
начала, из своекорыстия, извечного эгоизма человеческой натуры.

* * *

Хорошо бы срежиссировать коллективную беседу на какую-нибудь научную тему в духе джазового концерта. Партнеры выются вокруг главной линии, то уходят от нее, импровизируя каждый в отдельности на первом плане, то, как бы отступив все разом в глубинную площадку, соединяются в унисон – и мощная, слитная кода с общим выходом вперед... Наверное, не только в джазе открывается красота пульсации «раздельное – слитное», восторг возвращения к партнеру... А может быть, такая пульсация есть общее свойство ритма всего живого в этом мире?

РАЦИОНАЛЬНОЕ И ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ В ПОЗНАНИИ И РЕФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ

В.Е. Дементьев

Только страсти – и только великие страсти могут поднять душу до великих дел. Без них конец всему возвышенному, как в нравственной жизни, так и в творчестве... Умеренные страсти – удел заурядных людей.

Д. Дидро

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ

Анализ того, в какой мере экономическая теория учитывает эмоциональную (от лат. *emoveo* – потрясаю, волну) составляющую экономического поведения, эмоциональные факторы принятия решений, показывает, что, несмотря на возросшее внимание экономистов и социологов к теме эмоций (см., например, (Yu, Zhou, 2007; Irons, Hepburn, 2007; Liu, Wang, 2009; Oliver, 2009; Goodenough, 2008; Fuchs, 2007; Merkle, 2007)), оно остается недостаточным. Между тем в сферах, связанных с инновациями, неопределенностью, необходимостью принятия решений в условиях явного недостатка когнитивных и временных ресурсов, эмоциональный фактор принятия решений часто является доминирующим. Соответственно для таких областей поиск возможностей учета этих эмоций ключевой (Калмыкова, Юдкевич, 2006).

© Дементьев В.Е., 2015 г.

Последствия подобного пренебрежения ими могут быть весьма отрицательны для социальной теории. По мнению Ходжсона, в объяснении формирования индивидуальных намерений обязательно должны присутствовать психологические механизмы. Если их нет, то возникает искушение сделать больший акцент на открытом принуждении и ограничении, а не на более тонких механизмах социального воздействия, не на самосозидании индивидов. Развитие теории институциональной динамики Ходжсон фактически связывает с раскрытием того, каким образом социальные институты могут формировать и воспроизводить индивидуальные цели и предпочтения, как отдельные индивиды приобретают или изменяют свои верования, мотивы, цели или предпочтения (Hodgson, 2007). В условиях, когда множество привычек, оказывающих сильное влияние на действия людей, бессознательны, концепции, связывающие деятельность индивидов лишь с их разумным сознанием, представляют искаженную картину действительности.

Это относится и к описанию экономической динамики. Удовлетворение от достигнутых результатов или недовольство текущим состоянием дел (статусом, доходом, доступом к информационным ресурсам) суть эмоции, обуславливающиеся включением фактора времени в экономический анализ (Калмыкова, Юдкевич, 2006, с. 82). Эти эмоции – побудительный фактор или стремления к сохранению существующей ситуации, или к ее изменению. Насколько корректно считать такого рода эмоции результатом умственного восприятия и переработки соответствующей информации?

Интересные с этой точки зрения результаты дают исследования, в явном виде рассматривающие эмоции радости и сожаления, эмоции удивления и эйфории как проявление реакции на реализацию того или иного исхода (Bell, 1982, 1985; Brandstatter at al., 1999; Hermalin, Isen, 1999; Kimball, Willis, 2006; Loomes, Sugden, 1982). Так, теория удивления исходит из того, что сюрприз является допол-

нительным источником полезности. В этой теории присущие человеку когнитивные и эмоциональные процессы трактуются как исключаящие друг друга. Чем больше времени было потрачено индивидом на обдумывание того или иного решения, тем меньшую ценность будет представлять для него неожиданно приятный исход. Непосредственное отношение к эволюции социально-экономических систем имеет вывод теории удивления о том, что сюрприз – первый шаг к корректировке текущей ментальной модели. Чем чаще мы удивляемся происходящим вокруг нас событиям, тем неизбежнее мы пересматриваем существующие ментальные модели (Brandstatter at al., 1999). Удивление, сюрприз, чудо предстают факторами преодоления институциональной инерции. Однако если ментальная модель приемлет определенные чудесные явления, то они могут укреплять такую ментальность.

