

НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Амитай Этциони

Счастье — неправильная мера: либеральный коммунитаристский ответ на популизм



ЭТЦИОНИ Амитай (1929–2023) — американский социолог, известный своими работами в области социоэкономики и коммунитаризма.

Источник: Этциони А. (готовится к публикации) *Счастье — неправильная мера: либеральный коммунитаристский ответ на популизм.*

М.: Издательство Института им. Гайдара. Перев. с англ. Etzioni A. 2018. *Happiness Is the Wrong Metric: A Liberal Communitarian Response to Populism.* New York: Springer. 304 p.

Публикуется с разрешения Издательства Института им. Гайдара.

Амитай Этциони, автор книги «Счастье — неправильная мера: либеральный коммунитаристский ответ на популизм», центральное место в этой работе отводит вопросам этики, которая рассматривается в прикладном ключе и в разных аспектах с учётом текущих глобальных и локальных вызовов конкретных обществ. В книге предлагается коммунитаристский ответ на рост популизма во многих демократиях, а также подчёркивается роль сообществ наряду с ролью государства и рынка.

Журнал «Экономическая социология» публикует вторую главу, где представлен краткий обзор особенностей взглядов на человеческую природу в различных социальных науках (экономика, социология, антропология и психология). Автор полагает, что основное упущение социальных наук заключается в том, что они игнорируют идею морального борца. Идея морального борца предполагает подход, согласно которому человек вовлечён в непримиримый конфликт между поиском счастья и стремлением жить в соответствии со своими моральными ценностями, что порождает у него чувство самоутверждения. По мнению Этциони, большая часть динамики человеческого поведения отражает этот конфликт между стремлением к удовольствию и стремлением к самоутверждению. Автор книги считает, что включение в социальные науки идеи морального борца, которая присутствует в ключевых религиях, помогло бы продвинуть научное понимание того, что делает людей в обществе лучше.

Ключевые слова: этические проблемы; природа человека; моральная борьба; стремление к удовольствию; религия; социальные науки.

Глава 2. Вернуть борца за мораль

Три авраамические религии — иудаизм, христианство и ислам — разделяют основное понимание человеческой природы. Люди морально ущербны. Люди способны отличить правильное от неправильного, но они продолжают сбиваться с пути. Предполагается, что люди по самой природе своей вовлечены в пожизненную борьбу божественного начала их природы с примитивным «я». Три религии различаются по тому, какую значимость придают (и как это изображают) силам, которые заставляют нас сбиваться с пути. Для католицизма первородный грех играет большую роль, чем *yetzer hara* (дурной инстинкт) в иудаизме; и он не принимает протестантского представления о предопределении. Ислам подчёркивает присущую людям доброту (*fitrah*), которую необходимо защищать от низменных желаний и греховного внешнего влияния. Однако все видят жизнь как борьбу между

добрыми делами и искушением нарушить наше представление о том, что правильно. И все верят, что мы можем добиться большего, то есть в той или иной форме искупления.

В современную эпоху социальные науки стремились объяснить человеческое поведение в эмпирических, светских терминах. Каждая социальная наука имеет собственную концепцию человеческой природы; действительно, у каждой есть несколько меняющихся взглядов на то, что заставляет людей делать тот выбор, который они делают. В этом процессе мы получили как более богатое, так и менее ясное представление о человеческой природе. В данной главе предполагается, что социальные науки должны уделять больше внимания тому, что способствует победе в моральной борьбе, и снова мы сосредоточим внимание на моральном борце.

Должен отметить, что традиционный взгляд на человеческую природу не умер. Прежде всего потому, что религия, вопреки ожиданиям эпохи Просвещения, не исчезла и продолжает оказывать большое влияние на нашу жизнь, особенно когда мы размышляем о том, что правильно, а что нет. Кроме того, потому что светская культура восприняла ключевые религиозные представления о природе человека. Это заметно, когда речь идёт об изучении бережного отношения к окружающей среде (например, если активисты говорят об этом как о своём призвании). Однако эти концепции конкурируют как в личной жизни, так и в формировании государственной политики, со светским пониманием человеческой природы, пропагандируемым социальными науками.

Прежде чем перейти к обсуждению различных вопросов, возникающих в связи с тем, как социальные науки исследуют человеческую природу и влияют на моральную борьбу, не могу не подчеркнуть, что ни в одной из социальных наук, даже в неоклассической экономике, которая кажется социальной наукой с самым высоким уровнем консенсуса, не существует единой общепринятой концепции относительно рассматриваемого предмета. Следовательно, все нижеприведённые утверждения просто предполагают, что некоторые члены данной гильдии социальных наук внесли свой вклад в конкретный взгляд на моральную борьбу и не подразумевают, что все или даже большинство принадлежащих к этой дисциплине придерживаются данной точки зрения.

Homo economicus — не борец

Экономика считается в академических кругах королевой социальных наук, самой престижной из них. Она имеет больший вес в общественной и частной сферах, чем все другие социальные науки, вместе взятые. Неслучайно в Белом доме есть Совет экономических консультантов (Council of Economic Advisers), но все предложения о создании Совета социальных консультантов были отвергнуты. Из 19 школ государственной политики в США по крайней мере в 18 преобладают экономисты. В частном секторе владельцы дипломов MBA (магистры делового администрирования), чья подготовка больше основана на экономике, чем на других дисциплинах, превосходят других специалистов в социальных науках.

