем СССР. Продавщица – как имеющая доступ к товарам и фактически распределяющая товар среди толпящихся в очереди жаждущих его приобрести, – естественно, воспринималась покупателями как доминант. Поэтому когда кто-нибудь из очереди начинал «качать права», например требовал вежливого обслуживания, не обвешивать, не отвлекаться и т.п., то продавщица легко и быстро натравливала очередь на «правдолюба». Причем «легче всего ей было втянуть тех, кто подсознательно чувствует себя ниже и слабее других: женщин – легче, чем мужчин, пожилых женщин – легче, чем молодых, бли-

копившуюся агрессию, клюет землю. Олень, потерпевший поражение от соперника, бодает дерево или куст. Мужчина, получивший нагоняй от начальства, орет на жену. Женщина, отчаявшаяся переубедить мужа, бьет посуду. Ребенок, обиженный родителями или ровесниками, рвет книжку, ломает игрушку, пинает котенка.

жайших к продавщице покупателей – легче, чем стоящих дальше» (Дольник, 2009, с. 217).

Для снижения возможного ущерба, порождаемого внутривидовой агрессией, помимо ее переадресации животные широко используют ритуализованные движения и позы, способствующие торможению агрессии более сильного сородича. Цель достигается демонстративным признанием своего более низкого иерархического статуса. Способы подачи соответствующего сигнала могут быть разными. Обратимся к следующим трем: сдача на милость победителю и подставление самой уязвимой части тела, воспроизведение элементов поведения детеныша, использование жестов и поз, которые характерны для готовой к спариванию самки.

Напомним, что в естественных условиях животное редко преследует цель убить себе подобного (своего). Цель любого животного состоит в получении и расширении доступа к ресурсам – пищевым, территориальным, репродуктивным. Для достижения этой цели нет никакой необходимости убивать конкурента. Достаточно его просто прогнать¹⁴. А так как обычно уступает более слабый, то задача сводится к выяснению того, кто из соперников слабей. Отсюда – ритуализованные схватки между самцами. Если один из самцов в процессе выяснения отношений понял, что он слабей, то для прекращения схватки он принимает позу подчинения – волк подставляет под пасть соперника свою шею (фактически, яремную жилу), чайка или ворона – под клюв победителя свой затылок. Конечно, признание себя побежденным может выражаться и в других действиях, например в виде бегства с поля боя.

А как поступает человек? Точно так же. Может убежать, упасть на колени и подставить под удар склоненную голову, вообще распластаться на земле.

¹⁴ Убийство возможно в том случае, в котором самец избавляется от чужих детенышей или если более слабому индивиду некуда отступать. Например, насмерть бьются аквариумные рыбки.

В целях превентивного торможения агрессивного поведения сородича самец (или самка) может сразу же (до выяснения отношений) подать сигнал о признании себя «побежденным». Для этого достаточно продемонстрировать элемент инфантильного поведения или поведения самки при спаривании. Например, более слабая особь принимает позу детеныша, выпрашивающего пищу. Десмонд Моррис отмечает, что наиболее часто к такому приему прибегают самки. Иногда этот прием оказывается настолько эффективным, что самец отрывает часть пищи, как будто, действительно, стремится накормить детеныша. Самка может проглотить ее, и тогда у самца появляется к ней отечески-покровительственное отношение. Особенно широко такое поведение распространено среди птиц в период ухаживания, когда самцы ведут себя довольно агрессивно (Моррис, 2001)¹⁵.

Отличный пример инфантильного поведения приводит советский журналист и писатель Анатолий Макаров. В рассказе «Комплекс просителя» он так описывает однажды подсмотренную им во времена бывшего СССР сцену в продуктовом магазине:

«Будьте добреньки, пожалуйста, двести граммчиков маслица! – в нормальной обстановке этот мужчина изъясняется, надо думать, нормальным русским языком, однако в гастрономе перед вельможным ликом продавщицы его губы непроизвольно испускают этот заискивающий лепет». И это тоже элемент максимизирующего поведения, найденный этим покупателем безо всяких вычислений на калькуляторе. «...Ведь более всего на свете он хочет избежать конфликта, отвести от своей головы несправедный гнев, который может обрушиться неумолимо и непредсказу-

¹⁵ Кроме того, Моррис обращает внимание на аналогичные мотивы использования детского поведения взрослыми людьми в процессе флирта. Подражание детскому сюсюканью, детским играм направлено на повышение уровня приязни, избавление от чувства недоверия или страха, образование доверительно-нежных отношений.