То, что доводы рассудка и эмоции играют отличающуюся роль при разной ментальности, констатируется социальной психологией. Образованные или обладающие аналитическим умом люди скорее откликаются на доводы рассудка, нежели менее просвещенные или менее склонные к аналитическому мышлению (см., например, (Майерс, 2007, с. 299)). Социальная и экономическая нестабильность особенно благоприятна для воздействия на тех, кто не вникает в суть непростых обстоятельств и ограничивается их поверхностным объяснением. Стресс и эмоциональное возбуждение ослабляют внимание и делают людей более восприимчивыми к неубедительным аргументам (Майерс, 2007, с. 324).

Таким образом, эмоциональный фактор, с одной стороны, может служить преодолению институциональной инерции, с другой – способен открывать простор для манипулирования институциональным развитием. Так, из кризисных 1930-х гг. Германия и США при сопоставимой технологической базе вышли на весьма отличающиеся институциональные траектории. Учет эмоциональной подоплеки весьма важен для осмысления социально-эко-

номических преобразований, сопровождающих и во многом обеспечивающих выход экономики на новые технологические рубежи.

ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ ПОДОПЛЕКА СМЕНЫ «ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПАРАДИГМ»

Довольно широко признано, что мировая экономика стоит на пороге новой технологической революции, которую связывают с использованием нано-, био- и информационно-коммуникативных технологий. Однако реализация потенциала принципиально новых технологий, как правило, требует радикального пересмотра ориентиров и приемов наилучшей хозяйственной практики, того, что К. Перес называет «технико-экономической парадигмой». Когда эти ориентиры становятся общепринятыми, они определяют «здравый смысл», основу, на которой строится любая деятельность или институт, формируют культуру соответствующего периода. Изменения, вызванные технологической революцией, не ограничиваются экономикой, а проникают в сферы политики и даже идеологии. Эти сферы в свою очередь влияют на то, в каком направлении потенциал революции будет развиваться. Для того чтобы насладиться потенциалом каждой новой парадигмы, должны произойти мощные изменения в инвестиционном поведении, в организационных моделях, максимизирующих эффективность, в ментальности всех членов социума и институтах, позволяющих существовать и поддерживающих экономические и социальные процессы (Perez, 2002).

Несомненной заслугой теории долгосрочного экономического развития является обоснование того, что принципиальные не только технологические, но и социально-экономические перемены – это достояние не только прошлого. Такие перемены – необходимый элемент исторического процесса. Они предо-

пределены логикой общественного развития, представляющей в виде последовательной смены технико-экономических парадигм. О конце истории нельзя говорить не только для отстающих в развитии стран, но и для стран-лидеров.

В ходе рыночных реформ большинство населения России испытало шоковое приобщение к пока еще господствующей в индустриально-развитых странах технико-экономической парадигме. Освоение отвечающей этой парадигме наилучшей практики до сих пор далеко от овладения приемами инновационной конкуренции, в значительной мере сфокусировано на маркетинге деловых и не только деловых связей, на монетаризации социальных отношений.

Между тем очередная смена технико-экономической парадигмы в рамках развивающейся технологической революции сулит нашей стране новую ломку хозяйственных и ценностных ориентиров. Затягивание их ревизии будет чревато закреплением страны на периферии мирового экономического развития. С другой стороны, к большим потерям способно привести и очередное игнорирование рациональной преемственности в этих ориентирах при излишне радикальном их развороте.

Каким образом происходит смена технико-экономических парадигм, соответствующих общественных институтов? Ответ на этот вопрос имеет специфику для лидирующих и менее развитых стран. Однако весьма важен и для тех, и для других. Обновление парадигмы открывает перед отстающими новые возможности для того, чтобы догонять, а то и обгонять, если лидеры подвержены избыточной инерции. Поэтому способность к опережающему других пересмотру ориентиров и приемов наилучшей хозяйственной практики является принципиальным условием достижения или удержания ведущих позиций.