Экономисты (повторюсь многие, но далеко не все и даже не большинство) опираются на метаконцепцию человеческой природы, которую часто называют *homo economicus* (человек экономический). Предполагается, что люди стремятся максимизировать свою личную выгоду, которая, по крайней мере первоначально, приравнивалась к удовлетворению, получаемому от потребления товаров и услуг. Эту точку зрения можно назвать материалистическим гедонизмом, и её часто выражают с использованием термина «полезность» (*utility*). Разработанная в конце XVIII века Иеремией Бентамом концепция полезности [Bentham 1789]¹ была поначалу узкой: все действия направлены на получение удовольствия

¹ Первое издание этой работы вышло в 1780 г. — *Примеч. ред.*

или на избегание боли². Счастье, удовлетворение и удовольствие рассматриваются как синонимы [Gottheil 2013: 121]. Утилитаристская философия видит боль и удовольствие не только как источники мотивации, но и как этические ориентиры: «Только боль и удовольствие должны указывать, что нам следует делать» и определять «стандарт правильного и неправильного» [Bentham 1789]. В том же духе Джон Стюарт Милль писал, что «действия правильны в той мере, в какой они способствуют счастью, и неправильны, если производят обратную сторону счастья», где счастье определяется как «удовольствие и отсутствие боли» [Mill 1863]. Когда британского философа Томаса Гоббса спросили, почему он дал монету нищему, он ответил, что «сделал своё пожертвование с единственной целью облегчить свои страдания при виде нищего» [Aubrey 1898: 352]. Адам Смит утверждал в «Богатстве народов», что рынок как система зависит от каждого действующего лица, преследующего свои *личные* интересы: «Не от благосклонности мясника, пивовара или пекаря мы ожидаем наш обед, а от их заботы о своих интересах. Мы обращаемся не к их человечности, а к их себялюбию, и никогда не говорим им о своих нуждах, а говорим об их преимуществах» [Smith 1937: 14].

Гедонистическая версия утилитаризма лежит в основе большей части современной экономической теории [Stigler 1987: 52]. Экономисты часто связывали полезность с представлениями о материальных благах и, следовательно, с доходом. Например, Либби Риттенберг и Тимоти Трегартен определяют полезность как удовлетворение, которое «люди получают от потребляемых ими товаров и услуг и от деятельности, которой занимаются» [Mankiw 2011: 285].

Экономисты приложили немало усилий, чтобы защитить свою точку зрения на причины выбора людей. Подарки, например, кажутся противоречащими гедонизму, потому что они предполагают добровольное уменьшение пользы для себя ради других. Экономисты утверждают, что дарение часто обусловлено «совместным эгоизмом», когда те, кто делает подарки, ожидают ответных шагов — подарков, улучшения репутации, статуса, одобрения или какой-либо будущей выгоды [Hammond 1975]. Если же от дарения не ожидают такого вознаграждения (например, в случае анонимного дарения), то, как полагают экономисты, даритель наслаждается «тёплым светом» от самого акта дарения [Andreoni 1990].

Аналогично, учитывая тот факт, что участие в религиозной деятельности нельзя объяснить просто «ожидаемым потоком “благодетельных”» в течение жизни человека, Корри Аззи и Рональд Эренберг предложили идею «мотивов спасения» для обеспечения «загробного потребления» [Azzi, Ehrenberg 1975]. Проще говоря, они утверждают, что люди тратят силы на религию в этой жизни, ожидая, что они будут щедро вознаграждены после смерти. Излишне говорить, что существует очень мало доказательств, подтверждающих это предположение.

Чтобы не исследовать роль моральных ценностей в принятии решений, некоторые экономисты приложили немало усилий для объяснения иррационального поведения. Одним из примеров является распространённость чаевых в ресторанах. По мнению экономистов, чаевые не имеют смысла, потому что данные показывают: люди дают примерно одинаковую сумму независимо от того, собираются ли они вернуться в ресторан в будущем [Kahneman, Knetsch, Thaler 1986], то есть те, кто даёт чаевые, не могут рассчитывать на какую-либо выгоду взамен. Таким образом, чаевые считаются «загадочным или кажущимся иррациональным поведением» [Lynn 2006]. Некоторые экономисты постулируют, что существует «мотив завещания», объясняющий «чрезмерные» сбережения [Jurges 2001], а также «склонность к альтруизму» со стороны сотрудников некоммерческих организаций, которые извлекают благополучие от участия в предприятии и, таким образом, готовы согласиться на более низкую заработную плату [McGinnis 2011].

² «Под полезностью понимается такое свойство любого предмета, благодаря которому он имеет тенденцию приносить пользу, выгоду, удовольствие, добро или счастье (всё это в данном случае сводится к одному и тому же) или (что снова сводится к одному и тому же) предотвращать причинение вреда, боли, зла либо несчастья стороне, интересы которой рассматриваются» [Bentham 1789].

Часто, когда прирост дохода, активов или материальных благ не может объяснить поведение — например, кто-то отказывается от высокой зарплаты и комфортной жизни в пригороде, чтобы добровольно лечить больных лихорадкой Эбола в Африке в рядах «Врачей без границ», — такое поведение объясняется как отражающее ту или иную форму психологического дохода (уважение, престиж или самовознаграждение). Иначе говоря, поведение, которое, как кажется, обусловлено моральными ценностями или заботой о других или общем благе, считается корыстным. Подробнее об этом ниже.

Довольно много экономистов отошли от такого определения полезности. Некоторые заменили это представлением о том, что полезность — это всё, что человек предпочитает; она не требует особого содержания. Так отмечается, что Гэри Беккер отверг предположения более ранних экономистов о личных интересах и заменил их идеей о том, что люди максимизируют своё благополучие, как они его себе представляют, и не важно, являются ли они при этом эгоистичными, альтруистичными, лояльными, злобными или мазохистами [Wolfers 2014]. По-прежнему остаётся мало места для моральной борьбы, поскольку главенствует собственное благополучие (иногда расширяемое и включающее благополучие ближайших родственников). Однако поскольку к моральному поведению относятся как к делу чего-то вкуса, оно исчезает из нравственного кодекса, отбрасывается вместе с другими вкусовыми предпочтениями. Нет никакой разницы, даже согласно этой обновлённой концепции человеческой природы, между волонтерством и просмотром телевизионных программ, пожертвованием и снятием наличных, сражением за свою страну и уклонением от призыва.