емо, как стихийное бедствие» (Макаров, 1987, с. 135).

Для снижения воинственного пыла самца более слабое животное независимо от его пола может принять сексуальную позу. Самка примата может сделать вид, что готова к спариванию, хотя спариваться не собирается, а стремится получить какие-то преимущества несексуального характера. Сексуальные сигналы используются ею с той же целью, что и инфантильное поведение, т.е. для того, чтобы переключить намерения самца, приглушить его агрессивные устремления, в том числе потенциальные, которые еще никак не проявились. Конрад Лоренц приводит очень яркий пример такого поведения.

«Выразительные движения социальной покорности, которые развились из дамского приглашения к соитию, обнаруживаются у обезьян, особенно у павианов. Ритуальный поворот задней части тела, которая зачастую роскошно, совершенно фантастически окрашена для оптического подчеркивания этой церемонии, в современной своей форме у павианов едва ли имеет что-либо общее с сексуальностью и сексуальной мотивацией. Он означает лишь то, что обезьяна, производящая этот ритуал, признает более высокий ранг той, которой он адресован. Уже совсем крошечные обезьянки прилежно выполняют этот обычай без какого-либо наставления. У Катарины Хейнрот была самка павиана Пия, которая росла среди людей почти с самого рождения, – так она, когда ее выпускали в незнакомую комнату, торжественно исполняла церемонию “подставления попки” перед каждым стулом. Очевидно, стулья внушали ей страх. Самцы павианов обращаются с самками властно и грубо» (Лоренц, 1966, с. 69).

Опять же вернемся к человеку. Демонстрация со стороны женщин своей сексуальности в настоящее время довольно широко распространена в ряде обществ. И, как мы уже отмечали, эта демонстрация используется не только для поиска сексуального партнера, но и для получения преимуществ несексуаль-

ного характера¹⁶. Отметим, что подобное поведение способно порождать массу проблем. Во-первых, такая стратегия может нести угрозу брачному союзу. Поэтому подача сексуальных сигналов должна быть, с одной стороны, достаточно эффективной, а с другой, – достаточно дозированной, чтобы не допустить выхода ситуации из-под контроля. Во-вторых, если такое поведение широко распространяется в некотором обществе, то молодые люди, получившие воспитание в тех регионах, где оно распространено гораздо меньше, попав в подобное общество, могут под воздействием постоянно направленных на них со стороны женщин сексуальных сигналов начать ощущать себя альфа-самцами. Все женщины представляются им абсолютно доступными, что способно стимулировать с их стороны соответствующее поведение, которое в свою очередь может вызывать раздражение и неприятие у местной молодежи со всеми вытекающими отсюда последствиями.

КОРОЛЯ ИГРАЕТ СВИТА

Виктор Дольник отмечает, что этологов очень интересует вопрос о том, какая особь и благодаря каким качествам успешно взбирается на вершину иерархической лестницы. Казалось бы, что наиболее успешным должен быть самый приспособленный к сложившимся условиям самец, самый сильный, ловкий, агрессивный, способный и добывающий много пищи. Однако действительность оказывается гораздо сложнее.

Естественный отбор может оказывать биологическому виду и медвежьё услугу. Наиболее яркий пример, по мнению Конрада Лоренца, нам демонстрирует фазан-аргус. Самка аргуса при выборе самца ориентиру-

¹⁶ Например, в одной из телевизионных реклам юная особа задорно восклицает: «А на экзамен мини-юбку надену!».

ется исключительно на размер его украшенных яркими узорами крыльев, которые тот разворачивает перед ней во время токования. Причем внимание самок именно к размеру крыльев самца столь велико, что количество потомков каждого самца, которыми он обзаводится за определенный промежуток времени, прямо пропорционально длине перьев в его крыльях. Отбор на основании этого признака приводит к тому, что петухи утрачивают настолько гигантские крылья, что почти теряют способность летать. В результате они чаще становятся жертвами хищников, чем их более короткокрылые соплеменники. Но, несмотря на свою преждевременную смерть, они компенсируют свой короткий век многочисленным потомством, и поэтому вопреки интересу вида в целом, у них сохраняется предрасположенность к гипертрофированному росту крыльев. К. Лоренц считает, что в данном случае естественный отбор завел вид в гибельный тупик, и так получается всегда, когда половой отбор полностью определяется самкой (Лоренц, 1966, с. 22)¹⁷.