Такого рода способность к обновлению институтов во многом является заложницей уже существующей системы институтов. Как писал Веблен, «социальные институты, не только сами есть результат процесса отбора

и приспособления, формирующего преобладающие или господствовавшие типы отношения и духовную позицию; они в то же время являются особыми способами существования общества, которое образует особую систему общественных отношений и, следовательно, в свою очередь выступают действенным фактором отбора» (Веблен, 1984, с. 200). Поэтому институциональная система с низкими адаптивными возможностями склонна к воспроизводству такого своего качества. Здесь можно говорить об институциональной ловушке на системном уровне.

Вместе с тем, страны самим ходом мирового технологического развития оказываются перед выбором: или малоперспективное движение по инерционной траектории, или сход с этой траектории за счет институционального маневра. От каких факторов зависит развитие событий в точке бифуркации, преобладание в созидательном разрушении первой, а не второй составляющей? Возможно ли и при каких условиях существенное повышение адаптационных качеств институциональной системы в ходе указанного маневра? В какой мере его радикальность определяется глубиной и продолжительностью экономического кризиса? Все эти вопросы побуждают к более пристальному вниманию к эмоциональной подоплеке смены технико-экономических парадигм и социальных институтов.

Их обновление может происходить несколькими путями. Первый путь – спонтанное развитие приемов ведения бизнеса и социальных правил с последующим естественным отбором и закреплением в качестве общих ориентиров хозяйственной практики и социальных институтов. Если А. Алчаном (Alchian, 1950) этот путь рассматривался как достаточно функциональный, то Д. Норт (Норт, 1997) показал возможность формирования в результате естественного отбора и неэффективных институтов.

Второй путь – целенаправленное формирование институтов. Оно допускает множество вариаций по степени и способам вовлеченности в этот процесс различных социальных групп: от многостороннего

сближения взаимных ожиданий этих групп относительно основных прав и свобод до институционального переформления своего представления о балансе интересов доминирующей социальной группой.

Третий путь, во многом пересекающийся со вторым, – заимствование институтов. При этом образцами для заимствований обычно выступают институты, продемонстрировавшие свою эффективность в более успешных экономиках.

Реальное развитие институтов идет по комбинированной траектории. Для переходных экономик особенно актуально использование институционального опыта передовых стран. Эмпирические данные свидетельствуют о том, что рациональное заимствование (трансплантация) обеспечивает ускорение социально-экономического развития стран (Полтерович, 2001, 2007).

В эмоциональном плане велик соблазн копировать самые современные институты из наиболее эффективных экономик. Речь идет о пропуске реципиентом промежуточных этапов развития и копировании в качестве стартовых позиций передовых форм институтов. Однако, как аргументирует В. Полтерович, такая «шоковая» трансплантация имеет меньше шансов на успех по сравнению с заимствованием промежуточных форм институтов. Ориентиром могут быть те их формы, которые показали свою работоспособность, когда условия в стране-доноре были близки к условиям в стране-реципиенте.

Каждый из вариантов обновления общественных институтов сопряжен со своими трудностями, но в любом случае в той или иной мере подвергаются ревизии правила, хозяйственные и ценностные ориентиры. Чем глубже укоренились эти ориентиры, тем значительнее роль, которую в отказе от прежних и обретении новых ориентиров играют эмоциональные факторы.

Это верно даже применительно к научному сообществу, призванному обеспечить теоретическое оформление здравого смысла, отвечающего актуальной технико-экономи-

ческой парадигме. Наивысшие достижения в этом деле, как правило, появляются в результате сочетания ремесла и вдохновения. Тем драматичнее бывает пересмотр прежней системы взглядов и теоретических положений. Аргументы, опирающиеся на другую систему взглядов, весьма часто не воспринимаются оппонентами. В таких ситуациях лишь эмоциональное потрясение способно побудить к отходу от прежних убеждений и теорий.

Не секрет, что такое потрясение испытали некоторые искренние сторонники плановой системы, погрузившись во время заграничных командировок в западное потребительское изобилие. Для части наших сограждан, привыкших жить при «развитом социализме», весьма неожиданным и поэтому особенно эмоционально влиятельным оказалось заключение Андропова о том, что «мы еще до сих пор не изучили в должной мере общество, в котором живем и трудимся» (Андропов, 1983).