Экономисты редко исследуют концепцию благого общества. Вместо этого они занимаются социальным благополучием людей. Считается, что экономика обеспечивает тем большее благосостояние, чем больше богатства, производимого экономикой, распределяется таким образом, чтобы удовлетворить больше предпочтений большего числа людей (то есть наибольшее счастье наибольшего числа). Проблема этой концепции, сторонники которой избегают морального суждения о справедливости распределения экономических активов, заключается в первую очередь в том, что в рамках этой концепции само собой разумеющимся является то, что предпочтения людей отражают их истинную волю и собственное «я». Однако стоит заметить, что на предпочтения влияют реклама и другие формы убеждения, и тогда становится понятно: любое распределение богатства нуждается в моральной оценке.

Эти концепции, помимо того, что они не обеспечивают надёжной основы для изучения моральной борьбы, имеют побочные эффекты: данные показывают, что те, кто придерживается их, действуют менее нравственно, чем другие. Это было продемонстрировано, когда два социолога организовали игру, которая позволяла людям ездить бесплатно, то есть получать выгоду от усилий группы, не выполняя свою долю работы. В игре приняли участие 12 групп. В 11 большинство участников не присоединились к фрирайду; в 12-й группе это сделали почти все — как оказалось, в этой группе было много аспирантов-экономистов [Marwell, Ames 1981].

Ното sapiens как невежа

За последние десятилетия основная отрасль психологии, именуемая поведенческой экономикой, поставила своей целью доказать, что экономисты ошибаются, и предложить совершенно иную концепцию человеческой природы. Некоторые из этих психологов используют термины *Econs*³ для обозначения *homo economicus* и *Humans*⁴ для обозначения *homo sapiens*. Их результаты и были обобщены в бестселлере «Thinking, Fast and Slow» («Быстрое и медленное мышление») нобелевского лауреата, психолога Даниэля Канемана [Kahneman 2011]⁵.

³ Сокращение от *economicus*. — Примеч. ред.

⁴ Люди (англ.). — Примеч. ред.

⁵ См. рус. перевод: Канеман Д. 2014. *Думай медленно... решай быстро*. М.: АСТ. — Примеч. ред.

Главный вывод поведенческой экономики, подкреплённый надёжными данными как экспериментов, так и полевых исследований, заключается в том, что у людей есть запрограммированные, врождённые когнитивные предубеждения. Это приводит к тому, что они систематически неправильно воспринимают факты и делают из них неверные выводы. Поскольку люди боятся убытков больше, чем потери прибыли, они считают сокращение зарплаты на 1000 долларов гораздо более серьёзным делом, чем отсутствие её повышения на 1000 долларов. Они рассматривают трату в 100 долларов как крупную, но могут потратить 20 долларов просто так, а их последняя покупка стоила, например, 300 долларов. Они не удосуживаются положить деньги на пенсионный счёт, даже если им часто напоминают о том, что это даёт серьёзные экономические преимущества. И их всё ещё обманывают маркетологи, которые берут 3,99 доллара за товар, который, по мнению людей, стоит три доллара, а не четыре. И так далее, и так далее... Более того, даже люди с высоким IQ после обучения статистике не работают значительно лучше. Иначе говоря, интеллектуальные дефекты настолько сильны, что образование и обучение мало исправляют врождённые, запрограммированные интеллектуальные недостатки [Kahneman 2011].

Ричард Талер, написавший книгу под названием «Misbehaving: The Making of Behavioral Economics» («Плохое поведение: создание поведенческой экономики») [Thaler 2015]⁶, — один из выдающихся поведенческих экономистов. Он занимал пост президента Американской экономической ассоциации и входит в шорт-лист тех, кто, как ожидается, получит Нобелевскую премию по экономике в ближайшем будущем⁷. Можно подумать, что он поведенческий экономист, делающий своей темой отклонение от того, что считается моральным поведением. На самом деле для Талера «плохое поведение» — это иронический термин. Оно случается, когда люди ведут себя — а он считает, что это происходит очень часто — таким образом, который противоречит тому, как по предположению экономики они должны себя вести. Мы ведём себя «неправильно», когда действуем на основе плохо собранной, плохо проанализированной, неправильно понятой информации, из которой делаем неверные выводы; и это далеко не рациональный способ действия, по мнению многих экономистов. По этой причине мы и бредём по жизни, спотыкаясь, как пьяные матросы.

Поведенческая экономика как школа не применила свои открытия для улучшения нашего понимания моральной борьбы. Она сосредоточилась на попытках изменить господствующую экономическую теорию и необходимости адаптировать её модели к тому факту, что люди не являются рациональными существами. Короче говоря, поведенческая экономика обнаруживает, что люди невежественны, но мало что может сказать о перипетиях моральной борьбы и, прежде всего, о том, что делает нас лучше.

Будь счастлив

Группа социальных учёных из разных дисциплин изучает, что делает людей счастливыми. Мы видели, что самое простое измерение, широко используемое для изучения счастья, состоит в том, чтобы просто спросить людей, счастливы ли они. Например, в ежегодном исследовании европейцев спрашивается: «Суммируя всё вместе, что бы вы сказали о том, как обстоят дела в наши дни? Вы сказали бы, что очень счастливы, довольно счастливы или не слишком счастливы?» [Di Tella, McCulloch, Oswald 2003: 810–811]. Аналогичный вопрос задаётся ещё в одном исследовании: «В целом как вы оценили бы ситуацию в наши дни? Вы сказали бы, что очень счастливы, довольно счастливы или не слишком счастливы?» [Frey, Stutzer 2002: 405]. Действительно, большая часть литературы о счастье основана на подобных самоотчётах о счастье [Xefteris 2012: 291], как и отчёты престижной негосударственной исследовательской компании Pew Research Center о родителстве и счастье [Parker 2014].