Аналогичным образом естественный отбор может «совершить ошибку» и при выборе критериев, которым должен соответствовать кандидат в доминанты. В. Дольник описывает эксперименты с молодыми, очень драчливыми петухами, которые поэтому быстро выстраивают иерархию. Одни эксперименты состояли в том, что самому низкоранговому петуху укрепляли на голове большой красный гребень из поролона. Так как петух не догадывался о своей исключительности, то первое время он вел себя среди своих собратьев по-прежнему, т.е. был забитым, униженным, не пытался кого-либо клевать. Однако он

быстро замечал, что отношение к нему изменилось самым кардинальным образом. Каждый петух, который прежде клевал его безо всяких колебаний, теперь, подбежав к нему с тем же желанием клюнуть, вдруг терял решительность и отказывался от своего первоначального намерения. И постепенно петушок все выше вздымал голову, больше выпрямлялся, надувался, выгибал грудь и... поднимался по иерархической лестнице до самого верха. Это как раз тот случай, когда короля в полной мере играет свита.

Если внезапно выросший гребень позволяет молодому петуху повысить свой ранг, то естественно, возникает вопрос, а что произойдет с рангом петуха, если его гребень внезапно уменьшится в размерах? Поэтому в других экспериментах исследователи поступали наоборот: высокоранговому петуху заклеивали гребень пластырем, и... очень скоро он оказывался в самом низу иерархии. Более того, В. Дольник уверяет, что, искусственно изменяя у петуха размер его гребня, можно поставить его на любую заранее намеченную ступень иерархической лестницы (Дольник 2009, с. 106, 209–210)¹⁸.

Как видим, в обоих рассмотренных случаях ранг особи определяется довольно-таки незначительным фактором. Может быть, такая неразборчивость в выборе критериев пригодности на роль лидера характерна только для птиц? Отнюдь нет.

Английская исследовательница Джейн ван Левик-Гудолл, которая более 10 лет провела в джунглях тропической Африки, наблюдая за жизнью шимпанзе, подробно описывает процесс восхождения на высшую ступень иерархической лестницы молодого самца по

¹⁷ Это справедливо не только в отношении фазана-аргуса, но и ряда других птиц. И не только птиц. Например, среди оленей отбор в значительной степени определяется соперничеством самцов, которые обзаводятся ветвистыми рогами исключительно для поединков. Безрогие олени не имеют шансов на потомство, хотя тяжелые рога затрудняют бегство от хищника.

¹⁸ В. Дольник замечает, что во все времена вожди и воины стремились к головному убору повыше, для чего использовались перья, гребни, султаны, шлемы. И до сих пор офицеры предпочитают фуражки с высокой тульей. Напомним, что если зимним головным убором у младших офицеров в СССР и постсоветской России служила шапка, то у полковников и генералов – более высокая папаха.

кликке Майк. В 1963 г., на начальном этапе наблюдений, он был одним из самых зависимых самцов стаи. Причем Гудолл отмечает, что одно время из-за постоянных схваток с самцами Майк потерял так много шерсти, что выглядел облысевшим. Отсюда следует, что будущий претендент на высший пост был весьма агрессивным. Восхождение Майка началось с того, что он стал собирать пустые жестяные канистры из-под керосина, оставленные исследователями и, грохоча ими, запугивать своих соперников.

Использовал он канистры следующим образом. Сначала он брал в руки две канистры и, колотя ими друг о друга, принимался раскачиваться, постепенно увеличивая амплитуду и издавая серии все более громких воплей. Затем внезапно, не прекращая кричать, он бросался на группу мирно занимающихся своими делами самцов, среди которых был доминант, колотя выставленными перед собой канистрами. Самцы поспешно уступали ему дорогу. Через некоторое время Майк научился проделывать то же самое с тремя канистрами. Поступая таким образом, Майк раз за разом укреплял свое положение. И в конце концов добился своего (Левик-Гудолл, 1974, с. 84–86).