В этой связи представляется односторонней оценка Т. Веблена иррационального лишь как консервативного фактора экономического развития (Веблен, 2007). Как известно, позитивное социальное переустройство Т. Веблен видел в переходе власти от «мира бизнеса» (праздного класса) к «миру индустрии», ведущая роль в котором принадлежит инженерно-техническому персоналу. Однако такое изменение социальных позиций не сводится к воплощению миром индустрии рациональных решений, опирающихся на его действительное знание. Здесь требуется ломка мировоззренческих установок и привычек этого мира находиться в подчиненном положении у мира бизнеса. Без мощных эмоциональных импульсов подобная ломка вряд ли возможна.

КРИЗИСЫ ОЖИДАНИЙ

Жизненный цикл технико-экономической парадигмы может сопровождаться несколькими кризисами ожиданий. Такие

кризисы формируют благоприятный эмоциональный фон для поисков технологических и институциональных инноваций.

Кризис, начавшийся в 2007 г., не без оснований связывают как с существенным снижением интенсивности потока технологических инноваций, поскольку действующие технологии широкого применения уже в основном исчерпали свои возможности как мотор экономического роста, а новые пока не готовы взять на себя эту роль, так и с неоправдавшимися ожиданиями быстрого, долговременного роста мировой экономики. Как указывает В. Полтерович, для таких ожиданий были основания (Полтерович, 2009). В последние 30 лет мировая экономика действительно быстро росла. Нередко высказывалось мнение о том, что механизм роста изменился и наступила эра бескризисного развития. В это, видимо, верили не только инвесторы, но и регуляторы. Среди исследователей, участников рынка и политических деятелей была распространена точка зрения, согласно которой острые финансовые кризисы либо являются делом прошлого, либо относятся к «волатильным» возникающим рынкам. Выявившаяся ошибочность такого рода представлений заставляет усомниться в эффективности ряда институтов стран – лидеров мировой экономики. Однако некоторое время интенсивность инновационных поисков в институциональной сфере значительно уступает поискам в технологической сфере. Институциональные потребности очередной технологической революции остаются пока столь же неопределенными, сколь расплывчаты и контуры, пропорции будущей технологической базы производства.

Следует, однако, учитывать, что кризисы ожиданий подстерегают экономическое развитие не только на закате жизни технико-экономических парадигм. Важным является, в частности, период, когда начинает исчерпываться эффект от внедрения новых технологий в зрелые отрасли. Еще один заслуживающий внимания период наступает при стабилизации синергического эффекта от кла-

стеризации новых технологий. Следует отметить и время перехода от масштабной экспансии новых технологий к стадии заполнения ими относительно мелких рыночных ниш, к развитию на основе улучшающих инноваций. Предшествующие этим периодам достижения способны породить завышенные ожидания дальнейшего быстрого наращивания возможностей производства.

Первый переломный момент наступает, когда начинает снижаться ресурсная подпитка новых технологий за счет спроса со стороны зрелых отраслей. Возникает ситуация, при которой вопрос об изменении институциональной системы начинает приобретать острый характер. Обновленная система призвана обеспечить накопление ресурсов для развития новых технологий на собственной ресурсной базе, закрепить соответствующее понимание наилучшей бизнес-практики.

В США потребность в обновлении институциональной системы выявилась к 1980-м гг., когда существующая система обнаружилась выдыхающей способностью поддерживать развитие как передовых, так и базовых отраслей. Об этом можно судить по снижению реальных частных инвестиций в разные виды оборудования (рис. 1), и темпам роста ВВП (рис. 2).

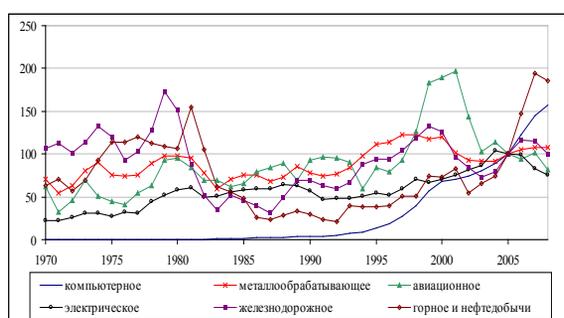


Рис. 1. Реальные частные инвестиции в отдельные виды оборудования, % по отношению к инвестициям 2005 г.