⁶ См. рус. перевод: Талер Р. 2017. *Новая поведенческая экономика: почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать*. М.: ЭКСМО. — Примеч. ред.

⁷ Лауреат премии по экономике памяти Альфреда Нобеля 2017 г. за вклад в область поведенческой экономики. — Примеч. ред.

Вопросы о счастье (например, «Вы сегодня улыбались?») подвергались критике на том основании, что они подобны снимкам, фиксирующим чувства человека в определённый момент времени. По этой причине несколько социологов стали задавать людям вопросы не о счастье, а об «удовлетворённости жизнью». Например, часто цитируемое исследование удовлетворённости жизнью — это Индекс лучшей жизни (Better Life Index), в котором людей просят оценивать свою жизнь в целом, а не свои нынешние чувства. Такая формулировка вопросов, которые задают респондентам, действительно лучше, чем «улыбались ли вы сегодня», но ничуть не приближает к изучению моральной борьбы и того, что способствует этой борьбе.

Совсем недавно исследователи счастья захотели расширить сферу своей деятельности, сосредоточившись на вопросе о том, чувствуют ли люди, что их жизнь имеет смысл. Иметь осмысленную жизнь считается более значимым, чем просто быть счастливым. Однако это также морально нейтрально. Члены банд и джихадисты считают, что их жизнь не менее или даже более значима, чем жизнь тех, кто работает на большинстве фабрик и в офисах.

Всё дело в наших генах

Джеймс К. Уилсон, известный политолог, считал, что людям присуще врождённое чувство справедливости [Wilson 1993]. Исследования показывают, что у очень маленьких детей есть чувство эмпатии. Эволюционные биологи полагают, что люди сочувствуют другим потому, что эта моральная предрасположенность была преимуществом в давние времена, когда нужно было делиться добычей после охоты, а группа обеспечивала большую безопасность. Те, кто не проявлял сочувствия, получали меньше еды и безопасности, и, следовательно, они — и их гены — имели меньше шансов выжить. Обзор социобиологического аргумента о том, что у людей есть альтруистический ген, поможет изучить другие подобные утверждения.

Этот аргумент имеет две формы. Одна из них гласит, что ген определяет нравственные позиции актора, то есть нравственными люди рождаются, а не формируются. Однако нельзя не задаться вопросом: учитывая быстрые изменения в степени альтруизма людей, как эти изменения могут быть объяснены генами, которые неизменны в течение всей жизни? Например, первоначально, когда германский канцлер приветствовала миллион беженцев в Германии, её политика была очень широко поддержана немецким народом. Однако после нескольких инцидентов (сексуальные посягательства во время Октоберфеста, нападения с мачете) сочувствие немецкого народа к беженцам поубавилось. Такие изменения распространены и несовместимы с представлением о том, что у людей есть гены нравственности. Кроме того, если рассматривать нравственность как генетическую предрасположенность, то все ключевые вопросы моральной борьбы останутся без ответа. Какие факторы заставляют людей обращать внимание на свою генетическую предрасположенность, а не игнорировать её? Воспитывать её или бороться с ней? Короче говоря, не похоже, что мы найдём в генетике научную основу или понимание того, что делает одних людей лучшими борцами за мораль, чем других, или что изменяет их достижения с течением времени.

Более гибкие социальные науки — антропология, социология и психология — давали лучшее светское и эмпирическое понимание моральной борьбы. Однако, как мы увидим, они открыли и ящик Пандоры.

Антропология освобождает, но порождает культурный релятивизм

Рут Бенедикт оказала и оказывает большое влияние на представление о человеческой природе. В книге «*Patterns of Culture*» («*Модели культуры*») ⁸ она описала ценности квакиутлей на северо-западе Тихоокеанского региона, пуэбло в Нью-Мексико и культуру добу в Новой Гвинее [Benedict 1934], а в более поздней работе — и японцев. Р. Бенедикт подчеркнула, что Западу моральные ценности этих различных обществ (или племён) могут показаться странными или даже вызывать возражения, но они

⁸ См. рус. перевод: Бенедикт Р. 2023. *Модели культуры*. М.: Альма-Матер. — Примеч. ред.

обретают смысл, если каждый случай рассматривать в контексте моральной культуры того или иного общества.

В контексте середины XX века, когда публиковались работы Р. Бенедикт, а также других ведущих антропологов (особенно Франца Боаса и Маргарет Мид), они служили главным противоядием от культурного империализма — высокомерного, но широко распространённого среди народов-колонизаторов мнения, что они призваны нести цивилизационный свет первобытным людям. Однако, утверждая, что ценности разных культур просто разные, а не то, что одни морально превосходят другие, Р. Бенедикт и её коллеги, по сути, продвигали моральный релятивизм.

Правда, некоторые социальные учёные пытались спасти положение, настаивая, что эти антропологические позиции соответствуют просто «методологическому релятивизму», необходимости беспристрастного изучения культур, отличных от культуры учёного, проводившего исследование. Однако их результаты часто приводились и обычно использовались для поддержки философского релятивизма, отказа от моральных суждений, что лишает силы моральную борьбу. Как только вы занимаете позицию, согласно которой *X* верит в моногамию, а *Y* — в полигамию, и что у *X* нет оснований говорить *Y*, что выбор *X* более моральный, чем выбор *Y*, вы вырываете почву из-под ног любой кросс-культурной морали. И поскольку то же самое верно для субкультур внутри каждого общества, эти внутрисоциальные суждения также остаются без прочного основания.