Вопрос заключается в том, достаточно ли тех качеств, которые продемонстрировал Майк, или тех, которыми обладает петух с огромным гребнем, чтобы обеспечить максимальную выживаемость всей своей группы. Иначе говоря, та ли это особь, в которой больше всего нуждается стая? Очевидно, вопрос остается открытым, но оснований для сомнений немало. Аналогичный захват власти может произойти и в человеческом обществе. *Власть может захватить эпатажный болтун, гремящий пустыми канистрами*, особенно если общество склонно голосовать не головой, а сердцем.

Если действительно между реакциями высших животных и человека просматривается заметное сходство, то особый интерес представляют эксперименты, которые позволяют уяснить важные особенности передачи знаний у шимпанзе. Конрад Лоренц замечает, что чем боль-

ше развит вид, тем большее значение имеет приобретаемое индивидуальное знание и соответственно роль обучения. Врожденное знание при этом отнюдь не теряет своего значения. Но его роль сводится к более простым элементам и ситуациям. Поэтому у наиболее умных млекопитающих передача индивидуально приобретаемых знаний работает на сохранение вида и, наоборот: совместная социальная жизнь представителей вида осуществляет «селекционное давление в сторону лучшего развития способностей к обучению, поскольку эти способности у общественных животных идут на пользу не только отдельной особи, но и сообществу в целом» (Лоренц, 1966, с. 22).

Шимпанзе проявляют большие способности к обучению путем прямого подражания. Исследователи и сделали ставку именно на эту особенность. Эксперимент состоял в следующем. Одну особь забирали из сообщества и за его пределами обучали извлекать бананы из специально сконструированного для этого контейнера. Для получения банана требовалось осуществить ряд сложных манипуляций. После того как обезьяна овладевала этим искусством, ее возвращали в стаю, на территории обитания которой устанавливали несколько таких контейнеров. Если обезьяна занимала низкую ступень в иерархии этой группы, то высокоранговые сородичи старались просто отнять у нее честно зарабатываемые ею бананы. И при этом, как отмечает К. Лоренц, «никому не пришло в голову посмотреть, как работает презираемый собрат, и чему-то у него поучиться». Если же первоначально обученная особь была самцом высшего ранга, «то остальные наблюдали за ним с живейшим интересом и мгновенно переняли у него новый навык» (Лоренц, 1966, с. 24).

Естественно предположить, что в какой-то мере подобная программа-императив заложена и в современном человеке. Поэтому «дети лучше и охотнее учатся там, где учитель традиционно окружен уважением, и хуже – там, где учителей в обществе не уважают» (Дольник 2009, с. 102). Действительно, если в современной России учитель низведен

до положения неудачника, жалкого, бесправного, полунищего члена общества, то просто нельзя исключить предположения, что биологическая программа где-то там, на подсознательном уровне криком кричит в ученике: *Не смей учиться у него! Не смей!* Не то сам... неудачником станешь.

Обратимся к рассмотрению способов приобретения собственности у животных. В. Дольник выделяет шесть способов приватизации благ, которые используют обезьяны и некоторые виды пернатых, в частности вороны. К этим способам относятся: 1) захват источника благ с последующим удержанием его с помощью силы, 2) ограбление сородича с использованием силы, 3) получение блага без силового предпринимательства – то ли в виде дара, то ли в виде дани, 4) воровство, 5) попрошайничество, 6) обмен.

Естественно, что первые два способа – удел высокоранговой особи. Третий может использовать как высокоранговая, так и низкоранговая особь для получения дара от вышестоящей. Четвертый способ – воровство, широко развит в сообществах с наиболее жесткой иерархией, в частности у обезьян. Причем ворует всегда низкоранговая особь и либо у равной, либо у вышестоящей. Можно думать, что воровство выступает в роли компенсирующего механизма в условиях строгой иерархии, позволяя низкоранговой особи как-то компенсировать то, что отнято у нею высокоранговой¹⁹. Воровство у обезьян сопряжено с четким пониманием запрета и соответственно возможности наказания: попадешься – будешь бит. Пятый способ – попрошайничество – также широко развит в сообществах со строгой иерархией и особенно у обезьян. Причем попрошайничество детенышей и самок составляет особый вид, так как самцы зачастую «обязаны» делиться с ними пищей. Поэтому попрошайка очень часто имитирует позу и повадки

¹⁹ Вспомним пословицу времен СССР, характерную, по-видимому, для тоталитаризма в целом: «Сколько у государства не украдешь – своего все равно не вернешь».