Источник: рассчитано по данным Bureau of Economic Analysis (США).

Период перестройки экономической структуры, подготовки к росту на основе информационных технологий в условиях рейганомики занял несколько лет. Вместе с тем, как видно из рис. 1, начавшийся в 1983 г. экономический подъем происходил во многом не на основе наращивания инвестиций, а за счет рекомбинирования экономических ресурсов, за счет синергического эффекта от комплексного перехода к новым технологиям сопряженных производств, от кластеризации новейших технологий. Процессы рекомбинирования сопровождались значительными корректировками оценок активов фондовым рынком, что усиливало риск инвестиций в реальные активы. Снижение инвестиций в них в этот период происходило на фоне возрастающей интенсивности биржевых операций и при широком вовлечении в биржевую игру иностранных инвесторов. С 1982 по август 1987 г. промышленный индекс Dow Jones практически утроился. Ожидания дальнейшего удорожания акций подкреплялись пятью годами непрерывного роста экономики США. Однако эмоциональный страх потерять все подталкивает игроков к паническому реагированию на негативную информацию. Так, обеспокоенность инвесторов несбалансированностью американской экономики способствовала обвалу основного фондового индикатора США Dow Jones на 22,6% в «черный понедельник» 19 октября 1987 г.

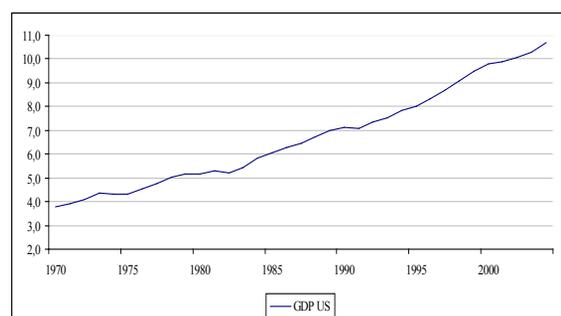


Рис. 2. Динамика реального ВВП США, трлн долл.

Источник: Bureau of Economic Analysis (США).

В 1980-е гг. выявилась и обратная сторона рекомбинирования ресурсов посредством операций на фондовом рынке. Свой вклад в разогрев фондового рынка сносят скупающие акции с целью финансового шантажа (greenmail). Цель гринмэйла – либо получение отступных в имущественной или неимущественной форме за отказ от претензий, либо продажа скупленного пакета акций по завышенной цене если не заинтересованным собственникам, то на рынке, пользуясь созданным самими шантажистами ажиотажем.

Следующий переломный период связан с исчерпанием эффекта масштабов при развитии новых и модернизированных производств, что сигнализирует о достижении фазы зрелости технологического жизненного цикла. Для этого периода характерно перенасыщение рынка. Стремление к расчистке рынков, к дальнейшему наращиванию эффекта масштабов побуждает к мерам по расширению потребительского спроса. Складывающаяся ситуация может подталкивать к снижению социальной дифференциации в обществе, особенно если в период наращивания производственных мощностей она достигла вызывающих общественное негодование размеров. Соответствующие меры способны порождать у массы потребителей ожидания устойчивого роста своего благосостояния. Однако оно имеет свои пределы, определяемые как технологическими, так и институциональными обстоятельствами. Таким образом, неоправданный оптимизм, оборачивающийся в дальнейшем разочарованиями, может наблюдаться не только в бизнес-среде.