Выход различные учёные искали в том, что полагали некоторые ценности присущими всем культурам и, следовательно, прочной основой для моральных суждений. Однако оказывается, что даже самая элементарная нравственная ценность, сформулированная как «не убий», не является общепризнанной. Многие культуры одобряют убийство чужаков. Во многих культурах также сильно превозносятся убийства и некоторых своих; например, так называемые убийства чести, когда отцы и братья убивают своих дочерей или сестёр, если те навлекают позор на семью. Выход, таким образом, найден не был.

Социология: коллективизация борьбы

Главное открытие социологии состоит в том, что более или менее нравственными людей делает Система. Она же учит их борьбе. Система — это структура власти, экономика и культура. Люди употребляют наркотики, совершают преступления и бросают своих детей в основном не из-за их «плохого характера», а потому, что они были экономически обделены, социально неблагополучны, политически бесправны или иным образом отчуждены. Основная нравственная борьба происходит не внутри человека, а с обществом. Например, социальные движения, такие как движения за права женщин, за гражданские права и за права гомосексуалов, сделали американское общество менее безнравственным. Дерегулированные банки, которые продавали субстандартные ипотечные кредиты миллионам людей, выселяли их, лишая жилья, когда те не могли платить, и сопротивлялись реформам, которые должны были защитить будущие миллионы от подобной участи, — всё это не столько дело рук «плохих» людей, сколько результат дефектной системы. Моральному борцу нужна не закалка характера, а политические реформы, обусловленные социальными переменами в распределении власти и активов, параллельно происходящими изменениями ценностей, возвращённых коллективной культурой.

Социологи (и социальные психологи) добавили на личностном уровне изучение социализации — процесса, который детей превращает в социальных существ. Это достигается по мере того, как новорождённые устанавливают связи со своими родителями или опекунами, которые, в свою очередь, используют эти связи, чтобы прививать моральные ценности тем, кто находится на их попечении. Когда дети становятся старше, у них появляются другие источники ценностей — школа, телевизионные программы, социальные сети, сверстники, религиозные сообщества. Так растущие дети постепенно формиру-

ют собственный ценностный профиль. Он подкрепляется тем, что социологи называют неформальным социальным контролем, то есть одобрением и неодобрением со стороны других, с которыми у людей есть значимые социальные связи, в основном это расширенные семьи, друзья и другие члены сообщества.

Спрашивается: какое отношение всё это имеет к моральной борьбе? Социологи считают, что дети с одинаковой вероятностью будут социализированы как в нацистской культуре, так и в либеральной, воспримут ценности как Ку-клукс-клана, так и прогресса. Нигде основная моральная нейтральность ключевой социологической концепции человеческой природы не проявляется так явно, как в трактовке ими понятия «девиантность». В традиционных культурах девиантами называли людей, поведение которых отличалось от того, что предписывалось господствующими социальными ценностями. В эту категорию попадали геи, политические диссиденты, психически больные, курящие женщины и те из них, которые не были только домохозяйками и работали вне дома, а также преступники. Все они были заклеены и подвергнуты различным исправительным мерам и наказаниям.

Социологи утверждают, что эти люди просто придерживались другого набора ценностей. Альберт Коэн пишет: «Очевидно, что нормативные правила сильно меняются при трансформации социальной системы. Из этого следует, что никакое поведение не является девиантным само по себе, но только в той мере, в какой оно нарушает нормы некоторой социальной системы» [Cohen 2008]. Здесь социология внесла большой вклад в либеральную нравственную культуру, в толерантность; она сообщает людям, что тот, кого считают девиантным, на самом деле просто другой. И того, кто вчера считался девиантным, не будут считать таковым ни сегодня, ни завтра. Другими словами, социология принимает моральный релятивизм не только на общественном, но и на личном уровне. Из этого следует, что некоторые люди могут быть большими конформистами, чем другие, но это не делает их лучше с моральной точки зрения. Можно заставить людей стать более конформными, но это не сделает их лучшими борцами за мораль, более способными понять, что правильно, и жить в соответствии со своими моральными обязательствами.

Клиническая психология: от Фрейда к морально нейтральному

Как и все великие тексты, работы Зигмунда Фрейда можно читать по-разному. Однако для наших целей достаточно одной базовой и часто разделяемой интерпретации. Фрейд, по сути, сделал секулярной вековую религиозную борьбу за мораль. Соответственно, по Фрейду, в человеке борются его примитивное «я» (Ид) и «сверх-я» (Супер-Эго), отвечающее за моральные установки. Иногда и при некоторых условиях преобладает одна сторона, а иногда — другая. Более того, люди конструируют из этих начал собственную личность (Эго). И хотя побуждения Ид можно направить в просоциальное поведение (через сублимацию), такое преобразование никогда не бывает полностью успешным. Ид грызёт; моральная борьба никогда не заканчивается (более того, сублимация имеет собственные психологические издержки, зафиксированные в опубликованном в 1930 г. трактате «Недовольство культурой» [Freud 1989]).

В клинической психологии есть несколько школ и гуру. Однако в целом она, как правило, помогает человеку освободиться от моралистических требований общества и следовать за собственной звездой. Так, Филип Кушман считает, что в клинической терапии идеальным индивидуумом считается тот, кто обрёл «властное я», может «функционировать в высшей степени автономно, изолированно» и является самодостаточным [Cushman 1990: 604], то есть свободным от ограничений, которые общество через моральные требования накладывает на желания людей. Терапия освобождает людей от демонов их прошлого и даёт им свободу следовать тому, что они считают хорошим.