детеныша, выпрашивающего пищу²⁰. Шестой способ – обмен – обычно осуществляется между равными, причем у ворон и обезьян сопровождается, как правило, самым отчаянным жульничеством²¹.

Очевидно, что чем жестче иерархия, тем выше степень неравенства. А социально-экономическое неравенство в человеческом обществе способно индуцировать девиантное поведение, причем не только индивидуальное и групповое, но даже межстрановое. Известный российский криминолог Яков Гишинский уверен, что степень неравенства положительно коррелирует с уровнем преступности и более того: «...важнейшим криминогенным (вообще, девиантогенным) фактором служит противоречие («напряжение», strain) между потребностями людей и реальными возможностями (шансами) их удовлетворения, зависящими, прежде всего, от места индивида или группы в социальной структуре общества, т.е. степень социально-экономической дифференциации и неравенства» (Гишинский, 2009, с. 181).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Как видим, в ряде ситуаций поведение человека и некоторых животных обладает

²⁰ Из всех биологических видов чаще всего, наверное, попрошайничаем мы, люди. Например, почти каждое заявление, подаваемое нами на имя руководства, начинается словом «прошу». Интересно отметить, что в допетровские времена свои челобитные на имя царя служилые люди завершали словами «яз холоп твой», а не состоящие на государевой службе – словами «сирота твой». В марте 1702 г. Петр I ввел новую форму прошений, которая заканчивалась словами «Вашего Величества нижайший раб» (Каменский, 2001, с. 109–110).

²¹ Зачастую обмен у обезьян и ворон представляет собой форму обмана, направленного на то, чтобы либо завладеть чужим и при этом не отдать своего, либо чтобы подсунуть не то, что предлагается вначале (Дольник 2009, с. 236).

большим сходством. Очевидно, что это сходство не может быть случайным. Очевидно и то, что оно обусловлено определенными выгодами, которые получает индивид, подсознательно выбирая именно такую, определенную линию поведения, а не иную. Причем выбор данной линии поведения не связан с умением индивида выполнять сложные вычисления на калькуляторе или в уме. Другими словами, действительно, имеются веские основания для утверждения Г. Беккера о том, что предположения о максимизирующем поведении «являются не просто исходными предпосылками, но могут быть выведены из концепции естественного отбора пригодных способов поведения в ходе эволюции человека» (Беккер 2003, с. 32).

Следует особо подчеркнуть, что подход к поведению человека как биологического существа, прошедшего длинный путь естественного и полового отбора, сам по себе ни в коей мере не ущемляет и тем более не дискредитирует другие подходы, концепции и модели человеческого поведения. В данной работе мы только хотели показать, что рациональное поведение далеко не всегда может быть выявлено и объяснено путем примитивной калькуляции личных выгод и издержек конкретного индивида. Некоторые поступки человека, создающие впечатление нерациональных или даже иррациональных, вполне могут находить объяснение в рамках концепции рационального выбора при учете биологической природы человека. Но, разумеется, все аспекты человеческого поведения во всем его многообразии невозможно свести к нескольким инстинктивным реакциям, доставшимся нам в наследство от далеких предков.

Человек – существо в высшей степени общественное: он всегда находится в определенной институциональной среде, опутан сетью культурных стереотипов, ему присущ индивидуальный менталитет, развитая система ценностей, намерений и предпочтений. К тому же человек наделен разумом, способным к весьма абстрактным умозаключениям. Сложный социальный мир, в который погружен со-

временный человек, способен порождать такие системы ценностей и мотиваций, которые абсолютно недоступны животным. Например, ни одно животное не взойдет на костер ради своего права придерживаться и отстаивать некую в высшей степени абстрактную научную идею. Поэтому биологическое начало в человеке способно вступать и в конфликт, и в конкуренцию с его социальными ценностями. И потому же далеко не все реакции человека на те или иные обстоятельства выглядят достаточно привлекательными. В ряде случаев «из-за сохранения рудиментарных атавистических норм реакций» (К. Лоренц) человек нередко проявляет способность вести себя настолько дико, что иногда представляется уместным сменить гордое названия нашего биологического вида «Человек разумный» на гораздо более скромное «Обезьяна одетая».