Кризис ожиданий, вызывающей критическое отношение к системе существующих институтов, способен возникнуть даже на фоне растущего потребления, если его увеличение отстает от выросших на ожиданиях запросов (Вятр, 1979, с. 308). На это обратил внимание еще Токвиль. Ссылаясь на пример Французской революции, он отметил, что «к революциям не всегда приводит только ухудшение условий жизни народа. Часто случается и такое, что народ, долгое время без жа-

лоб переносивший самые тягостные законы, как бы не замечая их, мгновенно сбрасывает их бремя, как только тяжесть его несколько уменьшается. Общественный порядок, разрушаемый революцией, почти всегда лучше того, что непосредственно ей предшествовал, и, как показывает опыт, наиболее опасным и трудным для правительства является тот момент, когда оно преступает к преобразованиям. Только гений может спасти государя, предпринявшего попытку облегчить положение своих подданных после длительного угнетения. Зло, которое долго терпели как неизбежное, становится непереносимым от одной только мысли, что его можно избежать. И кажется, что устраняемые злоупотребления лишь еще сильнее подчеркивают оставшиеся и делают их еще более жгучими: зло действительно становится меньшим, но ощущается острее. Феодализм в самом своем расцвете никогда не вызывал у французов такой ненависти, как в канун своего падения» (Токвиль, 1997, с. 141). При этом, как отметил Токвиль, жалобы на сложность административного механизма становились все настойчивее непосредственно перед революцией не потому, что политические институты сделались хуже; напротив, они значительно улучшились.

Целесообразно учитывать роль подобных эмоциональных обстоятельств, связанных с кризисом ожиданий, при анализе развития экономических институтов как в рамках жизненного цикла технико-экономической парадигмы, так и при смене этих парадигм.

Фактором обращения к новым истинам могут быть как кризисы (включая кризисы ожиданий), так и чудесным образом обретаемые блага. Демонстрация возможностей, не имеющих рационального объяснения, – известный прием повышения доверия к осуществляющему такие чудеса и в этой связи к его учению. Достоинство уважения, когда такие способности используются во благо. Сложнее ситуация, когда чудеса только обещаются и эти обещания служат эмоциональным рычагом для разрушения сложившихся устоев. За такими обещаниями могут скрываться как

способствующие социально-экономическому развитию, так и заводящие его в тупик планы.

Выявление тенденций, действительно определяющих формирование новой технико-экономической парадигмы, соответствующих ей институтов – весьма сложная задача. В сложившихся условиях отвечающие новой парадигме идеи могут выглядеть и, как правило, выглядят несерьезными. Подобное вообще характерно для радикальных инноваций или, по выражению Кристенсена, «подрывных» технологий. На первых порах они воспринимаются как ненужные потребителями, приносящими большую часть дохода ведущим компаниям (Кристенсен, 2004, с. 16). Успешным компаниям с хорошими менеджерами по-настоящему трудно делать то, что не соответствует их модели зарабатывания денег. «Подрывные» технологии редко представляются приоритетными как раз в то время, когда инвестиции в них особенно важны, поэтому привычная мудрость менеджеров зрелых фирм и оказывается тем барьером, который возводится перед предпринимателями и инвесторами (Там же, с. 232). Всегда велик риск, что конкретная идея о характеристиках продукта или рыночных приложениях «подрывной» технологии окажется нежизнеспособной.

Своего рода входные барьеры, в частности, в виде инерции экономического мировоззрения, существуют и в сфере идейных оснований социально-экономического развития. Тем важнее наличие в обществе, в научной среде пионеров, эмоционально нацеленных на осмысление пока еще весьма дискуссионной перспективы, а не на лавры ведущих теоретиков временно доминирующей парадигмы. Таким пионером был академик Д.С. Львов.

Литература

- Андронов Ю.В. Речь на пленуме ЦК КПСС 15 июня 1983 г.
 Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.