Джером Франк рассматривает психотерапию как систему ценностей, которая отдаёт «приоритет индивидуальной самореализации», такой как «максимальное самосознание, неограниченный доступ к собственным чувствам, повышенная автономия и творчество» [Frank 1978: 6–7]. Хотя Франк признаёт пользу самореализации, он предостерегает от того, чтобы делать акцент на личном счастье, что современная психотерапия считает главным. Франк указывает, что в литературе по психотерапии мало внимания уделяется добродетелям и ценностям, таким как «искупительная сила страдания, принятие своей судьбы, приверженность традициям, самоограничение и умеренность» [Frank 1978: 7]. Можно многое сказать об освобождении людей от их внутренних демонов, отражающих несовершенство их воспитания. Однако психотерапия стремится в то же время изгнать моральные предписания, продвигаемые обществом, которые заслуживают критической проверки и исправления, но люди не должны оставаться в моральном вакууме, особенно если кто-то хочет понять, при каких условиях мы станем лучшими борцами за мораль.

Социальная психология: мощные нарративы

Психология разделена на области, которые так же отличаются друг от друга, как поэзия от руководства по эксплуатации автомобиля. Некоторые психологи занимаются не только человеческой природой, но и моральной борьбой. Например, сравнительная психология фокусируется на поведении животных, ожидая, что исследования на крысах, собаках или обезьянах дадут ценные сведения о поведении человека. Биологическая психология и когнитивная психология также заняты другими делами. Даже аномальная психология изучает психические, эмоциональные и поведенческие аберрации, но не нравственные. Стандартный учебник «Введение в психологию» Джеймса У. Калата, объём которого 616 страниц, содержит обзор различных школ психологии, но только две страницы в нём отведены моральным переменным. И речь на них идёт о моральных рассуждениях, а не о моральной мотивации и обязательствах. Довольно много психологов разделяют эгоистичные, самоудовлетворяющие, гедонистические взгляды. Некоторые даже утверждают, что самоубийство представляет собой поведение, направленное на максимизацию полезности для человека, чья «общая дисконтированная пожизненная полезность <...> достигает нуля» [Hamermesh, Soss 1974].

Все предыдущие утверждения относятся к различным субдисциплинам психологии, их доминирующим текстам и концепциям, а также к множеству последователей. Однако в каждой из этих психологий есть отдельные учёные, которые внесли свой вклад в изучение моральной борьбы, такие как Джонатан Хайдт. Кроме того, есть важная, но небольшая группа психологов, изучающих моральные эмоции, в том числе Джошуа Ноуб, Стивен Даруолл и Джун Тангни. Однако их работа не получила широкой известности и, конечно же, не повлияла на большую часть психологии, как показывает обзор даже самых последних учебников.

Большой вклад психологии в наше понимание моральной борьбы внесли и продолжают вносить несколько очень убедительных нарративов, выросших из проведённых психологами экспериментов. Хотя это скорее научные исследования, чем этические размышления, они содержат важные предписания, которые помогают людям в моральной борьбе. Например, в 1960-е гг. психолог Стэнли Милграм провёл эксперимент по изучению подчинения людей авторитетным фигурам после того, как узнал о нацистском военном преступнике Адольфе Эйхмане, о котором на Нюрнбергском процессе говорилось, что тот просто выполнял приказы [Milgram 1963]. В ходе исследования Милграма людей просили нажимать на кнопки, которые, по их мнению, причиняли боль другим участникам. Максимальный шок испытали 65% участников, что свидетельствует о восприимчивости людей к неэтичному лидерству.

Филип Зимбардо провёл тюремный эксперимент в Стэнфорде, в ходе которого изучалось, в какой степени плохое поведение людей может быть связано с отведёнными им социальными ролями [Haney,

Banks, Zimbardo 1973]. В этом исследовании участникам случайным образом назначали роли охранников или заключённых в смоделированной тюрьме. «Охранники» быстро стали агрессивными и начали вести себя оскорбительно, а у «заключённых» развивались настолько серьёзные эмоциональные расстройства, что двухнедельное исследование пришлось прекратить всего через шесть дней. Полученные данные позволили создать мощный поучительный рассказ о склонности людей соответствовать социальным ожиданиям, каким бы ни было их моральное содержание. С тех пор результаты этих и других подобных психологических исследований цитировались в многочисленных статьях и на занятиях по этике, в проповедях пасторов, священников и раввинов, был снят соответствующий кинофильм. Эти результаты часто используют, чтобы предостеречь людей от опасности, исходящей от демагогов, занимающих высокие позиции, и обучить необходимости быть готовыми к неподчинению приказам, нарушающим основные моральные принципы. Такие нарративы являются мощным средством нравственного воспитания. Они делают людей лучшими борцами за мораль.

Заключение

Религия даёт представление о человеческой природе и человеческой судьбе, в котором ключевую роль играет борьба между добрыми (моральными) намерениями и силами, препятствующими их осуществлению. Просвещение привело к поиску светской, основанной на фактах концепции человеческой природы. Экономисты выдвинули концепцию, в которой мало места для моральной борьбы. Экономисты-бихевиористы поддержали мнение о человеке как об интеллектуально ограниченном, но моральные последствия этих недостатков ещё предстоит выяснить. Социальная биология выработала генетические объяснения, которые рассматривают моральное поведение либо как предопределённое, либо как требующее объяснения со стороны других областей социальных наук. Антропология внесла большой вклад, когда освободила борца за мораль от ассоциации с превосходством белой расы, но оставила его без твёрдого морального основания. Социология коллективизировала моральную борьбу, и в этом её большой вклад. Многие психологи избегают этой темы, но некоторые психологические исследования действительно дают мощное представление о моральной природе людей и о борьбе между примитивным «я» и его более благородными частями.