Соответственно в экономической науке для адекватного описания человеческого поведения целесообразно и желательно учитывать подсознательные механизмы принятия решений. В первую очередь, как нам представляется, это относится к экономической теории контрактов, к экономической теории преступлений и наказаний, к теории и практике кадровой политики и управления человеческими ресурсами.

Учет подсознательных механизмов может оказаться особенно важным для успешного практического управления персоналом в тех случаях, в которых коллективу предстоит работать в экстремальных условиях, в частности при повышенных рисках и неопределенности, при жестком дефиците времени для принятия решений, или в ограниченном пространстве, или при необходимости длительного и непрерывного пребывания в рамках одной небольшой группы индивидов. Подбор кадров и контрактация, осуществляемые с учетом биологической природы человека, а также его психологической и гендерной характеристик, очевидно, могут способствовать улучшению морального климата в коллективе, повышению степени нацеленности его на успех, построению эффективной системы стимулов,

удачному выбору лидеров и т.п., другими словами – оказать положительное влияние на конкурентоспособность организации.

Отметим, кстати, что такой подсознательный психологический механизм, как характер отношения индивида к риску (склонность, неприятие, нейтралитет), уже давно и плодотворно учитывается экономической теорией и практикой.

По-видимому, можно предположить, что в период до создания единой теории человеческого поведения (если такая теория когда-нибудь появится) для объяснения того или иного человеческого выбора придется прибегать к нескольким, причем различным концепциям человеческого поведения. Это может быть неудобно, но не более того. Ведь используется же в современной физике и притом очень успешно принцип дополнительности Нильса Бора, согласно которому для адекватного описания поведения микрочастицы следует использовать два *взаимоисключающих* (дополнительных) подхода.

Литература

- Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ ВШЭ, 2003.
- Гилинский Я.И. Социально-экономическое неравенство как криминогенный фактор (от К. Маркса до С. Олькова) // Экономика и право / Под ред. А.П. Заостровцева / Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр». СПб.: Наука, 2009. С. 169–188.
- Гурова О.Ю. «Выглядеть по-русски». Российские мигранты в Финляндии: социальные характеристики и потребление одежды // Экономическая социология, 2013. Т. 14. № 2.
- Дольник В.Р. Непослушное дитя биосферы. Беседы о поведении человека в компании птиц, зверей и детей. СПб.: Петроглиф, 2009.
- Ерзнкян Б.А. Человек институциональный, или эволюция концепции homo economicus // Вестник университета (ГУУ). Сер. Институциональная экономика. 2000. № 1.
- Каменский А.Б. От Петра I до Павла I: Реформы в России XVIII века (опыт целостного анализа). М.: РГГУ, 2001.
- Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. 2003. Т. 24. № 4.
- Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.
- Левик-Гудолл Дж. В тени человека. М.: Мир, 1974.
- Левитт С., Дабнер С. Суперфрикономика. Изд. Манн, Иванов и Фербер, 2010. URL: <http://lib.rus.ec/b/227806/read>.
- Лоренц К. Агрессия. М.: Прогресс, 1966.
- Макаров А. Вечер встреч. М.: Известия, 1987.
- Марков А. Семейные отношения – ключ к пониманию эволюции человека. Элементы большой науки, 2009. URL: <http://elementy.ru/news/431161>.
- Моррис Д. Голая обезьяна. СПб.: Амфора, 2001. URL: <http://ethology.ru/library/?id=53>.
- Петросян Д.С. Интегративная модель поведения человека // Общественные науки и современность. 2008. № 3.
- Райт Р. Моральное животное. Этология.ру, 2007. URL: <http://ethology.ru/library/?id=184>.
- Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, 1996.
- Цуриков В.И. Об одном примере заключения контракта между человеком и диким животным с позиции экономической теории // Экономика образования. 2012. № 2.
- Шаститко А.Е. Модели человека в экономической теории. М.: ИНФРА-М, 2006.
- Шмерлина И.А. «Физика» социальности // Вестник Российской академии наук. 2003. Т. 73. № 6.
- Lovejoy C.O. Reexamining Human Origins in Light of Ardipithecus ramidus // Science. 2009. Vol. 326. P. 74, 74e1–74e8.

Рукопись поступила в редакцию 04.10.2013 г.