- Веблен Т. Теория делового предприятия. М.: Дело, 2007.
 Вятр Е. Социология политических отношений. М.: Прогресс, 1979.
 Калмыкова И.Ю., Юдкевич М.М. Экономика и эмоции // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2006. Т. 3. № 3.
 Кристенсен К.М. Дилемма инноватора. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
 Майерс Д. Социальная психология. 7-е изд. СПб.: Питер, 2007.
 Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
 Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. 2001. № 3.
 Полтерович В.М. Элементы теории реформ. М.: Экономика, 2007.
 Полтерович В. Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации // Вопросы экономики. 2009. №6.
 Токвиль А. де. Старый порядок и революция. М.: Моск. философский фонд, 1997.
 Alchian A. Uncertainty, Evolution, and Economic Theory // Journal of Political Economy. 1950. Vol. 58.
 Bell D. Regret in Decision Making under Uncertainty // Operations Research. 1982. № 30 (5). P. 961–981.
 Bell D. Disappointment in Decision Making under Uncertainty // Operations Research. 1985. № 33 (1). P. 1–27.
 Brandstatter E., Kuhberger A., Schneider F. Surprise in Decision Making Under Risk // Conference Proceedings for the 24th IAREP Conference, 1999.
 Fuchs M. Emotions and Emotion Work in Organisation Studies. 2007. URL: <http://ssrn.com/abstract=1280027>.
 Goodenough O.R. Institutions, Emotions and Law: A Goldilocks Problem for Mechanism Design. Vermont Law School. Working Paper. November 2008.
 Hermalin B., Isen A. The Effect of Affect on Economic and Strategic Decision Making. Economics Working Papers E99–270. University of California at Berkeley, 1999.

-
- Hodgson G.M.* Institutions and Individuals: Interaction and Evolution // *Organization Studies*. 2007. Vol. 28. № 1. P. 95–116.
- Irons B., Hepburn C.* Regret Theory and the Tyranny of Choice // *Economic Record*. 2007. Vol. 83. № 261. P. 191–203.
- Kimball M., Willis R.* Utility and Happiness. Working Paper. University of Michigan, 2006.
- Liu M., Wang Ch.* A Tale of Two Dimensions: Trust and Distrust as Two Distinct Mechanisms for Explaining the Influence of Emotions in Negotiation. Presented at the 22nd Annual International Association of Conflict Management Conference Kyoto, Japan June 15–18, 2009.
- Loomes G., Sugden R.* Regret Theory: An Alternative Theory of Rational Choice under Uncertainty // *The Economic Journal*. 1982. № 92 (368). P. 805–824.
- Merkle Ch.* An Interdisciplinary Approach to the Impact of Emotions on Financial Decision Making. 02/28/2007. URL: <http://ssrn.com/abstract=1097131>.
- Oliver R.* Goodenough, Institutions, Emotions, and Law: A Goldilocks Problem for Mechanism Design // *Vermont Law Review*. 2009. Vol. 33.
- Perez C.* Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of bubbles and Golden Ages. Cheltenham: Elgar, 2002.
- Yu R., Zhou X.* Neuroeconomics: Opening the Black Box of Economic Behavior // *Chinese Science Bulletin*. 2007. Vol. 52. № 9. P. 1153–1161. URL: <http://ssrn.com/abstract=1021791>.

«РУАНСКИЕ СОБОРЫ» И «ПСИХОЗ»: ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА И ПРЕФЕРЕНЦИЙ

Б.А. Ерзнкян

«Руанские соборы» – гениально задуманная и не менее, если не более гениально исполненная серия из нескольких десятков картин, созданных в 1890-х гг. французским художником-импрессионистом Клодом Моне на тему и под впечатлением собора в Руане – старейшего культового христианского сооружения в столице римской провинции в северной Галлии. В стилистическом отношении этот поистине достойнейший символ Франции, перестраивающийся на протяжении веков и вобравший в себя все – от следов романского стиля до явно выраженной готики, многолик, и в этом смысле о нем можно говорить как не об одном, а о многих соборах. Но не архитектурная множественность вдохновляла художника. Им двигало другое, и это была множественность иного плана: меняющийся облик собора в зависимости от времени суток, от климатических условий, от непостижимой игры света и цвета. И в самом деле: влажные пары воздуха на рассвете создают от собора впечатление иное, чем закатное, когда камни озаряются теплыми розовыми лучами, или, скажем, полуденное, когда яркие лучи света подчеркивают всю мощь собора. В ветреную и ненастную погоду импрессия от поверхности камней – рябая, в дни безветренных и солнечных – темно-серая.

Это что – одни и те же камни или они суть различны? Один и тот же объект, говоря словами Мандельштама, «художник нам избразил» или мы имеем дело с его различными

© Ерзнкян Б.А., 2015 г.