Короче говоря, некоторые социальные науки слепы к важнейшему элементу человеческой природы и благого общества. Они мало что добавляют к пониманию сил, которые делают людей более, а не менее нравственными. Действительно, некоторые, кажется, невольно подрывают моральную борьбу, которая является определяющей характеристикой человеческой природы. Другие социальные науки улучшают наше понимание моральной борьбы, однако при этом подрывают основы моральных суждений. Кажется, что место для поиска новых оснований для понимания сил, которые могут сделать людей лучше, можно найти в работах тех учёных, которые не соответствуют нормам своих дисциплин.

Литература

- Andreoni J. 1990. Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving. *The Economic Journal*. 100 (401): 464–477.
- Aubrey J. 1898. *In Brief Lives* (ed. A. Clark). Oxford: Clarendon Press.
- Azzi C., Ehrenberg R. 1975. Household Allocation of Time and Church Attendance. *Journal of Political Economy*. 83 (1): 27–56.
- Benedict R. 1934. *Patterns of Culture*. New York: Houghton Mifflin.

- Bentham J. 1789. *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. Oxford: Clarendon Press. URL: <https://www.econlib.org/library/Bentham/bnthPML.html>
- Cohen A. K. 2008. Deviant Behavior. In: *International Encyclopedia of the Social Sciences*. URL: <http://www.encyclopedia.com/social-sciences/applied-and-social-sciences-magazines/deviant-behavior>
- Cushman P. 1990. Why the Self Is Empty. *American Psychologist*. 45 (5): 599–611.
- Di Tella R., McCulloch R. J., Oswald A. J. 2003. The Macroeconomics of Happiness. *The Review of Economics and Statistics*. 85 (4): 809–827.
- Frank J. D. 1978. *Psychotherapy and the Human Predicament*. New York: Schocken.
- Freud S. 1989. *Civilization and its Discontents*. New York: W. W. Norton & Company.
- Frey B. S., Stutzer A. 2002. What Can Economists Learn from Happiness Research? *Journal of Economic Literature*. 40 (2): 402–435.
- Gottheil F. 2013. *Principles of Economics*. 7th edn. Boston: Cengage Learning.
- Hamermesh D. S., Soss N. M. 1974. An Economic Theory of Suicide. *Journal of Political Economy*. 82 (1): 83–98.
- Hammond P. 1975. Charity: Altruism or Cooperative Egoism? In: Phelps E. S. (ed.) *Altruism, Morality, and Economic Theory*. New York: Sage Found; 115–131.
- Haney C., Banks C., Zimbardo P. G. 1973. Interpersonal Dynamics in a Simulated Prison. *International Journal of Criminology and Penology*. 1: 69–97.
- Jurges H. 2001. Do Germans Save to Leave an Estate? An Examination of the Bequest Motive. *The Scandinavian Journal of Economics*. 103 (3): 391–414.
- Kahneman D. 2011. *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Kahneman D., Knetsch J. L., Thaler R. H. 1986. Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market. *The American Economic Review*. 76 (4): 728–741.
- Lynn M. 2006. *Tipping in Restaurants and Around the Globe: An Interdisciplinary Review*. Cornell University, School of Hospitality Administration. URL: <http://scholarship.sha.cornell.edu/articles/99>
- Mankiw G. 2011. *Principles of Microeconomics*. 6th edn. Boston: Cengage Learning.
- Marwell G., Ames R. 1981. Economists Free Ride, Does Anyone Else? *Journal of Public Economics*. 15: 295–310.
- McGinnis J. 2011. The Young and the Restless: Generation Y in the Nonprofit Workforce. *Public Administration Quarterly*. 35 (3): 342–362.
- Milgram S. 1963. Behavioral Study of Obedience. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*. 67 (4): 371–378.

- Mill J. S. 1863. *Utilitarianism*. London: Parker, Son & Bourn, West Strand. URL: www.utilitarianism.com
- Parker K. 2014. *Parenthood and Happiness: It's More Complicated Than You Think*. Pew Research Center. URL: <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2014/02/07/parenthood-and-happiness-its-more-complicated-than-you-think/>
- Smith A. 1937. *The Wealth of Nations*. New York: Random House.
- Stigler G. 1987. *The Theory of Price*. New York: Macmillan Publishing Company.
- Thaler R. H. 2015. *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York: W. W. Norton.
- Wilson J. Q. 1993. *The Moral Sense*. New York: The Free Press.
- Wolfers J. 2014. How Gary Becker transformed the social sciences. *New York Times*. URL: <https://nyti.ms/2vtVjCN>
- Xefferis D. 2012. Formalizing Happiness. *Journal of Happiness Studies*. 13 (2): 291–311.

NEW TRANSLATIONS

Amitai Etzioni

Happiness Is the Wrong Metric: A Liberal Communitarian Response to Populism (excerpt)

ETZIONI, Amitai (1929–2023) was an American sociologist known for his work in the field of socioeconomics and communitarianism.

Source: Etzioni A. (2018) *Happiness Is the Wrong Metric: A Liberal Communitarian Response to Populism*, New York: Springer. 304 p.

Abstract

In his *Happiness is the Wrong Measure: A Liberal Communitarian Response to Populism*, Amitai Etzioni assigns a central place to the issues of ethics, which is considered in an applied way and in various aspects, taking into account the current global and local challenges of specific societies. This book provides a liberal communitarian response to the rise of populism occurring in many democracies. It highlights the role of communities next to that of the state and the market.

The *Journal of Economic Sociology* publishes the second chapter, which provides a brief overview of diverse perspectives on human nature in various social sciences (economics, sociology, anthropology, and psychology). The author believes that the main problem of the social sciences is that they ignore the idea of a moral fighter. The idea of a moral fighter presupposes an approach

according to which a person is involved in an irreconcilable conflict between the search for happiness and the desire to live in accordance with their moral values, which generates a sense of self-affirmation in a person. According to Etzioni, much of the dynamics of human behavior reflects this conflict between the desire for pleasure and the desire for self-affirmation. In this regard, the author believes that the inclusion in social sciences of the idea of a moral fighter, which is present in key religions, would help to advance scientific understanding of what makes people better in society.

Keywords: ethical challenges; human nature; moral struggle; happiness; religion; social sciences.

References

- Andreoni J. (1990) Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving. *The Economic Journal*, vol. 100, no 401, pp. 464–477.
- Aubrey J. (1898) *In Brief Lives* (ed. A. Clark), Oxford: Clarendon Press.
- Azzi C., Ehrenberg R. (1975) Household Allocation of Time and Church Attendance. *Journal of Political Economy*, vol. 83, no 1, pp. 27–56.
- Benedict R. (1934) *Patterns of Culture*, New York: Houghton Mifflin.
- Bentham J. (1789) *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, Oxford: Clarendon Press. Available at: <http://caae.phil.cmu.edu> (accessed 9 June 2015).
- Cohen A. K. (2008) *Deviant Behavior*. *International Encyclopedia of the Social Sciences*. Available at: <http://www.encyclopedia.com/social-sciences/applied-and-social-sciences-magazines/deviant-behavior> (accessed 9 June 2015).

- Cushman P. (1990) Why the Self Is Empty. *American Psychologist*, vol. 45, no 5, pp. 599–611.
- Di Tella R., McCulloch R. J., Oswald A. J. (2003) The Macroeconomics of Happiness. *The Review of Economics and Statistics*, vol. 85, no 4, pp. 809–827.
- Frank J. D. (1978) *Psychotherapy and the Human Predicament*, New York: Schocken.
- Freud S. (1989) *Civilization and Its Discontents*, New York: W. W. Norton & Company.
- Frey B. S., Stutzer A. (2002) What Can Economists Learn from Happiness Research? *Journal of Economic Literature*, vol. 40, no 2, pp. 402–435.
- Gottheil F. (2013) *Principles of Economics*, 7th edn., Boston: Cengage Learning.
- Hamermesh D. S., Soss N. M. (1974) An Economic Theory of Suicide. *Journal of Political Economy*, vol. 82, no 1, pp. 83–98. Available at: <http://www.becker-posner-blog.com> (accessed 26 June 2015).
- Hammond P. (1975) Charity: Altruism or Cooperative Egoism? *Altruism, Morality, and Economic Theory* (ed. E. S. Phelps), New York: Sage Found, pp. 115–131.
- Haney C., Banks C., Zimbardo P. G. (1973) Interpersonal Dynamics in a Simulated Prison. *International Journal of Criminology and Penology*, no 1, pp. 69–97.
- Jurges H. (2001) Do Germans Save to Leave an Estate? An Examination of the Bequest Motive. *The Scandinavian Journal of Economics*, vol. 103, no 3, pp. 391–414.
- Kahneman D. (2011) *Thinking, Fast and Slow*, New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Kahneman D., Knetsch J. L., Thaler R. H. (1986) Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market. *The American Economic Review*, vol. 76, no 4, pp. 728–741.
- Lynn M. (2006) *Tipping in Restaurants and Around the Globe: An Interdisciplinary Review*. Cornell University, School of Hospitality Administration. Available at: <http://scholarship.sha.cornell.edu/articles/99> (accessed 26 June 2015).
- Mankiw G. (2011) *Principles of Microeconomics*, 6th edn., Boston: Cengage Learning.
- Marwell G., Ames R. (1981) Economists Free Ride, Does Anyone Else? *Journal of Public Economics*, no 15, pp. 295–310.
- McGinnis J. (2011) The Young and the Restless: Generation Y in the Nonprofit Workforce. *Public Administration Quarterly*, vol. 35, no 3, pp. 342–362.
- Milgram S. (1963) Behavioral Study of Obedience. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, vol. 67, no 4, pp. 371–378.
- Mill J. S. (1863) *Utilitarianism*, London: Parker, Son & Bourn, West Strand. Available at: www.utilitarianism.com (accessed 9 June 2015).

Parker K. (2014) *Parenthood and Happiness: It's More Complicated Than You Think*. Pew Research Center. Available at: <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2014/02/07/parenthood-and-happiness-its-more-complicated-than-you-think/> (accessed 15 March 2024).

Smith A. (1937) *The Wealth of Nations*, New York: Random House.

Stigler G. (1987) *The Theory of Price*, New York: Macmillan Publishing Company.

Thaler R. H. (2015) *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*, New York: W. W. Norton.

Wilson J. Q. (1993) *The Moral Sense*, New York: The Free Press.

Wolfers J. (2014) How Gary Becker Transformed the Social Sciences. *New York Times*. Available at: <https://nyti.ms/2vtVjCN> (accessed 15 March 2024).

Xeferis D. (2012) Formalizing Happiness. *Journal of Happiness Studies*, vol. 13, no 2, pp. 291–311.

Received: January 9, 2024

Citation: Etzioni A. (2024) Schast'ye — nepravilnaya mera: libera'nyy kommunitaristskiy otvet na populizm [Happiness Is the Wrong Metric: A Liberal Communitarian Response to Populism (excerpt)]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 25, no 2, pp. 43–57. doi: [10.17323/1726-3247-2024-2-43-57](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2024-2-43-57) (in Russian).